

4

Derecho &  rgumentación

Director: Manuel Atienza

Luis Vega Reñón

Introducción a la
teoría de la argumentación

Problemas y perspectivas



Luis Vega Reñón

Introducción a la teoría
de la argumentación
Problemas y perspectivas

PALESTRA EDITORES
Lima - 2015

Derecho & rgumentación

Director
Manuel Atienza

Editor
Pedro P. Grández Castro

Intruducción a la teoría de la argumentación

Problemas y perspectivas

LUIS VEGA REÑÓN

Palestra Editores: Primera edición, julio 2015

*Queda prohibida la reproducción total o parcial de esta obra
sin el consentimiento expreso de los titulares del Copyright.*

© LUIS VEGA REÑÓN

© 2015: PALESTRA EDITORES S.A.C.

Plaza de la Bandera 125 - Pueblo Libre

Telf. (511) 6378902 | 6378903

palestra@palestraeditores.com | www.palestraeditores.com

Impresión y encuadernación:

MULTIGRAFIK S.A.C.

Lima 36 - Perú

Julio, 2015

Diseño de carátula:

Alan Omar Bejarano Nóbrega

HECHO EL DEPÓSITO LEGAL EN LA BIBLIOTECA NACIONAL DEL PERÚ N.º 2015-09508

ISBN: 978-612-4218-36-1

Proyecto Editorial N° 11501211500773

Tiraje: 1000 ejemplares

Impreso en el Perú | Printed in Peru

Contenido

PRESENTACIÓN	7
--------------------	---

Capítulo 1

EL CAMPO DE LA ARGUMENTACIÓN	13
1. Cruces y encrucijadas en el campo de la argumentación.	15
2. Ofertas de viaje por el campo de la argumentación.	23
3. Una visión panorámica del campo de la argumentación	27
4. Una breve visita al léxico de la argumentación	33
5. Nociones comunes sobre la argumentación.	36
6. El punto de vista teórico sobre la argumentación.....	39
7. Hacia una perspectiva teórica: supuestos argumentales.....	42
8. Hacia una perspectiva teórica: supuestos y rasgos argumentativos.....	51

Capítulo 2

¿QUÉ ES UNA BUENA ARGUMENTACIÓN?	77
1. ¿Buenos argumentos o argumentar bien?	77
2. El punto de vista lógico sobre los buenos argumentos	81
2.1 La trama y la urdimbre del argumento.....	81
2.2 Un giro de la mirada en torno a la bondad del argumento	95
3. El punto de vista dialéctico y la buena argumentación.....	100
3.1 El caso de la argumentación plausible	104
3.2 Un código pragmático-dialéctico de buena conducta.....	110
4. El punto de vista retórico y los buenos recursos argumentativos.....	129

4.1	Pragmática retórica	132
4.2	La vocación suasoria de la retórica	145
4.3	Estrategias clásicas de argumentación: el entimema y los tópicos	151
5.	El punto de vista socio-institucional sobre la buena argumentación pública	159
6	Un excursio sobre cuestiones críticas	166

Capítulo 3

¿QUÉ ES UNA FALACIA?	173
1. Nociones y tanteos preliminares	173
1.1 Paralogismos, sofismas y falacias	173
1.2 Clasificaciones, catálogos y misceláneas.	178
2. La perspectiva lógica sobre las falacias	200
3. La perspectiva dialéctica sobre las falacias	210
4. La perspectiva retórica sobre las falacias	215
5. La perspectiva socio-institucional sobre las falacias	224
6. Coda en recuerdo de la argumentación	227

Capítulo 4

POR QUÉ HACERLO BIEN SI SE TRATA DE ARGUMENTAR	245
1. Los títulos y poderes de la lógica	249
2. Los títulos y poderes del discurso argumentativo	259
3. Un ensayo de justificación: razones para argumentar bien	270

BIBLIOGRAFÍA	275
--------------------	-----

ÍNDICE ANALÍTICO	287
------------------------	-----

Presentación

ARGUMENTAR es casi tan natural como conversar. En realidad, toda argumentación es una forma de conversación. Argumentamos cuando damos razones a favor o en contra de una propuesta, para sentar una opinión o rebatir la contraria, para defender una solución o para suscitar un problema. Argumentamos cuando aducimos normas, valores o motivos para orientar en cierta dirección el sentir de un auditorio o el ánimo de un jurado, para fundar un veredicto, para justificar una decisión o para descartar una opción. Argumentamos cuando procuramos, en cualquier suerte de escrito, convencer al lector de ciertas ideas, posturas, actitudes, o prevenirlo frente a otras. Las mentadas solo son, desde luego, unas pocas muestras de lo que cabe hacer o pretender por medio de la argumentación. Lo cierto es que argumentamos de muy distintas maneras y con diversa fortuna antes, o al margen, de pararnos a considerar qué es o qué puede ser la propia argumentación. Más aún: seguramente, lo mejor que uno puede hacer para formarse una idea cabal de la argumentación, es no perder la ocasión de practicarla. Pero lo mejor no tiene por qué ser enemigo de lo bueno y bueno sería, creo, disponer de algunas noticias y conocimientos sobre la argumentación: sería bueno, cuando argumentamos o tropezamos con una argumentación, saber a qué atenernos. Uno de los propósitos de este libro es justamente facilitar las cosas al respecto.

El libro consta de cuatro capítulos. El primero traza una imagen panorámica del ancho campo de la argumentación, de nuestras vías de acceso a él y de tránsito por su interior, mientras va dando indicaciones sobre el estado actual de nuestros estudios en esta área. Puede considerarse no solo una introducción sino una invitación a su cultivo. Los tres capítulos restantes se centran en el planteamiento y la discusión de las tres cuestiones nucleares que, a mi juicio, caracterizan hoy el análisis y la reflexión teórica dentro de este campo. Estas cuestiones son: “¿Qué es una buena argumentación?”, tratada en el capítulo segundo; “¿Qué son las falacias?”, objeto del tercero; y “¿Por qué argumentar bien, si de argumentar se trata?”, cuestión a la que intentará sugerir una respuesta el cuarto y último capítulo. Adelanto su conclusión, aunque quizás el sesgo mismo de la pregunta que da título al capítulo la haga previsible: puesto que se trata de argumentar, debemos hacerlo bien por razones consustanciales o internas al propio “juego” de la argumentación, en vez de hacerlo mal o de jugar a otra cosa.

Por debajo de esta forma convencional de presentación, el libro discurre a partir de dos convicciones básicas. Creo, para empezar, que hoy no existe una teoría única, uniforme y universal de la argumentación: lo que nos encontramos son más bien varios programas y propuestas teóricas en liza, que podríamos agrupar en ciertas perspectivas o enfoques con pretensiones más o menos ambiciosas sobre el ancho campo de la argumentación. Tres merecen especial atención, tanto por su solera como por sus contribuciones: la perspectiva lógica, la perspectiva dialéctica y la perspectiva retórica. A través de ellas o de alguna de sus variantes se irán estructurando el planteamiento y la discusión de las cuestiones centrales antes señaladas, de modo que me servirán como una especie de plantilla para marcar el curso de la exposición. Son perspectivas adoptadas desde los años 1980, aunque tienen raigambre clásica en Aristóteles —en los tratados *Primeros Analíticos*, *Tópicos* y *Retórica*, por ejemplo—; hoy no son las únicas dignas de consideración, desde luego, y por eso he añadido otra más moderna, la perspectiva socio-institucional.

Mi segunda convicción es que la ausencia de una *Teoría* con mayúscula no nos exime de la necesidad de adoptar algún punto de vista teórico sobre el campo de la argumentación. El punto de vista asumido aquí comprenderá una actitud integradora de esas perspec-

tivas y una concepción amplia de la argumentación, hilos que van a tejer la trama del libro. En consonancia con mi actitud o voluntad de integración, tomaré esas perspectivas alternativas como enfoques complementarios, dirigidos a poner de relieve las dimensiones principales de la argumentación: su dimensión como producto, privilegiada por el análisis lógico de los argumentos; su dimensión como forma interactiva de proceder, vinculada al examen y la regulación de los procedimientos dialécticos; su dimensión como proceso interpersonal de actuación sobre el receptor o los receptores del discurso, donde cobran relieve los recursos y las estrategias retóricas; su dimensión como interacción grupal y proyección sobre el discurso público. Pero este recurso expositivo no podrá ocultar ciertas dificultades de articulación y ciertas limitaciones propias del *perspectivismo*, frente a otros planteamientos como el que se funda en la idea de práctica argumentativa y se desenvuelve a través de la tríada: argumentadores, argumentaciones y argumentos. Aunque esta opción hoy no cuente con la madurez y difusión del planteamiento *perspectivista*, me parece justo y casi obligado incorporarla a la teoría de la argumentación en atención a su poder de sugerencia y su capacidad de iluminación de sectores del campo oscuros o descuidados.

Por lo que se refiere a mi concepción subyacente, entenderé que una argumentación es una manera de dar cuenta y razón de algo a alguien, en el curso de una conversación, o ante alguien (pongamos un auditorio, un jurado, un lector), en determinados marcos y contextos de discurso, con el fin de lograr su comprensión y ganar su asentimiento ¹. Así pues, también supondré que la argumentación es una actividad o, mejor aún, una práctica característica de agentes discursivos que se mueven por ciertos propósitos específicos como la justificación y la persuasión —aparte de sus motivos personales en cada ocasión—, y cuyos movimientos envuelven ciertas condiciones, normas y valores, de modo que su consideración habrá de ser no solo descriptiva, sino normativa. Según esto no solo conviene conocer qué es lo que se hace o se puede hacer con las palabras al argumentar; también importa discernir y juzgar si se argumenta bien, o si se hace

¹ Dar cuenta y razón no es por lo regular, en este contexto, una acción monológica y autocontenida, sino más bien una interacción dialógica abierta a dar, pedir y confrontar cuentas y razones de los intervinientes reales o previsibles.

mal, o si lo que resulta es una falacia sutil o un sofisma descarado. Pero nuestro éxito en estas dos empresas solidarias, descriptiva y normativa, de diagnóstico y pronóstico dependerá sobre todo de nuestra competencia en una labor crucial de entendimiento y de interpretación: la explicitación de lo implícito. Competencia que, al igual que cualquier otra capacitación práctica, requiere no solo un instrumental analítico, el dominio de ciertas nociones y precisiones, sino el trato y la familiaridad con múltiples ejemplos y casos concretos de argumentación. De aquellas cabe esperar por añadidura mayores luces; de estos, mayor sensibilidad.

Buena parte del libro se la llevan los ejemplos. Unos serán de cosecha propia, otros serán textos ajenos, aunque de su selección y su versión —cuando procedan de autores foráneos— también me hago responsable. En todo caso, estas muestras procurarán ser, además de ilustraciones, incentivos y estímulos para que luego el lector prosiga el análisis o adopte otra interpretación de lo expuesto u otra explicitación de lo implícito por su cuenta.

Los cuatro capítulos del libro, antes de llegar a su estado presente, circularon como borradores entre varios amigos, entendidos e interesados en estos asuntos. Agradezco, en particular, la paciencia y las observaciones de J. Francisco Álvarez, Jesús Alcolea, Eduardo de Bustos, Salvador López Arnal y José Miguel Sagüillo. Hoy, con el paso del tiempo, mis deudas han aumentado a través de las discusiones que he mantenido con Manuel Atienza, Gabriela Guevara, Hubert Marraud, Raymundo Morado, Paula Olmos y Carlos Pereda, entre otros muchos. Siento no haberlas aprovechado tanto, quizás, como habría debido.

El libro incluye al final una sucinta bibliografía, con algunas obras introductorias someramente comentadas, y las ya obligadas referencias a algunos sitios dignos de visitarse en Internet —no respondo de su supervivencia en todos los casos—. Por último, propone interesarse por un débil flujo, esporádico y guadiana, de estudios sobre la argumentación y temas afines en lengua hispana, es decir, por nuestra historia en el campo de la lógica informal y su entorno. Espero que no se considere una sugerencia piadosa, sino reconfortante: las reflexiones y la lucidez de algunos de nuestros autores en esta área de la “lógica civil”, de la argumentación de uso común o en torno a los asuntos públicos, pueden reanimar a los abatidos por los

abusos que se cometen contra la razón en nuestros habituales usos discursivos —en especial, cuando no se trata realmente de argumentar y debatir, sino de otras cosas, como vender imágenes o impresiones a la gente, anular o silenciar al posible contrincante o embarcarse en alguna guerra preventiva contra el “eje del mal” o los “fautores de terrorismos” de turno—.

La presente edición es una versión revisada, corregida y actualizada de mi libro *Si de argumentar se trata*. Barcelona, Montesinos, 2003, 2007 2ª edic. Agradezco al prof. Pedro P. Grández su interés y la oportunidad de publicar esta puesta al día en la otra orilla del océano y del español que compartimos.

Madrid, mayo de 2015

Capítulo 1

El campo de la argumentación

EL campo de la argumentación es un campo abierto. Cuando un Urbanita sale al campo abierto, suele llevar consigo algunos artilugios para no perderse: el teléfono móvil o celular, desde luego; pero a veces, si la zona es boscosa y el día está nublado, tampoco viene mal una brújula de bolsillo. De modo parecido ahora, para salir al campo de la argumentación, nos equiparemos con una suposición general y nos fijaremos un norte. Vaya por delante la suposición: supondré que argumentar es en todo caso conversar. Dentro de un marco tan genérico, tomaré como norte este punto de referencia: entenderé que argumentar es, entre otras cosas, una manera interactiva de dar cuenta y razón de algo en el curso de un debate o con miras a una opción o una resolución.

También me gustaría declarar de entrada algunas implicaciones envueltas en este ligero equipo. Dar cuenta y razón, a la hora de argumentar, es un tejer historias y razones que comprende dos aspectos: el dar cuenta y razón de algo *a alguien* en el curso de una conversación en torno a una cuestión debatible o debatida; el dar cuenta y razón de algo *ante alguien* en un marco de discurso más o menos institucionalizado. Lo primero tiene lugar informalmente y cara a cara: es, por ejemplo, lo que hacen dos amigos cuando discuten sobre el mejor plan para pasar la tarde, o lo que hace un profesor cuando intenta justificar la calificación del examen a un alumno que ha venido a

quejarse. Lo segundo puede ocurrir así, pero también puede producirse en un escenario más convencional o en diferido —a través de un texto—: sería, por ejemplo, lo que haría un parlamentario para atraer en favor de su moción el voto de los demás diputados o un juez en orden a fundamentar una sentencia, el periodista que defendiera una postura en un editorial dirigido a los lectores o un científico que procurara establecer un resultado ante sus colegas; es, en fin, lo que yo mismo debería hacer ante usted como lector del ensayo sobre la argumentación que tiene ahora en las manos. Dando por descontado que el primer aspecto es más general y básico, consideraremos todo texto argumentativo escrito como una conversación mantenida en el congelador hasta el momento en que algún lector la abra y reanude la discusión. Nuestras suposiciones implican además que la acción o la pretensión de *dar razón* no es lo mismo que el hecho de *tenerla*: con arreglo a lo supuesto deja de argumentar, no argumenta, el que zanja la discusión con un terminante “Yo tengo mis razones, punto”, es decir: “Punto final a nuestra conversación sobre el asunto”. De todo ello se desprende que nuestro bagaje de supuestos también entraña que argumentar, como manera de dar cuenta y razón de algo a alguien o ante alguien, no es una actividad privada ni un vicio solitario, salvo en el sentido traslaticio en que podría decirse que uno dialoga o discute consigo mismo. En términos más precisos, el *dar razón de algo a alguien* supone la adopción pública de un papel discursivo como el de defensor o debelador de una posición —una opinión, una tesis, una decisión—, acerca del objeto de debate, frente a algún interlocutor que a su vez representa, al menos potencialmente, alguna otra alternativa al respecto —todo lo cual supone dar razones, pedir las y confrontarlas—. Añadiré, por último, que este reparto de papeles tampoco es un mero juego de adoptar posturas e intercambiarse parlamentos, pues la actuación comporta ciertas reglas de entendimiento, la asunción y el reconocimiento de ciertos compromisos, la respuesta a unas expectativas, el ejercicio de ciertos derechos. Por lo tanto y en suma, nuestras interacciones argumentativas, conversaciones y discusiones, incluyen aspectos no sólo intencionales y descriptivos, sino públicos y normativos.

Siendo así, argumentamos cuando exponemos razones a favor o en contra de una propuesta, para sentar una opinión o rebatir la contraria, para suscitar un problema o defender una solución. Argu-

mentamos cuando aducimos normas, valores o motivos para mover en cierta dirección el sentir de un auditorio o el ánimo de un jurado, para fundar un veredicto, para justificar una decisión o para descartar una opción. Y todas estas solo son unas pocas muestras ilustrativas de lo que cabe hacer o pretender por medio de la argumentación. Pues, por cierto, argumentamos de distintas formas y con diversa fortuna antes, o al margen, de parar mientes en qué sea o pueda ser una argumentación. Es más, seguramente, la mejor manera de formarse una idea cabal de la argumentación consiste en no perder la ocasión de practicarla. Pero lo mejor —recordemos también— no tiene por qué ser enemigo de lo bueno y sería bueno disponer de una teoría de la argumentación; cuando argumentamos o asistimos a una argumentación, estaría bien saber a qué atenernos.

Teoría de la argumentación es una denominación para una dedicación en alza desde las últimas décadas del pasado siglo XX. Hoy cuenta no solo con una amplia bibliografía especializada que, por cierto, viene creciendo exponencialmente desde los años 1970. Cuenta además con varias revistas específicas (*Argumentation, Informal Logic, Philosophy & Rethoric* por ejemplo), con círculos y sociedades dinámicas (e. g. la Ontario Society for the Study of Argumentation, OSSA, cuyo simposio fundacional tuvo lugar en Windsor en 1978, o la *International Society for the Study of Argumentation*, ISSA, fundada en Ámsterdam a raíz de la 1ª Conferencia Internacional sobre Argumentación, 1986), con portales y escaparates en Internet; e incluso, en algunos medios universitarios, tiene un lugar propio dentro de departamentos y planes de estudios que quieren darle cuerpo de disciplina académica. Sin embargo, la *Teoría de la argumentación* no ha pasado de ser en nuestros días la expresión de un deseo o la divisa de una ambición, un saber que se busca. Hoy, en realidad, esta denominación no designa una teoría establecida, sino un vasto campo de exploración y estudio, para colmo sembrado de cruces de caminos y encrucijadas.

1. CRUCES Y ENCRUCIJADAS EN EL CAMPO DE LA ARGUMENTACIÓN

En los lugares de cruce los caminos confluyen y se encuentran, se despiden y separan. Así, en el estudio de la argumentación, la

gramática y el análisis del discurso se han encontrado con la lógica y el análisis lógico que vienen —se diría— de la otra punta del mapa. Pero con ellas han venido a cruzarse la retórica, la lógica informal y el “pensamiento crítico [*Critical Thinking*]”, la psicología del razonamiento y las ciencias cognitivas; también se han dejado ver la filosofía del derecho, la filosofía del lenguaje, la ética de la comunicación racional; y últimamente se han acercado por allí algunas avanzadillas de la investigación de sistemas multi-agentes en inteligencia artificial.

Estos encuentros son a veces sostenidos, otras veces acomodaticios y esporádicos, incluso en ocasiones solo dan la impresión de un emparejarse salvando las distancias entre unas disciplinas maduras, que caminan desde antiguo por su propio cauce, y otras jóvenes que empiezan a abrirse camino: están, entre las primeras, la gramática, la lógica, la retórica; entre las segundas, la llamada “lógica informal” o las ciencias cognitivas. Luego unas y otras, salvo quizás la “lógica informal”, seguirán de largo. Pero todas ellas, por presencia o por inminencia, hacen sentir su paso y contribuyen a la configuración azarosa, irregular y accidentada del campo de la argumentación: un terreno de todos, tierra de nadie.

Imaginemos una situación como la siguiente:

Juan dice a María al salir de casa: «Si me compras el periódico, te invito al cine por la noche». En el curso de la mañana, Juan ha tenido un rato libre y se lo ha comprado él mismo, mientras que María llega a mediodía confesando que se ha olvidado por completo del encargo.

«Bueno —responde Juan—, te invito al cine de todos modos.

— No puedes hacerlo, si quieres atenerse a lo que has dicho: no te lo he comprado, así que no puedes invitarme.

— Claro que puedo hacerlo. Te recuerdo que en ese condicional: “Si me compras el periódico, te invito al cine”, el cumplimiento de la condición trae consigo el compromiso de invitarte, de modo que yo no sería fiel a lo prometido en el caso de que tú hubieras comprado el periódico y yo no te invitara. Pero tu incumplimiento de la condición me deja las manos libres para invitarte al cine o dejar de hacerlo.

— Linda manera de entender los compromisos.

— Es pura lógica: un compromiso de la forma “si A, entonces B” quiere decir que dado o cumplido A, tendrá que darse o cumplirse

B; en otras palabras, basta que tú hagas A para que yo tenga que hacer B. He marcado una condición suficiente para que yo cumpla lo prometido. No he puesto una condición necesaria y menos aún una doble condición, tanto suficiente como necesaria: no he dicho nada parecido a esto: “mira, te invitaré al cine, pero sólo si me compras el periódico”, ni nada como esto: “si y sólo si me lo compras, te invito”.

— Allá tú con la lógica. Me fío más del sentido común: según lo que me has dicho por la mañana, debo suponer que me invitarías al cine *si te compraba el periódico*. Y si hubieras tenido la intención de invitarme de todos modos, te comprara el periódico o no, no te habría hecho falta mencionar siquiera el dichoso periódico. Cuando lo has hecho, ha sido por algo. Además entiendo que tu promesa vincula la recompensa a mi cumplimiento del encargo y no puedo aceptarla sin haberlo cumplido; menos aún teniendo en cuenta que no me he acordado de él en absoluto».

El avisado lector puede ver en esta conversación una interacción argumentativa en la que se cruzan consideraciones de diverso orden. Hay consideraciones de orden lógico: por ejemplo, ¿qué se sigue lógicamente de una proposición o una promesa de la forma “si A, entonces B”, según alega Juan? Pero la discusión también se presta a consideraciones psicológicas y cognitivas: a reparar, por ejemplo, en cómo se entienden los condicionales y las condiciones (suficiente, necesaria, suficiente y necesaria a la vez) en una determinada atmósfera de intenciones, pretensiones, encargos y compromisos —María parece interpretar la promesa de Juan bajo la forma de un encargo que envuelve la compra del periódico como una condición no sólo suficiente sino necesaria para hacer efectiva la invitación—. Además comparecen consideraciones lingüístico-pragmáticas o, si se quiere, lógico-informales: por ejemplo, ¿qué implicaciones tiene “si me compras el periódico, te invito al cine por la noche” dentro de un marco intencional y con arreglo a una norma de conversación como la máxima de *cantidad* o de *exhaustividad* («procure que su contribución sea tan informativa como sea preciso»), máxima asumida por María al recordarle a Juan su mención expresa del dichoso periódico? Sin que falten, en fin, consideraciones dialécticas del discurso en términos de *tópicos* argumentativos: por ejemplo, ¿qué se desprende de la promesa de Juan con arreglo al *tópico* de que las recompensas están

ligadas, y deben ser proporcionales, al cumplimiento de la condición de que dependen, según remata María su discurso? ².

Además de lectores avisados, hay lectores apresurados. Un lector con prisa puede impacientarse: “Pero, bueno, ¿a quién le damos la razón, a Juan o a María? Se trataba de una discusión: ¿quién ha ganado? ¿No es eso lo que importa?”. Puede que no, que ahora *eso* no importe tanto, pues antes de juzgar un caso importa comprenderlo y, desde luego, para ganar / perder hay que entenderse, acordar unas reglas de juego y atenerse a ellas.

Reanudemos el discurso anterior: hablábamos de cruces y de encrucijadas.

Las encrucijadas son cruces de caminos que nos ponen en apuros, bifurcaciones en las que no sabemos muy bien por dónde tirar —a veces se prestan a emboscadas—. Lo cierto es que abundan en el campo de la argumentación. Veamos unos casos sencillos y concretos en los que entra en juego y se cuestiona la idea misma de argumentación, aparte de asomar otros problemas.

I. En el c. VI de *La Regenta* cuenta Clarín que el diputado por Pernueces, Pepe Ronzal —alias Trabuco—, habiendo observado que en el casino de Vetusta pasaban por más sabios los que gritaban más y eran más tercos, se dijo que eso de la sabiduría era un complemento necesario y se propuso ser sabio y obrar en consecuencia. Desde entonces:

² Pueden verse detalles sobre la consideración lógica formal en cualquier manual estándar de Lógica. Sobre la psicológica, en P. FERNÁNDEZ BERROCAL y M. CARRETERO, “Perspectivas actuales en el estudio del razonamiento”, en M. CARRETERO, J. Almaraz, P. FERNÁNDEZ, eds. *Razonamiento y comprensión*, Madrid, Trotta, 1995, pp. 13-46; aprovecho esta mención para advertir de que aquí no me ocuparé del razonamiento o del razonar como no sea bajo la forma lingüística de discurso. Sobre las implicaciones y máximas de la conversación, véase H.P. Grice (1975), “Lógica y conversación”, en L.M. Valdés, comp. *La búsqueda del significado*, Madrid, Tecnos, 1993, pp. 524-543. En fin, el análisis de los tópicos o lugares comunes discursivos cuenta con una venerable tradición que se remonta a los *Tópicos* de Aristóteles, incluidos en su *Órganon*; vid. la traducción de M. Candel de Aristóteles, *Tratados de Lógica (Órganon)*, Madrid, Gredos, 1982, vol. I, pp. 89 y ss. La tradición se ha enriquecido desde entonces.

«Oía con atención las conversaciones que le sonaban a sabiduría; y sobre todo, procuraba imponerse dando muchas voces y quedando siempre encima. Si los argumentos del contrario le apuraban un poco, sacaba lo que no puede llamarse el Cristo porque era un *rotin* y blandiéndolo, gritaba:

— ¡Y conste que yo sostendré esto en todos los terrenos! ¡En todos los terrenos!

Y repetía lo de terreno cinco o seis veces para que el otro se fijara en el tropo y en el garrote y se diera por vencido».

Según los antiguos catálogos de falacias, i.e. argumentaciones ilegítimas y engañosas, lo que hace Pepe Ronzal para dirimir la discusión constituye una falacia “*ad baculum*” (una apelación “al bastón”, nunca mejor dicho), un argumento donde el uso de razones ha sido sustituido por el recurso a la intimidación. Pero cabe pensar que esto no es una falacia en el sentido indicado, pues la fuerza y la eficacia de la intimidación de Trabuco descansan en que el antagonista se fije en el énfasis y en el báculo: aquí no se pretende engañar a nadie, sino reducirlo al silencio. Así que, seguramente, la apelación de Trabuco no es una falacia en absoluto, puesto que Trabuco, en realidad, ni siquiera argumenta; antes bien, corta la posibilidad de hablar o discutir sobre el asunto, pone punto final a la conversación.

He ahí dos maneras distintas de entender la argumentación (falaz): una, pendiente de los recursos de prueba; la otra, pendiente del sentido y de la suerte de la conversación.

II. Recordemos ahora la muestra más socorrida de argumento concluyente en la larga tradición de los manuales de lógica:

«Todos los hombres son mortales.

Sócrates es hombre.

Luego, Sócrates es mortal».

Se trata de una deducción a todas luces válida, tanto en la silogística tradicional como en su formalización lógica dentro de la teoría estándar de la cuantificación. “Es más —agregaría un lógico formal—, como es bien sabido que todos los hombres son mortales y que Sócrates es hombre, el argumento resulta un silogismo demostrativo”. Un lógico informal o un analista del discurso podría alegar en cambio: “Está Ud. equivocado. Eso, lejos de ser un argumento, es el

espectro de una argumentación o, si se quiere, una trivialidad escolar que apenas tiene algo que ver con los usos reales de la deducción y de la demostración. ¿Dónde y cómo se ha planteado la mortalidad de Sócrates en calidad de objeto de debate o tesis a demostrar? ¿No podría tratarse de una petición de principio si lo que está en cuestión es, en última instancia, el papel desempeñado por la apelación a Sócrates como evidencia o como caso de la condición mortal del ser humano? Por otro lado, ¿quién hace esa deducción y a quién se dirige? ¿A quién trata de informar y de convencer? ¿Alguien ha sostenido nunca que Sócrates fuera inmortal? En suma, mientras no se consideren las intenciones y pretensiones de los involucrados en el asunto y el contexto discursivo del argumento, tanto el punto de su sentido argumentativo como el punto de su valor efectivo como demostración quedarán en suspenso". "Bueno —podría responder el lógico formal, deseoso de paz—, se trata de un ejemplo convencional y ya se sabe para qué sirven tales ejemplos: éste ilustraría, sin ir más lejos, una operación deductiva de aplicación de una proposición general a una proposición singular o el funcionamiento de la eliminación del cuantificador universal. Es parecido a lo que haría un lingüista que menciona en clase la frase "pásame la sal" como ejemplo de acto de habla en castellano, aunque en ese momento no pida o necesite sal en absoluto". "Vale —podría conceder el lógico informal para observar a continuación—, pero, entonces, ¿cómo explica Ud. que la gente use efectivamente esa petición en su vida cotidiana, mientras que el silogismo de marras es un artificio didáctico que no ha salido nunca del recinto escolar?". "La verdad es que este punto —respondería el lógico formal— resulta irrelevante para la validez del argumento, al igual que están fuera de lugar sus alusiones a la pragmática de una situación de argumentación. Pero lo más preocupante en Ud. no es este despiste sino su inconsciencia de las cuestiones de forma lógica y de los criterios de convalidación que determinan la calidad interna y lógicamente concluyente de un argumento". "Pues permítame decirle que, a mí —argüiría el lógico informal—, lo que más me preocupa de Ud. es su insensibilidad hacia las condiciones del discurso y hacia la argumentación real o las pruebas efectivas".

Y los dos lógicos podrían seguir discutiendo cada cual desde su propia posición, uno a partir de ciertos argumentos, el otro a

partir de la argumentación ³. Reparemos, de paso, en que no sólo se contraponen dos perspectivas de análisis diversas, una formal y otra informal. También entran en liza ideas divergentes acerca de lo que puede ser o valer como *argumento* y acerca de lo que puede ser o valer como *argumentación*. Por lo demás, no deja de asomar otro punto problemático, el de la distinción y relación entre (1) la calidad lógica interna o la índole lógicamente concluyente de un presunto argumento, el silogismo citado, y (2) su eficacia argumentativa, su poder de convicción o de resolución: la primera es la esgrimida por el lógico formal, la segunda es la cuestionada por el lógico informal.

III. El tercer caso nos lleva a un escenario distinto. Estamos sufriendo una larga temporada de frecuentes y voraces incendios forestales. El Ministerio del ramo se cree en la necesidad de montar una campaña publicitaria para crear conciencia preventiva y hacer que la gente se sienta responsable de los bienes que se suponen públicos. La campaña descansa en la advertencia-amonestación:

«Si el monte se quema, algo suyo se quema»,

eslogan que empieza a cundir por los diversos medios de comunicación. Unos días después, Jaume Perich (“el Perich”), humorista de reconocido ingenio, inserta en un periódico un simple añadido:

«Si el monte se quema, algo suyo se quema, señor conde».

La ocurrencia del Perich tiene tanta eficacia que obliga a retirar inmediatamente el eslogan y casi da al traste con la campaña. ¿Puede considerarse este chiste una réplica argumentativa, una refutación del eslogan? Los dados a distanciar la retórica de la dialéctica —dentro de una antigua tradición de comentadores de Aristóteles que habían expulsado la *Retórica* del *Organon* aristotélico—, dirán que no. Una cosa es un buen chiste, otra cosa es un buen argumento dirigido a refutar racionalmente una posición. Pero también cabe pensar que estas cosas suelen ser más complicadas. Podemos ver el eslogan oficial

³ El lector interesado en conocer por dónde podría ir el curso de esta conversación, encontrará algunas pistas en D.S. Levi, *In defense of informal logic*, Dordrecht/Boston, Londres, Kluwer, 2000. Levi es de los que entienden que la mejor defensa de la lógica informal es un ataque sin contemplaciones a la formal.

y la contestación del Perich como las puntas de un iceberg intencional y discursivo: en el eslogan subyacen determinadas intenciones y pretensiones implícitas, ya conocidas, así como otras creencias tácitas, quizás la creencia —al menos estratégica en el contexto dado de motivación— en que los bienes públicos son bienes de todos y, por lo tanto, son bienes de cada uno. Pero esta deducción sería falaz y, en una primera lectura, la acotación del Perich equivaldría a la denuncia de una falacia oculta en la campaña publicitaria, denuncia que da irónicamente cuenta y razón de una mala atribución ⁴. Por otro lado, una segunda lectura nos remitiría a los implícitos en la réplica del Perich con el fin de observar y ponderar las razones latentes en ella misma: por ejemplo, ¿envuelve la suposición, obviamente falsa, de que todos los montes españoles —al menos, los que se queman— son propiedades o heredades aristocráticas? Esta segunda lectura no sólo viene a minar el valor de la respuesta sino que, peor aún, arruina el chiste, algo que por cierto no ocurre en la primera.

De todo esto se desprende que la fuerza “racional” de una refutación —la debelación de una falacia, en este caso— puede no estar reñida con el impacto retórico y el éxito popular de una frase afortunada, mientras que un examen de ciertos implícitos puede sembrar dudas y aguar su chispa retórica. Entonces, según sugería ya la discusión anterior en II, habremos de plantearnos las relaciones entre la calidad interna de un argumento y su eficacia retórica, no siempre coincidentes, ni siempre despegadas, contra lo que suponen las demarcaciones al uso entre lógica y retórica. Pues, en cualquier caso, estaríamos atribuyendo a este chiste un sentido y un valor argumentativos, como si dijéramos: “ante el eslogan oficial «si el monte se quema, algo suyo se quema», el Perich *arguyó* «..., señor conde»”. Y, en fin, una vez más nos vemos en la encrucijada de qué es, o no es, una argumentación.

⁴ Esta explicitación del trasfondo implícito en la advertencia ministerial descansa en una interpretación del eslogan admisible en su contexto. No es, con todo, la única posible; los responsables de la campaña podrían haberse defendido del cargo de falacia aduciendo otra versión: el cuidado y la preservación del entorno y de los bienes públicos interesan a todos y a cada uno de los miembros de la comunidad; lo cual implica una atribución no ya de propiedades sino de responsabilidades. Pero, de hecho, no hubo respuesta en tal sentido; puede que se considerara la campaña insalvable después del efecto conseguido por el chiste del Perich.

2. OFERTAS DE VIAJE POR EL CAMPO DE LA ARGUMENTACIÓN

Para seguir adelante y poner un poco de orden en este accidentado campo, no nos vendría mal algún plan de viaje. Veamos, en primer lugar, algunas propuestas a nuestra disposición en el mercado de las ideas. Hay ofertas de dos tipos: unas de libro, otras de escuela.

Algunos libros modernos tienen hoy el estatuto de contribuciones de referencia: me refiero, en particular, a Ch. Perelman y L. Olbrechts-Tyteca, *Traité de l'argumentation. La nouvelle rhétorique.*, Bruselas, Éditions de l'Université de Bruxelles, 1958 ⁵; S. Toulmin, *The uses of argument*, Cambridge, Cambridge University Press, 1958; Ch. L. Hamblin, *Fallacies*, Londres, Methuen, 1970. Perelman y Olbrechts-Tyteca ofrecen un cuadro de condiciones de actuación y un repertorio de recursos retóricos a disposición del agente discursivo que trata de influir sobre un auditorio; su nueva retórica no es un género literario, más bien quiere ser un escenario natural para la práctica persuasiva o convincente y para la justificación razonable de la argumentación en el ámbito público. Toulmin, a su vez, considera la relación entre el valor del argumento y su marco particular de uso o aplicación: ese valor dependerá en parte de los criterios efectivos en tal contexto —derecho, medicina, matemáticas, filosofía, etc.—; pero, también en parte, de una estructura invariante de la argumentación. En su versión básica esta estructura comprende: [i] una tesis, opinión o pretensión, que es el objeto de la argumentación o aquello de lo que se procura convencer a alguien por esta vía, y que descansa en [ii] unos hechos o datos, cuyo empleo en calidad de razones o pruebas viene justificado por [iii] una garantía o regla general que responde de la inferencia —por lo común implícita— de [i] a partir de [ii]. La versión más desarrollada puede incluir: [iv] respaldos, ya sean fundamentos de las reglas de garantía o ya sean datos complementarios; [v] calificadores que matizan la fuerza de las razones o los argumentos aducidos o el alcance de la conclusión o pretensión; [vi] reservas o cautelas suplementarias.

⁵ Vid. la traducción al español en Madrid, Gredos, 1989. El orden del título cambió en las ediciones en inglés para poner en primer término el reclamo "The new Rhetoric", más afín al medio norteamericano de recepción.

Por ejemplo: “Usted o su seguro tendrán que pagar los daños causados en la defensa trasera del coche [i], pues me ha alcanzado por detrás cuando estaba parado ante el semáforo en rojo [ii]; esto es lo preceptivo [iii], en virtud de las disposiciones vigentes —artículo ... de la Ley ...— [iv]; y no podrán negarse a correr con todos los gastos de taller [v], a menos que usted y yo nos pongamos ahora de acuerdo en una indemnización, sin más trámites [vi]”. Hamblin, por otro lado, tras observar la asimetría existente entre la convalidación de los argumentos válidos, cubierta por los sistemas o las teorías lógicas, y la invalidación de los argumentos falaces, carente de una cobertura teórica general, procura habilitar para estos un medio histórico-natural en el que construir un “parque temático” de la fauna de las falacias relativamente domesticadas. Perelman y Toulmin oponen al modelo canónico de la lógica formal estándar —la deducción matemática— un modelo alternativo, cortado por el patrón de la argumentación jurídica y de la justificación jurisprudencial. Hamblin confía, a su vez, en un modelo dialéctico, en un tipo de diálogo fundado en compromisos. Los tres han abierto rutas en el campo de la argumentación que, desde la década de 1970 en adelante, se han visto frecuentadas, prolongadas, corregidas y ramificadas ⁶.

El otro tipo de ofertas es el de las agencias de viajes, las escuelas o las tendencias de grupos más o menos institucionalizados. La escuela más firme y tradicional es el *Collegium logicum* que aún domina la enseñanza de la lógica en las universidades del viejo mundo y en las áreas académicas asociadas —como el área de “Lógica y filosofía de la ciencia” en España—. Puede dedicar a la argumentación unas palabras de cortesía en los inicios del primer curso de lógica o en las primeras páginas del manual al uso; pero suele tratar con sus trasuntos esquemáticos, con argumentos normalizados que dejen traslucir las nociones y las relaciones que interesan al análisis lógico formalizado, como la relación de consecuencia lógica. Un argumento viene a ser aquí una secuencia textual de proposiciones o enunciados —unidades lingüísticas susceptibles de evaluación semántica como verdaderas o falsas—, que reviste la forma ‘<{P}, C>’ donde ‘{P}’ es un conjunto de

⁶ Hay versión española del libro de Toulmin: *Los usos de la argumentación*. Barcelona: Península, 2007. En cambio, el de Hamblin aún espera traducción.

premisas y ‘C’ es la conclusión que pretende inferirse de ellas. Según sean estas pretensiones inferenciales, se hablará de deducción o de inducción, o de alguna otra especie ulteriormente incorporada al género⁷. Ahora bien, una vez catalogados, las condiciones lógicas y metodológicas que determinan la validez o la corrección de tales argumentos (deductivos, inductivos, etc.) nada tendrán que ver con esas intenciones o pretensiones: “lo dicho, dicho queda”. Las variaciones que, en el curso del s. XX, han tenido lugar con la aparición de lógicas divergentes o alternativas respecto de la lógica clásica o estándar prevaleciente en el *Collegium logicum*, no han alterado sustancialmente este punto de vista formal o estructural sobre los argumentos.

En USA y en el Canadá anglófono se han implantado en el último tercio del s. XX dos tendencias distintas y más o menos distantes de la lógica y la metodología formal. Una se orienta hacia el análisis y el estudio teóricos de la argumentación informal —p. ej. de las condiciones de aceptabilidad, pertinencia y suficiencia que deberán cumplir unas premisas para hacer aceptable una conclusión—, amén de prestar singular atención a la domesticación de las falacias; son nombres representativos los estadounidenses R.H. Johnson y J.A. Blair, los canadienses J. Woods y D. Walton. Esta orientación se mueve entre el cultivo de análisis sectoriales de tipos de argumentación y de usos, admisibles o inadmisibles, de las falacias clásicas, y la aspiración a una cobertura teórica general o más amplia. Hoy es la “escuela” más característica, casi definitoria, de la lógica informal.

⁷ En la *deducción* se pretende que las premisas establezcan absolutamente la conclusión: esta no podrá ser falsa mientras las premisas sean, en su conjunto, verdaderas; en la *inducción* sólo se pretende que las premisas sustenten la conclusión con cierto peso o con mayor o menor grado de probabilidad. Una especie añadida es la *abducción*, que procura dar con la mejor hipótesis explicativa disponible o apoyar la verosimilitud de una conjetura. Más reciente es la incorporación de los llamados “razonamientos revisables o por defecto”, que hoy reciben especial atención en sistemas de lógica no estándar y en inteligencia artificial. Pueden verse nociones más cabales de *deducción*, *inducción* y *abducción*, siempre dentro de este contexto metodológico, en las entradas correspondientes del *Compendio de Epistemología* (J. Muñoz y J. Velarde, eds.), Madrid: Trotta, 2000; sobre el razonamiento revisable, véase E. Trillas, *La inteligencia artificial*, Madrid, Debate, 1998. Hay noticias actualizadas al respecto en las entradas correspondientes en L. Vega y P. Olmos, eds. *Compendio de Lógica, Argumentación y Retórica*. Madrid: Trotta, 2011, 2012 2ª edic.

La otra tendencia ha nacido, en los años 1960-70, de la necesidad de adecuar la enseñanza y la formación lógica elemental a los usos de la razón y las prácticas argumentativas en diversos contextos sociales, políticos, públicos, incluidos los medios de comunicación (prensa, radio, televisión) y, hoy, la red de internet (chats, correo, etc.). Así pues, movida por motivos educativos y prácticos, se ha erigido en una seria competidora escolar de la lógica estándar, a la que ha desplazado en los colegios y en los departamentos de letras, para promocionar en cambio el “pensamiento crítico”, es decir un conjunto de habilidades discursivas básicas que permitan al estudiante afrontar desde el análisis de actas de discusiones en el Congreso hasta el ejercicio reflexivo de la argumentación en clase o la composición de disertaciones por escrito. Pero, más allá de unos elementos lingüístico-pragmáticos y lógico-informales, no se le conocen mayores pretensiones conceptuales o aspiraciones teóricas.

En cambio, desde Ámsterdam, el círculo de F.H. van Eemeren y R. Grootendorst ofrece otra orientación teórica, “pragmadialéctica”, que parte de la consideración de los actos de habla como unidades de la interacción argumentativa y supone la existencia de códigos de conducta argumentativa entre interlocutores racionales, es decir conjuntos de normas que hacen viable la discusión y permiten reconocer el poder de justificación o de refutación de las intervenciones e incluso, llegado el caso, la resolución del conflicto. No es extraño que, en el curso de las dos últimas décadas del pasado siglo, haya venido a confluír e incorporarse a la corriente central de la lógica informal de nuestros días.

En fin, desde Francia, J.C. Anscombe y O. Ducrot proponen un análisis del discurso más pendiente de la descripción o explicación lingüística que de códigos normativos, en el supuesto de que toda modulación semántica sancionada por la gramática y el uso comporta un sentido inferencial y, por ende, un significado argumentativo. Por ejemplo, los *topoi* o modulaciones ‘poco’ / ‘un poco’ son variaciones que significan y *arguyen* de modo bien distinto en las frases irónicas “Juan ha estudiado poco, así que no corre ningún peligro de aprobar” y “Juan ha estudiado un poco, así que corre el peligro de aprobar”.

Por lo demás, no faltan otras iniciativas procedentes de ámbitos particulares desde, por ejemplo, la retórica y la crítica literaria hasta la filosofía analítica post-Wittgenstein o la ética de la comunicación

racional de Habermas; aunque la fuente más viva y fecunda, en estos ámbitos académicos especializados, sigue siendo, creo, la filosofía del derecho y el estudio de la argumentación jurídica ⁸.

El lector curioso puede encontrar algunas de las ofertas mayores —prospectos de las contribuciones “clásicas” o de las tendencias más acreditadas—, así como giras combinadas, en los tour-operadores disponibles, es decir en las antologías de textos y compilaciones de artículos o en algunos manuales acerca de la argumentación ⁹. Pero si antes quiere hacerse una idea aproximada de la configuración del terreno que va a pisar, una idea de lo que le espera —a la luz de los especialistas y de la literatura que circula sobre la materia—, no estará de más recordarle la imagen panorámica más tradicional y aún hoy bastante difundida.

3. UNA VISIÓN PANORÁMICA DEL CAMPO DE LA ARGUMENTACIÓN

Según una venerable tradición que se remonta al primer explorador y topógrafo del campo de la argumentación, Aristóteles, se distinguen tres regiones que, en su honor, cabría llamar *Analítica*, *Dialéctica* y *Retórica*. La *Analítica* es el lugar natural de las pruebas deductivas, de las demostrativas en particular: aquellas que discurren desde unos principios o puntos de partida iniciales e incontestables para establecer otra proposición verdadera que se sigue de ellos por necesidad. Estas pruebas consisten en argumentos considerados como productos discursivos, autónomos e impersonales —en calidad de “textos” ¹⁰—, cuyo análisis determina la estructura ilativa de las

⁸ Valgan, como ilustración hispana, las sendas trazadas por M. ATIENZA, *Tras la justicia. Una introducción al Derecho y al razonamiento jurídico*, Barcelona, Ariel, 1993, y sobre todo por su lúcido y comprensivo *Curso de argumentación jurídica*. Madrid: Trotta, 2013.

⁹ No es un tipo de empresa turística muy desarrollado en español. En inglés hay una antología de textos especialmente recomendable: A. J. AGUAYO y T. R. STEFFENSMEIER, *Readings on Argumentation*, State College (PA): Strata Publishing, 2008.

¹⁰ Aristóteles fue conocido en su entorno académico por el epíteto de “ho anagnótes (el lector)”. La transición de la cultura oral a la escrita en la Atenas del s. IV es interesante para comprender el paso desde los tanteos dialógicos de Platón hasta la fundación aristotélica del punto vista lógico y de la esquematización formal.

proposiciones integrantes que, a su vez, sólo son relevantes por su forma lógica (predicaciones afirmativas o negativas acerca de unos sujetos tomados de modo universal o particular, e.g. “todo S es P”, “algún S no es P”) y, en caso de ser asertos significativos (p. ej. “ningún hombre es piedra”), por tratarse de afirmaciones / negaciones verdaderas o falsas. El asombroso desarrollo de la disciplina, desde esta lógica tradicional hasta la lógica matemática de nuestros días, no ha supuesto un cambio apreciable del trato formal de los argumentos. Hoy diríamos que el análisis de los argumentos visibles en esta región *analítica* descansa en su constitución semántica estructural e interesa especialmente a la lógica y a la metodología de la prueba científica. Procura sentar unos criterios que nos permitan reconocer la validez o invalidez lógica o, en términos más generales, la corrección o incorrección de los argumentos —productos textuales y autónomos— analizados. Se supone que un argumento es correcto si la conclusión se desprende de las premisas con arreglo a las condiciones específicas que gobiernan el tipo de nexo ilativo expresado o pretendido. La especificación de esas condiciones y de los criterios correspondientes para la corrección o la convalidación formal de los argumentos deductivos ha tenido relativo éxito, gracias al desarrollo de las teorías lógicas que formalizan la relación de consecuencia constituyente de tales argumentos. En cambio, la especificación de unas condiciones y criterios similares para la corrección metodológica de otros tipos de argumentos (inductivos, abductivos, etc.) sigue siendo un desafío; en estos casos nuestras prácticas epistémicas superan con creces las metodologías semánticas y estructurales de análisis —o las “lógicas”— disponibles.

La *Dialéctica* es, en cambio, el lugar natural de la discusión razonable en torno a cualquier cuestión abierta, sea teórica o práctica, de orden especializado (una cuestión filosófica, cosmológica, médica, etc) o de interés común o general (¿qué régimen político es preferible para el bienestar de una comunidad determinada?, ¿a quién se debe acudir en un problema de salud, a la familia o al médico?). Ahora lo que importa no son los productos de la argumentación, sus transcripciones textuales como argumentos autónomos, sino, por un lado, los procedimientos argumentativos a disposición de los agentes discursivos que mantienen el debate y, por otro lado, las normas que gobiernan y dirigen el ejercicio de los papeles de defensor u oponente

en el curso de su interacción. Según esto, la *dialéctica* es el terreno cubierto por la descripción y por la regulación pragmáticas de muy diversas clases de argumentación (confrontaciones dialógicas; alegaciones plausibles; deliberaciones jurídicas o políticas; controversias ideológicas; negociaciones, etc.). Si uno de los puntos críticos del análisis en esta perspectiva es la detección y el tratamiento de las falacias, como maniobras ilegítimas, una de sus aspiraciones es la provisión y la invención de estrategias argumentativas no sólo legítimas, sino fiables y eficaces. Los criterios al respecto no obran, por lo regular, de la forma terminante y general que caracterizaba a los criterios de rigor en el ámbito *analítico*, donde un argumento dado A o es válido o es inválido; y si A es válido, también son válidos todos los argumentos de la misma forma lógica que A. Pues ahora nos movemos en otro terreno, harto irregular y pantanoso, donde el curso de la argumentación deviene no sólo sensible al contexto discursivo sino cambiante y sujeto a las vicisitudes de la propia interacción. Así que resultará difícil dar con una estrategia tan productiva como universal de la *buena* argumentación o, en la perspectiva opuesta, con algún criterio tan discriminatorio como general de la argumentación *falaz*. No son infrecuentes los casos que demandan una apreciación del sentido de las alegaciones expresas justa y adecuada al marco discursivo dado, pues éste envuelve no pocos implícitos y sobreentendidos. Abundan así mismo los que piden una ponderación de la calidad o de la fuerza relativa de las razones cruzadas en ese contexto —de modo que unos argumentos resultarán mejores o peores según sean correlativamente los opuestos—. Y tampoco son raras las ocasiones en que el curso de la discusión nos lleva a reconsiderar la justificación o la oportunidad de las normas, valores o supuestos que se suponen aplicables al asunto en cuestión. Pues bien, hoy diríamos que este dominio de análisis es el característico de la lógica informal: si la lógica formal ha procurado ser una lógica precisa y exacta, la informal trata de ser una lógica sutil.

La *Retórica* sería, en fin, el lugar natural de los procesos de argumentación en los que desempeña un papel principal la comunicación personal dirigida a inducir ciertas creencias o disposiciones en el ánimo de un interlocutor o de un auditorio, o a provocar determinadas reacciones y actuaciones por su parte. El arte de la retórica, tradicionalmente, ha llevado una vida dividida entre su condición de género literario asociado a la oratoria, “arte del bien hablar (de-

cir)”, y su condición de arte discursiva, especializada en procesos y recursos de convencimiento, persuasión, seducción; aquí interesa en este segundo sentido. Convencer, persuadir o disuadir a alguien de algo, seducirlo personalmente o atraparlo en las redes del discurso vienen a ser, de una parte, los objetivos buscados y, de otra parte, los efectos eventuales, pero no automáticos, de nuestras intervenciones discursivas en procesos reales y concretos de argumentación. Según esto, el arte de la retórica, a pesar de su bagaje técnico y de sus proyecciones canónicas, no deja de ser una disciplina tentativa y empírica, pendiente de la catalogación “histórico-natural” de los recursos y las figuras del discurso sancionadas por el uso o por la crítica, aunque hoy también deba atender sus fronteras con la semiología, la antropología y la psicología sociales, los estudios sobre medios y formas de comunicación, publicidad y propaganda. Las artes retóricas no cuentan con un proceder que tenga asegurado de antemano su éxito suasorio o disuasorio. A diferencia tanto de los criterios *analíticos*, como de las interpretaciones y las regulaciones *dialécticas*, que pueden determinar la calidad interna, racional o razonable, de un argumento o de un procedimiento argumentativo, no hay criterios o métodos *retóricos* que aseguren la eficacia práctica o el efecto pretendido de un proceso argumentativo concreto. El mismo discurso, bueno o malo, puede (con-)mover a una determinada gente en un determinado lugar y en un determinado momento, y aburrir o dejar indiferente a esa misma o a otra gente en otro lugar o en otro momento. Entonces pasan a un primer plano ciertos aspectos nuevos o solapados de la argumentación: el *ethos* o el talante expresivo del agente discursivo, el *pathos* o la disposición anímica de aquellos a quienes se dirige o llega el discurso, la adecuación del discurso a los destinatarios; pero también cuentan el escenario, el medio y el formato de la comunicación y, en suma, la situación concreta de interacción e inducción.

Si se contraen los rasgos distintivos de estos tres paisajes —lugares en, y perspectivas sobre, el campo de la argumentación—, a tres consideraciones básicas: el foco central de atención, el principal modelo supuesto o contemplado, un objetivo que se pretende lograr a través de ese enfoque de las muestras discursivas contempladas, cabe obtener este esquema:

modelo	foco central	modelo principal	un objetivo característico
analítico	argumentos $\approx$ productos textuales	pruebas racionales (demostraciones)	determinación de validez o corrección, según criterios semánticos lógico-formales o metodológicos
dialéctico	procedimientos de interacción argumentativa	debates razonables	discriminación de actuaciones buenas malas (falaces) mediante análisis pragmáticos y contextuales
retórico	procesos de comunicación personal	discursos suasorios	catalogación de recursos para inducir creencias, disposiciones o acciones

Puestas así las cosas, nadie diría que estas opciones: la *analítica* o *lógica* (1), la *dialéctica* (2) y la *retórica* (3) constituyen compartimentos estancos o reparticiones más excluyentes entre sí que complementarias del campo de la argumentación. Pero, hoy, nadie se atrevería tampoco a asegurar su compenetración y su articulación efectivas en un cuerpo teórico unificado y armónico. Desde luego no faltan puntos comunes, solapamientos. Por ejemplo, ninguna prueba lógicamente válida que nadie reconozca o que a nadie convenza, constituye una demostración, pues toda demostración ha de resultar *cogente*, es decir: concluyente y convincente —«Sigo la demostración y digo: “Sí, así tiene que ser”» (Wittgenstein, en *Observaciones sobre los fundamentos de la matemática*, P. III [1939-1940], § 30)—, además de exponerse a la sanción o el reconocimiento social por parte de la comunidad epistémica involucrada. También puede haber complicidades entre la retórica y la dialéctica; por ejemplo, el poder de convicción suele distinguirse del poder de seducción de un discurso no sólo en función de la actitud activa o rendida que adopte respectivamente el auditorio en uno y otro caso, sino en atención a la mayor calidad y fuerza argumentativa que podría tener el primero frente a la menor o casi nula que podría acompañar al segundo. Así como puede haber cortaduras y distancias; por ejemplo, en casos como el descrito por Jane Austen: «Ellinor estuvo de acuerdo en todo, porque no creía que él mereciera el cumplimiento de una oposición racional», donde el efecto pretendido se logra plena y precisamente por la renuncia a argüir. Sin embargo, el concurso de las tres perspectivas suele ser conveniente para una visión y una comprensión cabal de los paisajes argumentativos más vivos y poblados; más aún, por lo regular y ante situaciones concretas de conversación, resulta obligado.

Por si fuera poco, hoy ha venido a sumarse otro punto de vista centrado no ya en las interacciones discursivas de agentes individuales, sino en la argumentación grupal de agentes colectivos como la que representa paradigmáticamente la deliberación pública. Cabría recordar lejanos precedentes como el de la retórica deliberativa aristotélica o el de ciertas prácticas asamblearias de la oratoria forense y política griega y romana. Se trata del punto de vista socio-institucional. Siguiendo la pauta esquemática anterior, resulta:

modelo	foco central	modelo principal	un objetivo característico
socio institucional	debates colectivos sobre asuntos de interés y de dominio público	deliberación pública	avance de propuestas y ponderación de alternativas para resolver una cuestión práctica planteada

En esta perspectiva interesa primordialmente el marco de condiciones que determinan la interacción colectiva y los compromisos asumidos: por ejemplo, la transparencia y accesibilidad de la información pertinente, la inclusión y las relaciones simétricas de intervención de los afectados o interesados, la autonomía de los miembros y del colectivo en su conjunto.

Así pues, el viajero que desee salir al campo de la argumentación, dispone de varias agencias establecidas y de diversas ofertas panorámicas para seleccionar o combinar propuestas y hacerse un viaje a su medida.

Pero, ¿no es cierto que también argumentamos y juzgamos argumentaciones todos los días y sin salir de casa? ¿No tenemos, antes o al margen de las visiones y las propuestas académicas o especializadas, algunas ideas y creencias sobre lo que es una argumentación y sobre cómo argüir en unas circunstancias dadas? ¿No son términos familiares los que nombran ejemplares diversos de la flora o de la fauna dentro de este campo: “silogismo”, “deducción”, “falacia”, etc.? ¿No son usuales unas calificaciones del tenor de “(prueba) sólida, contundente, convincente”, o de “(razón) fuerte, débil, traída por los pelos”, o de “(argumento) irrefutable, sinuoso, carente de base”, etc.? Entonces, ¿por qué no darnos también un paseo doméstico por nuestros usos y conceptos cotidianos?

4. UNA BREVE VISITA AL LÉXICO DE LA ARGUMENTACIÓN

Limitaré la visita a las entradas directamente relacionadas con la argumentación en tres diccionarios acreditados: el *Diccionario de la Lengua Española* de la Real Academia (2014²³); el *Diccionario de uso del español*, de M^a Moliner (1999², edic. póstuma); el *Diccionario del español actual*, de M. Seco, O. Andrés y G. Ramos (1999). El primero es más normativo; el tercero, más descriptivo; el segundo, naturalmente, está entre ambos.

(a) Según el DRAE.

argüir: 1, aducir o alegar una razón o un argumento a favor o en contra de alguien o de algo; 2, [dicho de una cosa] dejar ver con claridad otra o ser indicio, prueba o demostración de ella; 3, echar en cara, acusar; 4, disputar impugnando la sentencia u opinión ajena.

argumentación: 1, acción de argumentar. 2, razonamiento para convencer.

argumentar: 1, aducir, alegar, dar argumentos; 2, disputar, discutir, impugnar una opinión ajena; 3, dotar de argumento una historia, un guión, una película, etc..

argumento: 1, razonamiento que se emplea para probar o demostrar una proposición, o bien para convencer a alguien de aquello que se afirma o se niega; 2, asunto o materia de que se trata en una obra; 3, sumario que, para dar breve noticia del asunto de la obra literaria o de cada una de las partes en que está dividida, suele ponerse al principio de ellas; 4, cada uno de los participantes seleccionados por un predicado en función de su significado; 5, indicio o señal (poco usado).

(b) Según el M^a Moliner.

argüir: 1, deducir una cosa como consecuencia natural de otra; 2, probar o hacer ver con claridad una cosa; 3, “en apoyo, a [o en] favor de, en contra de, con”— exponer alguien ciertas razones para sostener su opinión contra la de otros ($\approx$ alegar, argumentar); exponer una justificación; también se dice “argüir con hechos”, por oposición a “argüir con razones”; constituir una cosa un argumento a favor o en contra de algo, cf. redarguir; 4, reprochar a alguien una cosa.

argumentación: 1, acción de argumentar; 2, conjunto de argumentos.

argumentar: 1, argüir (deducir); 2, argüir (probar); 3, aducir argumentos para sostener una opinión, cf. ergotizar, impugnar, redargüir, refutar, retorcer, silogizar; discutir; razonar; responder; 4, oponer alguien dificultades o reparos para hacer algo que se le dice o para seguir el parecer de otros, cf. discutir, replicar.

argumento: 1, razonamiento con que se arguye o responde; 2, parte narrable de una obra literaria, película, etc.; 3, resumen en que se expone el contenido y distribución de una obra literaria, puesto a veces al principio de ella; 4, indicio o señal (poco usual).

(c) Según el M. Seco, O. Andrés y G. Ramos.

argüir: 1, alegar; 2, denotar; 3, argumentar.

argumentación: 1, acción de argumentar; 2 (en filosofía) expresión de un razonamiento.

argumentar: 1, exponer argumentos; poner como argumento; replicar; 2, basar [algo en determinado argumento]; 3 (semiculto) argüir o alegar [algo] como argumento.

argumento: 1, razonamiento destinado a probar, refutar o justificar algo; 2, conjunto ordenado de los sucesos expuestos en una obra literaria, teatral o cinematográfica, o en una parte de ella; 3, (en matemáticas) ángulo que forma con el eje horizontal el vector que representa un número complejo.

Descarguemos los usos menos pertinentes de ‘argumento’ en el presente contexto: su acepción como asunto, tema o sumario temático; el significado gramatical inserto en (a) y el matemático añadido en (c); su asociación con el indicio o la señal, ya en desuso según (b). Nos quedamos con un ámbito común y general de referencia presidido por la actividad discursiva de *argüir*. Comprende unas acciones inferenciales (“deducir como consecuencia natural”) y declarativas (“dejar ver, o hacer ver, con claridad”) en marcos de confrontación, discusión, debate, etc., que proceden en el sentido de probar, justificar una posición, o en el sentido contrapuesto de responder, replicar, impugnar una posición. Supone, en todo caso, una interacción lingüística acerca de una propuesta o de una cuestión, teórica o práctica, donde una persona sostiene discursivamente algo ante alguien o frente a alguien. En estos supuestos, la argumentación es una actividad discursiva.

siva expresa, un proceso de inferencia o razonamiento exteriorizado a través de su expresión lingüística congruente —idea explícita en (b) y (c), seguramente relacionada con la carga cultural tradicional que ha anidado en estos términos¹¹—; una actividad orientada en la dirección de ciertas pretensiones positivas de justificación o negativas de impugnación; una actividad que entonces forma parte de una interacción dialéctica —según destaca (b)—; una actividad que, además de esa orientación, también tiene el propósito de convencer —según declara (a)—.

Cabría cotejar estas indicaciones con las ofrecidas por los diccionarios de sinónimos y antónimos, y con las procedentes de otras fuentes de interconexión conceptual. En el primer caso, dos diccionarios muy socorridos (el de A. López García-Molins, 1985; el dirigido por J.M. Blecua, 1999) siguen la pauta anterior en los sinónimos de ‘argüir’, ‘argumentar’, etc., y coinciden en la ausencia de antónimos¹². En el segundo caso, no conozco en español nada equivalente al *Communication Concept Explorer* (CIOS) elaborado para el inglés, es decir una red de los usos conexos de términos-conceptos, con la indicación de su frecuencia, en la literatura académica¹³.

Recordados los usos, sigamos ahora la pista de las concepciones ordinarias.

¹¹ La cultura lógica escolar ha sido una de las vías de difusión de la imagen tradicional de unos elementos o procesos mentales internos (ideas, juicios, raciocinios) que se exteriorizan —o se vierten al exterior— a través del lenguaje. Otras deudas o cargas culturales, más antiguas, eran las asociadas a los étimos de ‘argüir’ (cf. Isidoro, *Etimologías*, II, § 9); se movían por el resbaladizo terreno de la agudeza y la sutileza hasta dar en la argucia o el sofisma; ‘argüir’ —a diferencia de ‘argucia’— parece haberse liberado de ellas.

¹² En el *Diccionario general de sinónimos y antónimos* (J.M. Blecua, dir., Barcelona, Vox, 1999), bajo **razonar** se anota que *razonar* es *discurrir* manifestando lo que se discurre, o hablar dando razones para probar una cosa; se puede *discurrir* y *raciocinar* sin hablar, pero *razonar* y *argumentar* suponen hacer uso de la palabra. Es otra muestra de la difusión de la imagen <interior mental / exterior lingüístico>, mencionada en la nota anterior. Por mi parte, seguiré empleando *discurso* (*discursivo*) en la misma línea que *argumentación*, como algo que se hace hablando o escribiendo, según viene siendo norma entre los lingüistas.

¹³ Por si sirven de algo, los registros del CIOS para las conexiones de ‘argumentación’ dan estas referencias en orden de mayor a menor frecuencia: 1, ‘retórica’; 2, ‘debate’; 3, ‘persuasión’; 4, ‘verbal’; 5, ‘público’, ...; las asociaciones con ‘ley’, ‘jurisprudencia’, y con ‘razón’, ‘razonar’, ocupan *ex aequo* el noveno lugar.

5. NOCIONES COMUNES SOBRE LA ARGUMENTACIÓN

Los modernos estudios sobre las fértiles tierras que comunican la pragmática lingüística y las ciencias cognitivas han puesto de relieve el importante papel de las metáforas no sólo como medios de expresión lingüística y literaria, sino como medios de conceptualización y vías de entendimiento. En esta perspectiva, se ha sostenido que ciertas metáforas no sólo funcionan como expresiones figuradas, sino como categorizaciones y estructuraciones conceptuales de ciertos hechos de experiencia, de modo que conforman nuestra manera de experimentar y de entender las cosas en nuestra cultura.

Como ahora no interesa entrar en una discusión de esta teoría, me contentaré con una versión débil, pero no desangelada: se supone que las expresiones metafóricas acerca de una actividad, en nuestra lengua, se hallan ligadas a conceptualizaciones metafóricas de esa misma actividad en nuestra cultura; así pues, podemos servirnos de esas expresiones comunes como guías para reconocer nuestras propias nociones comunes sobre la manera de entenderla y practicarla. Valgan como muestra las metáforas siguientes :

- (i) *La argumentación es la guerra (un debate es una batalla).*
Es la noción invocada al referirse a los argumentos como armas (“esgrimir un argumento”), a movimientos de ataque / defensa / contraataque (“redargüir”), a las acciones comúnmente descritas como “blindar o reforzar la posición propia”, “debilitar la posición del contrario”, “atacar las premisas (la conclusión)”, “ceder”, “encastillarse”, “rendirse a la evidencia”, etc.
- (ii) *Los argumentos son edificios (construcciones).*
Noción que puede relacionarse con la anterior a través de la idea de *fortificación*. Subyace en las frases: “argumentación sólida / débil, fundamentada / sin base”; “premisas en las que descansa el peso de la argumentación”; “argumentación que se viene abajo, hace agua”, etc.
- (iii) *Una argumentación es un recipiente.*
En tal sentido se habla de una argumentación como “carente de contenido, vacua”; o se dice que la conclusión “contiene menos / más información” que las premisas, etc.
- (iv) *Argumentar es caminar (tomar un camino, ir por un camino).*
Son varias las frases comunes que aluden a esta idea: “tu argumentación no lleva a ninguna parte”, “es tortuosa (sinuosa), “va

bien encaminada / desencaminada”, “no sigo el hilo de la argumentación, me he perdido”; “esa conclusión apunta en dirección contraria a la de las premisas”; “hay un largo camino entre las premisas y la conclusión”; “esta conclusión se sigue (no se sigue) de las premisas”.

(v) *Una argumentación es una cadena.*

Quizás sea una noción menos común entre el público, en general, que entre quienes tienen cierta familiaridad con la lógica o la filosofía —fue Descartes quien difundió la imagen de “las cadenas de razones de los geómetras”—. Consta en las referencias al eslabón más débil de una argumentación, a la conclusión como clausura o cierre del argumento; o en la acepción de “sorites” como deducción compuesta por silogismos encadenados.

La metáfora conceptual (i) representa un escenario intencional interno: el habilitado por la confrontación discursiva. De ahí se desprende que no toda conversación o interacción lingüística constituye una argumentación. La argumentación supone que el conversar sea visto y practicado como una interacción polémica real o virtual, como una confrontación en la que desempeñan un papel determinante los alegatos, las razones, las objeciones, etc., en suma, las consideraciones cognitivas e inferenciales, bien sea por su presencia (en debates que decimos “racionales”), bien sea por su ausencia (en la discusión puramente crística, en un enfrentamiento “irracional” al antagonista, en un altercado que no se atiene a razones). Por lo demás, su índole traslaticia también permite distinguir entre el ejercicio de la fuerza o la violencia discursiva y el ejercicio de la fuerza o la violencia física —como el marcado por una metáfora opuesta, tristemente célebre: “la dialéctica de los puños y de las pistolas”. No hará falta insistir en otros aspectos puestos de relieve por esta imagen e idea de la interacción argumentativa: su proceder dinámico y susceptible de movimientos, estrategias, tácticas, etc.; su dirección hacia un objetivo (vencer en la discusión, derrotar al contrario, defender la posición propia, etc.). Pero, claro está, descuida ciertos supuestos cooperativos.

La noción (ii) recoge, a su vez, los materiales y recursos disponibles o contruidos en el curso de la confrontación. Si bien, por otro lado, une a la descripción del atrezzo de la argumentación —y

al escenario anterior— ciertas sugerencias normativas, en orden a la evaluación de la argumentación o de los argumentos aducidos. Algo análogo sucede en la noción (iii).

La noción (iv) acentúa, por su parte, la índole procesual —inferencial y discursiva— de la empresa de argumentar y su carácter orientado o dirigido, amén de apuntar una nueva dimensión: la de los logros y fracasos que pueden darse tanto en el curso del camino, como en el cumplimiento de los propósitos relacionados con el entendimiento o la convicción.

La noción (v) destaca, en fin, la secuencia y la vinculación ilativas que constituyen el entramado interno de un discurso argumentativo: en este sentido, complementa ciertas condiciones de la argumentación que ya había sugerido la noción anterior, por ejemplo la condición de que las alegaciones o razones aducidas sean pertinentes y se hallen enlazadas entre sí y con la conclusión. Sin embargo, hemos de reconocer que no toda argumentación ni mucho menos responde al decurso un tanto lineal, supuesto por esta noción: abundan las alegaciones y razones ramificadas, con un aspecto más arbóreo que lineal, aunque luego hayan de resultar no solo congruentes con, sino conducentes a, la conclusión.

Pero, al margen de sus contribuciones y limitaciones respectivas, creo que todas estas metáforas-nociones abundan en la imagen de la argumentación como un complejo o un entramado holístico, intencional y discursivo, cuya significación no se reduce a la de un mero agregado o suma de sus partes —es decir, un conjunto de proposiciones o de actos de habla—. Es irreducible en un doble sentido. Por un lado, la función argumentativa de un acto de habla depende de la interpretación o el uso de los agentes discursivos de tal intervención —así cabe distinguir, por ejemplo, los cometidos de una frase declarativa tomada como premisa o como conclusión o, vista en otra perspectiva, los papeles que le corresponden como definición estipulativa o como alegación—; y algo parecido ocurre con respecto al conjunto, según se desprende de nuestra competencia para distinguir, llegado el caso, entre una explicación y una argumentación —por ejemplo: “Con todo esto que te digo no estoy defendiendo una tesis sobre el momento de la concepción de un ser humano, sólo te estoy explicando la ordenación jurídica que regula su reconocimiento como

persona” — ¹⁴. Por otro lado, el valor o la eficacia globales propias de una argumentación pueden diferir de las atribuidas por separado a cada una de sus partes integrantes —en particular, su fuerza puede ser mayor que la atribuible al eslabón más trivial o más débil a efectos argumentativos—.

6. EL PUNTO DE VISTA TEÓRICO SOBRE LA ARGUMENTACIÓN

Hasta aquí he venido poniendo ante los ojos del lector unas cuantas perspectivas, unas más canónicas y académicas, otras más comunes y domésticas, sobre el vasto y poblado campo de la argumentación. A estas alturas, cualquier lector, tanto el avisado como el apresurado, puede preguntarse: “Bien, y ahora ¿a qué carta nos quedamos?”. ¿Hay que optar por una de las perspectivas relativamente acreditadas (la *analítica*, la *dialéctica*, la *retórica*), o quizás adoptar alguna de ellas como directriz rectora y principal? ¿O es preferible, en cambio, dejar entre paréntesis, en un segundo plano, estas elaboraciones oficiales y reconocer antes que nada la prioridad de los usos y nociones que se suponen más básicos y compartidos? En otras palabras, ¿cuál es la teoría o la idea que *manda* en el campo de la argumentación?

Lewis Carroll dedica el capítulo 6 de *Alicia a través del espejo* al encuentro de Alicia con el ovoide Humpty Dumpty —o “Tentetieso”, según alguna versión castellana que parece hacerse eco del huevo de Colón—. Tras salvar las primeras sorpresas y malos entendidos, Humpty Dumpty ha confesado que la corbata —¡no cinturón!— que luce, había sido un regalo de *incumpleaños*. Alicia, algo intrigada y tal vez desconfiando de tan curiosa celebración, dijo que ella prefería los regalos de cumpleaños. De ahí arranca una no menos curiosa conversación:

«¡No sabes lo que estás diciendo! —gritó Humpty Dumpty—. A ver, ¿cuántos días tiene el año?»

¹⁴ Una argumentación y una explicación pueden revestir formas lingüísticas similares, así como discurrir en términos comunes de razones, motivos o causas. Su distinción estriba en el relieve que tiene la existencia de una cuestión debatida y de unos compromisos con posiciones o tesis enfrentadas al respecto, en el primer caso, frente a la ausencia o la irrelevancia de estos aspectos dialécticos e intencionales en el segundo.

— Trescientos sesenta y cinco días —respondió Alicia».

(Entonces Humpty Dumpty la invita a un sencillo cálculo: basta restar el día del cumpleaños para comprobar que quedan 364 días; así que habrá 364 días para recibir regalos de incumpleaños.)

«Desde luego —asintió Alicia.

— ¡Y sólo *uno* para regalos de cumpleaños! Ya ves. ¡Te has cubierto de gloria!

— No sé qué es lo que Ud. quiere decir con eso de “gloria” —observó Alicia.

Humpty Dumpty sonrió despectivamente.

— Pues claro que no..., hasta que yo te lo diga. Quiero decir que te has ganado un buen argumento aplastante.

— Pero “gloria” no significa “un buen argumento aplastante” —objetó Alicia.

— Cuando *yo* uso una palabra —declaró Humpty Dumpty con un tono de voz más bien desdenoso—, quiere decir lo que quiero que diga, ni más ni menos.

— La cuestión —replicó Alicia— es si Ud. *puede* hacer que las palabras signifiquen tantas cosas diferentes.

— La cuestión —zanjó Humpty Dumpty— es quién es el que manda, eso es todo».

Desde luego, en no pocos asuntos, tanto teóricos como prácticos, la cuestión es efectivamente saber quién es el que manda. No obstante, la comunicación lingüística, en general, y la interacción argumentativa, en particular, resultan sumamente resistentes —de acuerdo con la filosofía del lenguaje de Wittgenstein, irreducibles— a un dominio privado ¹⁵. En todo caso y por mi parte, con la venia de Humpty Dumpty, he procurado hasta ahora evitar los pronunciamientos expresos acerca de las propuestas, las ofertas y las nociones

¹⁵ Observemos, sin ir más lejos, que la sentencia terminante de Humpty Dumpty no zanja necesariamente la discusión, sino que puede tomarse como un cambio de tema, por ejemplo en el sentido que estoy comentando, y así se abriría otro posible debate en torno a la cuestión de si la cuestión estriba en saber quién manda. Salta a la vista que ni siquiera alguien tan singular como Humpty Dumpty puede ser el dueño de todos los cursos posibles de una discusión a partir de un debate iniciado. Otra historia sería *zanjar* la discusión en el sentido de *cortar la conversación* para dedicarse a otra cosa (a cortar cabezas, pongamos por caso, como la expeditiva Reina de corazones solía zanjar cualquier problema en el País de las maravillas).

consideradas. Puede que el lector saque entonces la impresión de que, a mi juicio, todas valen lo mismo para introducirnos y movernos en el campo abierto de la argumentación; todas son parejas entre sí a los ojos del Señor. No lo creo así. Y nada estaría más lejos de mi intención que el deseo —justamente por no prejuizar— de incurrir en ese juicio y en esta equiparación. Solo he pretendido mostrar algunos lugares y accidentes del terreno a la luz de varias propuestas y diversos prospectos sobre su configuración, e ilustrar de paso las dificultades de lograr una teoría lúcida, unitaria y comprensiva de la argumentación —a pesar de que tampoco falten ciertos signos que apuntan hacia una visión del campo no sólo discriminatoria sino más o menos integradora y congruente—.

No hay, decía al principio, una *teoría de la argumentación*. Pero su ausencia no significa que podamos pensar o hacer lo que nos plazca. Tampoco significa que nuestra labor en este campo haya de limitarse a la descripción de su flora de argumentos y su fauna de falacias, a la catalogación de las especies, a la composición de su “historia natural”. Pues, a falta de una teoría en tono mayor, a falta de *la Teoría*, disponemos de diversos puntos de vista teóricos, académicos y sofisticados o familiares e ingenuos. Y lo que sostengo a este respecto es que no hace falta asumir uno de ellos en particular para caer en la cuenta de la necesidad de *algún* punto de vista teórico y para reconocer la necesidad de *la perspectiva teórica* misma, si queremos no sólo argumentar, sino saber a qué podemos o debemos atenernos cuando nos vemos ante una argumentación. Necesitamos unas claves y supuestos para interpretar una intervención o un texto discursivo como una argumentación o como un pasaje argumentativo. Necesitamos además ciertas directrices y criterios para apreciar y juzgar su valor. En lo que resta del capítulo, me ocuparé de esas cuestiones primeras de interpretación. Dejaré para los dos capítulos siguientes, sobre los buenos argumentos y sobre las falacias, los criterios de juicio y las cuestiones de valoración.

Así pues, a continuación voy a adoptar una determinada perspectiva o un punto de vista teórico sobre los fenómenos que constituyen la argumentación y voy a proponer, en particular, una interpretación de su sentido y su naturaleza. La interpretación será coherente con los supuestos que ya había introducido en el equipo inicial para orientarme, al salir al campo de la argumentación, y el lector podrá

reconocer en su desarrollo algunas ideas y sugerencias derivadas de las ofertas de viaje que hemos venido considerando.

7. HACIA UNA PERSPECTIVA TEÓRICA: SUPUESTOS ARGUMENTALES

Una argumentación es, genéricamente y en principio, un *discurso* mantenido en el curso de una conversación. Entiendo por *discurso* la acción o el resultado de utilizar las unidades intencionales que facilita la gramática de una lengua en un acto concreto de comunicación: estas unidades intencionales son, en el viejo código, oraciones y, en el nuevo, actos de habla —declarativos, desiderativos, imperativos, interrogativos, etc.—. Según esto, el discurso ya empieza teniendo una espesa trama en la que se entretajan unos hilos lingüísticos o gramaticales y unos hilos inferenciales procedentes de un tejido contextual pragmático. Por ejemplo, un discurso declarativo hace comunicaciones expresas de información en un contexto intencionalmente conformado y orientado inferencialmente. Un antiguo modelo de la comunicación de información preveía un proceso básicamente dual de [a] codificación y emisión de mensajes por parte del emisor, y [b] recepción y decodificación por parte del receptor —aparte del ruido o las facilidades del medio—. Ahora se supone que el discurso declarativo no sólo comunica información, sino que envuelve y deja traslucir más o menos a las claras otros dos ingredientes: [c] una intención del agente discursivo, es decir, un mundo de creencias y propósitos en el que se invita a entrar al interlocutor o al destinatario de la comunicación, una visión de la situación que se supone compartida o se procura que el otro tome en consideración; [d] una orientación inferencial en un sentido que sugiere respuestas o interpretaciones congruentes con lo que se da a entender —congruentes a tenor de lo que se desprende o se infiere de la declaración hecha—. Todos estos aspectos concurren y se combinan en una declaración significativa y comprensible. En términos muy simples, cabría distinguir los tres planos del discurso mencionados (el gramatical o lingüístico, el intencional y el inferencial) como indica la muestra esquemática siguiente:

	plano gramatical	/ plano o contexto intencional	/ plano inferencial
(1)	"tengo frío"	situación: habitación helada, deseo	⇒ pon la calefacción, etc.
(2)	"tengo frío"	situación: habitación caliente, malestar	⇒ estoy enfermo, etc.

En el caso (1), la declaración “tengo frío”, en un contexto determinado por la sensación de frío en el ambiente, da a entender un deseo del emisor que cabe satisfacer poniendo la calefacción, trayéndole ropa de abrigo, etc., según puede inferir el receptor y, en suma, el sentido de “tengo frío” deviene equivalente al de “haz algo (pon la calefacción, tráeme el abrigo...)”. En (2), la misma declaración, en un contexto intencional determinado por la sensación de calor, da a entender algo distinto, una situación de malestar que resuelve la disonancia “tengo frío”/hace calor, y puede sugerir otra suerte de inferencias congruentes con esa interpretación —la inferencia de que el emisor se encuentra enfermo, por ejemplo—; en suma, la declaración en (2) también puede significar que el emisor se encuentra mal o a disgusto, pero en un sentido diverso del correspondiente a su uso en (1).

Bueno, hasta aquí estamos suponiendo que “tengo frío” en (1) es informativa: no es una fórmula trivial o un saludo convenido y que, por añadidura, en (2) no se trata de una frase irónica. Las peculiaridades y las complicaciones de este género sólo pueden aclararse y reducirse —al menos, a los ojos de un observador— en un contexto discursivo más amplio, pongamos en el curso de una conversación.

Una conversación es un proceso de *interacción* discursiva, una sucesión alternativa de intervenciones gramaticales-intencionales-inferenciales, así mismo orientadas por *hilos del discurso* y entretejidas en torno a algún *tema de conversación*.

Cada nueva intervención es entendida no sólo como una adición o una contribución a lo antes dicho, sino como una re-actualización del contexto en que se produce. Esta re-actualización puede envolver diversos tipos de conexiones entre los actos de habla y el contexto dinámico e interactivo de la conversación. Son conexiones como las señaladas por los marcadores referenciales, en las relaciones anafóricas (“—Vi a Juan ayer. —¿Le diste mi recado?”). O conexiones como las inducidas por unos marcadores aún más relevantes aquí, los llamados *marcadores del discurso*, unidades lingüísticas invariables que guían con arreglo a sus diversas propiedades y funciones las inferencias realizadas en el curso de la comunicación, por ejemplo: “así pues”, “por consiguiente”, “ahora bien”, “no obstante”, etc.¹⁶. El punto es que

¹⁶ Los marcadores del discurso cubren diversas clases y tipos, según sus diversos usos y cometidos: hay, entre otros, marcadores estructuradores de la información

las re-actualizaciones determinan el curso subsiguiente de la conversación: sucesiones admisibles, con sentido o congruentes con el hilo del discurso; sucesiones no admisibles, sinsentidos o contrasentidos; intervenciones de inflexión o de ruptura de la conversación.

Volvamos al caso (1) y tomémoslo como inicio de una conversación entre F y G:

“(F) – Tengo frío.

(G) – Y, para colmo [sin embargo], tienes las ventanas abiertas de par en par.

(F) – Sí, habría que cerrar las ventanas”

Las opciones “para colmo”/ “sin embargo” orientan de modo distinto la conversación, una en sentido aditivo, la otra en sentido contraargumentativo. Pero las dos son congruentes con la declaración inicial: forman parte de una secuencia admisible que re-actualiza el contexto y permite inferir que seguramente haya que cerrar las ventanas, antes o en vez de poner la calefacción. Imaginemos, en cambio, esta otra conversación a partir del mismo caso.

“(F) – Tengo frío.

(G) – Y, para colmo [sin embargo], tienes un libro abierto por la página 16.

(F) – ¿...?”

Salvo que se trate de una alusión en clave —no accesible de momento al observador—, ni la intención, ni el sentido de “tienes un libro abierto por la página 16” resultan comprensibles y, de hecho, los dos marcadores del discurso parecen obrar (guiar) en el vacío. ¿Qué tiene que ver la sensación declarada de frío con tal página de un libro? ¿Qué puede inferirse de esa presunta re-actualización? Parece una réplica inadecuada, una sucesión impropia o inadmisible en el contexto dado. Con todo, también cabe tomarla no como corte del flujo normal de la comunicación, sino quizás como una desviación o un cambio del tema inicial de conversación o una inflexión del discurso a la que los marcadores le dan un tinte irónico. Una intervención inadecuada puede cobrar sentido a través de una

(“en primer lugar”, “por una parte”); consecutivos (“por tanto”, “así que”); contraargumentativos (“sin embargo”, “pero”); reformuladores (“en suma”), etc.

reinterpretación o dando nuevo giro a la conversación, o mediante ambos procedimientos a la vez.

Hay casos, sin embargo, en que las cosas pueden complicarse. Consideremos, por ejemplo, la conversación siguiente donde parecen tejerse dos líneas inferenciales y dos temas de discurso de los interlocutores, amén de la participación del propio observador o intérprete externo, que puede extender la confrontación a tres bandas y añadir al discurso nuevas connotaciones argumentativas. Más aún, cuando se trata de un discurso oratorio o textual —de la expresión de una confrontación discursiva dirigida a un auditorio o de su transcripción dirigida a un público lector—, entre otros casos posibles, siempre se da “un tercero en discordia” además de los representantes de las opciones confrontadas: el campo de la interacción discursiva que se abre ante nuestros ojos pasa a obedecer a un principio que cabría llamar “principio del *tercero incluido*”; el espectáculo deviene un *happening*. Pero, no nos perdamos en prolegómenos y premoniciones; vayamos a la muestra.

En los años 1931-32, Alexander R. Luria investigó las pautas inferenciales vigentes entre los campesinos analfabetos de algunas aldeas de Uzbekistán. Uno de sus informes transcribe una conversación de Luria con Abjurajmán —campesino analfabeto de 37 años que vivía en una aldea apartada—, a ese propósito. Lo que sigue es un extracto a partir de esta pregunta de Luria:

(L.): «En el Norte, donde hay nieve, todos los osos son blancos. Terranova está en el Norte y es un lugar donde hay nieve siempre. ¿De qué color serán los osos allí?

(A.) — Hay animales distintos».

Luria reitera su pregunta inicial.

(A.): «Yo no sé, yo sólo he visto osos pardos, otros no he visto... Cada región tiene animales del mismo color: si la región es blanca, los animales serán blancos también; si es amarilla, amarillos.

(L.) — ¿Y en Terranova? ¿De qué color son los osos allí?

(A.) — Nosotros siempre decimos lo que vemos; lo que nunca hemos visto no lo decimos.

(L.) — Pero de lo que digo, que en el Norte, donde toda la tierra está cubierta de nieve, los osos son blancos, ¿podría deducir de qué color son los osos allí?

(A.) — Si una persona tiene 70 u 80 años y ha visto el oso blanco y lo dice, se le puede creer; yo no lo he visto y por eso no puedo decirlo».

En otra conversación con otro campesino, Rustam —de 47 años y también miembro analfabeto de una comunidad apartada—, acerca de la misma cuestión, Luria insiste:

(L.): «¿De qué color son los osos en Terranova, en el Norte?

(R.) — Si hubiera una persona con gran experiencia, que viajara por todas partes, a ella le sería fácil contestar a la pregunta.

(L.) — Pero, ¿puede sacar alguna conclusión sobre la base de lo que digo?

(R.) — Quien ha viajado mucho y ha estado en países fríos y lo ha visto todo, puede contestar a esa pregunta: esa persona sabe de qué color son todos los osos».

Dejemos al margen el asunto de si el informe de Luria es fidedigno, así como otras cuestiones antropológicas que no interesan mucho aquí. Importa más reparar en la *aparente* impresión de incomunicación que se desprende del informe: digo “*aparente*” porque Luria y sus interlocutores son conscientes de moverse en “mundos” diferentes y, con todo —pese a las diferencias, pero gracias a su conciencia de ellas— conversan y se entienden. También es importante observar que ambas partes mantienen una confrontación —obvia a los ojos del lector u observador— entre dos contextos intencionales y dos direcciones discursivas e inferenciales diversas. Luria se propone comprobar si sus interlocutores comprenden y usan el *Modus Ponens*¹⁷, un patrón de deducción que se supone elemental en clase de lógica, y sus preguntas

¹⁷ A tenor del *Modus Ponens*, de un condicional de la forma: ‘si se da el caso A, entonces se da el caso B’, y de la verdad de la prótasis, ‘se da efectivamente el caso A’, se sigue lógicamente la verdad de la apódosis, ‘se da el caso B’. Dicho de otro modo, nunca podrá ocurrir que las dos premisas antecedentes (‘Si A, entonces B’ y ‘A’) sean ambas verdaderas y la conclusión deducida (‘B’) resulte falsa. Lo que pregunta Luria viene a ser: “supuesto el caso A —en todos los lugares del Norte, como Terranova, hay nieve—, se da siempre el caso B —los osos son blancos—; pero, efectivamente, se da A —Terranova está en el Norte y allí hay nieve—. Pues bien, de una y otra información, ¿qué se deduce acerca del color de los osos en Terranova?”. La cuestión también podría formularse en otros términos parejos, más bien metodológicos, de condiciones suficientes: “si el caso A es suficiente para que se dé el caso B, y se da el caso A, ¿se dará el caso B?”.

e incitaciones van en esa dirección: qué se deduce de unas premisas dadas. Sus interlocutores toman, en cambio, la pregunta como una cuestión acerca del color de los osos en Terranova y sus respuestas son congruentes con esta interpretación, al tiempo que juzgan que la cuestión sólo podría dirimirse por noticias dignas de crédito —i.e. procedentes de una persona acreditada— (según Abjurajmán), o por experiencia propia (según Rustam); de este modo eluden o ignoran el valor de prueba que pueda tener una deducción puramente lógica: lo que se siga de los supuestos avanzados por Luria no es suficiente, o siquiera pertinente, para establecer si hay efectivamente osos blancos en Terranova, posibilidad que por lo demás tampoco descartan. Dicho de otro modo, Luria propone un ejercicio con la intención de poner a prueba la capacidad de estos uzbekos para hacer una deducción que, en nuestra cultura letrada e interconectada, sería elemental —estamos habituados a obtener información y extraer conocimientos mediante inferencias y argumentos a partir del lenguaje y de los textos—. Pero sus interlocutores uzbekos, miembros de comunidades iletradas y aisladas, se ven más bien ante un caso concreto de experiencia y se atienen a las fuentes que juzgan pertinentes al respecto: la experiencia propia o el testimonio de personas conocidas que merecen crédito; así que no se consideran en condiciones de asegurar el color blanco de los osos en un lugar que trasciende ese dominio personal o interpersonal. En cierto sentido, esta confrontación está al alcance de ambas partes: Luria sabe qué es lo que pregunta; sus uzbekos saben qué es lo que no pueden contestar; el uno y los otros se entienden, al menos en la medida en que todos ellos toman en consideración una situación hipotética para la que Luria pide una respuesta que sus interlocutores rehúsan dar. Cabe observar además —y ahora entramos los observadores como terceros en discordia a mediar en la confrontación—, que aun sobre la base de esa consideración común no dejan de hablar de cosas distintas: uno habla de lógica, otros de experiencia, y siguen cursos dispares de inferencia: uno en una línea deductiva, otros en un sentido, digamos, empírico y vivencial. Sin embargo, la disparidad de interpretaciones y de cursos inferenciales no hace imposible la conversación, la confrontación discursiva —por contraste con las implicaciones de lo que algunos filósofos de la ciencia o de la cultura denominan “inconmensurabilidad”—. Y, por lo demás, tampoco estamos ante una prueba decisiva de la incompetencia lógica

o deductiva de los analfabetos uzbekos; el resultado del test es frustrante visto en una perspectiva lógica formal, pero de ahí no se sigue que “el pensamiento uzbeko” sea a-lógico o irracional; llegado el caso, y en su terreno, esos campesinos uzbekos discurren bastante bien.

Esta muestra tiene interés en otro sentido más relevante aún. Un observador puede señalar que Luria y sus interlocutores no disputan, no arguyen entre sí; quienes ponen, si acaso, carne *argumentativa* en el asador son los propios observadores que, juzgando sobre el alcance y el significación de la confrontación, cambian de tema cuando se refieren a cuestiones como la incomunicación por inconmensurabilidad —pongamos por caso, entre una cultura analfabeta oral y una cultura letrada y textualizada—, o a cuestiones como la competencia o incompetencia lógica de los sujetos uzbekos del test.

Comparemos la muestra anterior con alguna otra para ilustrar este punto.

Estamos en vísperas de la 1ª elección (1980) del veterano actor Ronald Reagan como presidente de USA. Los sondeos muestran una clara ventaja del republicano Ronald Reagan sobre el demócrata Jimmy Carter; otro republicano, John Anderson, ocupa el tercer lugar muy distanciado de ambos. Pongamos que a Reagan le corresponde un porcentaje del 50% en la intención de voto, a Carter un 30 % y a Anderson un 5 %. Puestas así las cosas, asistimos a esta conversación entre F, estudiante de primer curso de Filosofía, y P, estudiante de primer curso de Políticas.

«Si gana las elecciones un republicano —dice F—, entonces si no gana Reagan, gana Anderson. Ahora bien, los sondeos dejan claro que las elecciones las gana un republicano. Luego, si no gana Reagan, gana Anderson.

— Estás en un error —arguye P—. Si aceptas los sondeos, tendrás que aceptar que si no ganara Reagan, ganaría Carter. Según los sondeos, es harto improbable que Anderson pudiera ganar a Carter.

— El que te equivocas eres tú —replica F—. Mi argumento es una aplicación del *Modus Ponens*¹⁸, una regla de deducción lógicamente concluyente. ¿O es que en Políticas no respetáis la Lógica?

¹⁸ El lector ya está familiarizado por la nota anterior con este patrón lógico. Recordemos su forma genérica y esquemática como pauta de deducción:

— Mira, piensa lo que quieras —contesta P—. Pero, a la luz de los sondeos en que tú mismo te apoyas, salta a la vista que tu conclusión resulta inaceptable. Más aún, el argumento que te has montado da toda la impresión de ser una falacia».

En esto último lleva razón P: algunos filósofos de la lógica han aducido este ejemplo para mostrar complicaciones internas e, incluso, usos falaces de la aplicación del *Modus Ponens* en determinados contextos. Pero, en todo caso, ahora no se trata de una mera confrontación discursiva entre contextos intencionales e inferenciales distintos: mientras que F apela a la autoridad de la lógica formal —pasaré por alto el punto de si la apelación es correcta—, para sentar su pretendida conclusión deductiva, P se atiene a un cálculo probabilístico elemental para negarla. Ahora se trata de una discusión y, por ende, de una confrontación no sólo discursiva, sino argumentativa, entre dos posiciones acerca de una cuestión. Si recordamos la confrontación anterior entre Luria y sus uzbekos, observaremos dos diferencias notables en el presente caso: aquí, F y P arguyen sosteniendo conclusiones contrapuestas y ambos están hablando del mismo tema, aunque opten por seguir cursos inferenciales algo distintos. De donde se desprende que una argumentación implica dos rasgos más aparte de su índole discursiva y de sus ingredientes intencional e inferencial: envuelve

si se da (es verdad que) α , entonces se da (es verdad que) β
se da (es verdad que) α

se da (es verdad que) β

En este esquema, la barra ‘—’ cumple un doble cometido: por un lado, separa lo que está encima de ella como el antecedente, y lo que está debajo como el consecuente de una relación; y, por otro lado, marca esta relación como una relación de consecuencia lógica, de modo que equivale a “por consiguiente”.

Supongamos ahora que las letras ‘p’, ‘q’, ‘r’, ocupan el lugar de unas proposiciones o enunciados cualesquiera; el símbolo ‘ $\rightarrow$ ’ representa el conector condicional (“si ..., entonces ...”) y el símbolo ‘ $\neg$ ’, el conector de negación. Escribiendo ‘p’ en lugar de “gana un republicano”, ‘q’ en lugar de “gana Reagan” y ‘r’ en lugar de “gana Anderson”, el argumento de F reviste esta forma en lógica de conectores de enunciados:

Si gana un republicano, entonces (si no gana Reagan, gana Anderson);	$p \rightarrow (\neg q \rightarrow r)$
ahora bien, gana un republicano.	p
Por consiguiente,	
si no gana Reagan, gana Anderson.	$\neg q \rightarrow r$

un debate o un punto a resolver entre dos partes —al menos—, y una cuestión o un tema común de discusión. Por lo demás, saber cuál es la cuestión que se discute no sólo tiene interés para distinguir la argumentación de otros géneros discursivos, sino para juzgar sobre su calidad y su eficacia.

Todo esto viene a cuento de una ambigüedad que actualmente parece cundir en el análisis del discurso. Los lingüistas, especialmente los dados al análisis del discurso, gustan de hablar de la *argumentación* y de las propiedades o funciones *argumentativas* allí donde uno sólo encontraría una gramática de la intención y la inferencia discursivas, por ejemplo una gramática como la correspondiente a los marcadores y a los *topoi* argumentativos. Sin embargo, pueden darse confrontaciones discursivas e inferenciales sin hacer mayor alarde de marcadores o de *topoi* —en la muestra anterior, los campesinos uzbekos no se mostraban muy pródigos en modulaciones de ese género—, así como puede haberlas sin que lleguen a oponer posturas y razones enfrentadas acerca de una determinada cuestión objeto de debate —a primera vista, por lo menos, tampoco se diría que Luria y sus interlocutores sostienen una discusión—. Creo que nos ahorraríamos ambigüedades si extendiéramos el empleo del calificativo “*argumental*”, ya usual en los estudios de gramática y de literatura, hasta cubrir estos casos discursivos, y reserváramos en cambio la calificación “*argumentativo (-a)*” para lo que concierne a la argumentación propiamente dicha.

Lo cierto es que las tradiciones del estudio de la argumentación se vienen moviendo en unos dominios específicos de interacción, conversación y confrontación, en particular sobre el terreno de la controversia teórica o práctica. Aquí revisten una importancia característica el juego de las razones encontradas a favor o en contra de una opinión o una opción, el peso relativo de los argumentos aducidos, el valor o la fuerza globales de una prueba o una refutación, la calidad interna y la eficacia suasoria de una argumentación legítima o ilegítima (un paralogismo, un sofisma) o, en fin, el modo como la línea de discurso conduce a —o desemboca en— una conclusión. Pues bien, en lo que sigue, voy a referirme a interacciones argumentativas en este sentido específico.

8. HACIA UNA PERSPECTIVA TEÓRICA: SUPUESTOS Y RASGOS ARGUMENTATIVOS

Una interacción *argumentativa* es la mantenida por unos agentes que sostienen de modo efectivo o virtual ciertas alternativas discursivas enfrentadas en torno a una cuestión. Entiendo que una cuestión es un asunto abierto, un tema de debate o una opción entre otras susceptibles de consideración. Aristóteles preveía que nadie pierde el tiempo discutiendo cosas indiscutibles, indubitables —salvo, quizás, para ejercitarse en el dominio del arte—¹⁹, y sus comentadores añadieron que tampoco se debatía lo que no cabía dirimir o resultaba inaccesible, como el número de las arenas del mar antes del *Arenario* de Arquímedes; pero, en general, basta que medien conceptualizaciones e interpretaciones de un caso cualquiera (un hecho, una situación, una proposición, un texto, etc.) para que el caso se convierta en un posible objeto de discusión.

Supongo que un agente sostiene efectivamente una de las alternativas al respecto si argumenta con la intención de asumirla: trata de declarar y justificar su compromiso con la tesis o con la opción defendida. Supongo que la sostiene de modo virtual si se limita a tomarla como una posibilidad a considerar o como una hipótesis provisional, con diversos fines elucidatorios, críticos, etc. No son maneras de argumentar reñidas e irreconciliables. La práctica de pruebas y contrapruebas en la ciencia y en la filosofía conoce la referencia a experimentos mentales o a situaciones imaginarias, sin que esta condición irreal les impida contribuir a la argumentación en favor o en contra de una tesis o de una posición realmente asumidas; según es bien sabido, el éxito de las pruebas o demostraciones indirectas de

¹⁹ Lo cual no quiere decir que todo lo que sea indiscutible o todo lo que sea cuestionable en un marco y en un momento determinados, resulte así mismo algo indiscutible o, respectivamente, algo cuestionable en cualquier otra situación, marco o momento. La evidencia supuestamente matemática de que el todo es mayor que una de sus partes pasó por ser un axioma indiscutible en nuestra cultura académica durante siglos: hoy es admisible si el todo en cuestión es finito; inadmisibles, si se trata de un conjunto infinito como el de los números naturales. Y, a la inversa, la cuestión físico-química de si existe el flogisto, o la cuestión psico-biológica de si las mujeres son un género poco dotado para las labores intelectuales, o la cuestión historiológica de si los astros rigen el destino de las dinastías, son cuestiones antiguas que han dejado, que yo sepa, de plantearse.

una proposición descansa en la reducción de la hipótesis contraria a la condición de un caso absurdo o lógicamente imposible. Además, el carácter virtual de una posición no exime al argumentador de los compromisos asociados a las reglas de juego de la propia argumentación. En todo caso, una interacción *argumentativa* no sólo preserva la dinámica discursiva de una conversación, viva o congelada en un texto, sino que envuelve una confrontación *dialéctica* —digamos en honor de esta venerable tradición—, y un conjunto de valores y normas: el juego de la argumentación no es un juego de meras declaraciones, sino de razones y justificaciones más o menos tácitas o expresas.

Sobre estos supuestos, cabe precisar algunas otras condiciones que distinguen la argumentación como una especie determinada dentro del género discursivo. Me gustaría declarar de entrada estas tres:

- (i) La existencia de alguna orientación o dirección inferencial marcada por las intenciones argumentativas pro / contra una posición teórica o práctica, que dan al hilo del discurso la condición añadida de línea tendida desde algún punto de partida hacia alguna conclusión.
- (ii) La existencia de unas pretensiones argumentativas relativas a la índole de los nexos ilativos, al valor o la fuerza de las razones (datos, alegatos, supuestos, garantías) aducidas y, en fin, relacionadas con las propias estrategias y recursos de expresión en el escenario dado; pretensiones que a su vez obran como determinantes de la calidad e inductoras de la eficacia de la argumentación.
- (iii) La concreción de unas y otras, intenciones y pretensiones, en unos propósitos directa o indirectamente expresos como los de sentar una posición, refutar una propuesta, hacer valer una opinión, inducir a adoptar una creencia o incitar a una acción.

En relación con la línea discursiva postulada en (i), conviene tener en cuenta que puede haber argumentaciones más bien unilineales, cuyas alegaciones o premisas se hallan vinculadas de modo que se ordenan como eslabones o mediaciones conducentes a una conclusión. Los silogismos tradicionales son el paradigma de los argumentos de este tipo: sus premisas comparan dos propiedades conceptuales o dos extensiones de clases de cosas con una tercera propiedad o extensión, que obra de término mediador, para concluir en la conveniencia o no conveniencia, universal o parcial, entre las dos primeras. Por ejemplo:

«Todo lo que es A es B y todo lo que es B es C; luego, todo lo que es A es C.»

Otras argumentaciones típicamente unilineales son los argumentos prácticos del tenor de:

«Me propongo conseguir el objetivo X (pongamos por caso, ir a León desde Madrid); su consecución se facilita si hago Y (si tomo el talgo a Gijón) —o bien, su consecución se malogra si hago Z (si tomo el AVE a Sevilla)—; luego, debería optar por Y (tomar el talgo a Gijón) —o bien debería descartar Z (tomar el AVE a Sevilla)—.»

Pero también hay, por cierto, argumentaciones no unilineales sino convergentes, cuyas alegaciones o premisas confluyen de modo independiente en una conclusión. Por ejemplo, es fama que un cosmólogo adversario de Galileo, Francesco Sizi, sostenía la necesidad de que los cuerpos planetarios fueran justamente siete con el argumento:

«Hay siete ventanas en la cabeza, dos orificios nasales, dos orejas, dos ojos y una boca; así en los cielos hay dos estrellas favorables, dos que no son propicias, dos luminarias, y Mercurio, el único que no se decide y permanece indiferente. De lo cual, así como de otros fenómenos de la naturaleza similares —los siete metales, etc.—, que sería tedioso enumerar, inferimos que el número de los planetas es necesariamente siete».

No todos los argumentos de este tipo son, desde luego, tan extravagantes. En los debates televisivos que preceden a las elecciones presidenciales en USA, los Bush, padre e hijo, han tenido que afrontar argumentos en contra de la pena de muerte como el dirigido por Michael Dukakis a George Bush, padre, en un debate del 15 de octubre de 1988:

«Me he opuesto a la pena de muerte toda mi vida. No veo ninguna prueba de que sea una medida disuasoria y creo que hay procedimientos mejores y más efectivos para tratar con la violencia criminal, aparte de que su ejecución supone el derecho a infligir un daño capital e irreversible a un ser humano».

Por lo demás, bien puede ocurrir que las argumentaciones incluyan y articulen argumentos de ambos tipos en orden a la conclusión.

Dejémonos ilustrar por Sherlock Holmes acerca de su idea y su dominio de “la ciencia del razonamiento deductivo”²⁰:

Holmes ha sentenciado que el detectivismo no debería ser una ciencia espectacular sino exacta, fundada sobre la base de un inferir analítico desde los efectos hasta las causas, que adune la facultad de observar con la de deducir. Al Dr. Watson, entre provocado e intrigado, se le ocurre poner a prueba tanto la teoría, como la competencia del propio Holmes en dicha ciencia, y se saca del bolsillo un reloj que le acababan de enviar, limpio y reluciente, para que el detective le informe sobre el carácter y las costumbres de su último poseedor. Holmes, tras examinarlo, comenta:

«— Salvo corrección por su parte yo diría que el reloj perteneció a su hermano mayor y que este lo heredó del padre de ustedes.

— Sin duda, lo ha deducido de las iniciales H. W. que tiene en la tapa posterior, ¿verdad?

— En efecto. La uve doble hace recordar el apellido de usted. La fecha del reloj es de cerca de cincuenta años atrás, y las iniciales son tan viejas como el reloj. Así que fue fabricado para la generación anterior a la ustedes. Lo corriente suele ser que las joyas pasen al hermano mayor; suele ocurrir además que lleven el nombre de los padres. Creo recordar que su padre falleció hace muchos años; de modo que el reloj ha estado en manos de su hermano mayor.

— Hasta aquí va Ud. bien —le dije—. ¿Algo más?

— Era este un hombre poco limpio, muy poco limpio y muy descuidado. Quedó con muy buenas perspectivas en la vida, pero malbarató sus posibilidades, vivió durante algún tiempo en la pobreza, con cortos intervalos de prosperidad, y por último se dio a la bebida.

[Ante la sorpresa y la indignación de Watson, que considera que Holmes había investigado la vida de su hermano sin confesarlo o que, en otro caso, se ha limitado a imaginar y barruntar, Holmes niega tales conocimientos previos y pasa a exponer a Watson el procedimiento que ha seguido: nada de conjeturas o barruntos, sólo observación y deducción].

²⁰ El pasaje pertenece al capítulo 1º de A. CONAN DOYLE, *El signo de los cuatro*. Puede verse otra ilustración de “la ciencia de la deducción”, a cargo del mismo personaje, en el c. 1º de *La mancha escarlata*.

– Empecé afirmando que su hermano era descuidado. Si se fija en la parte inferior de la tapa del reloj, observará que sólo tiene dos abolladuras; pero muestra, en cambio, cortes y señales por todas partes debido a la costumbre de guardar en el mismo bolsillo otros objetos duros, como llaves o monedas. Desde luego, no es una gran hazaña dar por supuesto que un hombre que da un trato tan magnífico a un reloj de cincuenta guineas tiene que ser un tipo descuidado. Y no es tampoco una deducción traída por los pelos la de que una persona que hereda una joya de semejante valor, ha quedado bastante bien provista en otros aspectos.

Asentí con la cabeza para dar a atender que seguía su razonamiento con atención.

– Entre los prestamistas de Inglaterra es muy corriente, cuando toman en prenda un reloj, grabar en el interior de la tapa con la punta de un alfiler el número de la papeleta [...]. En el interior de esta tapa, mi lente ha descubierto no menos de cuatro de estos números. Deducción: su hermano se veía con frecuencia en apuros. Otra deducción secundaria: gozaba de brotes accidentales de prosperidad pues, de lo contrario, no habría podido desempeñar la prenda. Por último, le ruego que se fije en la chapa interior, la de la llave de la cuerda. Observe los millares de rasguños que hay alrededor del agujero, es decir, las señales de los resbalones de la llave de la cuerda. ¿Puede la llave de un hombre que no esté bebido hacer todos estos cortes? Jamás encontrará usted un reloj de un borracho que no los tenga. Suele dar cuerda por la noche y deja esos rastros de su mano insegura. ¿Ve usted algún misterio en todo esto?»

Hay varios aspectos que merecen atención en esta exhibición del talento de Holmes.

Para empezar, probemos a reconstruir las líneas argumentativas de los dos logros del detective: la identificación del poseedor del reloj y la determinación de algunos rasgos de su personalidad. En el primer caso, cabría esta reconstrucción:

A partir de los datos de la vejez del reloj (1), correspondiente a la generación del padre, y de la letra W inicial del apellido paterno (2), grabada en él, y de que el padre ha muerto hace años (3), se infiere, a través del mayorazgo vigente (4), que el reloj ha sido una herencia paterna (5) y que ha pertenecido al hermano mayor del Dr. Watson (6).

No es la única reconstrucción posible, pero cualquiera que se haga mostrará estas características: Hay una línea inferencial que parte de los datos iniciales y desemboca en una conclusión, procediendo de modo no precisamente deductivo, sino más bien abductivo: la atribución al hermano mayor es la mejor explicación de los datos que puede darse a la luz de los usos sociales establecidos. En esa línea discursiva concurren tanto un proceso de descubrimiento de la identidad del poseedor, como el curso de razonamiento y justificación de tal atribución —según preveía el léxico castellano de “argüir” (véase § 4, DRAE)—. Este proceso de justificación puede contraerse a un argumento que parte de tres premisas independientes (1), (2), (3), y conducen —(1) por su cuenta, (2) y (3) por mediación de (4)— a (5), de donde se desprende la conclusión (6); también cabe pensar que (4) sigue actuando a través de (5) sobre (6). En resumen, nos encontramos con una argumentación multilineal compuesta por un argumento inicial convergente en (5) y por otro lineal de (5) a (6).

Por otro lado, Holmes, aunque hable de “deducir” en el sentido genérico de “inferir” o “sacar en consecuencia” (DRAE), no deja de precisar sus pretensiones inferenciales: en algún caso más fuertes: «así que ...», «de modo que ...»; en otros más débiles: «lo corriente suele ser ...», «suele ser muy probable ...». Estas precisiones permitirían una segmentación más fina de los argumentos y (sub)argumentos que componen su argumentación. Pero me temo que ni aun así llegarían a determinar que este hermano de Holmes no es otro que el primogénito: suposición envuelta subrepticamente en el conjunto del discurso, si bien obra a través de (4) —¿Watson sólo había tenido este hermano? Además, si tuviera tenido varios, ¿por qué no habría podido sentir el padre cierta debilidad hacia otro hermano menor?—.

La argumentación, en fin, cobra la expresión habitual: primero, la respuesta a la cuestión planteada; luego, el camino seguido para la obtención de tal resultado que, en este caso, viene a correr parejo con la justificación de tal conclusión. Por lo demás, el discurso de Holmes trata no sólo de mostrar la plausibilidad de los pasos dados y de justificar la conclusión final —incluso, ya hemos visto, con algún supuesto pasado de contrabando—; también procura ganarse la anuencia de Watson, desde la cláusula inicial de cortesía o de captación del ánimo del interlocutor, «Salvo corrección por su parte, yo diría ...», hasta que logra efectivamente su asentimiento, al menos por lo que

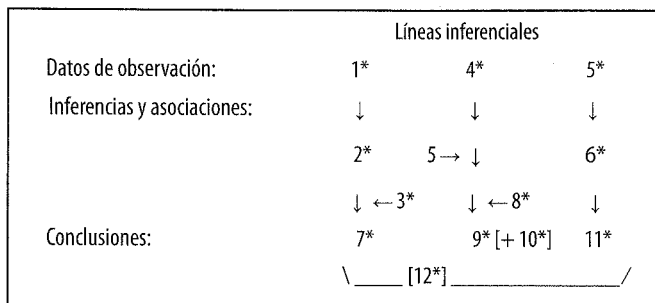
se refiere a esta primera etapa del recorrido —«Hasta aquí va muy bien —le dije—. ¿Algo más?»—.

El «algo más» que resta es mucho más. Es casi un retrato psicomoral del poseedor del reloj: hombre poco limpio, descuidado, dado a la bebida. También la argumentación de Holmes resulta bastante más rica y complicada, mucho más ilustrativa. Empecemos, como antes, por un intento de reconstrucción de su trama discursiva.

Los datos observables en el reloj son, aparte de dos abolladuras en la tapa inferior, cortes y señales de maltrato por todas partes (1*), debidos a un descuido habitual —a la costumbre de guardar el reloj en el mismo bolsillo que otros objetos duros y cortantes— (2*), despreocupación tanto más significativa en el caso de un reloj tan valioso (3*). Por otro lado, el interior de la tapa aporta otro dato: signos de que el reloj ha sido varias veces empeñado y desempeñado (4*). Y, en fin, en la chapa interior, hay multitud de rasguños en torno al agujero de la cuerda (5*), que sólo pueden atribuirse al temblor de una mano insegura que ha fallado en sus repetidos intentos de dar cuerda al reloj (6*). De estos datos, así interpretados, se desprenden las siguientes conclusiones: en primer lugar, el maltrato (1*), atribuido a un descuido (2*) que, a su vez, cobra mayor fuerza en razón del valor del reloj (3*), denota el carácter descuidado de su poseedor (7*); en segundo lugar, de los reiterados signos que han marcado el empeño y desempeño del reloj (4*), junto con el conocimiento anterior de que se trata de una herencia paterna (cf. 5, *supra*) y la suposición [“deducción”, según Holmes] de que tan valiosa joya habría de formar parte inicialmente de un cuantioso legado (8*), se infieren los reveses de fortuna de su dueño (9*), con suertes distribuidas en cortos periodos de prosperidad seguidos de largas indigencias (10*); en tercer lugar, de los múltiples rasguños alrededor de la cuerda (5*), atribuidos al temblor y la inseguridad de la mano (6*), cabe concluir que quien trataba torpemente de darle cuerda estaba bebido (11*). Pero ninguna de estas líneas inferenciales nos llevan a uno de los rasgos de su carácter declarados por Holmes al principio: el poseedor del reloj era un hombre poco limpio, muy poco limpio (12*). (12*), sin embargo, puede venir asociado a los otros rasgos descubiertos y establecidos: en particular el descuido (¿desaseo?) y la despreocupación (7*), pero también los cambios de fortuna (9*) —por lo regular, a peor (10*)—, y para colmo la afición a la bebida, en el marco de la

ideología y la moralidad victorianas, vigentes en la cultura británica de las últimas décadas del s. XIX. El código moral victoriano agrupaba en el saco de los vicios las connotaciones negativas de ser un tipo “sucio”, (“desaseado”), “descuidado”, (“mala cabeza”), “dado a la bebida”, “perdedor” —por contraposición a la agrupación virtuosa de las connotaciones positivas de persona “limpia y aseada”, “cuidadosa”, “diligente”, “consciente de sus actos y responsable de sus hábitos”, “con éxito en la vida” ²¹—. Este empaste ideológico cubre los huecos y redondea el perfil de la personalidad del último poseedor del reloj.

No estará de más resumir esta reconstrucción en un esquema gráfico, en el que las flechas indican la dirección que toma la inferencia:



Como en el caso anterior, esta reconstrucción no es la única posible pero muestra, de una parte, la persistencia de ciertas características como el proceder más bien abductivo y la complicidad inferencial entre el descubrimiento y la justificación; de otra parte, algún cambio, por ejemplo su constitución multilineal sin argumentos convergentes, aunque las tres líneas principales —los argumentos conducentes a las conclusiones independientes (7*), (9*) y (11*)— afluyan a una marisma ideológica en la que vendría a confluir la “conclusión” huérfana (12*); y, en fin, también presenta nuevos aspectos sintomáticos. Uno es el peso de la interpretación en la explotación inferencial de los datos y los pasos; por ejemplo, la interpretación de las marcas y los cortes como señales de maltrato por parte del poseedor, al margen

²¹ Estos términos españoles testifican que nuestro léxico siguen recogiendo algunas de estas asociaciones psico-morales de vicios y de virtudes, sancionadas por muestras exteriores de desaprobación y aprobación social, y con las que se suponen emparejados el fracaso y el éxito en la vida.

de cualquier otra posible incidencia, y su atribución a un descuido sistemático, sin consideración de alguna otra causa —por ejemplo, el deseo del primogénito de castigar simbólicamente al padre o descargar sus frustraciones en su legado, aunque este fuera un motivo muy alejado, diríamos hoy, del “imaginario” cultural de la época—. Otro es la mediación de un sesgo que sitúa los cambios de fortuna del dueño del reloj en un plano asimétrico: los tiempos de necesidad son más largos que los de abundancia —suposición que no podría apoyarse en el hecho de que Watson haya recibido justamente el reloj, en vez de una notificación de la casa de empeños—. Pero, al margen de estas y otras puntualizaciones a los usos inferenciales del método “detectivesco-deductivo” de Holmes, su discurso presenta unas dimensiones argumentativas y expresivas análogas a las existentes en el fragmento anteriormente considerado, amén de parecidos propósitos de ganarse el asentimiento de su interlocutor, coronados igualmente por el éxito. A la desafiante pregunta final de Holmes: «¿Ve usted algún misterio en todo esto?», responde un rendido Watson: «Está claro como la luz de día. Lamento haber sido injusto con usted. Debí tener más fe en sus maravillosas facultades».

Es posible que el lector también se sintiera impresionado por el discurso de Holmes la primera vez que leyó el texto —antes de pasar a reconstrucciones y análisis de su trama argumentativa—. No es este un punto irrelevante. Indica las diferencias que pueden existir entre el efecto retórico de una argumentación y su calidad inferencial o su fuerza dialéctica: uno puede resultar superior a la otra —o a la inversa—. Pero también apunta hacia otro aspecto interesante del estudio de la argumentación: tanto la eficacia suasoria o disuasoria de una argumentación, como su calidad o su fuerza discursiva interna, se aprecian mejor en su conjunto y desde un punto de vista holístico. Lo cual no es óbice para que ulteriormente diseccionemos sus supuestos intencionales y discursivos, o su estructura inferencial, con el fin de corroborar o matizar, llegado el caso, nuestro juicio, o con el fin de justificar nuestra apreciación del discurso paso por paso, hilo a hilo. Pero, sea como fuere, habrá que volver luego a una perspectiva global e integrada, holística: el valor, la fuerza y el impacto de una argumentación residen básicamente en la trama y en la situación en su conjunto.

Estas consideraciones sugieren la conveniencia de distinguir entre *argumentación* y *argumentos* —una distinción que ya había aso-

mado inicialmente a propósito del primer acto de la representación del talento de Holmes—. Es, además, una distinción habitual en los usos de “buen / mal argumento” como sinónimos de “buena / mala razón”, o cuando decimos: “Estoy de acuerdo contigo en lo sustancial, pero no me convence tal o cual argumento”.

Un *argumento* vendría a ser una unidad discursiva expresa consistente, por lo menos, en una intención o pretensión argumentativa, una dirección o línea inferencial y los dos extremos conectados mediante ella: una o más premisas por un lado, por el otro una conclusión. Un argumento puede formar parte como (sub)argumento de otro argumento. Una *argumentación* sería entonces una composición multilineal de argumentos —unilineales o convergentes, como ya sabemos—. Siendo así, convengamos en que la representación usual de un argumento, como ejemplar paradigmático de una argumentación, bajo la forma:

<[premisas], nexos ilativos, conclusión>

no deja de resultar harto esquematizada y deficiente, demasiado sujeta a la horma de la relación de consecuencia lógica entre antecedente y consecuente, demasiado alejada de su marco intencional y de sus propósitos argumentativos. Son muy raros los casos —muchos menos de los que daban en pensar los manuales tradicionales de lógica—, en los que una argumentación no pasaría de ser el conjunto unitario de un solo argumento. Ahora bien, en todo caso, una argumentación no se reduce al mero conjunto o suma de sus argumentos. La argumentación no es un agregado ni una serie de argumentos a la manera como una pared se compone de ladrillos, una escalera de peldaños. Pues, por un lado, una argumentación propiamente dicha también cuenta con su propia trama discursiva en la que se integran, reorientan y articulan los argumentos que forman parte de ella, y cuya interrelación salta a la vista, sobre todo, en la argumentación multilineal con argumentos convergentes. Por otro lado, un argumento nítido y aislado no suele ser otra cosa que la punta de un iceberg argumentativo, una porción explícita que emerge sobre un fondo tácito o implícito de intenciones, pretensiones, direcciones inferenciales, estrategias de invención, prueba o convencimiento, propósitos suasorios o disuasorios, trasfondo que a su vez va acusando las corrientes de la interacción discursiva en que se mueve. De ahí les viene el aire

de espectro inanimado o de artificio —construido, por lo demás, a efectos no tanto argumentativos como ilustrativos o didácticos—, que suelen tener las argumentaciones cortadas por el patrón lineal de un solo silogismo (recordemos el ejemplo II de § 1, acerca de la mortalidad de Sócrates).

Pero el punto que acabamos de tocar, los movimientos propios y los inducidos por la interacción discursiva, nos lleva a considerar otros aspectos de la argumentación que apenas despuntaban en el discurso de Holmes, monólogo de un actor que encanta al público según las exigencias del guión: mostrar los poderes del “razonamiento deductivo”.

Veamos ahora otra muestra argumentativa de muy distinto género.

El 29 de agosto de 1983, la sección del correo de los lectores de *Le Monde* publicaba esta carta a propósito de la visita del Papa a Francia: «Me indigna que se pueda lanzar la idea de que los católicos sean los únicos que paguen la visita del Papa. ¿Alguna vez se ha visto que los que no tienen hijos rehúsen pagar para la educación nacional o que quienes no tienen coche rehúsen contribuir al mantenimiento de las autopistas?». Entonces se pidió a unos estudiantes de primer curso, en la Universidad Libre —laica— de Bruselas, glosar o replicar brevemente esta argumentación, proseguir —digamos— la conversación²². Algunas de sus respuestas fueron las siguientes:

- a) «Todo el mundo debe pagar: en efecto, la religión católica, en la medida en que forma parte de nuestra cultura, nos concierne a todos»
- b) «La Iglesia haría mejor empleando todo ese dinero en mejorar las condiciones de vida de los pobres y de la población del Tercer Mundo»
- c) «La argumentación de este lector no es buena: no se debe comparar la educación nacional, que es una cosa fundamental, con la religión, que no sirve para nada»
- d) «Se puede pagar. Al fin y al cabo, el Papa no viene con frecuencia»

²² El experimento tuvo lugar en un curso de C. PLANTIN, cf. sus *Essais sur l'argumentation*. París, Kimé, 1990; las respuestas de los estudiantes vienen recogidas en las pp. 342-343.

- e) «La Iglesia bien puede pagar, ¡es rica!»
- f) «Si el Papa viene en visita oficial, en el marco de una relaciones entre estados, es preciso pagar; en caso contrario, no»
- g) «Todo depende del lugar que ocupe la religión dentro del estado: se habrá de pagar o no según sea el estado, religioso o laico»
- h) «El argumento es malo: de hecho, todo el mundo puede verse obligado a tomar la autopista algún día»
- i) «Todo el mundo recibe una educación. En fin, a los niños los quiere todo el mundo»
- j) «Que paguen los católicos: si esto les parece demasiado caro, que se busquen una religión más barata»
- j) «¿Los gastos de viaje ocasionados por la visita de los jefes espirituales de otras religiones (hebrea, musulmana, budista, moonista ...) deberán correr entonces por cuenta del estado y de la población católica? ¿Estará el lector de acuerdo en pagar en tales casos?»
- k) «Si se hubiera pedido a los no católicos pagar, ¿no habrían aceptado?»
- l) «La comparación de los ateos con la gente “sin” (sin niños, sin coche) muestra bien a las claras los prejuicios de este lector»

Esta gama de respuestas discursivas a un estímulo argumentativo, la carta del lector indignado, muestra claramente la variedad de modos posibles —aquí, por cierto, reales— de entender y de habérselas tanto con una cuestión, como con una argumentación de partida. Recordemos que la cuestión es: cuando el Papa viaja a un país como Francia, ¿deben pagar todos sus ciudadanos los gastos de la visita? El lector, en la carta, da por descontado que así ha de ser hasta el punto de indignarle la propuesta contraria; pero, pensando seguramente en los reacios o en los indiferentes, arguye a través de una analogía positiva del evento con otras dos contribuciones comunes y de un interés público indudable: la contribución a los gastos de la educación nacional —una referencia, quizás, para la gente más sensible—, y al mantenimiento de las autopistas —una referencia, quizás, para la gente de mentalidad más práctica—. Reparemos en que ni las creencias del lector, ni estas expectativas sobre los destinatarios que acabamos de entrever, figuran expresamente en el argumento textual de la carta, aunque se hallen implícitas: un argumento, decía antes, es la punta de un iceberg.

Partiendo de aquí, no estará de más un ensayo de clasificación de las reacciones suscitadas por esa cuestión y por la argumentación analógica del lector. Valga el siguiente esquema:

reacciones más bien congruentes:					reacciones más bien incongruentes:	
en favor	en contra:		reservas		despistes	evasivas
	directas	genéricas				
(a), (d)	(c), (h)	(e), (j)	(f), (g), (k)	¿(m)?	(b), (l)	(i)
[Ésta no es, desde luego, la única interpretación de esas reacciones ni la única clasificación posible. Por otro lado, juzgo esas reacciones congruentes o incongruentes en la medida en que facilitan o no la continuación de la conversación o el progreso de la interacción argumentativa a través de ellas].						

En principio, todas las reacciones congruentes con el tenor de la carta vienen a ser re-actualizaciones discursivas que sitúan la cuestión en nuevos contextos. Por ejemplo, la reacción (d) parece renunciar a las fuertes pretensiones argumentativas de la carta y optar por un argumento débil, entre la disculpa y la condescendencia. A su vez, la otra reacción favorable (a) aduce un argumento que replantea la cuestión en un sentido más general o si, se quiere, más profundo, capaz de reorientar el argumento inicial, amén de salir al paso de posibles objeciones a su analogía. Entre ellas están las objeciones aducidas por (c) y (h): la visita del Papa no es un asunto público comparable a la educación nacional o al servicio de autopistas. Réplicas más genéricas son la alusión a la riqueza de la propia Iglesia (e) o la invitación a que los católicos hagan sus cuentas y carguen con ellas (j) —donde quizás late irónico e implícito el lugar común: “que cada palo aguante su vela”—. En cambio, (f) y (g) plantean los puntos previos de la índole de la visita papal y de la confesionalidad o no del estado agraciado con ella: formulan reservas no tanto al argumento del indignado lector, como a la cuestión y a la orientación que presiden su planteamiento en la carta; también podrían tomar el sentido crítico de denunciar unas situaciones ambiguas (jefe del estado Vaticano-líder religioso, constitución laica-prerrogativas confesionales), o el sentido más neutro de peticiones de información adicional. Se diría que en una línea en parte parecida discurre (k), aunque puede que sus preguntas tengan la pretensión argumentativa de una réplica “ad hominem”, es decir, de una llamada a la coherencia de los católicos o del propio autor de la carta —con esto no estoy diciendo que esta

réplica sea falaz, puesto que no toda argumentación “ad hominem” (a pesar de los catálogos oficiales) constituye una falacia, según podrá ver el paciente lector más adelante, en el cap. 3 sobre las falacias—. He situado (m) en un terreno incierto: a primera vista sería una réplica directa y “ad hominem”, una denuncia de los prejuicios del autor conforme este se expresa en su propia carta; pero la verdad es que la comparación de la gente “sin” con los ateos corre por cuenta del intérprete, al igual que la equiparación entre los que rehúsan pagar la visita papal y los ateos, que podría officiar de mediadora: ninguna de estas interpretaciones tiene respaldo textual y, según todos los visos, el replicante (m) se pasa de suspicaz. Ahora bien, por otro lado, hay intervenciones más claramente incongruentes con la argumentación de partida: unas son los despistes (b) y (l) que parecen ignorar el asunto planteado: no se trata de dar mejor empleo al dinero de la Iglesia —según entiende (b)—, sino al dinero público; y del tenor de la carta se desprende que sufragar los gastos de la visita papal es algo que se ha pedido a todo el mundo, incluidos los no católicos —contra lo que sugiere (l)—, solo que alguna gente ha opuesto reparos. En (b), no obstante, cabría rastrear una crítica de mayor calado a la política eclesiástica de los viajes papales, cuestión que a su vez podría remitirnos a un debate anterior a la discusión sobre quién corre con los gastos. Creo, por último, que (i) se evade de la discusión, bien por encerrarse en un lugar común prácticamente irrelevante en el presente contexto, bien por escudarse tras una fórmula trivial. Pero, en todo caso, hay intervenciones cuyo sentido preciso queda un tanto indeterminado por las limitaciones de la transcripción de la argumentación en textos-argumentos. Volvamos, por ejemplo, sobre la respuesta (d): si le atribuimos un sentido irónico, puede tener una intención crítica en la línea de quienes se oponen a los costosos viajes papales; pero también cabe tomarla como una evasiva cortés dirigida a apagar la discusión. Para salir de dudas, necesitaríamos no sólo los textos o los argumentos de la interacción discursiva, sino los gestos u otras señales de los agentes discursivos en el curso de su argumentación. Puede que, al llegar a este punto, alguien con inclinaciones evasivas o anodinas del tipo (i) dé en pensar o exclamar: “Sí, claro. La argumentación es como la vida misma, ¿sabe Ud.? ¡Como la vida misma!”. Nosotros no vamos a caer en tales pensamientos porque, sin entrar en mayores razones, habremos de

limitarnos dentro del campo de la argumentación a los invernaderos, a los lugares de preservación y cultivo de la argumentación escrita y los textos argumentativos. En todo caso, las transcripciones de los argumentos del lector parisino indignado y de sus estudiosos interlocutores y replicantes, desde Bruselas, nos pueden dar una idea de los movimientos y de los derroteros que puede tomar el curso de una discusión en torno a una cuestión de partida. Un último detalle a este respecto es la existencia de aportaciones productivas e improductivas. Por ejemplo, las intervenciones de (a), por un lado, y de (f) o (g) —e incluso (k)— por otro, son productivas en el sentido de ampliar el foco de la cuestión y de situar la discusión en un plano más básico; las intervenciones (c) y (h) son también productivas, aunque no en el sentido sustantivo anterior sino en otro sentido, digamos, más bien analítico o meta-argumentativo, si bien (c) al pronunciarse sobre la religión también adopta una posición crítica sustantiva. En cambio, unas intervenciones como las de (l) o (i) poco o nada contribuyen a enriquecer la discusión o a mejorar su curso. Por su parte (e) o (j), aunque congruentes a diferencia de (l) e (i), tampoco parecen ser grandes aportaciones a la enjundia o al rigor de la controversia. Así pues, la productividad argumentativa no es una consecuencia inmediata de la mera congruencia discursiva, aunque, desde luego, una intervención incongruente que bloquee o corte la conversación, mal podrá convertirse en una aportación enriquecedora o productiva. En general, cabría decir que son productivos los argumentos que promueven nuevos o mejores argumentos, abren nuevos contextos o trazan nuevas líneas argumentativas, alimentan en suma el desarrollo de la argumentación o el debate en torno a una cuestión. Por el contrario, son improductivos los argumentos que dejan las cosas prácticamente como están, marean la perdiz o acaban con la conversación. A este respecto, puedo adelantar lo siguiente. Una virtud deseable en un buen argumento es la de ser productivo al menos en el sentido de contribuir al desarrollo del debate o de la argumentación en curso. Luego, el mejor argumento no será siempre el argumento más contundente y categórico, el que deja sin habla al interlocutor: “Óigame: después de escuchar lo que voy a decirle, no va a poder ni respirar”. Cosa que, por lo demás, estaría al alcance de cualquier Trabuco (cf. el ejemplo I de § 1).

Antes avisaba de que aquí habremos de limitarnos a considerar la argumentación escrita. Esto es un libro. Sin embargo y sin entrar en el complicado asunto de las relaciones entre la literatura y la vida, podemos encontrarnos ejemplares sumamente ricos, ingeniosos, instructivos, profundos y elevados de argumentaciones plasmadas en tramas de argumentos escritos, con todos sus ribetes lógicos, dialécticos y retóricos. Aunque para ello haga falta aguzar la vista y llegar a entrever lo implícito en lo explícito.

Voy a terminar este capítulo con una espléndida muestra escrita de discurso que no me resisto a traducir: se trata de la famosa propuesta de Jonathan Swift (1729), "A modest proposal for preventing the children of poor people in Ireland, from being a burden to their parents or Country; and for making them beneficial to the Publick". Son varias y diversas las virtudes argumentativas de este discurso, perteneciente al género de la sátira, según el canon literario y, según el canon retórico, al género deliberativo. Un mérito principal, y relevante para el delicado asunto de las relaciones entre lo implícito y lo explícito, es la prueba expresa, deliberadamente lúcida y razonable, de una proposición completamente inadmisibile, irracional, desde los supuestos éticos implícitos. La finura de la trama reside en hacer ver cómo estos se traslucen y resaltan justamente a través de los hilos de la prueba, aunque el éxito de esta estrategia también suponga la inteligencia cómplice del lector. Un mérito añadido consiste en darnos a entender, como lectores inteligentes, que en el mundo de la argumentación también cuentan unos valores tácitos y aparentemente ajenos al tejido mismo del discurso, a su fuerza inferencial y su calidad ilativa, a sus propósitos suasorios explícitos. Son valores que obran por su llamativa ausencia discursiva, pues efectivamente no sólo están implicados sino que vienen fuertemente reclamados por el tema y el contexto del discurso: el problema de los niños indigentes en la depauperada y atropellada Irlanda de las primeras décadas del s. XVIII. En suma, una virtud en la que descansan la bondad y la eficacia argumentativas de "A modest proposal" es, precisamente, establecer la necesidad de atender y de respetar algo, unas metas y valores subyacentes, que la superficie literal de la argumentación hace gala de ignorar en absoluto. Ahí reside uno de los poderes de lo implícito o, si se prefiere, el poder subversivo de ciertas relaciones entre lo dado a entender y lo dicho, y sobre esta base despliega su potencia la ironía.

“Una discreta propuesta para evitar que los niños pobres de Irlanda sean una carga para sus padres o para el país, y para convertirlos en un beneficio público” (Jonathan Swift, 1729)

[El problema]

«Es un triste espectáculo para los que se pasean por esta gran ciudad [Dublín] o viajan por el país ver las calles, los caminos y las puertas de las chozas llenos de una multitud de mujeres mendicantes, seguidas de tres, cuatro y hasta seis criaturas, cubiertas de harapos, que importunan a cuantos pasan cerca pidiéndoles limosna. Estas madres, en vez de estar en condiciones de trabajar para ganarse honestamente el sustento, se ven obligadas a emplear todo su tiempo en deambular de un lado para otro implorando un bocado para su desamparada prole; niños que, según van creciendo, o se vuelven ladrones por falta de trabajo, o dejan su tierra natal para alistarse en España en las filas del Pretendiente, o se venden a sí mismos enrolados con rumbo a las Barbados.

Creo que todas las partes interesadas reconocen que este ingente número de niños en brazos, o colgados de la espalda o pegados a los talones de sus madres —y a menudo a los de sus padres—, constituye una tremenda calamidad añadida al lastimoso estado actual del país. De modo que si alguien pudiese dar con un procedimiento justo, cómodo y barato de convertir a estos niños en miembros sanos y provechosos de la sociedad, se haría tan acreedor a la gratitud general que merecería una estatua como Protector de la Nación. <...>

Por mi parte, tras haber pensado durante muchos años en este trascendental asunto y haber ponderado los diversos planes y proyectos de otros, siempre he hallado en ellos gruesos errores de cálculo. Cierto es que el recién nacido puede alimentarse de la leche materna y de otros alimentos durante un año solar por un valor no superior a dos chelines, cuantía que a la madre le puede proporcionar su ocupación legal en la mendicidad. Pero la cuestión estriba en evitar que los niños menesterosos, justamente a partir del año de edad, sean una carga para todos durante el resto de sus vidas y contribuyan al bienestar general.

Hay otra gran ventaja en mi plan, la de ahorrarse los abortos voluntarios e impedir que las mujeres maten a sus hijos ilegítimos,

practica harto frecuente por desgracia entre nosotros; sacrificios de niños inocentes <... > que deberían provocar, en el corazón más inhumano y salvaje, sentimientos de compasión y de piedad.

[Pues bien, dada una población de un millón y medio de almas en Irlanda, los cálculos hechos en función del número de parejas de baja condición, en razón de las tasas de nacimiento y defunción de niños pobres y en consideración a otras contingencias, dan como resultado:] Hay ciento veinte mil hijos de padres menesterosos nacidos cada año. El problema es, por lo tanto, cómo sacar adelante este número de niños y atenderlos. Lo cual resulta completamente imposible siguiendo cualquiera de los procedimientos hasta ahora propuestos. <...>

Ahora voy a exponer humildemente unos pensamientos que no suscitarán, espero, la menor objeción.

[La propuesta]

Un americano muy enterado, amigo mío de Londres, me ha informado de que un niño sano y bien cuidado es, cuando tiene un año, un alimento delicioso, nutritivo y saludable, ya se tome estofado o ya se sirva asado o hervido o cocido, y no dudo de que valdrá lo mismo servido en pepitoria o guisado como ragú.

Así pues, propongo humildemente a la consideración pública que de los ciento veinte mil niños, ya calculados, se reserven veinte mil para la conservación de la especie, de los cuales sólo serán varones la cuarta parte, que es más de lo permitido al ganado ovino, vacuno o porcino; y la razón estriba en que esos niños rara vez son frutos del matrimonio, circunstancia de la que no se cuida mucho nuestra gente incivil; en suma, un varón será suficiente para cuatro hembras. Propongo que los cien mil restantes, al cumplir un año de edad, se ofrezcan en venta por todo el reino a las personas de calidad y con fortuna, no sin aconsejar siempre a sus madres que les den de mamar en abundancia durante el último mes con el fin de dejarlos rollizos y suculentos para una buena mesa. Un niño dará bien para dos platos en una reunión de amigos. Y cuando la familia coma sin invitados, los cuartos delanteros o traseros harán un plato aceptable.

He calculado que, por término medio, un niño recién nacido viene a pesar veinte libras y que en el curso de un año, pasablemente alimentado, llegará a las veintiocho libras.

Doy por sentado que esta será una comida un tanto cara y, por ende, muy apropiada para terratenientes; señores que, al haber devorado ya a la mayoría de los padres, parecen tener los mejores títulos para hacerlo con los hijos.

También he calculado que el coste de amamantar a un hijo de mendigo —condición en la que cuento a todos los labriegos y jornaleros, más cuatro quintas partes de granjeros—, ronda los dos chelines por año, harapos incluidos, y creo que ningún caballero se quejará de pagar diez chelines por un buen niño rollizo en canal que, como ya he dicho, le dará para varios platos de excelente carne nutritiva para comer ya sea con un amigo, en particular, o ya sea con su propia familia. Así el caballero aprenderá a ser un buen terrateniente y se hará más popular entre sus renteros; la madre, por su parte, sacará ocho chelines de beneficio neto y quedará en condiciones de trabajar hasta el momento de producir otro niño.

Los que sean más ahorrativos —como, debo confesar, demandan los tiempos— tienen también el recurso de desollar el cadáver, pues la piel, debidamente curtida, proporcionará finos guantes para las damas y botines de verano para los caballeros elegantes.

[Respuesta a algunas consideraciones sobre la conveniencia de reservar a los adolescentes para suplir la escasez de carne de venado y digresión sobre otros usos y costumbres].

[Ventajas]

Entiendo que las ventajas del plan que he propuesto son múltiples y evidentes, además de revestir la mayor importancia. Pues, en primer lugar, disminuirá considerablemente el número de papistas, que cada año nos superan por ser los más prolíficos de la nación, amén de ser nuestros más peligrosos enemigos, que se quedan en el país a propósito con la intención de entregar el Reino al Pretendiente. <...>

En segundo lugar, los renteros más pobres tendrán algo de su propiedad que sea valioso y con lo que pagar las deudas o la renta al terrateniente, puesto que el grano, al igual que el ganado, los tienen embargados y el dinero les resulta desconocido.

En tercer lugar, mientras que el coste de la manutención de cien mil niños —de dos años para arriba— no podría bajar de diez chelines por cabeza al año, mi propuesta traería consigo un incremento del

erario nacional en cincuenta mil libras anuales; aparte de los beneficios supuestos por la introducción de un nuevo plato en las mesas de todos los caballeros con fortuna y con gustos refinados del Reino, y por la circulación del dinero entre nosotros mismos, al tratarse de bienes de nuestra propia producción y manufactura.

En cuarto lugar, los progenitores constantes, además de ganar ocho chelines anuales por la venta de sus niños, se verían libres de la carga de mantenerlos después del primer año de edad.

En quinto lugar, este alimento también llevará muchos clientes a las tabernas o casas de comidas, puesto que los taberneros tomarán a buen seguro la precaución de procurarse las mejores recetas para lograr un plato perfecto; y ver, en consecuencia, su establecimiento frecuentado por gente fina, alta y justamente pagada de sí misma por sus conocimientos culinarios.

En sexto lugar, induciría con fuerza al matrimonio, institución que todas las naciones prudentes han fomentado con medidas de recompensa o han reforzado con leyes y penas. Aumentaría el cuidado y la ternura de las madres hacia sus hijos al sentirse seguras de contar con una renta vitalicia <...>. Entonces no tardaríamos en asistir a un honesto esfuerzo de emulación entre las mujeres casadas, para ver quién de ellas era capaz de llevar al mercado el niño más rollizo. Los hombres, a su vez, serían tan afectuosos con sus esposas, durante el embarazo, como lo son con las yeguas, las vacas y las cerdas preñadas, y no estarían prestos a darles golpes y patadas —según es tan frecuente ahora— por temor a provocarles un aborto.

Y aún cabría enumerar otras muchas ventajas.

[¿Inconvenientes?]

No puedo concebir la posibilidad de una sola objeción contra esta propuesta; salvo que se alegue que a resultas de ella se verá disminuir notablemente la población del Reino. Esto lo reconozco sin reservas; más aún, este ha sido uno de los propósitos principales que me han inducido a proponerla. Quiero que el lector repare en que he calculado un remedio para este singular Reino de Irlanda y para ningún otro país que hubiera o pudiera haber sobre la tierra. Que nadie me hable, pues, de otros casos y procedimientos. <...>

En lo que a mí se refiere, después de haberme agotado ofreciendo durante muchos años proyectos vanos, hueros, ilusorios, y desespe-

rando largamente de todo éxito, he dado por fortuna con la presente propuesta que así como es enteramente inédita, también tiene su punto de solidez y de realismo; no implica ningún gasto, sólo pocas molestias; y cae por completo dentro de nuestras propias competencias, de modo que no corremos el riesgo de ofender a Inglaterra. <...>

[No caben otras alternativas. Declaración final de honestidad y altura de miras]

Después de todo, no estoy tan empecinado en mi propia opinión como para rechazar cualquier otra propuesta ofrecida por personas sabias, que pueda estimarse parejamente inocua, barata, viable y efectiva. Pero antes de proponer algo parecido, en contradicción con mi plan y como procedimiento mejor, ruego a su autor o autores que se dignen prestar cuidadosa atención a dos puntos: *Primero*, tal como están las cosas, ¿cómo se las arreglarán para dar comida y ropa a cien mil bocas y cuerpos improductivos? Y *segundo*, hay a lo largo y ancho de este Reino en números redondos un millón de seres con figura humana, cuya subsistencia puede suponer para el erario público un saldo negativo de dos millones de libras esterlinas; cuentan además los mendigos profesionales añadidos a esa masa de granjeros, labriegos y jornaleros con mujeres y prole, que son pobres de hecho; puestas así las cosas, yo pido a los políticos contrarios a mi propuesta, y quizás tan osados que tratan de darle réplica, que antes de nada pregunten a los padres de esos mortales si hoy no considerarían un gran acierto el que hubieran sido vendidos como alimentos al año de edad, del modo que propongo; habiendo evitado así el perpetuo cuadro de calamidades que han tenido que soportar desde entonces, debido a la opresión de sus señores; a la imposibilidad de pagar las rentas por falta de dinero o de ocupación rentable; a la carencia de sustento, sin hogar ni vestidos para protegerse de las inclemencias del tiempo; y, para remate, al fatal destino de condenar a su descendencia para siempre a semejantes o aún mayores miserias.

Declaro, con toda la sinceridad de mi corazón, que no tengo el menor interés personal en la promoción de esta actuación necesaria; no me mueve otro propósito que el bien público de mi país, a través del avance del comercio, la manutención de la infancia, el socorro de los pobres y algún placer para el rico. No tengo niños con los que

pueda proponerme ganar un simple penique; el más joven ha cumplido nueve años y mi mujer ha pasado de la edad de tener hijos».

A riesgo de mitigar el impacto de este espléndido discurso —ojalá no sea así—, habremos de volver la vista desde los niños irlandeses de finales del s. XVIII o, para el caso, desde los niños afganos o centro-africanos de principios del s. XXI, a estas cosas de la argumentación que nos traemos entre manos. Antes decía que la propuesta de Swift es una muestra de argumentación larga y tendida dentro del género del discurso deliberativo. La retórica antigua contemplaba tres géneros de discurso: el judicial, el deliberativo y el epidíctico o demostrativo. Según Aristóteles, el *judicial* miraba hacia lo justo y lo injusto con los ojos de la acusación o la defensa. Hoy diríamos que tiene lugar en una causa abierta para determinar, calificar y juzgar, conforme a derecho, unos hechos atribuidos a una o más personas; discurre bajo las modalidades de la acusación o la defensa, con el fin de dirimir el litigio o el pleito en cuestión ante un auditorio: un juez o un jurado y también, por lo regular, un público asistente; el cine y la televisión lo han convertido en un género popular. El *epidíctico* miraba hacia lo bello y lo vergonzoso, mediante el elogio y la censura. Hoy diríamos que se dirige así mismo a un foro público con el fin de ensalzar las cualidades y virtudes, casi nunca vituperar los defectos y vicios, de una figura conocida o representativa y, por extensión, de un evento singular; los discursos de este género suelen pronunciarse en los grandes momentos de orden personal (celebraciones, honras fúnebres) o de orden social (efemérides, conmemoraciones políticas o culturales, eventos deportivos, etc.); el año 1992 fue, en España, un gran año epidíctico como no se recuerda otro. Y, en fin, el *deliberativo* se orientaba hacia lo conveniente y lo perjudicial por medio del consejo que inducía a la acción o disuadía de ella; pero Aristóteles no podía prever la importancia de este género en las democracias modernas. Hoy diríamos que es un género de discurso propio de las asambleas públicas y de reuniones privadas, como las de los miembros de una comunidad o representantes de una entidad para debatir asuntos de su competencia; a diferencia de los otros, también tiene una notable presencia escrita, e.g. en la página editorial de los periódicos o en ensayos de muy diversos tipos. Versa sobre cuestiones públicas o de interés general para los afectados por un problema. En razón de

estas características, podría considerarse nuestra retórica civil por excelencia. Los discursos deliberativos se mueven, como ya he dicho, entre inducciones a la acción o a la disuasión: exhortan a los oyentes o lectores a tomar una decisión, ante un problema o un caso abierto, en un sentido concreto y preciso, y lo hacen mediante la consideración y el examen ponderado de las razones que obran a favor de tal resolución, frente a otras propuestas posibles o efectivas, o de las razones que obran decididamente en contra. No en vano nuestro *deliberar* viene del verbo latino *deliberare* (“consultar”, “examinar detenida y reflexivamente”, “ponderar”), derivado a su vez de *libra* —no el signo zodiacal, sino una balanza romana—. ¿Cómo se defiende o ataca una propuesta en un discurso de este género? Leamos a los clásicos.

En el manual de Retórica más antiguo que se conserva y que nos ha llegado bajo el falso patrocinio de Aristóteles, se lee: «Hablando en general, la persuasión consiste en el apoyo a ciertas intenciones, discursos o acciones; la disuasión, en la desaprobación de intenciones, discursos o acciones. De acuerdo con esta definición, el que persuade tiene que demostrar que las cosas que él exhorta a hacer son justas, legales, convenientes, nobles, gratas y fáciles de hacer; y, si no, cuando exhorte a hacer cosas arduas, ha de demostrar que son posibles y que es necesario hacerlas. El que disuade de algo debe oponerse a ello por medio de lo contrario, es decir, demostrando que no es justo, ni legal, ni conveniente, ni grato ni posible hacerlo; y si no, que es laborioso e innecesario. Todo hecho participa de ambas perspectivas, de modo que a nadie que sostenga cualquiera de los dos planteamientos le faltará qué decir» (*Retórica a Alejandro*, 1421^b párrafos 3-5, según la edición española de J. Sánchez Sanz. Salamanca, Ediciones Universidad de Salamanca, 1989, p. 48).

Así pues, en orden a persuadir de algo a los demás mediante una argumentación deliberativa, hemos de mostrar en principio que la propuesta defendida o recomendada es viable. En este supuesto, hay otros puntos críticos insoslayables: si nuestro plan envuelve ciertas dificultades, habrá que probar la necesidad de encararlas; en otro caso, habremos de atender a estos tres aspectos sustanciales: la facilidad de llevar el plan a cabo; su conveniencia o la utilidad y el provecho que cabe esperar de su puesta en práctica; los valores y los títulos de legitimidad que lo avalan. Aunque seguramente todos ellos hayan de cuidarse en el complejo curso de una argumentación deliberativa, co-

brarán mayor o menor peso unos u otros no sólo en razón de la índole del problema planteado y de nuestra propuesta al respecto, sino en función de nuestras previsiones acerca de sus destinatarios. En último término, lo que tratamos de inducir o producir en nuestros oyentes o lectores es el convencimiento de que nuestra propuesta viene a ser la única satisfactoria, a la luz de los indicadores mencionados y dadas las circunstancias propias del caso, o resulta por lo menos preferible a cualquier otra opción digna de consideración dentro de ese marco.

El armazón argumentativo de un discurso persuasivo de este género podría seguir entonces un orden metódico como el siguiente:

- a) Nos vemos ante un problema no sólo notorio, sino grave y acuciante.
- b) ¿Qué hacer? He aquí una propuesta de solución o un plan de actuación no sólo viable, sino factible y eficaz, conveniente y aconsejable, justo y valioso.
- c) Entre las opciones posibles o a nuestra disposición, esta es la preferible o la única satisfactoria, según se desprende de la consideración de
 - (c.1) sus indudables ventajas prácticas: produce los resultados deseados y en el grado deseable; puede proporcionarnos incluso beneficios añadidos;
 - (c.2) sus inconvenientes: inexistentes o inapreciables.
- d) Nuestra propuesta es además una opción valiosa, legítima, desinteresada, magnánima.
- e) En conclusión, hemos de adoptar la decisión o el plan propuesto y resolver el problema en el sentido indicado.

A su vez, un discurso disuasorio daría los mismos pasos en sentido contrario:

- (a*) En realidad,
 - (a.1*) no existe tal problema;
 - (a.2*) no es un problema serio o una cuestión urgente en absoluto.
- (b*) La solución o el plan de acción propuesto
 - (b.1*) es inviable, utópico;
 - (b.2*) es ineficaz, aparte de que su ejecución resultaría ardua y costosa.
- (c*) Conlleva muchos más riesgos e inconvenientes que ventajas.

(d*) Se trata de una propuesta perversa, sesgada y sospechosa, mezquina.

(e*) En conclusión, hemos de descartarla.

En casos de confrontación directa, puede que a partir de este punto, en especial cuando el discurso disuasorio insiste en (a.2*), el discurso suasorio haya de tomar un nuevo rumbo, por ejemplo dirigido a prevenir o salvar posibles maniobras de aplazamiento o de suspensión indefinida del plan de acción. También parecerá normal entrar entonces en un proceso de negociación y transacción con miras a encontrar una solución de compromiso o ciertos puntos de equilibrio y acuerdo en aras del interés común mejor o menos malo. Como es sabido, la teoría matemática de juegos ha desarrollado estrategias racionales para diversas situaciones de este tipo y puede que algunas de ellas se presten a extrapolaciones al campo de la argumentación deliberativa²³. Pero por lo regular, en situaciones concretas de actuación e interacción de unos agentes con propósitos o intereses encontrados, no cabe contar con las condiciones de conocimiento y de previsión que suponen esos patrones de “racionalidad”, de modo que un agente

²³ La “teoría de juegos” ha conocido desde mediados del s. XX un notable desarrollo en matemáticas y en investigación operativa. Se aplica a situaciones interactivas diversas (financieras, comerciales, militares, etc.). En todas ellas desempeñan un papel determinante las destrezas estratégicas de los participantes, el nivel de información de cada contrincante sobre las intenciones o pautas de actuación de los demás y los factores de azar. Para algunas de esas situaciones, sujetas a ciertas condiciones, la teoría puede prever un procedimiento que conduce a un buen resultado incluso con independencia de las intenciones y de la actuación del contrario, como la estrategia fundada en el principio “*minimax*”, tendente a asegurar un beneficio mínimo o a limitar las pérdidas a un tope máximo. La teoría también puede mostrar en algunos de esos casos la existencia de puntos de equilibrio en los que coinciden un mínimo y un máximo; sirven así al interés común de los contrincantes que sigan una estrategia de este tipo. Su traslado al campo de la argumentación, e.g. a una negociación, daría lugar al estudio y análisis de las condiciones que permitieran obtener un mínimo de concesiones del contrario dentro de un margen máximo delimitado de concesiones propias, con el fin de procurarnos alguna estrategia “racional” u óptima para orientar la confrontación. Sin embargo, actualmente, parece más plausible dejarse guiar por estrategias inteligentes que conduzcan a ciertos grados compensatorios de satisfacción, en lugar de empeñarse en una estrategia “racional” que prometa la consecución del objetivo absolutamente óptimo. Aquí, lo supuestamente óptimo, lo mejor, puede ser enemigo de lo satisfactorio o lo dado por bueno.

razonable puede verse llevado a reconocer que lo más inteligente, por su parte, es no ser ciegamente “racional” en el sentido de esas teorías de la decisión. En todo caso, tanto en el terreno de la acción como en el de la deliberación, conviene descartar la existencia de soluciones predeterminadas o concertadas únicas, cabales o perfectas, por más que la retórica del discurso deliberativo trate de imponerlas.

Pero apartémonos de cuestiones que nos llevarían demasiado lejos y volvamos a la estructura metódica de la argumentación deliberativa suasoria o disuasoria. Hay manuales sobre la argumentación que han sugerido para la construcción de disertaciones o ensayos académicos una estructura similar a la armadura del discurso deliberativo²⁴. La sugerencia es provechosa en la medida en que ofrece una pauta esquemática de escritura y señala unos puntos dignos de atención: “explique el interés y la importancia del problema”, “formule una propuesta concreta”, “desarrolle su argumentación al respecto destacando o seleccionando el argumento más preciso y contundente, pero sin dejar de anticipar posibles objeciones a su tesis, ni dejar de examinar críticamente otras alternativas”. Pero no estará de más reparar en que, aparte de tratarse de un andador inicial para aprender a moverse por este terreno, el esquema así armado para una deliberación o una disertación no determina ni refleja necesariamente el proceder discursivo efectivamente seguido por una argumentación concreta, ni el orden más adecuado y eficiente para su retórica expositiva. Estas serán cosas que se aprendan con la práctica y con la observación: en el campo de la argumentación, como en otros ámbitos literarios y humanísticos, los buenos ejemplos o las bellas muestras siempre sobrepasan las mejores recetas. En particular, “A modest proposal” de Swift, tanto en su cuidado discurrir literal como en su intención provocadora e irónica y, en suma, en su desgarrada llamada de atención sobre la situación de los niños pobres en Irlanda, sobrepasa con creces el guión esquemático o didáctico de la argumentación deliberativa, aunque en buena parte lo siga —como he procurado indicar al ir marcando y separando las partes del discurso—. El lector tiene ahora la oportunidad de contrastarlos y hacer la prueba.

²⁴ Véase, por ejemplo, A WESTON, *Las claves de la argumentación*, Barcelona: Ariel, 1994, pp 105-111.

Capítulo 2

¿Qué es una buena argumentación?

1. ¿BUENOS ARGUMENTOS O ARGUMENTAR BIEN?

EN atención a lo que llevamos visto, cabe temer que unas preguntas como “¿Qué es un buen argumento?”, “¿Qué es una buena argumentación?”, sean radicalmente ambiguas. Hay motivos para sospechar que late en ellas una raíz de ambigüedad, a saber: tomarán sentidos diversos según cómo se entienda la noción misma de *argumento* y según qué aspecto o dimensión de la *argumentación* se privilegie: según se considere que ésta es ante todo un producto textual, o un proceder interactivo, o un proceso de inducción de ciertas creencias o disposiciones en el ánimo del interlocutor ²⁵.

Veamos este argumento: “Dios es, conforme a la recta concepción de su naturaleza, el ser dotado de todas las perfecciones. Ahora bien, existir es una perfección. Luego, Dios existe.”. Tomado como un texto aislado es una deducción lógicamente concluyente: un argumento no

²⁵ Nótese la diferencia entre “inducción” como *acción o efecto de inducir* (animar, incitar, mover a alguien a pensar o hacer algo) e “inducción” como *argumento* no deductivo en el que las premisas apoyan con mayor o menor fuerza la probabilidad de una conclusión. Este segundo sentido prevalecerá en el contexto del análisis lógico del argumento; el primero, en el de la retórica de los procesos de argumentación

sólo bueno sino “glorioso” —podría decir Humpty Dumpty—. Pero si se aduce con pretensiones de prueba en el contexto de una discusión acerca de la existencia de Dios, es decir como un remedo del famoso “argumento ontológico” de Anselmo de Bec, no pasa de constituir una petición de principio —cuya conclusión se limita a reiterar una de las presuntas perfecciones que definen la divinidad—, para quienes cuestionan la existencia de tal suma de perfecciones o la idea de que la existencia es una perfección; entonces ya no es un argumento tan bueno. En fin, la eficacia o el poder de convicción del “argumento ontológico” mismo resultan problemáticos: el argumento convence a los convencidos —de acuerdo con el diagnóstico de que se trata de una petición de principio—; y si era incontestable para su autor, en el último tercio del s. XI, no ha dejado de verse en entredicho en la historia posterior de la teo-filosofía.

Otra fuente de ambigüedad es la añadida por la calificación de *bueno*. En una de sus acepciones, “bueno” nos remite a la cuestión anterior, viene a significar que algo es auténtico y excelente en su género —e. g. “este es un argumento de los *buenos*” en el sentido de “este es café del *bueno*”—. Pero, además, “bueno” resulta equívoco a través de dos vertientes significativas capitales: por un lado, según veíamos, es *bueno* lo que tiene bondad en su género, aquello que reúne de forma satisfactoria las cualidades exigibles a su naturaleza; por otro lado, es *bueno* lo que resulta apto, útil o a propósito para algo. La alternancia de ambos sentidos se muestra en conversaciones como esta:

«-“No te pierdas el respeto”, o algo así, recomendaba Gracián: he ahí un buen consejo.

-¿Bueno para qué?

-Bueno en sí mismo».

Así que volvemos a encontramos con dos viejos conocidos que ya se habían presentado en la aproximación inicial a la argumentación y que ahora retornan en la consideración de la *bondad* de un argumento: el planteamiento que gira en torno a su calidad propia o interna como constructo discursivo; el que prefiere fijarse en su eficacia o rendimiento externo como instrumento de persuasión o disuasión.

Para colmo, la evaluación de la bondad argumentativa, especialmente en su dimensión discursiva interna, envuelve consideraciones normativas y prospectivas, es decir consideraciones acerca de cómo

deben ser los buenos argumentos y criterios que permitan discernir ante un eventual candidato si efectivamente será un buen argumento. Estas directrices diferencian la evaluación de la bondad de otras estimaciones, como la determinación de si algo es blanco o negro; y su singularidad aumenta si se añade la posibilidad de que la evaluación proceda en términos graduales y comparativos, por contraste con disyuntivas categóricas, e. g. la de si un número entero es par o impar. En los casos citados contamos con datos básicos y objetivos dentro de un espectro —«nunca lograrás, querido Slipper, que lo blanco se vea negro»—, o con criterios definitorios de clases disjuntas —un número entero es par si es múltiplo de 2 y es impar en otro caso—. Dentro de la argumentación, en cambio, no parece haber una demarcación neta de clases similares, dadas o definidas, para colocar a la derecha todos los buenos y a la izquierda todos los malos argumentos. Reparemos, en fin, en que su ausencia no es achacable solo a la falta de una providencial teoría de la argumentación, sino a la índole de la pregunta: ¿qué es un *buen* argumento? Pregunta en la que, insisto, se mezclan las ambigüedades del “ser *bueno*” con las normas y valores que gobiernan la *bondad*, como aquello que sería lo debido en un *buen* argumento, y con las directrices que pueden guiar nuestra actuación cuando queremos argumentar *bien* en vez de hacerlo mal.

Hoy, estas dificultades conviven de hecho con una proliferación de criterios de identificación positiva o de distribución relativa de los buenos y malos argumentos. Si bien generan problemas conceptuales de definición y determinación, y a través de ellos ponen en evidencia la situación de relativa orfandad teórica por la que atraviesa nuestro análisis de la argumentación, no parecen excluir en principio la viabilidad de propuestas discriminatorias, al menos en ciertos casos —y aun clases de casos— concretos, de modo análogo a como un fino catador de vinos puede distinguir una buena añada de otra mala e incluso informarnos de cómo distinguirlas, sin necesidad de haber cursado un máster en enología. Por otro lado, siguiendo con esta analogía, también en la argumentación tienen importancia el lugar de cultivo y la denominación de origen, es decir, también hay campos discursivos que demandan consideraciones específicas de bondad y eficacia argumentativas, no extrapolables luego a otras regiones. Por ejemplo, cabe suponer que unos argumentos como los trascendentales, acerca de las condiciones de posibilidad de algo dado por cierto, o como la

refutación de una tesis por regresión al infinito, sólo se dan, bien o mal, en filosofía; mientras que otros argumentos, como las deducciones axiomáticas de las propiedades o de las relaciones entre los elementos de una estructura abstracta, tienen su lugar natural en matemáticas, y otros, como los que descansan en la existencia de precedentes, en medios jurídicos, y así cabría seguir señalando ejemplares peculiares en diversos campos especializados de discurso. Todo esto redundaría en la dificultad de avanzar un conjunto definido, unívoco y comprensivo de las condiciones que ha de satisfacer *el buen* argumento, o una batería de criterios efectivos por los que nosotros podamos en todo caso reconocerlo. Pero, una vez más, nada de esto nos impide confiar en nuestra lucidez o en nuestra competencia para saber a qué atenernos en determinados dominios, aunque al cambiar de campo tengamos que cambiar de código y de registro. Así, en el dominio de la deducción lógica, por ejemplo, un argumento o es válido o es inválido según que la conclusión se siga lógicamente, o no se siga, de las premisas. En otros muchos dominios, por el contrario, será imposible evaluar la calidad o la fuerza de un argumento como no sea al trasluz de las atribuibles a otro argumento mejor o peor opuesto: esto es lo que suele ocurrir cuando nos movemos por el terreno dialéctico de la argumentación plausible, mundo que descarta el “todo o nada” para quedarse con el “más o menos”. Pero, en general, además de las luces naturales o del sentido común —según algunos, no tan compartido—, y de la competencia adquirida por nuestro cultivo de un determinado campo discursivo, tampoco nos vendrán mal las propuestas y los criterios avanzados por los teóricos de la argumentación. No sólo hay casos de evaluación sutil, complicada o difícil; también hay cuestiones sofisticadas y dimensiones del análisis de la argumentación que pasarían inadvertidas para unos ojos ingenuos. Dejemos que sea entonces la teoría —no la fuerza— quien nos guíe.

Así pues, en este capítulo adoptaré una estrategia de aproximación parecida a la que he seguido antes, en el primero, al hilo de las orientaciones teóricas disponibles, en particular las tres tradicionales y más características: la *lógica* o *analítica*, la *dialéctica*, la *retórica*. Tómense las tres, con sus posibilidades y limitaciones respectivas, no solo o no tanto como posturas escolares e irreconciliables, sino más bien como programas de investigación y de discriminación acerca de qué sea o pueda ser un *buen argumento* o, según veremos al pasar de

la lógica a la dialéctica, un *argumentar bien*, desde ciertos supuestos y en determinados terrenos. Este será al menos mi punto de mira. Pues la perspectiva que más gustaría no es una de estas tres, en particular, sino una que fuera capaz de integrarlas y de contemplar la bondad lógica de un argumento en el marco de la calidad dialéctica y la eficacia retórica de la argumentación correspondiente, y en orden a un buen hacer o a un saber desenvolverse en situaciones conversatorias y discursivas de prueba, confrontación, discusión, etc. Esta es, a mi juicio, la teoría lúcida y comprensiva de la argumentación de la que andamos necesitados.

Ahora bien, como no podré someter los tres programas a un examen exhaustivo, dado el crecimiento exponencial de la literatura en torno a ellos, aquí me contentaré con revisar algunos planteamientos sintomáticos para detenerme en unos puntos o aspectos que me parecen especialmente ilustrativos.

2. EL PUNTO DE VISTA LÓGICO SOBRE LOS BUENOS ARGUMENTOS

2.1 La trama y la urdimbre del argumento²⁶

Vayan por delante unas nociones y convenciones preparatorias. Comunicamos e intercambiamos información mediante determinados tipos de actos de habla a los que corresponden como unidades gramaticales las oraciones declarativas o asertivas. Un *enunciado* es una unidad lingüística con pretensiones declarativas en este sentido; por ejemplo, el enunciado “está nevando en Z” informa de —esto es, significa y afirma— que ahora nieva en dicho lugar. El significado o contenido informativo de un enunciado suele llamarse “proposición” en lógica. Se supone que una *proposición* es el significado de uno o más enunciados que quieren decir lo mismo (v.g. “nieva”, “cae la nieve”, “il neige”, “it snows”), amén de ser el objeto de nuestras actitudes epistémicas de duda, creencia, suposición, conocimiento, etc. (v.g. “creo que nieva”, “dudo que nieve”, “sé que nieva”, “sospecho que nieva”). Convengamos entonces en que una *proposición* es la unidad de información contenida en, o transmitida por, un enunciado repre-

²⁶ Véanse, por ejemplo, los ensayos de J. CORCORAN, “Argumentaciones y lógica”, *Ágora*, 13/1 (1994), 27-55, y J.M. SAGÜILLO, *El arte de persuadir*. A Coruña, Ludus, 2000.

sentativo de un posible conjunto de enunciados que quieren decir lo mismo. Si, en efecto, sus pretensiones declarativas se cumplen, la proposición es verdadera; si no se cumplen, es falsa. Si efectivamente nieva, la proposición de que nieva es verdadera; si no nieva, es falsa. Desde antiguo se ha dicho: una proposición es verdadera si declara que es lo que es, o que no es lo que no es; es falsa, si declara que es lo que no es, o que no es lo que es. (Hoy también se habla de *verdad* en términos de coherencia teórica o de éxito práctico, o por referencia a una escala de grados de cumplimiento de una proposición.) El ser verdadera o falsa ha sido siempre el atributo más importante de la proposición. Según una metáfora popular, así como un enunciado sería el vehículo de expresión de una información, una proposición sería la portadora de uno de estos dos valores veritativos: o la verdad o la falsedad.

En filosofía de la lógica se discute si la portadora de la verdad o la falsedad es una enunciación concreta o la oración enunciativa o la proposición. También se discute si hay que atenerse únicamente al par de valores excluyentes: verdad / falsedad, o si habría que admitir otros valores intermedios o indeterminados. Son discusiones en las que no voy a entrar aquí.

Si la propiedad más importante de una proposición es la verdad o la falsedad, la relación entre proposiciones que ahora más importa es la relación de *implicación* o su conversa, la relación de *consecuencia lógica*—: α implica β —o β es consecuencia lógica de α — si y solo si toda la información que pueda contener β se halla contenida en α . Así, no puede ocurrir que α sea verdadera y β sea falsa, pues si esto ocurriera la información falsa de β estaría contenida en la información verdadera de α , de modo que α portaría una información verdadera y falsa a la vez, lo cual es imposible. De ahí se derivan dos principios: (i) la preservación de la verdad del antecedente de la relación en el sentido de que toda proposición implicada por —o consecuencia lógica de— una proposición verdadera, es verdadera; y (ii) la remisión de la falsedad del consecuente de la relación en el sentido de que toda proposición que implique —o tenga como consecuencia lógica— una proposición falsa, es falsa. Una imagen popular es la metáfora SEUR o del “correo certificado”: una relación de implicación o de consecuencia asegura el transporte de la verdad que porta el antecedente hasta

el consecuente, según el principio (i), o de la falsedad remitida por el consecuente hasta el antecedente, según el principio (ii).

Dados estos supuestos, un *argumento* viene a ser una unidad discursiva con pretensiones de prueba en la línea de (i) —o de contraprueba, en la de (ii)—. Corcoran lo define como un sistema compuesto por un conjunto de premisas, una conclusión y una cadena de razonamiento entre ambos extremos. Según esto, todo argumento tiene una trama semántica y una urdimbre pragmática y epistémica —discursiva y cognitiva—. La trama semántica es un sistema formado por un conjunto de proposiciones en calidad de premisas, digamos el conjunto {P} —que, por lo demás, podría constar de una única premisa—, y por una proposición en calidad de conclusión, digamos C. En relación con esta trama o base semántica, el atributo más relevante de un argumento es la *validez* o la *invalidéz*: un argumento es válido si y solo si {P} implica C, de modo que no es posible que sus premisas, {P}, sean en conjunto verdaderas y su conclusión, C, sea falsa; en otro caso resulta inválido —sin paliativos ni medias tintas—. Valga esta condición como un criterio intuitivo de convalidación o invalidación de argumentos: un argumento es válido si y solo si el conjunto de sus premisas implica su conclusión. El criterio resulta operativo a través de un test tan eficaz como la publicitaria “prueba del algodón”, la prueba de la contradicción: un argumento es válido si y solo si la conjunción —o la aserción conjunta— de sus premisas y de la negación de su conclusión da como resultado una contradicción expresa. De donde se obtiene este “recurso casero” de invalidación: para establecer la invalidéz de un argumento dado, probemos a imaginar una situación en la que efectivamente se da o es cierto lo que dicen sus premisas pero, en cambio, no se da o no es cierto lo que dice su conclusión; si tal situación, real o meramente imaginaria, es una situación posible, dicho argumento es inválido.

Por ejemplo, el argumento A_1 : “Esto es rojo; luego, esto tiene un color” es válido, pues la predicación “x es rojo” implica “x tiene un color” y nunca podrá ocurrir que algo sea, en verdad y al mismo tiempo, rojo e incoloro, puesto que la atribución de tener color está incluida analíticamente en la atribución de tener un determinado color. El argumento A_2 : “Esto tiene color; luego, esto es rojo” es, por el contrario, inválido; la información sobre el carácter meramente coloreado de algo no incluye la información sobre tal o cual color, de

modo que si el objeto en cuestión fuera —digamos— azul, la premisa sería verdadera y la conclusión falsa.

Veamos ahora “la prueba del algodón”, la prueba de la contradicción. En el caso de A_1 , una aserción del tenor: “Esto es rojo, pero no tiene color” sería una franca contradicción. Nada podríamos reconocer en el mundo que fuera así y la declaración misma no sería informativa en absoluto. Por el contrario, en el caso de A_2 , la aserción “Esto tiene color, pero no es rojo” podría ser no sólo informativa sino verdadera: hay multitud de situaciones reales —y por añadidura otras muchas simplemente posibles— en las que algo tiene otro color que el rojo.

Ahora bien, la validez que importa en una perspectiva lógica no es esta validez analítica propia de un argumento como A_1 , donde la información concreta que porta la conclusión viene conceptual o analíticamente incluida en la información que aportan las premisas y la relación de implicación media entre ellas a través de sus particulares significados. La validez que interesa aquí es un atributo formal; por lo tanto, no es una propiedad de un argumento dado, sino una característica de una clase de argumentos de la misma forma lógica. Así pues, la determinación de la forma lógica de los argumentos y, por ende, su traducción a un lenguaje lógico son pasos previos y necesarios para una apreciación cabal de su validez o invalidez. En otras palabras, si A es un argumento concreto, en un contexto y una situación de conversación dadas, el veredicto sobre su validez o invalidez supondrá su extracción de dicho marco y su traslado a un nuevo escenario, el propio del lenguaje lógico L que determina su forma lógica. Se supone que este traslado mantiene cierta correspondencia entre la gramática básica del argumento original A y la sintaxis de su versión en L , amén de preservar sus rasgos semánticos formalmente relevantes, de modo que la versión sea un trasunto de A ; pero la finura de la traducción suele importar menos que la determinación precisa de la (presunta) forma lógica de A y su adecuación a los fines del análisis, pues de lo que se trata es de mostrar *la* estructura lógica que —o *tanta* estructura como— sea pertinente a ese respecto.

En este punto conviene hacer un inciso —al margen de los pasos seguidos por nuestros mentores sobre el terreno lógico, Corcoran y Sagüillo—, para despejar posibles equívocos. A veces se ha pensado que la lógica es la ciencia o la disciplina pura de la razón, un espejo

formal en el que se reflejan las relaciones entre pensamientos o entre proposiciones; con más frecuencia se ha dicho que los términos específicamente lógicos son términos vacíos o neutrales temáticamente y, así, pueden operar sin distorsiones en cualquier ámbito discursivo. De ahí se ha supuesto la universalidad y la neutralidad de oficio de un lenguaje lógico, la capacidad del análisis lógico para filtrar inocuamente, como el cristal la luz del sol, ciertas relaciones —entre proposiciones— subyacentes en cualquier contexto lingüístico concreto. En todo caso, se da en imaginar que un lenguaje lógico no es un nuevo contexto, no es otro idioma ni otro discurso, sino algo así como el denominador común de todos los contextos discursivos en los que obran las unidades y relaciones formales relevantes. Esta es una imagen falsa —imagen y falsedad en la que incurren los que propalan la idea de que el lenguaje lógico viene a ser una estructura profunda del discurso quizás en la creencia de que la lógica depara una especie de teoría generativa del razonamiento—. Es, peor aún, una imagen que induce a error: a confundir un lenguaje lógico con un diccionario. Son los diccionarios los que recogen y definen usos en cualquier contexto, sin constituir por sí mismos un nuevo lenguaje o un nuevo contexto, sino catálogos neutrales; pero un lenguaje lógico no es un catálogo neutral de formas lógicas, sino un “idioma” aparte y un nuevo contexto discursivo, provisto de un régimen gramatical propio. Por lo demás, el interés de los lenguajes lógicos tampoco estriba en ser archivos o registros de los usos de la razón, sino en facilitar el control efectivo de la producción de conjuntos posiblemente infinitos de fórmulas bien formadas —y, con ello, la determinación efectiva de las formas lógicas pertinentes—, a partir de un conjunto definido de símbolos y de un conjunto finito de reglas de formación de expresiones lingüísticas. En suma, el análisis lógico, antes que ser una abstracción o una presunta explicitación de lo implícito en nuestros usos lingüísticos comunes, es una traducción y una reinterpretación en otro lenguaje, una representación en otro escenario, aunque esto no le impida hacernos ver también qué estamos diciendo y qué se sigue de lo que decimos, sobre todo cuando el decir queda fijado en un *texto*.

Salvado este inciso, prosigamos desde el punto de la validez lógica o estructural en que nos habíamos desviado. Ahora ya contamos con un correlato formal del criterio intuitivo de validez por implicación: diremos que A es un argumento válido si y sólo si sus premisas com-

ponen el antecedente de una relación de consecuencia lógica cuyo consecuente es la conclusión. Lo diremos a sabiendas de que entre un antecedente, α , y un consecuente, β , formalizados en L , media dicha relación si y solo si no hay ninguna transformación de α y de β en unas formulaciones respectivamente equiformes, α' y β' , tal que α' pudiera ser verdadero y β' falso según el régimen semántico de L .

Supongamos que L es un lenguaje estándar de la lógica de conectores de enunciado, sujeto al acostumbrado régimen veritativo funcional de evaluación o asignación de valores de verdad y falsedad, y que las formulaciones ' p ' y ' $p \& q$ ' están bien formadas en L . Supongamos también que A es un argumento compuesto por un antecedente $\alpha = p \& q$, y por un consecuente $\beta = p$. Entonces, A es lógicamente válido puesto que ' p ' es consecuencia lógica de ' $p \& q$ ': no hay evaluación en la que un enunciado de la forma ' $p \& q$ ' pueda ser verdadero y un enunciado de la forma ' p ' falso. Una muestra informal de un argumento válido de la forma de A sería este notable descubrimiento de un lógico estoico allá por el s. III antes de nuestra era: «Es de día y Dión pasea; luego, es de día». También aquí funciona la “prueba del algodón”, la prueba de la contradicción: toda aserción de la forma: ' $(p \& q) \& \neg p$ ' constituye una contradicción; y, en particular, una aserción como “Es de día y Dión pasea, pero no es de día” resulta contradictoria, es imposible que —en un lugar determinado— sea de día y que a la vez no lo sea.

A partir de ahí, según nuestros lógicos, entra en acción un nuevo principio, el principio de la *forma*: dos o más argumentos con la misma forma lógica son todos ellos válidos o todos ellos inválidos —la validez, recordemos, es atributo formal de una clase de argumentos—. De donde se desprenden a su vez dos directrices complementarias. Una directriz formal de convalidación: si A es un argumento válido, todo argumento de la misma forma lógica que A , en L , es un argumento válido, está convalidado. Más una directriz formal de invalidación: A es inválido si hay algún argumento A^* de su misma forma, en L , tal que siendo verdaderas todas sus premisas, su conclusión resulta o podría resultar falsa. A^* es un *contra-argumento* de A , en L , y se dice que, en general, la forma de un argumento es inválida si admite un contra-argumento. Estas directrices suelen aprovecharse a efectos heurísticos: para convalidar toda una clase de argumentos válidos, basta convalidar un ejemplar o un representante de la misma forma

lógica; para invalidar un argumento o toda una clase de argumentos, determinados por su forma, basta hallar un contra-argumento de esa misma forma lógica.

Consideremos, por ejemplo, el argumento A_3 : “Todo lo existente tiene una causa; luego hay una causa de todo lo existente”; bajo algunas variantes fue bastante popular en tiempos de credulidad en la existencia de una Causa primera o última, en todo caso única y común, de todas las cosas que venían a ser o existir. Incorpora el sistema ‘<{P}, C>’, donde ‘{P}’ se reduce a una sola premisa: “Todo lo existente tiene una causa”, y ‘C’ es la conclusión: “hay una causa de todo lo existente”. La marca ilativa “luego” indica (la pretensión de) que C es una consecuencia lógica de P. Pues bien, ¿es A_3 un argumento lógicamente válido? Veamos.

Para facilitar su traducción o formalización en términos de nuestra lógica estándar de la cuantificación, A_3 podría esquematizarse como sigue: “Para todas y cada una de las cosas que existen, hay algo que es su causa, sea ello lo que fuere; luego, hay algo que es la causa de todas y cada una de las cosas existentes”, esto es: “para todo x hay algún y tal que y es causa de x; luego, hay algún y tal que, para todo x, y es causa de x”. La premisa significa que cada cosa existente tiene alguna causa propia, aunque esta no sea precisamente la misma para todas; la conclusión significa que hay algo que es justamente esto, una causa de todas las cosas. Tras esta adaptación informal preliminar, A_3 podría adoptar la forma:

$$\forall x \exists y (Cyx) \rightarrow \exists y \forall x (Cyx).$$

Según las directrices de convalidación e invalidación, para que A_3 sea válido, es preciso que lo sea también cualquier otro argumento de esta misma forma. Consideremos, por ejemplo, A_3^* : “Todo círculo tiene un centro —su propio centro—; luego, hay un centro de todo círculo —hay algo que es el centro (común) de todo círculo—”. Salta a la vista que la premisa es verdadera —en la geometría euclidiana, por definición—, mientras que la conclusión resulta falsa, por lo menos en cualquier mundo en el que sea posible trazar dos o más círculos no concéntricos, en un mundo euclidiano sin ir más lejos. Por lo tanto, A_3 no es un argumento válido. Más aún, como A_3^* es un contra-argumento respecto de la forma lógica expuesta al principio, esta forma es inválida. Así pues, el argumento A_3 queda invalidado.

Los manuales suelen mencionar otra razón de la invalidez de A_3 menos general y más ilustrativa de su caso: A_3 incurre en una permutación ilegítima del prefijo de cuantificadores ' $\forall x \exists y$ ' al prefijo ' $\exists y \forall x$ ', es decir, en un cambio no consecutivo del dominio gobernado por ' $\forall x [\exists y \dots]$ ' al gobernado por ' $\exists y [\forall x \dots]$ '.

Si la forma lógica de un argumento es el resultado de su formalización en un lenguaje lógico L , la *convalidación* hace descansar la validez del argumento sobre las propiedades del sistema deductivo correspondiente a L . Tres virtudes muy apreciadas son la *consistencia*, la *suficiencia* y la *decidibilidad*. Hoy sabemos que si un sistema lógico deductivo es *consistente* o *correcto*, no permitirá derivar en él una conclusión falsa de unas premisas verdaderas, conforme a sus respectivas formalizaciones e interpretaciones en L ; que si es *suficiente* o *completo*, permitirá derivar cualquier conclusión verdadera de las debidas premisas, en los mismos supuestos de formalización e interpretación; y que si es *decidible*, permitirá dictaminar efectiva y mecánicamente, ante cualquier conjunto de premisas y cualquier presunta conclusión, si esta conclusión es consecuencia o no de esas premisas, en los mismos supuestos. También es bien sabido que solamente gozan de estas tres virtudes los sistemas lógicos más elementales, como el sistema estándar de la lógica de conectores de enunciados; pero, a los efectos de la convalidación, basta que el sistema sea consistente para garantizar la validez de los argumentos válidos formalizados en su lenguaje, virtud que se supone al alcance de cualquier sistema *lógico* que se precie de serlo.

¿Pasa lo mismo con la invalidación? ¿Dispone también de una cobertura lógica sistemática? Hay investigaciones, marginales aún, en tal sentido: el de construir una lógica de la *anticonsecuencia*. Pero la directriz de invalidación antes declarada no deja de presentar ciertos problemas tanto en sí misma, como en relación con el criterio intuitivo de convalidación e invalidación que habíamos avanzado al principio.

Recordemos a este respecto el ejemplo anterior A_1 intuitivamente convalidado en razón de que la proposición "esto es rojo" implica la proposición "esto tiene color". Esquemmatizado el argumento como una composición condicional de dos enunciados, 'si esto es rojo, entonces esto tiene color', revestiría en el lenguaje de nuestra lógica estándar la forma enunciativa: ' $p \rightarrow q$ '; esquematizado en términos más finos,

‘si del objeto *a* se dice que es rojo, entonces del objeto *a* se dice que tiene color’, podría revestir la forma predicativa: ‘ $Pa \rightarrow Qa$ ’. Pues bien, ninguna de la dos resulta válida pues cualquiera de ellas se enfrentaría a contra-argumentos del tipo A^*_1 : “esto es par, luego es impar”, en los que la mediación de una relación de consecuencia entre la premisa y la conclusión está absolutamente descartada. Por lo tanto, A_1 se vería intuitivamente convalidado y formalmente invalidado: una asimetría que no estaría de más aclarar y justificar. Pero la condición formal y la directriz asociada de invalidación también se ven ellas mismas en dificultades. Pues bien puede ocurrir que un argumento dado, al revestir diversas formas en un lenguaje *L* —según acabamos de ver—, resulte formalmente convalidado bajo una de ellas y bajo otra invalidado; por ejemplo, todos los silogismos tradicionales contraerían formas inválidas en nuestra lógica de conectores de enunciados. Así que la condición misma de que un argumento es inválido si tiene una forma inválida o susceptible de contra-argumentos, habría de matizarse o explicarse en algún sentido, bien en el de suponer que todo argumento cuenta con una forma lógica única o paradigmática, a la que en definitiva deberá atenerse el análisis, o bien en el de suponer que si el argumento presenta alguna forma válida todas las demás devienen irrelevantes.

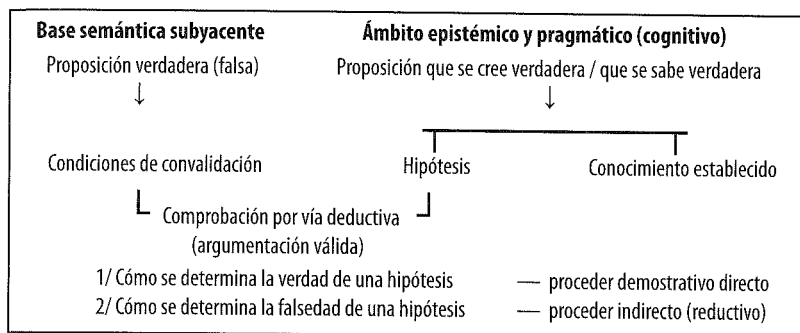
Sobre esta base lógica semántica, los argumentos propiamente dichos tejen una urdimbre cognitiva²⁷. Pues nuestros argumentos, según la presente perspectiva lógica, son típicamente medios de transformar nuestras creencias u opiniones en conocimientos y de establecer a partir de lo que ya conocemos nuevos conocimientos, en particular por la vía de la deducción. En suma, su modelo o paradigma de argumentación consiste en una idea clásica de prueba con raíces harto familiares. De Platón procede la noción de *conocimiento* como opinión verdadera y razonada (argumentada); de Aristóteles, a su vez,

²⁷ Cabe señalar que la propia noción de implicación o de consecuencia lógica, en términos informativos, ya sugiere una proyección cognitiva: si la información dada en el antecedente incluye toda la existente en el consecuente, es razonable pensar que un agente epistémico capaz de reconocer cabalmente la verdad de la información primera, podrá reconocer en ella la verdad de la segunda. Ahora bien, la justificación de esta posibilidad y el éxito mismo del reconocimiento no son cuestiones semánticas, sino epistémicas.

el programa de establecer a partir de lo conocido otros conocimientos seguros mediante pruebas deductivas, silogismos demostrativos. Así pues, la heurística anterior de la convalidación se ve coronada con una apodíctica epistémica de la justificación por demostración. Sin embargo, esta misma vía deductiva también conduce a dos tipos de investigación metódica en torno a las llamadas “hipótesis”: proposiciones que creemos verdaderas, aunque no sepamos aún si en efecto lo son. El camino para establecer la verdad de una hipótesis seguiría el método marcado por el principio semántico de que toda proposición implicada por una proposición verdadera, es verdadera: según esto, habría que convertir la hipótesis en la conclusión de un argumento convalidado cuyas premisas ya se reconocieran como verdaderas. Es el camino ordinario de las pruebas deductivas directas de una proposición. Por otro lado, el camino para establecer la falsedad de la hipótesis seguiría el método complementario marcado por el principio de que toda proposición que implique una proposición falsa, es falsa: según esto, habría que añadir la hipótesis a un conjunto de premisas que se saben verdaderas y tratar de obtener a partir del nuevo conjunto de premisas, como consecuencia, una conclusión obviamente falsa; dado que esta falsedad no podría atribuirse al conjunto inicial de las premisas reconocidas como verdaderas, tendría que recaer sobre la hipótesis añadida. Una aplicación de este procedimiento consiste en llevar o reducir la hipótesis en cuestión, —sea por ejemplo “hay un número primo mayor que todos los otros primos”—, a una situación palmariamente imposible porque de la asunción tentativa de la hipótesis se deduciría, en consecuencia, una contradicción o un absurdo lógico —e.g. “si hubiera un número primo mayor que todos los otros primos, también habría otro número primo mayor que ese mismo número”—. La reducción de una proposición *H* al absurdo puede representar, en determinados supuestos, la demostración de la contraria *H**: “la serie de los números primos es infinita” (cf. el proceder de Euclides, *Elementos*, libro IX, 20).

Llegados a este punto, la articulación de esta urdimbre cognitiva sobre la trama semántica de base podría sintetizarse como sigue:

Supuesto semántico: toda proposición es o verdadera o falsa.



Un balance sumario de la contribución del punto de vista lógico a la cuestión que nos ocupa, *¿Qué es un buen argumento?*, puede arrojar estos pares de resultados: dos rasgos característicos de su tratamiento de la argumentación; dos contribuciones precisas y decididas; dos limitaciones típicas.

Los rasgos mencionados son: 1/ La reducción de la argumentación a un conjunto o una serie de argumentos y del argumento mismo a un cuerpo de proposiciones que hace descansar sobre una base semántica sus pretensiones de prueba. 2/ El relieve de las atribuciones semánticas de verdad y falsedad (en el caso de las proposiciones) y de validez e invalidez (en el caso de los argumentos), sobre cualesquiera otros aspectos lingüísticos, y el relieve de los estados de creencia y conocimiento y de las pretensiones de prueba, sobre cualesquiera otras intenciones o actitudes del agente discursivo.

Las contribuciones positivas son: 1' / La determinación de una noción básica e inequívoca de *buen argumento* en términos como estos: toda deducción lógicamente concluyente y epistémicamente cogente, demostrativa en suma, es un buen argumento. Los buenos argumentos han de contar entonces con premisas que se saben verdaderas y con un nexo consecutivo reconocido, amén de ser lógicamente válidos. De donde se desprende que serán *malos* argumentos los que adolezcan de falsedad en las premisas o de falta de perspicuidad ilativa, o sean lógicamente inválidos, no concluyentes. 2' / La determinación de unos criterios metódicos de convalidación e invalidación de posibles candidatos a buenos argumentos, así como la justificación sistemática de los poderes de la convalidación por referencia a algún sistema lógico formalizado —dando por supuesto, como es habitual, que un sistema lógico ha de ser por lo menos consistente o correcto—.

Las dos limitaciones nacen, a su vez, una de su peculiar manera de tratar con la argumentación, la otra de su traducción y mediación formal del argumento: 1''/ Las argumentaciones, lejos de ser formas discursivas de conversación, vienen a consistir en textos de monólogos, a través de los cuales el agente discursivo obra como un portador impersonal de pretensiones de prueba y de recursos deductivos que en todo caso ha de vérselas a solas con sus facultades y procesos racionales frente a la verdad o al mundo. 2''/ Los argumentos, extraídos y alejados de su medio discursivo original, vienen a ser trasuntos de pruebas traducidas a un lenguaje lógico, menos hecho para la comunicación interpersonal y contextual que para el análisis canónico de textos; lenguaje que, en aras de la precisión y de la generalidad formal, les impone sus propias categorías sintácticas y su propio régimen semántico.

De estas limitaciones no se sigue que el tratamiento lógico de la argumentación sea una labor sin sentido o un artificio arbitrario. Al margen de su utilidad probada en determinados dominios teóricos —especialmente aquellos que entienden por una *teoría* un sistema de proposiciones cerrado bajo la relación de consecuencia lógica—, puede responder a determinadas cuestiones y propósitos de análisis. La diferencia con la argumentación ordinaria no estriba entonces en la falta de intención o dirección, ni en la ausencia de un contexto discursivo o un escenario. La diferencia puede consistir en que sus cuestiones y propósitos no son de primer orden, acerca de si una proposición es verdadera o falsa o de si algo es o no es realmente el caso, sino de segundo orden, por ejemplo acerca de la validez de una clase de argumentos o de una pauta de deducción.

En la segunda mitad del s. XII, los lógicos medievales empezaron a discutir el concepto de consecuencia y la cuestión derivada de si ciertas pautas de inferencia consecutiva resultaban legítimas y aceptables, o no. Una pauta sospechosa era el principio “adamita” de la escuela del Pequeño Puente de París: «de una proposición imposible se sigue cualquier otra proposición», después popularizado en la formulación no modal: «de una proposición contradictoria se sigue cualquier otra». Si este principio es legítimo, convalidará argumentos de apariencia tan bizarra como: “Sócrates corre y Sócrates no corre; luego, tú estás en Roma”. En el s. XIV, un autor incierto, en un texto que nos ha llegado atribuido a Duns Scoto, desplegó esta demostración:

«*Sócrates corre y Sócrates no corre; por consiguiente, tú estás en Roma*. Se prueba porque de dicha copulativa (*Sócrates corre y Sócrates no corre*) se sigue formalmente cualquiera de sus partes [regla I]. Entonces, reservada la parte *Sócrates no corre*, se arguye desde la otra parte así: *Sócrates corre; por consiguiente Sócrates corre o tú estás en Roma*, puesto que de cualquier proposición se deduce formalmente la disyunción de ella misma con cualquier otra [regla II]. Y además se sigue: *Sócrates corre o tú estás en Roma; pero Sócrates no corre* (según la parte que fue reservada); *por consiguiente, tú estás en Roma*. Lo cual está probado por la regla de que la consecuencia que discurre desde una disyunción y la contradictoria de una parte (de dicha disyunción), hasta la otra, es válida [regla III]».

El propósito de este argumento no es establecer que alguien esté en Roma, ni siquiera bajo la rara condición que se cierne sobre Sócrates. El propósito del argumento es convalidar formalmente un argumento concluyente y con él la pertinente forma argumentativa (deductiva) y, a través de esta, una pauta de deducción debatida, resolviendo el argumento en una serie de pasos autorizados o convalidados por ciertas reglas lógicas no discutidas, a saber: (I) la regla de simplificación que autoriza a deducir de una composición copulativa uno cualquiera de sus componentes; (II) la regla de adjunción que, dado un aserto, permite componer una disyunción de este aserto con cualquier otro; (III) la regla del llamado “silogismo disyuntivo” que, dadas una disyunción y la negación de uno de sus componentes, autoriza la conclusión del otro. El sentido de la prueba viene a ser: si uno acepta la legitimidad de las reglas (I), (II) y (III), como patrones de consecuencia válida, deberá aceptar una legitimidad pareja de la pauta en cuestión: «de una proposición contradictoria se sigue cualquier otra», puesto que discurre formalmente con arreglo a ellas y, en cierto modo, las sintetiza. Por lo demás, el curioso escenario romano y los personajes habituales en las representaciones lógicas medievales (como el socorrido Sócrates) forman parte de la utilería que los lógicos medievales tenían a su disposición para referirse a las formas lógicas mediante proposiciones triviales. En suma, las pruebas lógicas de convalidación pueden tener las trazas argumentativas de una dirección y de un propósito inferencial, dentro del contexto de una discusión y en un marco propio y normado. Otro cantar será el asunto de si tales trazas permiten a las pruebas o a las reglas lógicas

ejercer como tribunal supremo de apelación en cualquier otro marco o cualquier otro contexto. Siguiendo con la consideración de la pauta de marras, en los debates cotidianos es mucho más frecuente tomar una contradicción como un error o un descuido, o como un desmentido propio, que tomarla como una licencia para traer a colación cualquier otra proposición, venga o no venga a cuento.

Los rigores formales y demostrativos del punto de vista lógico sobre la validez e invalidez del argumento pueden suavizarse o relajarse de varias maneras sin abandonar esta perspectiva de análisis. Pueden relajarse si adoptamos alguna lógica deductiva más sensible o liberal que la lógica estándar; o también si ampliamos el concepto clásico de consecuencia de modo que nos permita cubrir casos de inferencia “revisable” o “por defecto”, y convalidar argumentos que procedan con arreglo a patrones como este: “conocida la verdad de las premisas P, se concluye C en ausencia de pruebas o elementos de juicio que la contradigan”. Por ejemplo, conociendo el pensamiento y el estilo de Aristóteles, así como otros datos y detalles acerca del tratado *Sobre las líneas indivisibles* y en torno a la cultura matemática de su medio y de su época, concluimos que no es una obra de Aristóteles, mientras no dispongamos de nueva información que lo desmienta. Este procedimiento, por añadidura, abriría el campo de la argumentación a la simulación informática y a los llamados “sistemas expertos”. Pero, hoy, sigue siendo más frecuente suavizar los rigores formales y demostrativos extendiendo la consideración de la validez e invalidez de un argumento al ámbito más general de su corrección e incorrección, de acuerdo con las pretensiones inferenciales que manifieste (deductivas, inductivas, abductivas, etc.) y en atención a ciertas relaciones y atributos semánticos de sus componentes. En este sentido, algunos manuales se refieren a una corrección “formal”, correspondiente a la validez lógica desnuda, y a una corrección “material”, que se corresponde con la índole del nexo existente entre las premisas y la conclusión del argumento y añade la condición de que las premisas sean verdaderas. Si se acepta esta convención, el argumento A_1 contemplado al principio: “Esto es rojo; luego, esto tiene un color”, no sería una deducción formalmente válida sino correcta materialmente en virtud de la relación conceptual analítica que mantienen sus extremos. En cambio, el argumento B_1 : “la compañía aérea W ha tenido en los tres últimos meses una tasa de accidentes

de vuelo superior a la media anual de todo el tráfico aéreo; luego, es muy improbable que W sufra otro accidente en su próximo vuelo” sería una previsión inductiva probabilística incorrecta —aunque la premisa fuera verdadera—, pues al tratarse de sucesos independientes, lo ocurrido en vuelos anteriores no determina —según se pretende— la mayor o menor probabilidad de lo que ocurra en el próximo vuelo. Mientras que si los datos sobre la compañía W son ciertos, el argumento B_2 : “He de viajar a Z; pero a Z sólo se llega por avión y la única compañía que vuela a Z es la compañía W; así que habré de tomar un vuelo de W”, con ser un argumento mucho menos tranquilizador que B_1 , es un razonamiento práctico correcto.

Ahora bien, el punto de vista lógico y la concentración de su mirada tanto en la constitución asertiva de la argumentación como en ciertos criterios internos de bondad del argumento, pueden ser bastante más ricos y generosos. Veamos una muestra de su magnanimidad en el uso de las pruebas como paradigmas o modelos argumentativos, muestra tan magnánima que parece representar un giro de la mirada hacia otro horizonte más abierto o, incluso, un asomarse a la perspectiva dialéctica.

2.2 Un giro de la mirada en torno a la bondad del argumento ²⁸.

Partamos de una noción de argumento congruente con una suposición capital del punto de vista lógico, a saber: todo argumento es una suerte de prueba. Diremos que A es un argumento sólo si consiste en una serie de aserciones aducidas en apoyo de otra aserción que trata de dar respuesta a una cuestión planteada, teórica o práctica. ¿Qué podremos decir luego acerca de su posible bondad?

Tras avanzar algunas observaciones juiciosas sobre las respuestas convenientes al respecto, reflexivas y abiertas, y descartar la identificación de los buenos argumentos con los argumentos lógicamente válidos o con los eficaces retóricamente —incluidos los referidos a una eficacia normativa racional en situaciones ideales de diálogo—, Pereda se embarca en la empresa de formular algunas condiciones de la bondad interna o propia del argumento. Para empezar, se supone

²⁸ Consideremos la propuesta de C. PEREDA, “¿Qué es un buen argumento?”, *Theoria*, 11/25 (1996), 7-20.

que esta bondad es pertinencia: lo que se aduce o arguye se refiere a la cuestión o el problema planteado. Además, hemos de reconocer ciertas presunciones en calidad de reglas de procedimiento en el curso de la argumentación, relativas a las aserciones integrantes del argumento. Así, habremos de suponer que tales aserciones son inteligibles o comprensibles, guardan un compromiso con la verdad y tienen una dimensión de valores, de modo que resultan contribuciones valiosas y oportunas en el contexto dado para el logro de los objetivos de la argumentación, objetivos centrados en el problema de origen o la cuestión pendiente de resolución. Implícitamente se da por descontado que estas presunciones propias de las aserciones componentes también lo serán del argumento por ellas compuesto.

Sobre estos supuestos, puede proponerse una primera formulación de la bondad de un argumento: [I] A es un buen argumento en relación con el problema P si y solo si A satisface las presunciones de comprensión, verdad y valor con respecto a P. Esto no constituye un criterio efectivo de identificación de los buenos argumentos, pero indica los puntos a los que deberíamos dirigir la atención cuando pretendiéramos evaluarlos, es decir señala qué aspectos habría que considerar en especial para estimar el grado de bondad relativa de un argumento, y en consecuencia también puede darnos pistas sobre cómo, o sobre dónde, vendría a fallar un argumento malo o menos bueno.

Ahora bien, los buenos argumentos, al menos los que se mueven en el plano del discurso teórico o intelectual, son instrumentos de conocimiento y como tales también deben contar con ciertas virtudes epistémicas. Las virtudes epistémicas vienen a ser conductoras sistemáticas de la verdad y, en tal sentido, cabe estimar que una vía o un medio es más virtuoso que otro si de modo sistemático conduce más a la verdad que este otro, con lo que obtenemos una nueva pauta de evaluación de la bondad relativa de un argumento. Virtudes epistémicas notables son, en todo caso, la coherencia interna y la externa —i.e. con respecto a otros conocimientos conexos con el tema planteado—. Otras virtudes más o menos relevantes según los casos son la contrastabilidad empírica, el poder explicativo, el poder prospectivo. Ni que decir tiene que estas virtudes tampoco constituyen unos criterios precisos, fijos y generales —pueden entrar en conflicto entre sí, pueden violarse con éxito en algunas aventuras de obtención de

nuevos conocimientos o de desarrollo del conocimiento disponible—; no son en ningún caso claves o garantías de acierto epistémico. Sin embargo, propician un segundo concepto reflexivo y gradual de la bondad del argumento: (II) A es un buen argumento con respecto al problema P si y solo si en su caso se satisfacen las condiciones de: (i) *comprensión* —e. g. mediante la satisfacción de pruebas de traducción, paráfrasis, etc., del sentido de las aserciones—; y (ii) *verdad*, bien en el sentido de su coherencia interna y su congruencia externa —con los conocimientos disponibles al respecto—, o también en el sentido de su contrastabilidad empírica si la cuestión lo pidiera; así como se aprecia (iii) la dimensión de *valor* —e. g. a partir de señales o datos sobre su significación y sobre su pertinencia, procedentes de noticias históricas, científicas, etc.—. (II) no llega a suplir la ineficiencia definitoria de (I), pero no deja de apuntar una vez más directrices e indicios para tratar con los puntos críticos de la comprensión, la verdad y el valor de los buenos argumentos. Así pues, a la hora de hacer balance, podemos apreciar tres contribuciones positivas al análisis de los buenos argumentos: por un lado, su llamada de atención hacia unas condiciones e indicaciones internas que han de guiar nuestro juicio; por otro lado, su reconocimiento de que la bondad argumentativa es una cuestión estimativa y de grado —por contraste con las referencias a la validez que descansan en procedimientos metódicos y categóricos de convalidación—; y, por último aunque seguramente en primer término, su vindicación de la pertinencia discursiva en relación con el objeto de discusión dado o planteado: todo buen argumento, amén de contar con las virtudes discursivas y epistémicas que lo acrediten como bueno de suyo, también ha de ser bueno para aquello a lo que se dirige o a lo que responde, por ejemplo para dilucidar o para dirimir el problema en cuestión.

Esta atención a una cuestión abierta en el contexto de una discusión es ya un rasgo característico de la perspectiva dialéctica de la argumentación. Y en este sentido, el planteamiento comentado parece moverse del punto de vista lógico o metodológico sobre las pruebas al punto de vista dialéctico sobre el debate de problemas. Pero Pereda también parece detenerse, como Moisés, ante la tierra prometida: pues una discusión, antes que ser el ejercicio de alguien a solas, envuelve una confrontación interactiva entre diversos agentes discursivos o diversas propuestas. El monólogo de un buen argumento,

incluso en el contexto de la prueba, no es más un fragmento dentro del marco de una discusión que discurre a varias bandas y sigue un curso sensible a los avatares de la conversación. La pertinencia de las alegaciones en relación con la cuestión debatida continúa siendo un punto crítico, como también lo es la estimación gradual del valor de su contribución. Pero, ahora, este grado de acierto es un grado mayor o menor de plausibilidad, la cual en todo caso no es una cualidad propia del argumento solitario sino que se deriva del contraste o de la comparación, en el marco discursivo dado y en orden a la cuestión planteada, entre los argumentos aducidos en favor de una posición y los aducidos o aducibles en contra, aspecto que remite a una dinámica interna de la discusión. En esta nueva perspectiva dialéctica emergen, por añadidura, otros nuevos aspectos. Son aspectos relativos no sólo a la explicitación de lo implícito y a la re-actualización del estado de la cuestión, sino a la disposición de las intervenciones mismas, como el punto capital de la distribución de la carga de la prueba (¿a quién corresponde dar razón de qué?), en función de las presunciones de partida, y sus desplazamientos según el rumbo que vaya tomando la argumentación. La dialéctica de la discusión, en suma, no es una mera sucesión o acumulación de monólogos.

¿Qué podemos sacar en limpio de estas exploraciones lógicas o analíticas en torno a la idea del *buen* argumento? Nos devuelven por lo menos algunas nociones que aún suelen circular por los manuales sobre la argumentación, como las siguientes.

Un argumento es *formalmente correcto* si el nexo que vincula sus premisas a su conclusión consiste en una relación de consecuencia lógica reconocida o reconocible, es decir, convalidable. Un argumento es *materialmente correcto* si el nexo que vincula sus premisas a su conclusión, aunque no consista en una relación de consecuencia lógica, se atiene a los criterios metodológicos de adecuación inferencial que sean aplicables en su caso, según se trate de una implicación analítica, una inducción, una abducción, un razonamiento por defecto, un razonamiento práctico, etc. También suelen calificarse de “correctos materialmente” los argumentos formalmente correctos con premisas verdaderas; pero creo que este residuo de una antigua nomenclatura puede prestarse a confusión con otra denominación hoy en alza, la de “argumento sólido”. Un argumento se considera *sólido* si, además de ser correcto formal o materialmente, sus premisas se saben verdaderas

o están suficientemente acreditadas. Al argumento sólido formalmente correcto, lógicamente válido, podemos llamarlo *concluyente*, de modo que toda demostración propiamente dicha sería una prueba deductiva concluyente²⁹. Pues bien, esta *solidez* tiene en la perspectiva lógica y metodológica habitual el carácter de una condición necesaria —a veces considerada incluso suficiente— del buen argumento.

Todas estas apreciaciones suponen implícita o tácitamente varias referencias de orden pragmático. La corrección, sin ir más lejos, solo por derivación y en un sentido traslaticio se dice de los argumentos; en principio, no es atribuible sino a las acciones o a la conducta de un agente capaz de proceder de acuerdo con unas reglas, criterios o convenciones —e. g. decir que un dibujo es *correcto* es una metonimia para significar que alguien lo ha dibujado *correctamente*, según las normas o conforme a un modelo—. Parejamente, la apreciación de esa corrección deberá correr por cuenta de alguien, sea el propio agente o un observador en el papel de juez calificado para ello. Y, en fin, la acreditación de las premisas, en la que también descansa la solidez del argumento, hace referencia no sólo a un código de reconocimiento público y compartido —y por lo tanto, a una comunidad epistémica que lo practica y mantiene—, sino a un trasfondo común de creencias y conocimientos, a un determinado marco discursivo. El punto de vista lógico parece eludir estos presupuestos y compromisos pragmáticos. Por un lado, descarta el punto intencional de la corrección; no contempla lo que hace alguien o cómo lo hace, sino lo hecho: el producto fijado de una vez para siempre como un texto autónomo. Por otro lado, neutraliza las presencias personales o sociales del agente, del observador-juez, de la comunidad epistémica: todos ellos cristalizan en un sujeto racional cualquiera, es decir, en cualquier sujeto que sea competente para seguir los dictados de la razón —y, si fuera el caso, los de la experiencia o los de la ciencia—, y esté dispuesto a atenerse a ellos por encima o al margen de cualquier otra consideración. Esta doble y curiosa operación de descarnar (el ejercicio de) la razón para

²⁹ Reparemos en que estas calificaciones son afines a las aplicadas a las pruebas o a los elementos de prueba (“pruebas sólidas”, “prueba concluyente”): lo cual puede ser otra señal de la afinidad entre la idea de argumento y la idea de prueba que prevalece en la perspectiva lógica sobre la argumentación.

reencarnarla en un sujeto racional cualquiera, es una licencia —en parte analítica, en parte retórica— consentida en lógica.

Las versiones más comprensivas y refinadas incluyen otros aspectos sustanciales para la evaluación del argumento. Añaden la consideración capital de su pertinencia en relación con una cuestión planteada y con la posición o la tesis adoptada al respecto, el objeto de la argumentación o de la prueba, de modo que un argumento sólido ha de ser también oportuno y pertinente para aspirar a ser un buen argumento. Además, estiman relevantes otras virtudes y valores discursivos y cognitivos, como la fiabilidad o la productividad epistémica o el valor probatorio del argumento en su dominio. Y, en fin, no aspiran a definir el *buen* argumento, sino a proporcionarnos indicadores al respecto.

3. EL PUNTO DE VISTA DIALÉCTICO Y LA BUENA ARGUMENTACIÓN

El punto de vista dialéctico introduce dos giros capitales con respecto al punto de vista lógico. En principio, el paisaje contemplado no es el de la prueba, ni el de la demanda cognitiva de *buenos* argumentos como pruebas, sino el de la discusión que se entreteje en torno a una cuestión, con las variantes de tipo y variaciones de género reconocibles en este ámbito: desde el debate académico o la vista de una causa jurídica hasta la querella o la disputa personal, pasando por la deliberación o la negociación; o desde la argumentación plausible hasta las cuestiones de calificación o denominación —e.g. “¿los hechos son calificables de *homicidio* o de *asesinato*?”—. En segundo lugar, dentro de este paisaje, el foco de atención se dirige a los procedimientos de interacción argumentativa y, allí, las miradas se centran en los papeles correspondientes a los participantes, las convenciones y normas que rigen su confrontación, los recursos disponibles, el curso seguido por el debate, etc. De modo que lo que importa no es tanto la bondad de tal o cual argumento, de tal o cual intervención, como el buen curso y el buen fin de la argumentación. Más aún, por lo regular, la calidad relativamente buena o mala, o incluso falaz, de un argumento dado dependerá de su valor como respuesta a un argumento opuesto y del sentido de su contribución a la suerte de la argumentación.

Así pues, la perspectiva dialéctica descarta de entrada dos supuestos básicos del punto de vista lógico anterior: (a) el *individualismo monológico*, según el cual cada argumento o, para el caso, cada argumentador ha de rendir cuentas por sí solo de sus pretensiones discursivas y cognitivas ante algún tribunal impersonal —una serie de condiciones más o menos efectivas—; (b) el *objetivismo textual*, según el cual lo que realmente importa a los efectos de análisis y evaluación de la argumentación son los argumentos entendidos como productos u objetos textuales relativamente autónomos.

Sin embargo, los méritos del punto de vista dialéctico sobre la argumentación residen seguramente menos en lo que soslaya que en lo que resalta. En particular, dos aspectos salientes a esta nueva luz —ya mencionados en el capítulo anterior— son la dinámica de la correlación interna entre la mayor o menor plausibilidad de los alegatos enfrentados en una discusión y la distribución de la carga o de la responsabilidad de la prueba entre los participantes. Ambos aspectos, además de introducir una dimensión interactiva, obligan a una caracterización más fina de las proposiciones o los alegatos aducidos bajo la denominación genérica de “premisas” en orden a una conclusión.

Consideremos, por ejemplo, la argumentación plausible, un campo desbrozado por el viejo maestro, Aristóteles, y que recientemente ha vuelto a merecer la atención debida. No hace necesariamente referencia expresa a un punto en discusión, pero en todo caso versa sobre cuestiones discutibles y a partir de consideraciones más o menos dignas de crédito en un marco discursivo dado. Por otro lado, entre esas consideraciones o “premisas”, ahora será conveniente distinguir las asunciones, aserciones, presunciones y presuposiciones en razón de sus diversos cometidos y responsabilidades.

Una *asunción* es una suposición táctica o provisional, en todo caso explícita, como la introducida por “supongamos que ...” para invitar a un punto de partida o a un escenario posible; no comporta responsabilidad de prueba, de modo que por lo regular carecería de sentido pedir una justificación u oponerle otra suposición opuesta.

Littlewood, el matemático de Cambridge, contaba esta anécdota de sus años escolares. El profesor empieza planteando un problema de cálculo en los términos convencionales:

«— Supongamos que el número de huevos es x ...

— Pero, señor —interrumpe un alumno—; perdón, señor, ¿por qué no y , en lugar de x ?».

Salvo mejor opinión, no parece que este alumno sea un alevín de filósofo inquisitivo, sino simplemente alguien que ignora el sentido de las asunciones de este tipo en matemáticas.

Una *aserción* es, en cambio, una proposición o una propuesta decidida que trae consigo un compromiso expreso con lo propuesto, así que corresponde al proponente la carga de la prueba: la responsabilidad de dar razón de ella o responder a objeciones en contra y, en el caso de no conseguirlo, la disposición a retractarse o desdecirse de ella. Una *presunción* es a su vez una proposición o una propuesta avanzada por el proponente como una suerte de compromiso común o como una proposición digna en principio de crédito; si no es rechazada por el oponente, se supone aceptada por ambas partes en el curso de la argumentación; si el oponente la rechaza, entonces sobre él cae la carga o la responsabilidad de probar o justificar su oposición.

Una presunción jurídica, quizá más cacareada que practicada, es la presunción de inocencia: toda persona acusada de un delito es inocente en principio y hasta que no se demuestre lo contrario. De modo que al acusador corresponde la prueba de la comisión del delito, no al acusado la prueba de su no comisión. Según esto, las argumentaciones que se fundan en alegatos del tenor de: “Ud. tuvo ocasión de hacerlo y, de hecho, lo hizo (e.g. copió el examen, falsificó el documento, asesinó a su jefe, ha colaborado con terroristas...), ¡ demuéstreme que no tengo razón!”, desplazan indebidamente la responsabilidad de la prueba y son, al menos, capciosas, si no descaradamente falaces. Una consideración parecida se extiende a las proposiciones negativas, en general, con arreglo a la máxima jurídica «probat qui dicit, non qui negat»: el que sostiene un cargo es quien ha de probarlo más allá de la duda razonable, no el que lo niega. Son las afirmaciones las que han de hacer frente por lo regular a sus compromisos en este sentido, no las negaciones o las protestas correlativas, máxime en aquellos contextos en los que la prueba de un cargo o de una tesis positiva se desplaza hasta hacerla descansar sobre la imposibilidad de llegar a probar su negación: «El hombre de Atapuerca creía, naturalmente, en otra vida más allá de la muerte. ¿O acaso puede Ud. probar que no?».

En fin, una *presuposición* es un supuesto previo e implícito que el proponente también considera compartido y liberado del peso de la prueba, como la asunción, pero no invita ni apunta a un curso futuro de la argumentación, sino que obra desde el pasado y como un antecedente tácito que forma parte del marco dado de discusión.

No es extraño que las presuposiciones se presten a equívocos o pongan en un brete al interlocutor que las haya pasado por alto antes de que se manifiesten en algún momento de la conversación. La argucia de la pregunta múltiple, cargada o capciosa, que parece demandar una respuesta inequívoca y simple, es una muestra tradicional de lo primero: “¿Ha dejado Ud. de robar a todo el mundo?”. Como muestra de lo segundo valga esta conversación que Groucho Marx, invitado a una elegante cena, mantiene con la señora sentada a su lado en la mesa:

«-¿Se acostaría Ud. conmigo por un millón de dólares?

— Pues claro que sí —contesta la señora entre indulgente y divertida.

— ¿Y qué tal por diez dólares?

— Pero, bueno —se indigna la señora—. ¿Quién se ha creído Ud. que soy yo?

— Eso ya ha quedado claro. Ahora estamos discutiendo el precio»
(*Una noche en la ópera*).

Dejando a un lado la asunción y la presuposición ³⁰, triunfos respectivamente de lo explícito y de lo implícito, y en tal medida liberadas de la carga de la prueba, veamos los casos sometidos a ella, el de la aserción, que la hace recaer sobre el proponente, y el de la presunción, que la hace recaer sobre el oponente. La aserción viene a comportarse del mismo modo en todo contexto: salvo que adquiera un uso irónico, comporta siempre una intención declarativa y un compromiso verídico del emisor, del que éste habrá de dar cuenta y razón si el interlocutor las pide. La presunción puede presentar a su vez una tipificación interesante en ciertos marcos dialécticos de argumentación y en calidad de proposición “endoxástica” o plausible, más o menos digna de crédito.

³⁰ En el análisis lógico, la presuposición toma otros sentidos también ligados a su obrar implícito. Se dice, por ejemplo, que una proposición dada β *presupone* otra proposición α si la verdad de α es una condición necesaria para la atribución de verdad o de falsedad a β .

3.1 El caso de la argumentación plausible

Según nuestra guía de campo, los *Tópicos* de Aristóteles, son proposiciones u opiniones plausibles [*éndoxa*] las que así se lo parecen a todo el mundo, o a la mayoría de la gente o a unas pocas personas acreditadas o dignas de crédito³¹. Esta consideración luego se extiende a otras proposiciones asociadas a las primeras bien por analogía; e.g. «si es plausible que haya una ciencia de la gramática, por todos reconocida, también será plausible que haya una ciencia de la música»; bien por correlación, e.g. «si es plausible favorecer a los amigos, conforme al sentir común, también será plausible perjudicar a los enemigos»; bien por remitirse a un conocimiento experto, e.g. será plausible lo que un experimentado médico estime así en el ejercicio de su profesión. (Estos ejemplos también son aristotélicos). En todo caso, la plausibilidad no es un atributo semántico de una proposición —como lo sería la verdad o pudiera serlo la probabilidad—, sino una atribución pragmática: es plausible lo que creen o sostienen ciertos tipos de gente. La plausibilidad viene asociada entonces a actitudes doxásticas típicas, es decir a opiniones o creencias mantenidas por todo el mundo, o por la mayoría, o por unas pocas personas dignas de crédito. Tampoco se trata de una actitud proposicional individual o subjetiva: *plausible* no es lo que así le parece a alguien o a cualquiera, sino el parecer que cuenta con cierto respaldo social o cierta acreditación pública. En segundo lugar, es una atribución gradual dentro de una franja de opiniones o proposiciones más o menos plausibles, donde esas referencias a todos, a la mayoría y, en fin, a las personas acreditadas, componen una especie de escala descendente de grados de plausibilidad, perspectiva que cobra mayor importancia por la posibilidad de contrastes o conflictos de parecer entre unas y otras

³¹ El término '*éndoxon*' tiene en Aristóteles un doble sentido similar a nuestro "digno de crédito". Califica a las personas con buena reputación: ilustres, renombradas, acreditadas; pero, dentro de la dialéctica, se aplica también a las opiniones o sentencias admitidas o aceptadas y, en suma, plausibles. Esta asociación entre el crédito que merece o recibe una persona y el crédito que merece o recibe una opinión, reviste hoy especial interés en determinados usos argumentativos, como el que se remite a la opinión de un experto o de una autoridad. Puede verse una introducción al planteamiento aristotélico y a su proyección actual en L. VEGA, "*Tà éndoxa: argumentación y plausibilidad*", *Éndoxa*, 1 (1993), 5-19.

instancias. «Cuando la opinión mayoritaria entra en conflicto con la opinión de un sabio —sentenciaba un antiguo comentador de Aristóteles—, lo que le parece bien a la mayoría es más plausible.» En esta perspectiva, también cabe decir que la plausibilidad relativa de la opinión más respaldada contrasta con una implausibilidad correlativa de la menos respaldada. Más aún, según todos los visos, el propio Aristóteles asume tácitamente en ocasiones cierta correlación entre los grados de plausibilidad e implausibilidad asignables a una proposición y a la proposición contraria. De ahí se desprendería una directriz como esta. Supongamos que α es una proposición plausible y que α^* es la contraria: entonces, α será tanto más / menos plausible (o implausible) según que α^* sea tanto más / menos implausible (o plausible respectivamente). La directriz tiene el interés de relacionar la atribución de plausibilidad a una proposición y, por extensión, al argumento que la aduce como premisa, con la que cabe atribuir a una opinión —o a la parte— contraria, de modo que la evaluación de una presunción, y del argumento que en ella descansa, quedará un tanto indeterminada mientras no se compare y aquilate con la correspondiente a alguna postura opuesta. Ya estamos lejos del foco lógico de atención sobre el *buen* argumento, de su concentración en un producto <premisas, razonamiento ilativo, conclusión> solitario o autónomo.

La importancia de la correlación sube de punto si se repara en que el marco de la argumentación plausible es justamente lo que Aristóteles considera por antonomasia *dialéctica*: argüir es, dentro de este marco, entrar en un proceso de confrontación discursiva acerca de una cuestión debatible sobre la base de proposiciones plausibles, en el que las actitudes básicas pro y contra de los participantes están representadas por dos personajes, un proponente y un oponente, cuyos papeles traen consigo la organización y distribución de los recursos, las tareas y las responsabilidades de ambas partes. Así pues, no extrañará que en dicho marco el buen argumentar —argüir *bien*— sea prioritario con respecto a los *buenos* argumentos. Según Aristóteles, argumentará bien, en general, el que obtenga su conclusión de las premisas más familiares y plausibles o, al menos, de las que sean tan plausibles como el caso permita. En términos más pendientes de los papeles (proponente / oponente) que toca desempeñar a los agentes discursivos, cabe decir que argumenta bien el oponente que sabe poner en dificultades al proponente hasta llevarlo a desdecirse

o contradecirse, y lo hace bien el proponente que sabe sostener su posición sin incurrir en estas suertes de inconsistencia interna ³².

Llegados a este punto, nos encontramos con un criterio aristotélico de corrección como el siguiente [C_A]: El que argumenta correctamente trata la cuestión debatida sobre la base de premisas que no son menos plausibles que la conclusión pretendida; en otro caso procederá de modo incorrecto (cf. por ejemplo *Tópicos*, 160^a19-21, 161^b19 ss.).

El criterio [C_A] parece a primera vista bastante sensato: nuestros análisis de la argumentación suelen estar presididos por la idea de que nadie, en la conclusión, podrá sacar algo más o mejor que lo puesto en las premisas —idea quizás ligada a la imagen de la transmisión del contenido que preside nuestra visión de la relación de consecuencia—. Pero este criterio no deja de chocar con una observación también razonable del propio Aristóteles: dice que si hubiera que probar algo a partir de dos premisas que parecen ambas acertadas, pero una más que otra, puede ocurrir que lo probado llegue a parecer más acertado que cualquiera de ellas (*Tópicos*, 162^a19-20).

Veamos un argumento plausible con sabor de época. El argumento discurre a partir de las premisas: (α) la tierra no tiene movimiento de traslación perceptible —según mantienen todos los sabios, filósofos y astrónomos en general—; (β) la tierra está situada en el centro de la esfera del cosmos —según cree la mayoría de los filósofos—; hasta la conclusión: (γ) la tierra es inmóvil —en opinión de todo el mundo—. De acuerdo con la escala aristotélica, γ es más plausible que α o que β , a las que a su vez habría que asignar grados distintos de plausibilidad. Y es de suponer que el mismo Aristóteles habría aceptado este argumento tanto a la luz de la observación recién citada, como por su propio contenido sustantivo. Sin embargo, quien lo adujera en una discusión acerca de la inmovilidad de la tierra, no argumentaría correctamente con arreglo al criterio [C_A].

³² El propósito expreso de los *Tópicos* aristotélicos es «hallar un método que nos habilite para razonar sobre cualquier problema que se nos proponga, a partir de lo plausible, y gracias al cual, si sostenemos una posición, no digamos nada que le sea contrario» (100^a18-21). Esta dialéctica preventiva admite la posibilidad de que los contendientes den fin a la discusión sin llegar a un consenso.

A mi juicio, esta incongruencia no se salva con consideraciones genéricas acordes con el criterio, e.g. en el sentido de que —al margen del asunto tratado— de la opinión de un grupo y del sentir de una mayoría dentro de ese grupo no se sigue una presunción de todo el mundo. Más bien creo que esa incongruencia revela la presencia latente de una concepción *analítica* del argumento como un conjunto de proposiciones, —como la serie $\langle \{\alpha, \beta\}, \gamma \rangle$ —, que distorsiona el planteamiento *dialéctico* de la argumentación: aquí sería más congruente una concepción no atomizada en proposiciones sino integrada y holística. Si adoptamos esta perspectiva holística, podremos reconocer que esa argumentación es correcta dado que la plausibilidad global del argumento multilíneal “ α, β ; luego, γ ” no es intuitivamente menor que la plausibilidad inicial de cualquiera de las premisas, α o β , ni es menor que la plausibilidad de la conclusión γ por sí sola; más aún, las premisas —una, “empírica”; la otra con implicaciones geométricas de equidistancia de la tierra con respecto a la superficie de la esfera cósmica—, apoyan y acreditan la conclusión γ en el marco discursivo de la cosmología griega de modo que, con esta presunta prueba, la plausibilidad de γ resultaría mayor incluso que la que pudiera tener antes o al margen de ella.

En consonancia con esto, propongo corregir el criterio $[C_A]$ en el siguiente sentido: el que argumenta correctamente sostiene su posición acerca de la cuestión debatida con un argumento cuya plausibilidad global no es menor que la atribuible al objeto de la prueba antes o con independencia de su argumentación. Dicho en términos más fuertes: para que un argumento $\langle \{\alpha_1, \alpha_2, \dots, \alpha_m\}; \text{luego, } \alpha_n \rangle$ sea correcto y eficiente, es preciso que su plausibilidad o su poder de acreditación sean mayores, en el marco discursivo dado, que la plausibilidad o el crédito que la mera presunción de α_n hubiera podido merecer inicialmente en dicho marco.

Si se aceptan estas correcciones, resultará que la perspectiva dialéctica de la argumentación plausible no sólo da prioridad al argumentar *bien* sobre las condiciones del *buen* argumento, sino que, en cierto modo y por un imperativo de congruencia, también determina algunos supuestos de la bondad relativa de los buenos argumentos.

Recogiendo las principales sugerencias de esta exploración de la argumentación plausible, podríamos señalar algunos puntos críticos en orden a la evaluación de una muestra dada:

- 1°/ ¿Los participantes han argumentado bien o mal, en el sentido de respetar o no respetar la distribución de la carga de la prueba con arreglo a sus respectivas propuestas —e.g. aserciones, presunciones— y sus papeles respectivos de proponente u oponente en torno a la cuestión debatida?
- 2°/ El proponente, en particular, ¿ha sabido defender su posición sin caer en inconsistencia? Por otro lado, ¿ha partido de las premisas más plausibles que el caso, en el marco discursivo dado, permitía?
- 3°/ ¿Los argumentos cruzados han sido correctos y efectivos en el sentido de resultar más plausibles que la proposición que constituía su objeto de argumentación?

Estos puntos no son, por cierto, condiciones de la bondad argumentativa, sino indicadores con miras a su evaluación. Por lo demás, tampoco recogen todas las pistas o indicaciones posibles. ¿Qué ocurre, por ejemplo, en la argumentación que el propio Aristóteles calificaba de «más incisiva»: la que partiendo de unas premisas más o menos plausibles desemboca en una conclusión sumamente implausible, «paradójica»? ¿Qué cabe pensar de los argumentos que dan en *paradojas*? Según el criterio C_A , en versión original o en versión corregida, serán correctos, pero lo serán trivialmente, de modo que este indicador no parece servirnos de mucho para apreciar su peculiar efectividad: el hecho de que las argumentaciones “paradójicas” nos desvelen dentro de este contexto una disonancia cognitiva latente o una incongruencia oculta en el entramado de nuestras presunciones o creencias comúnmente admitidas ³³.

³³ Una *paradoja* puede ser una expresión determinada que propone algo en apariencia razonable pero en el fondo absurdo o inconsistente —e. g. “tú hazme caso: sé espontáneo”—. Pero también puede tratarse de la conclusión imprevista y aparentemente absurda de una argumentación plausible, y éste es el caso que aquí interesa. Una *paradoja*, en este sentido, puede adquirir una significación sustancial cuando consiste en una anomalía generada dentro de una teoría mantenida por una comunidad científica: es un resultado obtenido, en principio, con arreglo a la teoría, pero viene a chocar con las expectativas que la comunidad se ha creado a cuenta de la propia teoría, de modo que parece exigir algún tratamiento de reducción o de disolución de esta disonancia cognitiva. El caso más crítico se presenta cuando la matriz teórica en cuestión es una teoría deductiva y la anomalía consiste en una contradicción, una *antinomía*, que se deriva o parece derivarse correctamente de ella. Así ocurrió con las paradojas y antinomías de la lógica y de la teoría de conjuntos de principios del s. XX, a las que se asoció

Consideremos, por ejemplo, el caso siguiente. J y Q son dos historiadores que se encuentran por el pasillo de la Facultad. J acaba de publicar un libro, una contribución que estima tan valiosa como oportuna, y se apresura a dar la buena nueva a su colega Q:

«— He publicado un libro sobre la cuestión tal.

— ¡Enhorabuena! —le felicita Q—. Se trata de una cuestión complicada y oscura. Supongo que será un libro concienzudo y riguroso, como los trabajos a que nos tienes acostumbrados.

— Sí, bueno, me siento orgulloso de él. Ya adelanto en el prólogo que documento todo lo que afirmo y que sólo sostengo lo que considero razonablemente justificado.

— Claro —asiente Q—. Tú siempre has sido un profesional responsable y razonable.

— Gracias. Procuro serlo, como confieso en el prólogo mismo. Y por eso, según lo que hoy se entiende comúnmente por persona razonable, también reconozco en el prólogo que no estoy en plena posesión de la verdad y que, sin duda, se habrá colado algún error en el libro, así que animo a los lectores a seguir investigando el asunto.

— ¡Hombre, eso está bien! —exclama Q—. Pero, déjame pensar. Supongo que también compartirás la idea común de que toda persona responsable y razonable ha de respetar las reglas de la lógica.

— Sí, naturalmente.

— ¿Y todo esto que me dices lo adelantas y suscribes en el prólogo?

— Sí, sí —confirma sonriente J con aires de autor convencido y satisfecho—. Pensé que declararlo era un imperativo de honestidad intelectual. Es más, el prólogo realza el valor ...

— ¿Tú crees? —le interrumpe Q y luego baja la voz como quien hace una confidencia al oído—. Pues yo me temo que entonces no deberías haber escrito el libro».

El razonamiento seguido por Q puede explicarse como sigue. J procura ser un autor responsable, razonable y honesto según las ideas comunes que él mismo comparte. Así, amén de respetar los dictados de la lógica, evita suscribir tesis gratuitas o proposiciones falsas cuando escribe un libro sobre un tema de su especialidad; pero

toda una “crisis de fundamentos” de la matemática moderna. En cualquier caso, una *paradoja* es un síntoma de que algo anda mal o no encaja en el conjunto de nuestras presunciones, expectativas o creencias al respecto.

J, asumiendo que nadie es infalible, da en admitir de antemano la existencia de errores inadvertidos en su libro, guiado por un prurito de honestidad que, al fin, le lleva a declarar todo esto en el prólogo. Ahora bien, dados estos supuestos, la existencia de algún error o falsedad ya no es una eventualidad sino una necesidad lógica: o bien hay efectivamente en el libro alguna creencia falsa, o bien, si no la hubiera, la misma convicción falibilista expresada en el prólogo de que alguna habrá, resultaría falsa, así que ya habría alguna. Más aún, puestas así las cosas, el conjunto de las creencias y aserciones publicadas en el libro deviene incoherente: J hace afirmaciones que contravienen sus propias directrices. Luego, si J quisiera ser todo lo que pretende, debería repudiar el libro después de escrito o, mejor aún, debería haber previsto una situación de incoherencia pragmática y no haber escrito el libro. Pues, en general, de unas presunciones o creencias plausibles como las que aquí vienen a definir a los autores razonables, responsables y honestos, se obtiene la conclusión paradójica de que ningún autor *concienzudo* —razonable, responsable y honesto— en tal sentido, debería escribir un libro. Bien, callado lector, ¿cuál es su opinión a este respecto?

3.2 Un código pragmático-dialéctico de buena conducta

Los estudios recientes sobre la argumentación dialéctica han puesto de relieve otros aspectos apenas entrevistos o descuidados por la tradición aristotélica. Uno es el punto ya tocado de la distribución y los desplazamientos de la responsabilidad de la prueba, que guarda relación con la dinámica interactiva de los procesos de argumentación. Otro es bastante más que un aspecto: es toda una dimensión como la normativa reguladora y prospectiva de la interacción argumentativa que propone la orientación pragmático-dialéctica, y los problemas derivados de la justificación reflexiva de esta normatividad, discursiva o “racional”. Ciertamente que los *Tópicos* de Aristóteles ya incluían ciertas pautas analíticas en su estudio de las relaciones entre los llamados “predicables” o modos de predicación (como la definición, el género, lo propio y lo accidental), además de referirse a otros tópicos lógicos e informales en el análisis de las relaciones entre casos universales y particulares, o entre términos comparativos, o en el marco de la oposición y de la negación. Pero no es menos cierto que tanto la tradición

dialéctica aristotélica, como la tradición retórica a partir de Cicerón, vinieron a tratar y clasificar los *tópicos* como una reserva de procedimientos argumentativos o una caja de recursos y herramientas del discurso, antes que como normas o reglas del juego dialéctico. Así que para ir más allá de unas observaciones o sugerencias prácticas, para llegar a códigos y modelos normativos de procedimiento, habremos de volver a nuestro tiempo.

Aquí nos encontramos, por ejemplo, con la propuesta “pragma-dialéctica” de F.H. van Eemeren y R. Grootendorst³⁴. Parte de un supuesto básico: el propósito de una discusión consiste en la resolución de la cuestión planteada. De ahí se desprenden dos directrices primordiales: (a) La conducta discursiva de los participantes en la discusión será cooperativa en tal sentido; lo cual, sin ir más lejos, implica velar por el éxito de la conversación: hacer que las contribuciones sean oportunas y congruentes con el sentido de la conversación, y regirse por ciertas máximas como las de ser veraz, ser claro y no decir sino lo pertinente —esto es, ir al grano, sin dar más indicaciones o más referencias que las precisas—. (b) Cada una de las partes adoptará una disposición razonable hacia el curso y la suerte de la argumentación, es decir, estará dispuesta a reconocer no sólo la fuerza, sino la debilidad relativa de sus argumentos frente a los argumentos contrarios y a renunciar a su posición cuando se vea indefensa ante ellos.

Por otro lado, también se supone que el proceso de una discusión crítica —el tipo de discusión relevante aquí— atraviesa ideal o típicamente por cuatro fases: (1) fase de apertura en la que se exterioriza o plantea un conflicto; (2) fase de confrontación en la que se negocia y se acuerda la manera de llevar a cabo el debate; (3) fase argumentativa, en la que entran en juego las argumentaciones y

³⁴ Avanzada por ambos autores en su obra conjunta: *Speech acts in argumentative discussions. A theoretical model for the analysis of discussion directed towards solving conflicts of opinion*, Dordrecht, Foris Publications, 1984, esta propuesta no ha conocido luego mayores correcciones, sino más bien aplicaciones, en particular al estudio de las falacias, e.g. en su *Argumentation, communication and fallacies: a pragma-dialectical perspective*, Mahwah/Londres, Lawrence Erlbaum, 1992. A través de D.N. WALTON, *Informal logic. A handbook for critical argumentation*, Cambridge, Cambridge University Press, 1989, esta orientación se ha incorporado a la corriente central de la lógica informal.

contra-argumentaciones en torno a la cuestión debatida; (4) fase de clausura y desenlace, durante la cual se considera la forma apropiada de concluir la discusión y se conviene en su punto final. La regulación de la interacción dialéctica habrá de tener en cuenta estas fases del proceso de la discusión.

El código propuesto es un decálogo. Acompañaré la formulación de cada una de las diez reglas con la mención de algunas transgresiones típicas en su caso.

I. Ningún participante debe impedir a otro tomar su propia posición, positiva o negativa, con respecto a los puntos o tesis en discusión.

Se aplica ante todo a la fase inicial. Las transgresiones de la regla dan en descartar un posible punto de confrontación —e. g. «de eso ni quiero oír hablar»—, o al propio interlocutor —e. g. «Ud. no está en condiciones de contradecirme a mí»; «esa es una cuestión demasiado sutil para sus entendederas»—, o quizás a uno y otro —e. g. «nadie en su sano juicio me discutirá esto»—.

II. Quien sostenga una tesis, está obligado a defenderla y responder de ella cuando su interlocutor se lo demande.

Se aplica ante todo a la fase (2) en que se acuerda el procedimiento a seguir. Puede violarse o bien eludiendo la carga de la prueba —e. g. «los hechos hablan por sí mismos», «te aseguro que es así, palabra (por mis muertos, etc.)»—, o bien endosándosela al interlocutor —e. g. «si no me crees, pruébame que no tengo razón»—.

III. La crítica de una tesis debe versar sobre la tesis realmente sostenida por el interlocutor.

Puede aplicarse a todas las fases del proceso y regula el papel del antagonista. Un antagonista viola esta norma cuando endosa al proponente una tesis ficticia o harto simplificada, cuando caricaturiza su posición para hacerle decir lo que no dice —e. g. «Sé muy bien cuál es su postura en esta discusión del proyecto de ley. La resumiré en pocas palabras: Ud. pretende que los delincuentes entren por una puerta en el juzgado y salgan tan ricamente por la otra»; «Ud. dice A, pero dado que Ud. es empresario (sindicalista, miembro de una ONG, jubilado ...), lo que Ud. sostiene es B, una tesis inaceptable por ser claramente interesada».

IV. Una tesis sólo puede defenderse con argumentos referidos justamente a ella.

Aunque sea una regla especialmente oportuna en la fase tercera o argumentativa, podría considerarse correlativa de la anterior para el papel del proponente. Suele transgredirse trayendo a colación razones no pertinentes o alegaciones que poco o nada tienen que ver con la posición asumida —e.g. «hay siete planetas porque el cosmos es una composición perfecta y el siete es la suma de dos números cabales en su género, el número par cuatro y el número impar tres»—. También pueden violarla referencias demasiado genéricas o desviadas del punto en discusión —e. g. motivaciones del tenor de «así es, porque así piensa, en el fondo, todo el mundo», o del tipo de «todos hemos de aceptar esta ley de calidad de la enseñanza porque a todos, al margen de nuestras ideas sobre política educativa, nos preocupa la educación de nuestros hijos».

V. Todo interlocutor puede verse obligado a reconocer sus supuestos o premisas tácitas y las implicaciones implícitas en su posición, debidamente explicitadas, así como verse obligado a responder de ellas.

La regla también se aplica especialmente a la fase argumentativa. Un proponente puede transgredirla negándose a admitir tales supuestos o implicaciones; un oponente, a su vez, puede violarla por exageración o por deformación de lo que pretende descubrir y explicitar en la parte contraria. En el primer caso, el proponente trata de eludir las responsabilidades contraídas o, en particular, la carga de la prueba; en el segundo caso, el oponente trata de descalificar la tesis en cuestión embarcándola en compromisos desmesurados o absurdos. Por lo demás, puede ocurrir que en una discusión acalorada se sucedan las transgresiones de uno y otro tipo por parte de los contendientes. Sirva de muestra el breve extracto de un debate retransmitido por la BBC a principios de 1990: los participantes eran matemáticos y la discusión giraba en torno al alcance y la significación de las pruebas asistidas por ordenador en matemáticas, un tema candente no sólo por la creciente presencia de los ordenadores en la resolución de problemas complejos, sino por otras cuestiones asociadas como las planteadas por el desarrollo de la inteligencia artificial, en general, y por el desafío que las nuevas pruebas por ordenador representaban para la idea de demostración matemática, en particular, habida cuenta de la suposición tradicional de que tal demostración consiste en un proceso cabalmente deductivo, comprensible y controlable por los

miembros de la comunidad matemática. Pero veamos cómo, en ese extracto, dos participantes en el debate, uno en el papel de proponente (P) y otro en el de oponente (O), ignoran o violan la regla V. Dejo al lector el placer de detectar por su cuenta los dos tipos de transgresión.

« (O) — Si admites que todos los resultados de las pruebas asistidas por ordenador, como “el teorema de los cuatro colores”, son teoremas matemáticos genuinos, aceptas implícitamente que hay pruebas matemáticas al margen de la idea clásica de demostración y que, a veces al menos, el conocimiento matemático discurre como un conocimiento empírico.

(P) — Bueno, yo no diría tanto. La verdad es que rehúso pronunciarme sobre cosas como la índole del conocimiento matemático o la idea de demostración: son cosas de filósofos.

(O) — Pues yo aún diría más: tu admisión del “teorema de los cuatro colores” implicaría que los ordenadores de cierta potencia deben ser admitidos como miembros ordinarios de la AMS ³⁵.»

VI. Debe considerarse que una tesis o una posición ha sido defendida de modo concluyente si su defensa ha consistido en argumentos derivados de un punto de partida común.

También se aplica ante todo a la fase argumentativa del proceso de la discusión, aunque luego tenga incidencia sobre su desenlace. Puede verse violada por ambas partes. Por parte del proponente de una tesis, cuando da en tomar una suposición que le conviene como si fuera un supuesto que hubiera compartido desde un principio su oponente —son transgresiones típicas las presuposiciones sembra-

³⁵ *American Mathematical Society*. El resultado de los “cuatro colores” (bastan cuatro colores distintos para dividir cualquier mapa en regiones de manera que no haya dos regiones adyacentes, con líneas de frontera comunes, que tengan el mismo color) fue establecido en 1976, mediante una prueba que incluía unos procesos de comprobación de configuraciones posibles que sólo podían verificarse por ordenador. Estos procesos, en algunos tramos, resultaban inaccesibles para el usuario, así que contravenían la cogencia y la posibilidad de un control consciente y deliberado del proceso discursivo tradicionalmente asociadas a la idea clásica de demostración. Con todo, la comunidad matemática ha reconocido este resultado como un teorema establecido, confirmado luego por una prueba más sencilla en 1996. Pero nadie, que yo sepa, se ha creído nunca en la obligación de apadrinar el ingreso del ordenador empleado —o de otros ordenadores más sofisticados y potentes, de cuarta o de quinta generación— en la AMS.

das de equívocos, como las citadas al inicio de este apartado 3. (p. 80), y las peticiones de principio —«tengo razón en afirmar lo que afirmo porque es la pura verdad»—. La regla puede ser transgredida por su antagonista cuando pone en duda o desmiente, como táctica autodefensiva, alguno de los puntos convenidos inicialmente —e. g. «Sí, en algo así habíamos quedado, pero es que no me entendiste bien (donde dije *digo* quería decir *Diego*)»—.

VII. Debe considerarse que una tesis o una posición ha sido defendida de modo concluyente si su defensa ha consistido en argumentos correctos o resultantes de la oportuna aplicación de esquemas o pautas de argumentación comúnmente admitidas.

Es una regla paralela a la anterior, si bien atiende a otro género de convenios relativos no tanto a puntos sustantivos como a formas de procedimiento inferencial y discursivo. Entre sus violaciones figurarían muchos y variados ejemplares de la fauna tradicional de las falacias, en particular: (a) la familia de las falacias cometidas en nombre de una pauta inadecuada, como la que se ampara en una autoridad dudosa —e.g. «la decisión política de desarrollar los programas de armamento nuclear es acertada porque cuenta con la bendición del Dr. K, todo un Nobel de Física»—, o la que se remite a unas consecuencias deseables o indeseables —e.g. «eso tiene que ser verdad (o eso no puede ser verdad) porque contribuye a consolidar (o, respectivamente, a destruir) los sagrados valores de nuestra fe cristiana»; y (b) la familia de las cometidas mediante la aplicación inadecuada de una pauta, como el abuso de la generalización —e.g. «sé muy bien cómo se las gastan los inmigrantes procedentes de Z: he tratado a uno de allí»—, o el abuso de la analogía —e.g. el argumento de Platón (*Timeo*, 32a-b) según el cual los elementos del universo, al no ser planos sino sólidos, requieren dos medias proporcionales para hallarse en proporción continua; de ahí que el demiurgo colocara el agua y el aire entre el fuego y la tierra de modo que el fuego fuera al aire como el aire al agua, y el aire fuera al agua como el agua a la tierra—.

VIII. Los argumentos (deductivos) utilizados en el curso de la discusión deben ser válidos o convalidables mediante la explicitación de todas las premisas tácitas co-determinantes de la conclusión.

Después de haber contemplado la perspectiva lógica o *analítica* sobre la bondad de los argumentos, no parece necesario detenerse en

esta regla que también afectaría sustancialmente a la fase argumentativa del proceso de la discusión. Cabe considerarla como una señal de que la perspectiva dialéctica puede acoger, en cierto modo y dentro de su propio marco, la perspectiva lógica sobre la corrección del argumento. Con todo, la explicitación cabal y la convalidación de los tradicionalmente llamados “entimemas” o argumentos textualmente incompletos, presentan por lo regular bastantes más problemas que los previstos tras una lectura rutinaria de su texto. Baste reparar en que todo argumento dado podría ser, en principio, completado y reformulado de modo que resultara trivialmente completo. Por otro lado, no estará de más recordar una imagen que ya he repetido en anteriores pasajes de este libro: en la perspectiva dialéctica de la interacción discursiva y en el marco de una conversación, todo argumento es un iceberg con parte de su masa oculta y un tanto a merced de la dinámica subyacente de la argumentación; a veces el cumplimiento cabal de esta regla parecerá un empeño irrealizable.

IX. El fracaso en la defensa de una tesis debe llevar al proponente a retractarse de ella y, por el contrario, el éxito en su defensa debe llevar al oponente a retirar sus dudas acerca de la tesis en cuestión.

La regla se aplica a la fase final del proceso de la discusión y trata de orientar su posible resolución en un desenlace convenido por las dos partes enfrentadas. Pero puede prestarse a transgresiones y abusos tanto por una parte como por la otra: el proponente puede, por ejemplo, conferir un valor absoluto a su triunfo relativo sobre las objeciones del antagonista —e.g. «como, al parecer, ya no te quedan más réplicas, lo que sostengo es verdad»—; mientras que el oponente puede, en el caso contrario, tomar como absolutamente falsa la tesis que el proponente no ha sabido defender. Son tentaciones peligrosas porque hacen depender la suerte de una discusión del más tonto de los participantes. En el mundo habitual de la argumentación, rara vez visitado por verdades o falsedades absolutas, por un truísmo lógico o por una contradicción expresa, cobran suma importancia las virtudes y las habilidades dialécticas de quienes discuten pues de ellas, en buena medida, dependerán el desenlace del debate y la consideración ulterior que la tesis en cuestión pueda merecer. Es bien sabido que una discusión inteligente puede llevar un asunto bastante más allá de su escasa o mediocre entidad inicial, mientras que una discusión torpe u obtusa puede arruinar las expectativas creadas al principio

por una gran cuestión. En historia de la filosofía, la degeneración de los problemas más radicales o sustanciales suele achacarse a los epígonos escolásticos de los maestros del pensamiento. Pero no hace falta remontarse a la historia de las ideas; hoy bastaría zapear los debates montados en televisión sobre grandes temas de la actualidad, —cada uno de ellos, por cierto, “el tema (o lo que sea) del siglo”—, para dar con vivos y variados ejemplos de debates degenerativos.

X. Las proposiciones no deben ser vagas e incomprensibles, ni los enunciados deben ser confusos o ambiguos, sino ser objeto de la interpretación más precisa posible.

La regla se aplica, desde luego, a todas las fases del proceso y puede verse violada por cualquiera de los participantes en la discusión. Por lo demás, sus violaciones son fuentes hartamente conocidas de falacias y de trampas y trapacerías argumentativas, que se aprovechan del amplio margen de maniobra abierto por los malos entendidos, los equívocos, la incierta oscuridad.

Es tentador resumir, conforme a un famoso ejemplo, estos diez mandamientos del buen argumentador en dos: (I*) guardarás por encima de todo una actitud razonable, cooperativa con el buen fin de la discusión; (II*) tratarás las alegaciones de tu contrincante con el respeto debido a las tuyas propias. Pero esto no es tan simple como puede parecer visto desde lo alto. Hay reglas solidarias, como la regla V en relación con la regla X si el interpelado tiene derecho a protestar ante una explicitación sesgada o una interpretación abusiva; hay reglas parejamente entreveradas y hasta cierto punto correctivas entre sí, como III y VIII a través de V; pero ni estas ni otras “complicidades” hacen que las normas sean mutuamente reducibles. No obstante, el decálogo parece presentar una interesante conformación interna que me atrevo a resumir en los términos siguientes. Cabe apreciar tres núcleos normativos presididos por tres directrices capitales básicas o subyacentes, a saber: (i) el *juego limpio*, por el que velarían ante todo las reglas I, II, V, IX y X; (ii) la *pertinencia* de las alegaciones o los argumentos a favor de una posición, conforme a la regla IV, y de las objeciones o los argumentos en contra, conforme a la regla III; (iii) la *suficiencia y efectividad* de la argumentación en orden a la resolución de la cuestión o al buen fin del debate, con arreglo a VI, VII, VIII y IX. También cabe pensar en una suerte de prioridad relativa de la

directriz (i) sobre las directrices (ii) y (iii), y de la (ii) sobre la (iii), donde el seguimiento de las segundas supone el de las primeras.

Al margen de esta articulación del decálogo, que no sé si merecería la bendición de sus autores, el planteamiento pragma-dialéctico es digno de atención por otros motivos. Detengámonos en un par de ellos.

1/ Para empezar, propone una consideración funcional de la argumentación al servicio de un objetivo específico: el tratamiento y la resolución de las discusiones críticas, frente a otras variedades de confrontación posibles, desde la querella personal hasta el parlamento deliberativo, pasando por las prácticas forenses. Está claro que esta consideración funcional propicia un examen y una evaluación de la argumentación que difieren bastante de la perspectiva estructural del análisis lógico. Antes que juzgar la bondad de un argumento por sí mismo, por su estructura interna y su valor de prueba, viene a pronunciarse sobre la legitimidad de las intervenciones argumentativas de las partes en confrontación y sobre su rendimiento en orden a conseguir los objetivos de la discusión crítica. La mirada se centra no en la calidad de los productos argumentativos, sino en el funcionamiento regular de la interacción y en la contribución de los agentes típicos —proponente y oponente—, y de sus acciones argumentativas, al buen curso y buen fin de la discusión. En suma, lo que se contempla no son unas pruebas o alegaciones concretas, sino, puestos a discutir, el hacerlo bien o desenvolverse como es debido —o así se supone— en unos trances de ese tipo. Por eso esta consideración no propone señas de identidad de un objeto dado, el texto de un argumento, ni condiciones de demarcación entre buenos y malos argumentos, sino normas de buena conducta argumentativa, cuya regulación descansa en dos supuestos característicos de la discusión crítica:

- [a] el supuesto de que la interacción dialéctica ha de ser cooperativa;
- [b] el supuesto de que ha de estar ordenada al buen fin de la discusión, esto es a su resolución mediante el reconocimiento del desenlace acordado y debido.

En estos supuestos se fundan, en último término, las directrices antes apuntadas y, por ende, el decálogo en su conjunto. Así nos encontramos con que la normatividad inherente a las reglas del decálogo viene a ser una normatividad inmanente al proceder argumentativo

e intersubjetiva. No apela a unas instancias transcendentales, “objetivas”, externas al proceso: la Racionalidad, la Verdad, etc. Es una normatividad que más bien se confía en manos de los participantes en la discusión: depende de su opción por una discusión crítica, de sus acuerdos y convenciones comunes a partir de la fase de apertura, de su distribución de papeles, derechos y responsabilidades en el curso del proceso, de su marco común de creencias y esquemas de argumentación ³⁶.

2/ Es justamente ahora cuando comparece un segundo motivo del interés que puede revestir el planteamiento pragma-dialéctico. Tiene que ver con los supuestos que obran en esa normatividad dialéctica, inmanente e intersubjetiva, y con los problemas que la rodean. Me limitaré a mencionar algunas cuestiones ilustrativas.

Consideremos de entrada el supuesto cooperativo [a]. ¿Por qué una discusión crítica, presunto paradigma de buena argumentación, ha de descansar únicamente en intervenciones cooperativas? ¿No pueden ser parejamente razonables y críticas las confrontaciones en las que cada parte procura preservar su posición ³⁷, aun a riesgo de desembocar en unas diferencias aún más nítidas que las presumibles al inicio? Y por otro lado, ¿no suelen resultar tanto o más eficaces el juego sucio o la “lucha libre”, o los trucos y argucias del “listillo”? De estas preguntas se desprenden análogos interrogantes a propósito del buen fin del proceso, consensuado y concorde, según el supuesto [b]: ¿acaso no son desenlaces legítimos de una discusión crítica la franca declaración de los motivos de disenso o la suspensión del debate hasta mejor ocasión? ¿No pueden ser críticas —e, incluso, lúcidas y razonables— las confrontaciones y las discusiones entre representantes de tendencias o “escuelas” filosóficas, que suelen

³⁶ Según esto, por ejemplo, no importará mucho la victoria o la derrota, quién gane o quién pierda la discusión. Lo que importa es la buena fe y la disposición a conducirse como un interlocutor cooperativo y un contrincante razonable: nadie se vuelve menos razonable, o deja de serlo, por el hecho de perder en una discusión crítica, sino, llegado el caso, por negarse uno a reconocer que, en efecto, ha perdido.

³⁷ Como, por ejemplo, en el capítulo anterior los campesinos uzbekos insistían en mantener sus criterios frente al patrón deductivo de Luria, o como Gandhi, pongamos por caso, se resistía a asumir la “lógica colonial” británica, sin que de ello se siguiera que la conversación o la negociación fueran imposibles.

abundar en diferencias de principio? La respuesta a estas cuestiones no dejará de tener repercusión sobre el decálogo de buena conducta argumentativa: la preservación de la posición propia o el reconocimiento de diferencias insalvables, como fruto de la dinámica interna de la discusión, pueden dejar fuera de servicio algunas normas como la regla IX. En el fondo, las cuestiones acerca del supuesto cooperativo y, subsiguientemente, acerca del buen fin resolutorio, giran en torno al punto de su justificación, una justificación que parece obligada pues el supuesto obra como una fuente de normatividad a través del decálogo. Este punto puede plantearse así: ¿los participantes deben cooperar porque saben que la cooperación con miras a un acuerdo final es en todo caso preferible, porque tienen una esperanza racionalmente fundada en que la cooperación siempre servirá mejor a sus intereses argumentativos, sean estos lo que fueren? Es difícil dar razón de ese presunto saber o de esta esperanza presuntamente racional en cualquier marco discursivo o con independencia de las estrategias discursivas que concurren y compitan. Pero la cuestión estriba en que la propuesta pragma-dialéctica los da por descontado, de modo que los interrogantes acerca de su justificación ni siquiera se plantean. Claro está que, además, el punto podría plantearse en otros términos no menos discutibles: ¿sólo será buena una argumentación crítica, si todos somos buenos, si todos nos portamos bien en el curso de la discusión y terminamos poniéndonos de acuerdo?

Aparte de estas cuestiones iniciales sobre los supuestos normativos, el calor de la discusión puede alumbrar problemas de otro tipo. Quizás el curso mismo de la discusión desvele conflictos ocultos o llegue incluso a generar nuevos conflictos sobre el modo correcto de dirimir el caso planteado —y se abra así una nueva discusión acerca de la aplicación justa y sensible de reglas como V, VIII o X al punto discutido, reglas cuya invocación ingenua puede despertar el león dormido de las relaciones entre lo explícito o lo implícito—. En otras palabras, la discusión puede tomar un rumbo meta-discursivo y poner en cuestión ciertos consensos previos o ciertos sobreentendidos de modo natural y perfectamente razonable, —sin que ello implique una táctica defensiva transgresora de la regla VI—, por la simple razón de que ningún agente discursivo está en condiciones de prever en un momento dado todas las implicaciones y las derivaciones posibles de una acción, menos aún cuando se trata de una intervención dentro de

un marco interactivo y en el curso de una conversación. Por otro lado, ¿no podría tomar la discusión *crítica* un rumbo insustancial o perverso, con la anuencia o con la inadvertencia de alguno de los participantes? ¿No podría G —una persona afable cooperativa, supongamos— debatir con R —un Ignatius Reilly, pongamos por caso—, según las reglas I-X, pero siguiéndole el juego a R como quien discute “con un loco”?

Pongámonos en situación e imaginemos cómo discurriría una discusión a partir de una conversación inicial tan prometedora como la siguiente. Al hilo de *La conjura de los necios* de J. Kennedy Toole (6, ii), estamos en la oficina comercial de Levy Pants a primera hora de la mañana. El Sr. González, jefe administrativo, ya se encuentra en su puesto según tiene por norma, cuando le sorprende la irrupción del impuntual e imprevisible Ignatius Reilly, que hoy entra como un torpedo por la puerta.

«— Buenos días, caballero —dice bruscamente Ignatius, con la estela de su chal bufanda en vuelo horizontal como la bandera de un clan escocés en pie de guerra.

— Qué temprano llega usted hoy, señor Reilly.

— ¿Qué queréis decir, caballero? Yo siempre llego a esta hora.

— Claro, claro, por supuesto —dice mansamente el Sr. González.

— ¿Acaso cree usted que he venido temprano con algún propósito?

— No, no, qué va. Yo...

— Hablad claro, caballero. ¿A qué viene esa suspicacia tan extraña?

— A Ignatius le brillan los ojos de paranoia.

— ¿Cómo dice, señor Reilly?

— Ya oyó bien lo que dije».

Si el lector prefiere otras situaciones más familiares, en las que una conversación o una discusión toman un rumbo perversamente acrítico, con la cooperación consciente o inconsciente de los participantes, puede solazarse, en la Segunda Parte del *D. Quijote* de Cervantes, con las pláticas entre D. Quijote y Sancho Panza, y de uno u otro o ambos protagonistas con el bachiller Sansón Carrasco o con los Duques de Barcelona, sobre la sin par Dulcinea o en torno a la ínsula prometida, entre otros despropósitos.

Estas últimas consideraciones apuntan, creo, una limitación de la regulación en su calidad de conjunto de “formalidades” un tanto ajenas a la eventual dinámica del proceso y al buen sentido o al valor

interno de las contribuciones. Procuraré ilustrar este último punto al hilo de una argumentación que no deje de incurrir en inferencias y en conclusiones incorrectas, aunque a veces parezca proceder según las reglas: habría así cursos o deslizamientos argumentativos consentidos y, sin embargo, “perversos”.

F y G, dos amigos en el paro —cabe suponer—, salen discutiendo del Aula Municipal de Cultura, donde han asistido a una charla sobre astronomía.

«— Pues yo sigo pensando —asegura F— que el Sol gira en torno a la Tierra. Fíjate, el *Diccionario de uso del español* pone que ‘día’ es ‘el espacio de tiempo que tarda el Sol en dar una vuelta completa en torno a la Tierra’. Y yo, desde luego, lo veo moviéndose así todos los días. — Eso es lo que crees ver — replica G—. Pero no es lo que enseña la astronomía. Y por esto mismo el *Diccionario de uso* al que te refieres ha cambiado esa acepción de ‘día’ por otra más acorde con nuestros conocimientos: ‘espacio de tiempo que tarda la Tierra en dar una vuelta completa en torno a su eje’³⁸. Lo cual quiere decir que nuestros usos del español mejoran.

— Bueno, tal vez cambien. Pero no es esa la cuestión. La cuestión es: si yo pienso así, ¿por qué he de respetar la opinión de los astrónomos más que la mía? ¿No estamos en una democracia? ¿Y, en la charla de ayer, no nos convencieron de la igualdad de derechos en la democracia?

— Sí, claro. Pero no entiendo qué tienen que ver ahora las churras con las merinas, quiero decir la democracia con la astronomía.

— Te contaré, se me ha encendido la bombilla esta tarde —responde encantado F—. Vamos a ver: toda persona es respetable en sí misma [1], ¿de acuerdo? —G asiente con convicción. F continúa—. Luego, toda opinión de una persona es respetable en sí misma [2]. Más aún, según se nos decía ayer, todas las personas, en un estado democrático de derecho, son iguales entre sí [3]. Luego, en suma y conclusión, toda opinión, en una democracia, es igualmente respetable [4]. Ahora bien, yo opino que el Sol gira en torno a la Tierra. Luego, esta es una opinión tan respetable como la opinión de cualquier astrónomo [5]. No sé por qué he de renunciar a ella [6].

³⁸ F cita la 1ª edición (1978) del *Diccionario de uso del español* de M^a MOLINER; G cita la 2ª (1998).

— Hombre, está claro. Porque es falso que el Sol gire en torno a la Tierra, según hemos visto hoy. Así que tu opinión es errónea. ¿Y no querrás empecinarte en un error?

— Anda, ¿y por qué no? —replica F con gesto desafiante—. Esto también lo tengo cavilado después de la charla del otro día sobre filosofía, ¿te acuerdas? La dio un tipo joven y desenvuelto que puso a caldo a los que llamaba “maestros de la verdad” y se metió sin contemplaciones con lo que denunciaba como “despotismo ilustrado”. Pues bien, como él mismo decía: hoy nadie puede considerarse en posesión de la verdad [b], puesto que todos podemos equivocarnos [a] ¿vale?

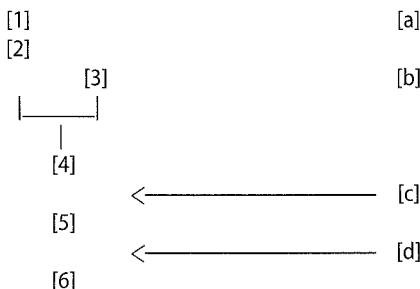
— Okey —asiente G (también daban clases de inglés en el Aula de Cultura)—, pero sígo sin ver ...

— Lo verás, tú no te inquietes. Si nadie está en posesión de la verdad [b], entonces todo el mundo tiene perfecto derecho a equivocarse [c]; y, entre paréntesis, te diré que esto también viene al pelo del argumento anterior.

— Sí, bueno —dice G con media sonrisa—. Sería lo que llamaríamos, por oposición al “despotismo ilustrado”, el “falibilismo igualitario”. ¿Te das cuenta? Suen a toda una filosofía.

— Cuando el río suena ... Bien, termino: si todo el mundo tiene derecho a equivocarse [c], todo el mundo está en su derecho de perseverar en el error [d], mientras no se decida a ejercer otro de sus derechos, el de cambiar de idea».

La discusión se inicia a partir de una opinión plausible de F, no sólo muy extendida sino respaldada por un uso común registrado en un *Diccionario* acreditado. G procura mostrar, en cambio, la debilidad de este argumento, descalificado ulteriormente por el propio *Diccionario*. Pero no este no es el punto que más interesa a F, sino otro más general y de segundo orden, diríamos, que parece considerar como una cuestión de principio: el derecho a mantener su propia opinión ante el caso planteado. He marcado entre corchetes las enunciaciones básicas de las dos líneas argumentativas, [1]-[6] y [a]-[d], ligadas de algún modo a partir de la asociación entre [2]-[4] y [c], que conforman el curso principal de la argumentación de F en torno a la cuestión en la que él ha centrado el debate. Una esquematización posible sería la siguiente:



Veamos si se violan las reglas. A primera vista, lejos de contravenirlas, lo que aduce F parece justificar la regla I (cf. *supra*, p. 96), de modo que contribuiría a dotar al decálogo de una justificación de sus pretensiones normativas. Dos reglas directamente involucradas son VI y VII (cf. p. 98). El primer argumento de F cumple la regla VI, al discurrir sobre la base de unos puntos comunes o convenidos de partida: a saber [1] y [3]. El caso de la regla VII parece algo más delicado. F pretende deducir [2] de [1], y de ambos, junto con [3], concluir [4]; sentada esta conclusión, se seguirían como un caso particular [5] y, en fin, [6] —dejemos ahora el posible refuerzo suministrado por [c] y [d]—. Pero los dos primeros pasos, es decir ([1] $\Rightarrow$ [2] y {[1], [2]}, [3] $\Rightarrow$ [4]), ya empiezan por ser deducciones incorrectas: del máximo reconocimiento y respeto que merece por sí mismo alguien como persona, no se sigue una consideración igual de sus acciones u opiniones concretas: las personas, sin dejar de serlo, cometen crímenes e incurrir en contrasentidos, perjurios o falsedades. Parejamente, la aplicación ulterior a [5] y [6] peca de cierta equivocidad en el uso del término “respetable”: hay un deslizamiento inadvertido desde el sagrado respeto a la libertad de opinión hasta la consideración de tal o cual opinión, sea o no una majadería, como si fuera sagrada; en esta línea, ninguna opinión sería una *aserción* sino que solo habría *presunciones* (cf. pp. 87-88), lo cual pervertiría la distribución de la carga de la prueba. Sin embargo, todos ellos son tránsitos argumentativos de uso harto común hoy en día, hasta el punto de representar unos estereotipos o unos *tópicos* inferenciales de nuestra cultura popular “democrática”, de modo que, en principio y a falta de mayores precisiones, la regla VII podría acogerlos bajo la vaga cobertura de «pautas de argumentación comúnmente admitidas»; cabe suponer, por cierto,

que G también comparte esa misma ideología “democrática”. Así pues, ante el éxito de la defensa de F, G debería retirar sus reparos o sus dudas con arreglo a la regla IX (cf. p. 99).

En el otro argumento, el decálogo tiene mejor fortuna: tanto la conclusión de [c] a partir de [a] y [b], como la conclusión de [d] sobre la base de [c], son disparatadas, a pesar de su inocente apariencia. La primera se funda en una transición indebida desde un alegato de hechos, digamos, hasta la alegación de un derecho. Pero ambas traslucen además una pauta de discurso que permitiría derivaciones tan delirantes como: de la posibilidad de que todo el mundo mate a alguien —como de la posibilidad de que todo el mundo se equivoque—, se sigue el legítimo derecho de todo el mundo a hacerlo —el derecho a equivocarse— y de ahí, a su vez, se deriva la legítima contumacia de seguir haciéndolo —el derecho a mantenerse en sus trece—. Conven-gamos entonces en que estos claros deslices no responden a pautas de argumentación comúnmente admitidas y quedan descartados por la regla VII; aunque, la verdad, no dejan de ser un tanto usuales, en especial la vindicación de [c] sobre la base de [b] bajo diversas formas, por ejemplo:

“— Claro que tengo derecho a equivocarme, ¿o es que tú no te equivocas nunca?”.

En suma, el decálogo viene a comportarse aquí con dispar fortuna: eficiente en algunos casos, en otros parece inerte ante algunos caminos de perversión común, quizás por carecer de referencias de calidad discursiva interna como las que hemos invocado a propósito de [1]-[6], en nuestro papel de árbitros o terceros en discordia, o quizás por depender demasiado de un marco dado de usos discursivos y creencias al proponer una normatividad inmanente e intersubjetiva. Sin ir más lejos, la misma indistinción entre creencias y conocimientos, de que F hace gala, es un claro síntoma de la afinidad de esta propuesta con el relativismo: no es extraño que varias conclusiones de sus líneas de argumentación ([4], [5], [c], [d]) sean relativistas.

Las cuestiones acerca de posibles discusiones meta-discursivas o improductivas destapan otra dimensión problemática de la normatividad pragma-dialéctica, inmanente e intersubjetiva. Por ejemplo, ¿cómo prever, resolver o reconducir de modo efectivo y razonable los conflictos meta-discursivos o las perversiones que puedan presentarse

en el curso de una discusión, si su suerte no depende de otras reglas que las de un decálogo a veces inerte ante conflictos sobre la manera de aplicar las reglas mismas, ni está en otras manos que en las de los propios participantes, justamente los implicados si no los inductores de esos sesgos o perversiones del debate o de la conversación?

Bueno, una posible instancia a donde cabría acudir en caso de conflicto meta-discursivo, sin apelar a instancias trascendentes o externas, podrían ser las directrices que antes había apuntado al reconstruir la normativa pragma-dialéctica, tomadas en el sentido de meta-regulaciones: «Miren Uds., discutan sobre lo que discutan, (i) jueguen limpio, (ii) hagan que sus alegaciones, objeciones y consideraciones sean pertinentes, y (iii) esfuércense por aducir los elementos de juicio precisos para justificar su postura o sus reparos, y para resultar convincentes». No sé hasta qué punto este recurso resultaría efectivo³⁹, pues, al margen de otras consideraciones circunstanciales, la aplicación de (i)-(iii) al caso dado también podría verse discutida, y así podríamos seguir prolongando la discusión mientras nos alejamos de la cuestión de partida indefinidamente.

Me temo que, en esta tesitura, si no queremos acudir a una instancia trascendente y providente, a un *deus ex machina*, habremos de introducir al tercero en discordia: un árbitro institucional u ocasional. (Ya hemos visto, en el ejemplo anterior, cómo algunos casos de perversión reclamaban su presencia). Habremos de remitirnos al arbitraje de un jurado o al de una comunidad epistémica especializada —según parece obligado en las polémicas científicas sobre cuestiones de principio o de procedimiento—, o al sentir del público asistente o, en fin, al buen juicio de un observador o un lector del debate. Este

³⁹ Por ejemplo, cabe replicar a los ejemplos anteriores que *jugar limpio* con Ignatius Reilly, o con D. Quijote y Sancho, no significa en realidad discutir con alguien, sino seguirle la conversación o “darle carrete” como una especie de terapia a través del discurso, de modo que las perversiones de este género resultarían irrelevantes. Ahora bien, ¿cómo *jugamos limpio* con la gente empeñada de modo inconsciente y deliberado en unas “lógicas” alucinantes, del tipo de las sugeridas por Lacan y sus discípulos, o con la gente empeñada en unas “lógicas” alucinadas, como las que otros dan en extraer de los *koan* o de los aforismos *zen*? ¿Discutimos con ellos, los tratamos o, simplemente, renunciamos a jugar convencidos de que su significado psicoanalítico o espiritual poco tendrá que ver con nuestros esfuerzos argumentativos?

árbitro no es, por cierto, alguien reclamado para actuar al margen de las directrices básicas —así que también él ha de jugar limpio, etc.—, ni para saltarse las reglas del juego. No está por encima del juego. Goza, sin embargo, de una presunción de neutralidad o de equilibrio, frente a la asimetría de las posiciones pro / contra de los participantes directos en la discusión. Y reviste así cierta autoridad, reconocida institucionalmente o conferida para la ocasión, que le permite decir, en las cuestiones meta-discusivas o en las que afecten a la calidad y al sentido del juego, una última palabra. No la definitiva, pues esta historia no conoce un juicio final, un valle de Josafat.

El árbitro puede llegar a ser no sólo una instancia de juicio, sino de discriminación y de sentido. De hecho, por seguir con algún ejemplo anterior, son los lectores de *La conjura de los necios* o de *Don Quijote de la Mancha* los llamados a entender el significado pretendido y a dar el sentido debido al juego dialéctico de los protagonistas, hasta el punto de que este no existiría sin ellos: los lectores de Kennedy o de Cervantes nunca serán personajes añadidos a la trama novelesca, pero sí tendrán que ser colaboradores inteligentes y necesarios en las conversaciones y discursos de los protagonistas. De modo parecido, el efecto revulsivo que buscaba la “discreta propuesta” de Jonathan Swift, —recordemos el discurso deliberativo presentado al final del capítulo anterior—, también habría sido imposible sin la colaboración de la inteligencia del lector, por no hablar de su sistema de valores y su sensibilidad ética.

Probemos a resumir las ideas nucleares que se desprenden de esta aproximación a la orientación pragma-dialéctica. Para empezar, se supone que una discusión crítica, debidamente mantenida y resuelta, es un paradigma de buena argumentación. En esta perspectiva, reconoceríamos una buena argumentación no tanto por la calidad de su estructura interna o por la de sus componentes, unos buenos argumentos, como por sus ejemplares típicos y cumplidos. Uno es, en particular, la discusión crítica ⁴⁰. Y a través de esta mediación

⁴⁰ También cabría reconocer carácter paradigmático a otras formas dialécticas de argumentación, como el debate forense o la negociación. Sin embargo, la querella o la disputa personal, aun siendo una variedad argumentativa no menos familiar y típica, y seguramente mucho más practicada, no parece tan calificada para llegar a ser un paradigma de buena argumentación.

paradigmática, diríamos que la bondad de la argumentación —o más precisamente de cierto tipo de argumentación— viene a descansar en el buen curso y el buen fin de una discusión. Pero, como ya sabemos, esta perspectiva también desplaza el foco de atención y evaluación desde las *buenas cosas* (argumentos, argumentaciones o, en el presente caso, discusiones), hasta el hacer las cosas *bien*.

Un agente discursivo empeñado en una discusión lo hará *bien*, argumentará bien, sólo si se atiene a ciertas máximas o convenciones básicas de conversación, así como a un cuerpo normativo de directrices y reglas específicas de interacción discursiva. Las primeras velan por la fluidez y el éxito de la comunicación, y están impregnadas de espíritu cooperativo: haz que tu contribución sea oportuna y congruente con el sentido de la conversación; sé veraz; exprésate con claridad y en los términos apropiados; ve al grano; no bloques o cortes de modo unilateral el curso de la conversación. El cuerpo normativo específico para la discusión crítica es el compuesto por las directrices (i)-(iii) y por las reglas I-X, ya comentadas. En conjunto, las directrices y reglas abundan en una normatividad inmanente e intersubjetiva, determinante de la conducta correcta de las partes enfrentadas en una discusión: quien las siga, actuará bien; quien las viole, mal.

Pero también tenemos constancia de algunas insuficiencias o limitaciones de ese cuerpo normativo. En primer lugar, generaliza y extiende el espíritu cooperativo que ha de presidir una conversación no sólo al curso sino al buen fin de una discusión, de modo que este habrá de consistir así mismo en una conclusión concorde, en el consenso, como si toda discusión de una cuestión hubiera de conducir a una resolución predeterminada y, hasta cierto punto, ajena a la dinámica de diferenciación interna y a los eventuales callejones sin salida del debate. Es, quizá, consecuencia de prestar más atención a los procedimientos que al proceso argumentativo. Por otro lado, los mismos condicionantes internos o coyunturales del curso de la discusión, amén de algunos problemas con las reglas, pueden hacer obligado el recurso a instancias externas a los protagonistas, más allá de lo que podríamos llamar su “inmanencia intersubjetiva”; es decir, a la autoridad de un árbitro, a un arbitraje que algunos marcos de discusión tienen institucionalizado bajo distintas formas y con respecto a diversas instancias de referencia: el público, los tribunales, las

comisiones de expertos, los consejos asesores, etc. Lo cual apunta la conveniencia de apelar a una normatividad no ya intersubjetiva, sino *transubjetiva*, si se me permite la expresión. Por último, las directrices y pautas en conjunto sólo parecen asegurar un argumentar *bien* en el sentido de hacer lo correcto, sin visos de interesarse por un *buen* argumentar en otros sentidos relacionados con la *bondad* y la calidad de la argumentación, como la significación o el valor sustantivos de una discusión, la mayor o menor productividad de las contribuciones discursivas de los participantes, sus muestras de inteligencia y competencia, habilidad o ingenio. Dos interlocutores dados, siguiendo las directrices y observando todas las reglas, bien podrían enfangarse en una discusión perversa —desde una óptica *crítica*—, o en un debate trivial e improductivo.

4. EL PUNTO DE VISTA RETÓRICO Y LOS BUENOS RECURSOS ARGUMENTATIVOS

La Retórica es una disciplina que hoy comparte con el estudio de la argumentación no sólo la referencia al campo del discurso, sino ciertas características. Por un lado, se desdobra a la par que ese estudio en un plano práctico de artes y recursos, y un plano teórico de análisis y de reflexión crítica. Por otro lado, también ha venido teniendo desde mediados del pasado siglo revisiones y desarrollos espectaculares, algunos ligados precisamente al estudio de la argumentación. En fin, al igual que el estudio de la argumentación, se mueve en diversas direcciones mientras anda en busca de una teoría general, integrada y comprensiva. El panorama retórico que se abre hoy ante nosotros es, en suma, vasto y variopinto.

Para empezar, perduran las secuelas de la tradición que ha venido (mal)tratando la Retórica como una mera forma de presentación ornamental y externa, como un repertorio de recursos literarios ⁴¹, sin mejor compañía teórica o analítica que la de unas preceptivas. Saltando al otro extremo de la actualidad, las artes retóricas se han visto llevadas por los medios de comunicación a desbordar el discurso para sumergirse en el mundo de las imágenes y de las sensaciones

⁴¹ Cabe hacerse una idea de la riqueza de este repertorio a través de H. BERISTÁIN, *Diccionario de Retórica y Poética*. México D.F., Porrúa, 1985, 1992 3ª edic.

impactantes, de las captaciones o de las seducciones: artes convertidas en mecanismos de publicidad, técnicas de propaganda descarada o subliminal, recursos de asesoría de imagen, etc.; análisis comprometidos con la crítica social, cultural, política e ideológica ⁴². Pero no hace falta salir del ámbito tradicional del discurso retórico para apreciar la variedad de tendencias y orientaciones existentes. Una, por ejemplo, procedente del neoformalismo y del estructuralismo en literatura se atiene al estudio de la *elocución* o expresión, con especial cuidado de la teoría de las figuras literarias: es el llamado “grupo μ ” o grupo de Lieja; mientras que otra aspira a una retórica general del texto, sea o no literario, que haga justicia a las otras operaciones clásicas, la *invención* de recursos y la *disposición* u organización selectiva y estructural del discurso, sobre la base de la pragmática lingüística ⁴³. Por seguir con otras orientaciones que se alejan de estas, son intereses menos lingüísticos y más críticos y hermenéuticos e incluso historiográficos los que mueven las nuevas corrientes de la llamada “Retórica de la ciencia” desde los años 1970; y unos intereses similares, si bien en el ámbito de la crítica literaria, guían a su vez la autodenominada “Nueva Retórica” en los departamentos de Inglés (área de Composición y Comunicación) en USA, nacida un poco antes, en los años 60 ⁴⁴. Pero fuera de ese recinto, en medios relacionados no solo con el discurso sino con la argumentación, hablar de una “Nueva Retórica” es hablar de Perelman y de la escuela de Bruselas (cf. más arriba: c. 1, § 2).

Esta nueva Retórica se sitúa en el terreno de la elección razonable de una opción sobre la base de la deliberación y la prudencia. Dentro

⁴² En la página web de X. Laborda Gil, <http://www.sant-cugat.net./laborda/PRINCIPL.htm>, pueden verse algunas muestras lúcidas y penetrantes, por ejemplo su “Análisis crítico del discurso político. Lágrimas de cocodrilo y otros contratos comunicativos”.

⁴³ Puede obtenerse una visión panorámica a través de T. Albaladejo, F. Chico Rico y E. del Río Sanz (eds.). *Teoría / Crítica, 5. Retórica hoy*. Madrid, Verbum, 1998.

⁴⁴ J. GÓMEZ FERRI, “La retórica de la ciencia. Orígenes y perspectivas de un proyecto de estudio de la ciencia”, *Éndoxa*, 5 (1993), 125-144, es una introducción sumaria; cf. propuestas y discusiones ilustrativas del estado actual de la “Retórica de la ciencia”, en A. Gross y W.M. Keith, eds., *Rhetorical hermeneutics*. Albany (NY), State University of New York, 1997. Por otro lado, se encuentran indicaciones sobre la “Nueva Retórica” usamericana en T. Enos y S. C. Brown, eds. *Defining the New Rhetorics*, Newbury Park (CA), Sage Publications, 1993.

de este terreno, el tipo de discurso más relevante es la argumentación suasoria dirigida a mover el ánimo de un auditorio en la dirección pretendida por un orador —pueden ser *orador* un hablante o un autor cualquiera, y *auditorio*, un interlocutor, un lector o un determinado público—. La idea de auditorio, un legado clásico descuidado por los tiempos modernos, desempeña aquí un papel principal y polivalente. Es, en principio, una construcción previsora o prospectiva del orador: el conjunto de personas sobre las que el orador pretende influir por medio de su discurso argumentativo. Constituye, por ende, un marco de referencia de creencias y actitudes a las que ha de acomodarse su discurso con el fin de alcanzar el objetivo suasorio pretendido. Representa, al fin, una especie de parámetro para juzgar sobre el índole y el alcance de la argumentación. Así, la argumentación será meramente *eficaz* si tiene éxito dirigiéndose a un auditorio concreto y obrando conforme a lo considerado normal en este marco; será “*válida*” si tiene éxito dirigiéndose a un auditorio *universal*, formado por un tipo de gente que se supone inteligente, competente y razonable, y obrando conforme a lo normal en este marco idealizado, normalidad que, en virtud de las características del auditorio, se elevaría a la categoría de *norma* general de razonabilidad. Por otro lado, resultará meramente *persuasiva* la argumentación que sólo alcance a influir en un auditorio particular, y será *convinciente* la que logre triunfar ante un auditorio universal. Perelman no deja de añadir otros requisitos determinantes de la calidad o bondad del discurso argumentativo, como el de atenerse a una regla de justicia: se han de tratar de la misma manera las situaciones sustancialmente iguales, regla que recuerda el modelo jurídico en el que también se inspira su teoría de la argumentación y, en particular, la importancia de los precedentes sentados en la jurisprudencia. Pero, en último término, el valor más importante de una argumentación, vista al trasluz de esta nueva retórica, reside en su fuerza. Esta fuerza es relativa: depende (i) de la intensidad de la adhesión del auditorio a las razones, conclusiones o pautas de acción propuestas; (ii) de la adecuación de los argumentos esgrimidos y de los procedimientos empleados al auditorio al que se dirigen, quizás más estimables si se trata de un auditorio universalizable; y (iii) de las dificultades que envuelva su refutación. Para nuestros propósitos, aquí, la perspectiva de Perelman será interesante por dos motivos relacionados con su reivindicación del auditorio: (1º) La idea de

auditorio como construcción del orador es prometedora al sugerir otras ideas, como la disposición de un marco de comunicación a modo de escenario y la puesta en escena del asunto o del objeto de argumentación, con las que se predispone o propicia el ánimo de los receptores del discurso previstos o imaginados; todas estas ideas llevan a reconocer no sólo la relevancia de los procesos y los recursos discursivos, según conviene a la perspectiva retórica, sino su consideración *estratégica*, su integración dentro de unas estrategias de argumentación. (2º) Aunque la referencia a un auditorio universal como alta instancia normativa haya recibido numerosas críticas que insisten en su inoperancia por su exceso de idealismo o de vaguedad, esta remisión quizás fallida no deja de apuntar otra idea notable a la luz de las limitaciones normativas que antes habíamos apreciado en la perspectiva pragma-dialéctica: ¿por qué no pensar en la posibilidad de unas normas no ya meramente intersubjetivas, sino *transubjetivas*, de la argumentación?

Sin embargo y pese a los servicios que luego puedan prestar estas sugerencias, la perspectiva retórica que vamos a considerar como alternativa y complemento de las dos anteriores, la lógica y la dialéctica, se abrirá camino al margen de todas esas artes o teorías de la retórica. Partiré de dos supuestos, uno procedente de la pragmática de nuestro tiempo, el otro alumbrado ya por la retórica antigua: el primero tiene que ver con las relaciones entre decir y hacer cosas con palabras; el segundo tiene que ver con la consideración de la persuasión como el objetivo propio y característico de las artes y recursos de la retórica. Comentaré a continuación algunas de las implicaciones de uno y otro, así como sus servicios para la configuración del terreno de la argumentación desde la perspectiva retórica.

4.1 Pragmática retórica

Conforme al primer supuesto, la retórica es una dimensión que acompaña a toda actuación lingüística en su calidad de forma de hacer algo con palabras: esta dimensión comprende, por el lado del agente, las diversas tonalidades e intensidades y los recursos varios con que obra lo que llamaríamos la “expresividad”, el poder de comunicación e inducción de su discurso; además comprende, por el lado de su interlocutor individual o plural, los efectos acusados o las reacciones

provocadas, hayan sido pretendidos y previstos por el agente lingüístico o no. Pero la expresividad y la efectividad retóricas son una modulación del hacer cosas con palabras que conviene distinguir de los modos de hacer y los usos *realizativos* del lenguaje en general. Así pues, la expresión “pragmática retórica” no es un pleonismo.

El análisis gramatical de estos poderes de realización suele partir del acto de habla, la acción correspondiente a un enunciado. En un acto de habla se distingue: [a] el acto *locutivo* de decir algo —v.g. “Baja de ahí”—; [b] el acto *ilocutivo* de hacer algo —como invitar u ordenar al aludido a que haga lo que se le dice, bajar de ahí—; [c] el acto *perlocutivo*, consistente en el efecto o resultado de lo dicho en aquel a quien se dirige esa orden o invitación. Por lo regular, la intención y la fuerza *ilocutivas* del hablante, que el oyente debe inferir de lo que se le dice, no implican de su parte la acción correspondiente: el aludido puede efectivamente bajarse o no de ahí. De modo análogo, el análisis retórico ha de tomar en cuenta el poder expresivo e inductor del discurso y sus posibles efectos o repercusiones en el interlocutor, en el entendimiento de que éstos no se corresponden necesariamente con aquél. Por otro lado, nuestro lenguaje también dispone de expresiones *realizativas* que comportan la acción correspondiente: son usos verbales en presente de indicativo, sean expresiones personales (e.g. “juro”, “prometo”, etc.), o sean fórmulas institucionales (e.g. “fallamos que el acusado es culpable”, “os declaro marido y mujer”). Su empleo apropiado trae consigo su propio cumplimiento: el que dice “juro”, “prometo”, “te acuso de ...” está haciendo un juramento, una promesa, una acusación; el juez que dicta sentencia de culpabilidad está haciendo al acusado culpable, al igual que si alguien autorizado dice “quedas contratado” o “estás despedido” a alguien, lo está contratando o lo está despidiendo ⁴⁵. La retórica discursiva cuenta con usos de este tipo: si digo “te aseguro que...”, te estoy dando seguridades o quedo comprometido a hacerlo. Pero también hay otros usos cuyo correlato ejecutivo es eventual, exterior y distante del uso mismo. Por más que pretendamos convencer a alguien de algo, no podremos

⁴⁵ Las expresiones realizativas pierden este poder en las paráfrasis descriptivas del acto ilocutivo, e. g. comparemos E = “Te prometo tal cosa” —dijo Jaime a Nacho—, con su paráfrasis E* = “lo que hizo Jaime al decir eso fue prometer algo a Nacho”: E* describe una promesa, pero no es una promesa como lo era E.

beneficiarnos del uso realizativo o del autocumplimiento de verbos como “persuadir” o “convencer”; las expresiones “te persuado de ...”, “te convengo de ...” son expresiones inapropiadas. Nadie, en suma, puede asegurarse un triunfo predeterminado o automático de su discurso en el ánimo del interlocutor; lo más que puede hacer es constatar si se han producido, o no, los efectos pretendidos: “bueno, al final, te han convencido (o no te han convencido) mis razones”.

Sin embargo, tanto la expresividad como la efectividad retóricas introducen en los actos de habla ciertas modulaciones relativamente características. Los actos de habla suelen clasificarse de acuerdo con ciertos prototipos: las aserciones son prototipos de actos declarativos; las preguntas, de interrogativos; las órdenes, de imperativos, etc. Cada uno de estos tipos básicos puede funcionar sin hacer especial referencia a su uso en un determinado contexto: su forma prototípica es un indicador fiable y suficiente de su fuerza ilocutiva.

Supongamos una expresión neutral dada, e.g. Jaime le dice a Nacho:

“Baja de ahí.” (E_0)

Su fuerza ilocutiva puede describirse mediante una paráfrasis acorde con el imperativo típico: “lo que hizo Jaime al decir E_0 a Nacho fue ordenarle que bajara”. Supongamos, en cambio, otras expresiones moduladas de esa orden en diversos sentidos:

“¿No podrías bajarte ya de ahí?” (E_1)

“Nacho, te me bajas de ahí.” (E_2)

“¡Eh, tú, enano, bájate de ahí!” (E_3)

En estos casos, la descripción neutral y básica anterior resulta insuficiente. E_1 reviste la forma básica de un pregunta, pero se entenderá como una petición cortés que trasluce ciertos elementos contextuales de uso: cierta impaciencia de Jaime, sin ir más lejos. E_2 también desmiente su propia forma básica declarativa, mientras transmite una relación o un interés personal. E_3 , en fin, mantiene la forma imperativa de E_0 , pero introduce unos elementos personales más explícitos, una llamada de atención o una interpelación, a la vez que incorpora otras referencias contextuales al estado emotivo de Jaime (alarma, fastidio) o a la entidad de Nacho (menor edad, menor

estatura, menor estatus), que dan a la orden un énfasis particular. Todas estas modulaciones son retóricas. Su presencia puede detectarse bien por una peculiar efectividad ilocutiva que no se corresponde, en apariencia al menos, con la forma básica del tipo de habla, bien por la comparecencia de elementos expresivos personales que dan al acto una fuerza especial. El primer caso es tan familiar como puedan serlo, por ejemplo, las “preguntas retóricas”.

Supongamos una reunión de los vecinos de una finca en la que alguien pregunta al administrador: “¿Cuánto dinero se ha embolsado Ud. administrando nuestra comunidad?”. Por lo regular, no se tomará como una simple interrogación sino como una acusación al administrador, dirigida además a provocar una reacción entre los asistentes.

El segundo caso ha tenido un uso y una fortuna mucho mayor aún en retórica.

Las interpelaciones con figura de apóstrofes son un recurso expresivo bastante usual en el discurso retórico, en general, y lo han sido en la oratoria clásica en particular —a veces en el contexto de preguntas retóricas—. Una de fama legendaria es la frase inicial de la primera *Catilinaria* de Cicerón: «Quosque tandem abutere, Catilina, patientia nostra?», cuyos efectos quedan neutralizados al parafrasearla: “Cicerón empezó su discurso dirigiéndose a Catilina con una apóstrofe en la que le preguntaba (acusaba, urgía) que hasta cuándo iba a seguir abusando de la paciencia del Senado”. Pero son multitud las apóstrofes argumentativas más comunes y vulgares, e. g. “Esto es así. ¿O tú te atreves a negarlo?”. Es sabido que la argumentación puede recurrir a apelaciones directas e impactantes de este u otros tipos, pero no menos retóricas. Algunas de ellas han formado incluso una especie dentro del género de las argumentaciones que la tradición suele considerar falaces por envolver referencias emotivas o invocaciones personales que sesgan el discurso. Componen la extensa familia de las apelaciones “*ad ...*”. He aquí algunos de sus miembros: *ad populum*, apelación al sentir del público; *ad benevolentiam*, a la piedad o la conmiseración del auditorio o del jurado; *ad hominem*, al talante, las ideas, las inclinaciones o las circunstancias personales del interpelado; *ad verecundiam*, al peso de la autoridad; *ad baculum*, a la intimidación del contrario, etc. Su expresividad y su efectismo originales —al margen de la discusión de su calidad y valor como argumentos— se diluyen, a veces hasta desvanecerse, al pasar por el

filtro de una paráfrasis descriptiva o explicativa. Supongamos que W es un joven convicto del asesinato de sus padres; la apelación de W: «Ruego al jurado que se apiade de mí: ¡me he quedado huérfano!», difiere bastante de su paráfrasis descriptiva e impersonal en los términos: “W apeló *ad benevolentiam*, adujo su estado de orfandad para granjearse la compasión del jurado”.

El “factor personal” al que he aludido no es, en absoluto, irrelevante. Una razón de esa pérdida de tono y de poder expresivos a través de sus paráfrasis descriptivas reside en el carácter no meramente interactivo, sino *interpersonal*, de la comunicación considerada desde una perspectiva retórica. He aquí un punto sustancial para hacerse una idea de la visión de la argumentación en esta perspectiva. A diferencia de la interacción dialéctica, que discurre entre —digamos— *personajes*, como el proponente o el oponente de una tesis debatida, la interacción retórica tiene lugar entre *personas* con sus actitudes, disposiciones, emociones y compromisos en juego. Para que esta interacción sea efectiva, el receptor ha de sentirse “tocado”, afectado, y para que la inducción sea un éxito el receptor ha de actuar en mayor o menor medida como “cómplice” del inductor.

Pero el camino que hemos seguido para detectar la presencia de la expresividad retórica por su neutralización o su ausencia en las paráfrasis descriptivas o explicativas, relativamente impersonales, puede llevar a la pregunta: ¿una despersonalización implica una, digamos, “desretorización”? La respuesta es: No. Pues amén de involucrar factores personales (emotivos, etc.), la pragmática retórica incluye otras modalidades de acción mediante el discurso. Dos tienen especial relieve: una es la construcción de un escenario y la puesta en escena como marco discursivo particular y concreto de la argumentación, en el que se invita a entrar al interlocutor o lector para predisponerlo y facilitar su asentimiento —se trata, diríamos, de llevarlo “a nuestro propio huerto”, de hacerle “jugar en nuestro campo”—; la otra es la peculiar efectividad que cabe atribuir a la inducción retórica de actitudes, creencias o actuaciones: una efectividad de mayor o, al menos, distinto alcance que el atribuible a la “perlocución” lingüística en general ⁴⁶.

⁴⁶ La retórica más bien impersonal del discurso científico se sirve de estos recursos, pero no son los únicos que emplea. Hace décadas “se descubrió” que los científicos —como el gentilhombre de Molière— hablaban en prosa y, desde entonces, se

Los escenarios y las puestas en escena son operaciones inherentes a cualquier exposición discursiva que quiera ser inteligible, motivadora y eficiente. Se dan no solo en el discurso común, sino en los lenguajes especializados, incluido el administrativo.

Consideremos, por ejemplo, el escenario y la puesta en escena de la creación del Consejo Superior de Investigaciones Científicas en España, conforme al preámbulo de la Ley de 24 de noviembre de 1939: «En las coyunturas más decisivas de su historia concentró la hispanidad sus energías espirituales para crear una cultural universal. Esta ha de ser también la ambición más noble de la España del actual momento que, frente a la pobreza y paralización pasadas, siente la voluntad de renovar su gloriosa tradición científica. Tal empeño ha de cimentarse, ante todo, en la restauración de la clásica y cristiana unidad de las ciencias destruida en el siglo XVII. Para ello hay que subsanar el divorcio y la discordia entre las ciencias especulativas y experimentales y promover en el árbol total de la ciencia su armonioso incremento y su evolución homogénea [...] Hay que crear un contrapeso frente al especialismo exagerado y solitario de nuestra época, devolviendo a las ciencias su régimen de sociabilidad, el cual supone un franco y seguro retorno a los imperativos de coordinación y jerarquía. Hay que imponer, en suma, al orden de la cultura, las ideas esenciales que han inspirado nuestro Glorioso Movimiento, en las que se conjugan las lecciones más puras de la tradición universal y católica con las exigencias de la modernidad. Al amparo de estos principios, urge instaurar una etapa de investigación científica en la que ésta cumpla de modo inexorable, sus funciones esenciales: elaborar una aportación a la cultura universal; formar un profesorado rector del pensamiento hispánico; insertar a las ciencias (*sic*) en la marcha normal y progresiva de nuestra historia y en la elevación de

han analizado varios rasgos retóricos de la prosa científica, como su deliberada impresión de objetividad a través de la desobjetivación y despersonalización del lenguaje, o como ciertos rituales y convenciones de expresión impuestos por la comunicación académica. Véase, por ejemplo, D. Locke, *La ciencia como escritura*. Madrid, Cátedra, 1997. La retórica del “lenguaje de la ciencia” se torna tanto más visible cuando algunos escritores toman el rábano del discurso científico por sus hojas retóricas y las aplican para dar una cobertura de respetabilidad a sus ideas inciertas o confusas. Vid. las muestras recogidas en A. SOKAL y J. BRICMONT, *Imposturas intelectuales*, Barcelona, Paidós, 1999.

nuestra técnica, y vincular la producción científica al servicio de los intereses espirituales de la Patria».

El escenario propuesto es una curiosa recreación de la historia de la ciencia en España: la invención de una tradición científica autóctona, tan gloriosa como presunta, asociada a la unidad clásica y cristiana de las ciencias, y su destrucción en el s. XVII, se supone que por el desarrollo de la ciencia moderna del que no se mencionan sino secuelas morales: divorcio y discordia, especialización excesiva y solitaria, falta de coordinación y de jerarquía. Es un escenario idealizado que suplanta la historia socio-institucional de la cultura científica española; un escenario moral, completamente al margen de la historia interna de las teorías y las prácticas científicas modernas: un escenario poco propicio para la argumentación en favor de proyectos modernizadores de la práctica y de la investigación científicas. La propia ciencia, sus demandas internas y las características teóricas o metódicas de sus propio desarrollo, han sido sustituidas por el atrezo neo escolástico del orden de subordinación de unos saberes a otros y por el ideario del Glorioso Movimiento, en el que se conjugan las lecciones más puras de una tradición universal y católica, también inventada en el s. XIX e instaurada por el papa León XIII, con las exigencias de la modernidad, una modernidad cuyo curso histórico es en parte ocultado y en parte denostado. Así mismo, en aras de la restauración de esa presunta tradición perdida, se oculta y descalifica la historia del pensamiento moderno en España y, en particular, el despegue y el desarrollo inicial de la cultura científica en la situación inmediatamente anterior al Alzamiento del 36; con ello se borra toda huella de la Junta de Ampliación de Estudios, cuyas instalaciones, dotación de personal —debidamente depurado— y organización administrativa el nuevo CSIC viene a usurpar. En resumen, se establece un nuevo escenario para la ciencia ajeno a ella e inspirado en motivos de orden político e ideológico, bajo la cobertura de un ideal espiritual e hispánico, católico y disciplinado. La puesta en escena sobre tales supuestos o «principios» no deja de urgir el cumplimiento «inexorable» por parte de la investigación científica de varias funciones: unas ideales o incoherentes con el propio programa, como la inserción de «las ciencias en la marcha normal y progresiva de nuestra historia»; otras singulares, como la rectoría del pensamiento hispánico o «la elevación» de la técnica. Pero funciones en definitiva claras y

terminantes: la ciencia está al servicio de los intereses espirituales y materiales de la Patria. Llama la atención que, tratándose como se trata del órgano superior de la investigación científica en España, no se hable para nada del conocimiento.

Los escenarios tienen importancia porque delimitan el ámbito de lo pertinente argumentativamente en el contexto dado y conforman el trasfondo implícito de lo que se da por descontado: no se actuará de modo razonable y competente, no se argumentará como se espera o como es debido, si no se asume y se domina un escenario. Claro está que los escenarios no siempre acusan un sesgo ideológico tan obvio y determinante como el nacional-católico-escolástico del ejemplo anterior; antes al contrario, tienden a obrar de modo más sutil y “natural”, pero siempre deparan marcos de discurso serviciales y directivos, en especial cuando actúan en connivencia con metáforas conceptuales. Así ocurre incluso en las exposiciones de las matemáticas y de la lógica misma, nuestros paradigmas del discurso impersonal y desinteresado. Detengámonos un momento en ambos casos por ser no solo notables sino ilustrativos.

La presencia de elementos retóricos en las exposiciones habituales de temas lógicos no es un descubrimiento novedoso, si por ello se entiende el uso de metáforas cognitivas con diversos propósitos. Una metáfora tradicional es la que representa la lógica como una constitución de leyes fundamentales del pensamiento —las leyes de la lógica—, o como un alto tribunal ante el que nuestros usos argumentativos han de rendir cuentas. En tiempos modernos, estas competencias pueden traspasarse al lenguaje lógico: «la lógica debería ser juez de los lenguajes» —escribía Frege a Husserl en carta del 30 de noviembre de 1906—. Ahora bien, la metáfora más popular es, sin duda, la que remite la relación de consecuencia a unos portadores y a un transporte de carga veritativa —la imagen SEUR o del “correo certificado” que ya hemos tenido ocasión de ver en § 2.1—. No es, por cierto, una metáfora inocua o una simple licencia literaria, pues comporta una determinada concepción de las proposiciones y de las relaciones entre ellas. Con ella suele venir asociada otra imagen típica, la metáfora del contenido: las premisas de una deducción correcta contienen toda la información presente en la conclusión. Cabe ser más preciso: el mismo Frege aclara que esto ha de entenderse en el sentido de que la conclusión está contenida en las

premisas no como las vigas del techo en un edificio, sino como una planta en su semilla.

El empleo de metáforas conceptuales en matemáticas es aún más notorio, tanto por su persistencia histórica como por su significación teórica. Por ejemplo, una imagen usual en las exposiciones informales de las nociones básicas de la teoría de conjuntos es la metáfora del «contenedor».

Las metáforas conceptuales estructuran su dominio de aplicación, a diferencia de las meramente denominativas o estilísticas —e.g. las denominaciones de estructuras como “grupo”, “anillo”, “cuerpo”—. La metáfora del “contenedor” induce a ver y entender nociones elementales de la teoría de conjunto en los siguientes términos: Un conjunto es un contenedor; un elemento de un conjunto es un objeto dentro de un contenedor; un subconjunto es un contenedor incluido en otro; todos los contenedores incluidos en un contenedor forman un contenedor. Apliquemos estas nociones al dominio de la aritmética elemental conjuntista. Entonces, se supone que la relación de «contener a » es reflexiva, antisimétrica y transitiva, y cabe formular “definiciones” como estas: el cero es el contenedor vacío; un número natural es el contenedor de todos sus predecesores. Esta base metafórico-conceptual permite sustentar una concepción iterativa de la aritmética elemental: el uno es el contenedor que contiene el contenedor vacío, i. e. $\{\emptyset\}$; el dos es el que contiene los contenedores cero y uno, i. e. $\{\emptyset, \{\emptyset\}\}$; el tres es el que contiene los contenedores cero, uno y dos, i. e. $\{\emptyset, \{\emptyset\}, \{\emptyset, \{\emptyset\}\}\}$; etc. E incluso podría suscitar la cuestión de si existe el contenedor capaz de contener todos los contenedores.

Pero las metáforas conceptuales también pueden obrar expresamente a través de las proposiciones axiomáticas o primitivas de una teoría y conformar así su escenario teórico. Dos muestras serían los servicios prestados en el tratado axiomatiforme clásico de los *Elementos* de Euclides por las metáforas «comprender / estar comprendido», en geometría, y «todo / partes», en aritmética ⁴⁷.

⁴⁷ Hay un desarrollo detallado de los servicios conceptuales e inferenciales de ambas metáforas en mi contribución, “El rigor informal de las pruebas matemáticas clásicas”, a L. Vega, E. Rada y S. Mas, eds., *Del pensar y su memoria. Ensayos en*

Veamos muy por encima ésta última. Una relación importante en los *Elementos* es la de *medir-a* o *ser-medido-por*. Pero no está definida; se introduce de la mano de las nociones de magnitud y de múltiplo en la definiciones del libro V y justamente en términos de la metáfora: «una magnitud es parte de una magnitud, la menor de la mayor, cuando mide a la mayor» (Def. 1); «y la mayor es múltiplo de la menor cuando es medida por la menor» (Def. 2). Para más noticias hemos de esperar a las definiciones del libro VII: «un número es parte de un número, el menor del mayor, cuando mide al mayor» (Def. 3); «y el mayor es múltiplo del menor cuando es medido por el menor» (Def. 5). Las partes componen el todo en el sentido previsto por la Def. 2 de número: «un número es una pluralidad compuesta de unidades». En este escenario cobra sentido, por ejemplo, el tratamiento griego de la división por reducción a unidades partitivas dentro de una proporción: la división de 12 entre 3 equivaldría en estos términos a “3 mide a 12 según las unidades de 4”, es decir a: “3 es a 12 como 1 es a 4”. Pero también tienen lugar otros desarrollos operacionales y teóricos más significativos: en el primer caso, un método efectivo para hallar la medida común máxima entre dos números —o, diríamos hoy, su máximo común divisor—, la llamada “antiféresis”; en el segundo caso y en el dominio de las magnitudes, un criterio de no conmensurabilidad: si la aplicación de este procedimiento de “medida” a unas magnitudes dadas conduce al absurdo de que la mayor mida a la menor, dichas magnitudes son inconmensurables. Esta prueba por reducción al absurdo se remite a otro papel de la metáfora *todo / partes*, a su papel inferencial sobre la base del axioma o noción común: «el todo es mayor que la parte». Este axioma de los *Elementos* ha sufrido el menosprecio y la incomprensión de los familiarizados con la moderna teoría de conjuntos: es sabido que, por ejemplo, el conjunto de los números naturales no es mayor sino igual que un subconjunto propio, e. g. los números impares, conforme a un criterio de correspondencia biunívoca entre sus miembros. Sin embargo, en los *Elementos* nunca funciona según su formulación axiomática, sino en los términos: «lo menor sería igual a lo mayor» o «lo mayor sería igual a lo menor», y

al servicio de la reducción de una proposición al absurdo: «lo cual es imposible». Es decir, viene a suplir un principio de tricotomía —dadas dos magnitudes a , b : o $a < b$, o $a = b$, o $a > b$ —, tampoco formulado, a través del uso del *todo*, lo mayor, y la *parte*, lo menor. En suma, la metáfora *todo / parte* habilita una conceptualización intuitiva de nociones e inferencias no declaradas que concurren en las pruebas euclídeas con otros recursos, —e.g. los diagramas—, para constituir un rasgo característico del rigor informal de estas demostraciones matemáticas clásicas. Por lo demás, su papel en la conformación del escenario de la aritmética resalta por contraste con el escenario dispuesto por la otra metáfora, *comprender / ser comprendido*, en geometría —e.g. «una figura es lo contenido por unos o varios límites» (I, Def. 14); «un círculo es una figura plana comprendida por una línea ...» (Def. 15); «figuras rectilíneas son las comprendidas por rectas ... » (Def. 19)—. Por ejemplo, los puntos *están* en las líneas —«línea recta es aquella que yace por igual respecto de los puntos que están en ella» (Def. 4)—, están *comprendidos* en ellas, son sus extremos (Def. 3) o sus intersecciones, pero no son parte de una línea ni componen una línea, como harían las unidades en los números; por consiguiente, toda línea es indefinidamente divisible y no hay líneas de un solo punto o indivisibles. En pocas palabras, la relación primitiva *todo / partes* configura en los *Elementos* de Euclides el escenario de lo discreto en aritmética, como la relación *comprender / ser comprendido* configura el escenario de lo continuo en geometría.

Pasemos ahora al otro punto señalado: la peculiar eficacia de la inducción retórica. Decíamos que difería de los modos genéricos de hacer del acto de habla. Ya sabemos que la diferencia no residirá en que los efectos retóricos sean más seguros o menos eventuales que los *perlocutivos*. Más bien parece estribar en puntos como este: la dimensión ilocutiva de una expresión comporta una intención por parte del hablante y una inferencia congruente de lo que él ha querido decir/hacer por parte del oyente, y la *perlocutiva*, se cumpla o no, habrá de atenerse a esta inferencia, mientras que la inducción retórica puede obrar como desencadenante de una serie de inferencias en la mente del oyente y de unas actuaciones subsiguientes, en un proceso que pasa a discurrir por cuenta propia. El oyente ya no se limita a entender y a responder o reaccionar a lo que se le dice, sino que a partir de lo dicho por el hablante —así como de lo sugerido o insinuado—,

empieza a pensar por su cuenta y a sacar sus propias conclusiones. El poder retórico de inducir descansa entonces no sólo en un *plus* de sentidos y significados implícitos o solapados, más allá de la fuerza ilocutiva expresa del discurso, sino también en la puesta en marcha de unos procesos inferenciales y unos cursos de acción que el interlocutor asume y sigue por ser suyos, aunque no dejen de responder a las intenciones y a la estrategia inicial del inductor si este tiene éxito. Los pasos de esta estrategia, a veces, devienen perceptibles: el primer paso es crear una predisposición receptiva; después se van haciendo insinuaciones veladas en la dirección pretendida, no sin merodeos y reticencias que celen este propósito, pero que alimenten o incluso aumenten la tensión; llegará luego la hora de un toque más decidido en algún momento crítico; hasta dar al final una asistencia más franca y el oportuno impulso al interlocutor para que sea él quien haga el resto del camino: “Ya ve cómo están las cosas. Saque usted sus conclusiones”. Ni que decir tiene que esta estrategia inductora inicial puede redondearse con algún que otro refuerzo posterior para no dejar cabos sueltos y asegurar el éxito de la empresa.

Una muestra modélica es la conversación que Yago —el inductor— y Otelo mantienen en la escena iii del acto III de *Otelo, el moro de Venecia*, de Shakespeare. Desdémona acaba de salir de escena y Otelo se exclama confesando sus sentimientos hacia ella ante Yago:

«— ¡Adorable criatura! ¡Que la perdición se apodere de mi alma si no te quiero! ¡Y cuando no te quiera será de nuevo el caos!

— Mi noble señor ...

— ¿Qué dices, Yago?

— ¿Conocía Casio vuestro amor cuando hacíais la corte a la señora?

— Lo conoció de principio a fin. ¿Por qué me preguntas eso?

— Sólo para dar satisfacción a mi pensamiento, no por nada más grave.

— ¿Y cuál es tu pensamiento, Yago?

— No creía que Casio hubiera tenido entonces trato con ella.

— ¡Oh, sí!, y a menudo nos sirvió de intermediario.

— ¿De veras?

— “¡De veras!”; sí, de veras ... ¿Ves algo en eso? ¿No es él honesto?

— ¿Honesto, señor?

— “¡Honesto!”. Sí, honesto.

— Mi señor, por algo así lo tengo.

— ¿Qué es lo que piensas?

— ¿Pensar, señor?

— “¡Pensar, señor!”. ¡Por el cielo, me hace de eco como si anidara en su pensamiento algún monstruo demasiado horrible para manifestarse! Tú quieres decir algo.

[Al fin, después de varias vueltas en torno a la honradez y el buen nombre, Otelo se impacienta]

¡Por el Cielo, conoceré tus pensamientos!

— No podríais, aunque mi corazón estuviera en vuestra mano; con mayor razón, mientras se halle bajo mi custodia.

— ¡Ah!

— ¡Oh, mi señor, cuidado con los celos! Es el monstruo de ojos verdes que se burla de las viandas con que se alimenta. Feliz vive el cornudo que ya está seguro de su destino, que no ama a quien le ofende. Pero, ¡qué condenados minutos cuenta el que adora y, sin embargo, duda; el que sospecha y sin embargo ama profundamente!

— ¡Oh, suplicio! [Otelo se resiste, no obstante, a dudar antes de tener pruebas; aunque termina reconociendo que, tras ellas, solo quedará decir adiós al mismo tiempo al amor y a los celos.]

— Me alegro de eso, pues ahora tendré una razón para mostraros más abiertamente la estima y el respeto que os profeso. Por tanto, obligado como estoy, recibid este aviso. No hablo todavía de pruebas. Vigilad a vuestra esposa, observadla bien con Casio. Servíos entonces de vuestros ojos, sin celos ni confianza. No quisiera que vuestra franca y noble naturaleza se viera engañada por su propia generosidad. Vigiladla. Conozco bien el carácter de nuestro país: en Venecia, las mujeres dejan ver al cielo las tretas que no se atreven a mostrar ante sus maridos; su buena conciencia estriba no en no hacer, sino en mantener oculto lo que hacen.

— ¿Eso me cuentas?

— Ella engañó a su padre para casarse con vos. Y cuando parecía estremecerse y tener miedo a vuestras miradas, era cuando las deseaba más.

— Así fue, en efecto.

— Sacad entonces la conclusión».

Como ya va siendo hora de ocuparse del segundo de los supuestos anunciados al principio, dejo al lector la disección de esta estrategia inductora de Yago y de sus ulteriores refuerzos; le dejó así el placer de asistir al curso de la escena a partir del punto en que nos hemos quedado: es una escena decisiva para el desenlace del drama.

4.2 La vocación suasoria de la retórica

El segundo supuesto característico de nuestra perspectiva retórica tenía que ver, decíamos, con la persuasión. No es otro que el estipulado por Aristóteles como definición de la Retórica misma: «Sea la retórica la facultad de considerar teóricamente lo que cabe [hacer] en cada caso para persuadir» (*Retórica*, 1355^b25-26). Persuadir es, en términos generales, inducir a alguien a creer o hacer algo —incluido lo contrario, disuadirle o inducirle a no creerlo o no hacerlo—. El umbral mínimo de éxito de una argumentación suasoria en uno u otro sentido, consistiría en lograr la aquiescencia o el consentimiento del interlocutor —o del lector o, en fin, de todos los miembros de un público— a una propuesta. Su triunfo máspreciado sería el convencimiento. Pero, en cualquier caso, todas las cartas suasorias de la retórica se juegan en el discurso y a través del discurso. Nos sumaremos a esta tradición que deja fuera de juego aquellos otros éxitos de la comunicación e interacción personales que eludan el discurso argumentativo o, por lo menos, no lo precisen, como el flechazo, el impacto, la simpatía y la atracción a primera vista o, en fin, la seducción. Otra consecuencia que vamos a asumir es la distinción entre el *hecho* retórico y el *discurso* retórico que nos llevará a ver este último como *texto*; de manera que también serán irrelevantes aquí las circunstancias de la comunicación oral que rodean la elocución o pronunciación concreta del discurso de un orador ante un auditorio (los gestos y ademanes del orador, su tono de voz; la tribuna que ocupa y la posición de los oyentes; la índole política, institucional o académica del acto, etc.). Esa distinción y la opción subsiguiente por el discurso textual no anulan, por cierto, el carácter interpersonal de la relación argumentativa retórica, ni sus rasgos emotivos e inductores característicos. En virtud de esta índole interpersonal y dada la importancia que esta tradición concede a la persuasión razonable y a la mediación del discurso argumentativo, tampoco estará de más traer a colación una última consecuencia del mayor interés en nuestros días: consiste en la distinción entre la *retórica* y la *propaganda*. Entiendo por *propaganda* una forma manipuladora de inducción de actitudes, actuaciones o creencias: la manipulación reside en el ejercicio opaco y asimétrico de técnicas de influencia sobre una audiencia tratada como sujeto meramente pasivo, como público amorfo de conducta

previsible estadísticamente; toda propaganda será falaz, en principio. Siendo más preciso, entiendo por manipulación (discursiva) de X a Y una intervención comunicativa de X dirigida a inducir a Y a creer o hacer algo que cumple: una condición (i) de interés propio, X persigue un interés que puede no coincidir con los intereses de Y; una condición de opacidad, los intereses y propósitos de X están ocultos para Y; y una condición de dependencia, de modo que B se ve inducido a obrar en el sentido pretendido sin que medien por su parte advertencia o conocimiento. Las condiciones (ii)-(iii) pueden darse de modo más o menos pleno. En cambio, una seducción (discursiva) puede no cumplir (i) pero en todo caso se atiene a (iii). Y en fin, una argumentación persuasiva es una interacción con pretensiones de inducción en la que se da (i) y puede incluso darse hasta cierto punto (ii), pero en ningún caso se da (iii). Según esto, la persuasión retórica supone una comunicación entre personas, entre un agente inductor y un receptor no sólo activo sino relativamente autónomo y responsable de sus propios actos de aprobación, de adhesión o de convencimiento; en esta comunicación, la inducción no deja de envolver cierta reciprocidad y cierta transparencia, pues el receptor puede ser consciente, al menos en principio, de los procedimientos empleados por el inductor como medios de persuasión en la medida en que estos sean procedimientos discursivos. Convengamos en emplear a partir ahora el término genérico de *inductor* para designar al orador, autor o emisor del discurso, y el de *receptor* para designar al auditorio, al lector o al interlocutor.

Los propósitos suasorios de la argumentación retórica —oral o escrita—, es decir la pretensión de inducir ciertas creencias o disposiciones en el ánimo del receptor o la intención de provocar determinadas actuaciones o reacciones por su parte, no sólo implican relaciones entre personas sino cargas o descargas de sentimientos y emociones. Todo esto tiene lugar especialmente cuando la argumentación consiste en una transmisión exitosa o fallida de convicciones. La argumentación convincente es a la retórica lo que la discusión crítica era a la dialéctica: un paradigma modélico. Y así como la discusión crítica servía de terreno de prueba para el análisis y la regulación de los procedimientos y comportamientos dialécticamente correctos, del mismo modo cabe tomar la argumentación convincente como el terreno de prueba para la observación y el estudio de los procesos retóricos

de persuasión o disuasión. En este terreno, el pleno convencimiento de los demás no se logrará sin la transmisión eficaz de un convencimiento propio. Pues lo que ahora importa ya no es solo comunicar información, según preveía la perspectiva lógica, ni atenerse solo a una regulación del juego, según preveía la perspectiva dialéctica. Lo que importa es, además, comunicar ciertas actitudes, disposiciones o expectativas con el fin de extender a los demás o generar en ellos algún tipo de compromiso. Decía Juan de Mairena a sus alumnos:

«Al orador, es decir al hombre que habla convirtiéndonos en simple auditorio, le exigimos más o menos conscientemente no sólo que sea él quien piensa lo que dice, sino que crea él en la verdad de lo que piensa, aunque luego nosotros lo pongamos en duda: que nos transmita una fe, una convicción, que la exhiba al menos, y nos contagie de ella en lo posible. De otro modo, la oratoria sería inútil, porque las razones no se transmiten, se engendran por cooperación en el diálogo» (A. Machado, "Habla Juan de Mairena a sus alumnos", VIII).

Me voy a permitir una paráfrasis más cercana al presente contexto. A quien nos hace copartícipes de un discurso o un texto, le exigimos no solo que piense lo que dice, sino que se muestre comprometido con las posiciones a las que quiere inducirnos: que nos transmita una fe, una convicción, que la exhiba al menos y nos contagie de ella en lo posible. De otro modo la retórica de su argumentación sería estéril, porque aquí no se trata tanto de transmitir razones o argumentos a otros, como de transmitirles motivos para que sean ellos mismos quienes reconozcan o quienes generen las razones o argumentos determinantes de su convencimiento. Todo el que haya sentido la *cogencia* de una prueba no solo concluyente, sino convincente⁴⁸, tiene experiencia de esto. Así pues, en esta perspectiva de los procesos inductores y generadores de convicción por pruebas, las reglas del juego discursivo ya no resultan formalidades externas, sino demandas internas de los procesos mismos que dan no sólo sentido, sino motivación, intensidad y fuerza emotiva, a una normatividad generada por compromisos personales y efectivos. Esta normatividad

⁴⁸ Habo de *cogencia* en el sentido del ya citado WITTGENSTEIN: «Sigo una demostración y digo "Sí, así tiene que ser"» (*Observaciones sobre los fundamentos de la matemática*, P. III (1939-1940), § 30).

consistiría en la asunción de una doble responsabilidad por parte del inductor o, en términos dialécticos, del proponente: la responsabilidad de defender su propuesta y de responder a sus compromisos asertivos; la responsabilidad de transmitir su propio convencimiento, más allá del objetivo suasorio genérico de ganarse la aquiescencia o la adhesión del receptor. La responsabilidad también alcanza al propio receptor: no podrá alegar en su descargo haber sido no solo inducido, sino abducido —raptado— y seducido por la magia del discurso, pues a fin de cuentas se supone que también él ha de ser dueño de sus compromisos. De todo esto se desprende que la dimensión retórica del discurso no es, en sí misma, una dimensión enemiga o ajena a las dimensiones lógica y dialéctica de la argumentación: más bien es, o al menos puede ser, su sustento personal y un complemento interno. Y de ahí, en fin, también podremos obtener una idea más cabal de una buena argumentación: una argumentación será buena si, además de ser lógicamente concluyente y de atenerse a las directrices y reglas del juego dialéctico, resulta efectivamente convincente, tiene éxito.

Ahora bien, este criterio sería tan limitado para la flora y la fauna del vasto campo de la argumentación como la condición de ser un mamífero marino en el mundo natural. Por otro lado, los mecanismos de transmisión y de generación de convicciones efectivas no siempre responden, desde luego, a nuestras mejores intenciones y expectativas discursivas. Aparte de lo que la gente dé en creer porque “así está establecido” o porque no puede sino identificarse con las convicciones de su grupo, todo el mundo es capaz de llegar a creer en una multitud de cosas que no ha visto, ni nunca seguramente podrá discernir: se ha dicho, incluso, que los seres humanos somos animales religiosos, animales de fe, y así lo creen por cierto los adeptos a una religión. Para colmo, la gente, creyente o no creyente, puede abrigar creencias decididamente absurdas o disparatadas; según la Reina Blanca del otro lado del espejo en la casa de Alicia, esto sólo es cuestión de práctica.

La Reina ha asegurado a Alicia que acaba de cumplir 101 años, 5 meses y 1 día.

«— ¡Eso sí que no lo puedo creer! —exclamó Alicia.

— ¿Que no lo puedes creer? —repitió la Reina con mucha pena—. Prueba otra vez: respira hondo y cierra los ojos.

Alicia rió de buena gana.

— No vale la pena intentarlo —dijo—. Nadie puede creer cosas imposibles.

— Me parece evidente que no tienes mucha práctica —replicó la Reina—. Cuando yo tenía tu edad, siempre solía hacerlo durante media hora cada día. ¡Como que a veces llegué hasta creer seis cosas imposibles antes del desayuno!».

Los filósofos discuten si esto puede ocurrir de forma consciente y deliberada, o no. En todo caso, la asunción gratuita de creencias de ese género no debería quitar el sueño a un retórico teórico de la argumentación. Podría responder a esta objeción insistiendo en que el convencimiento pertinente en este contexto no es una creencia privada cualquiera, un pálpito personal, sino un compromiso discursivo y público, del que nos hacemos responsables ante los agentes discursivos con las mismas creencias o frente a otros con convicciones opuestas.

Pero al margen de estas cuestiones relativas a un presunto “criterio de convicción”, una peculiaridad de la disciplina de la retórica consiste en estudiar los procesos persuasivos y en contemplar la posibilidad y la conveniencia de estrategias de inducción y de influencia discursivas en el ánimo del receptor. Tradicionalmente se ha considerado que el discurso suasorio debe observar las directrices cooperativas que velan por la comunicación efectiva —vid. § 3.2—, y que, además, debe atender a ciertos supuestos en torno a: (i) el proceder del discurso; (ii) la adecuación del discurso; (iii) las fuentes argumentativas de prueba y persuasión; (iv) la propia presentación del agente retórico o inductor. La tradición clásica estipula, en relación con (i), el buen orden de las operaciones que debe llevar a cabo el agente retórico: la *invención* de tópicos y de recursos suasorios, la *disposición* debida de las partes del discurso, la *elocución* o puesta en práctica del discurso. Con respecto a (ii), cobra suma importancia la oportunidad (*kairós*) de la intervención discursiva en un marco y en un momento dados, por ejemplo con arreglo a la máxima: “diga lo que conviene y del modo debido en el momento oportuno, conforme a sus previsiones sobre el auditorio”; pero también importa el género de discurso más adecuado al asunto y al marco del discurso —por ejemplo: “no dedique su contribución académica a un congreso a

repartir elogios o vituperios por doquier”⁴⁹—. Por lo que se refiere a (iii), se distinguen desde Aristóteles tres fuentes internas de recursos y medios de actuación suasoria: el *logos*, el tema tratado y los medios argumentativos de discurso; el *ethos*, el talante y la disposición del agente discursivo; el *pathos*, la actitud y la predisposición receptiva del público. En fin, a propósito de (iv), cobra relieve la imagen que el agente proyecta de sí mismo; cuentan, en particular las impresiones de prudencia (*phrónesis*), virtud y asunción valerosa de sus compromisos (*areté*), buena disposición de ánimo (*eunoia*): un agente digno de crédito acredita y da credibilidad a su discurso. En suma, con arreglo a estos factores, cabría decir que una argumentación retórica es buena si: (i) está compuesta y dispuesta de modo eficiente para sus propósitos; (ii) se mueve en el plano adecuado y es una intervención oportuna, y tanto el agente como los destinatarios del discurso tienen la disposición respectivamente debida, activa y receptiva; (iii) trata cuestiones de valor o de interés⁵⁰ y no carece de calidad argumentativa; (iv) el agente transmite la impresión de ser una persona sensata y prudente, honesta y fiable, franca y animosa, de modo que no solo acredita su discurso con su autoridad personal sino que mueve al auditorio a identificarse con él y a asumir como propias sus convicciones y propuestas.

No sé si será por la fortuna histórica de esta tradición en nuestra cultura o porque hemos adquirido una sabiduría similar a través de nuestra experiencia: el caso es que todas estas indicaciones sobre la bondad de una argumentación retórica nos parecen de sentido común. Ni siquiera son demasiado precisas. Apuntan, sin embargo, una idea importante en la perspectiva integradora que venimos sugiriendo

⁴⁹ A los consabidos géneros clásicos (el judicial, el deliberativo, el epidíctico), hoy habría que añadir algunos nuevos que a veces vienen a solaparse, como el ensayo con la deliberación, pero que, por lo general, siguen otros caminos, e. g. la entrevista o el reportaje mediáticos, la comunicación por la red de Internet. La consideración de los supuestos y de los condicionantes discursivos de la comunicación por Internet ya ha empezado a producir, afortunadamente, más atención y estudio que alarma.

⁵⁰ Recordemos una vez más a Juan de Mairena: «Para decir bien hay que pensar bien, y para pensar bien conviene elegir temas muy esenciales que logren por sí mismos captar nuestra atención, estimular nuestros esfuerzos, conmovernos, apasionarnos y hasta sorprendernos.» (Machado, l. c., § VIII; cf. también § XXV).

para el estudio de la argumentación. A la hora de juzgar sobre la bondad de una argumentación, habremos de mirar no solo la calidad del discurso —conforme al punto de vista lógico—, o no solo el buen ejercicio de su papel discursivo por parte del agente —conforme al punto de vista dialéctico—, sino ambas cosas. A lo que además hay que añadir la consideración del éxito suasorio del discurso y, por tanto, habremos de mirar también otros aspectos de la comunicación, desde las condiciones y las habilidades o incluso virtudes del agente inductor hasta las disposiciones y condicionamientos del receptor.

Pero la tradición retórica no deja de ser estimulante y algo más precisa en otros puntos, en particular el que guarda relación con ciertas estrategias argumentativas.

4.3 Estrategias clásicas de argumentación: el entimema y los tópicos

Al hablar anteriormente de los medios de persuasión habilitados por la tradición clásica ya he tenido ocasión de referirme a su provisión de recursos y estrategias. Este interés retórico por las estrategias del discurso es paralelo al interés dialéctico por las normas. Sale a la luz, por ejemplo, cuando Aristóteles trata dos formas de argumentación que considera propias de la retórica, el entimema o “silogismo” retórico, que discurre deductivamente, y el ejemplo o “inducción” retórica, que obra por similitud o analogía entre casos particulares. El primero resulta especialmente ilustrativo de la idea de estrategia argumentativa en retórica.

En los manuales y los glosarios modernos de lógica o de retórica, el entimema ha perdido esa idea; ha venido a ser un argumento de expresión incompleta o trunca por faltarle alguna premisa que se da por sobreentendida. Por ejemplo, el argumento A: “Sócrates es hombre; luego, es mortal” es un entimema: se ahorra la premisa “todo hombre es mortal” como cosa de dominio público que no merece mención expresa. Las argumentaciones de este género son harto comunes: en una conversación o discusión normal, nadie explicita todos los supuestos en que funda sus conclusiones, menos aún los supuestos que pasan por verdades o presunciones obvias en su marco discursivo, al igual que casi nadie está dispuesto a escuchar una argumentación prolija, expuesta con todo lujo de detalles.

«Sé breve en tus razonamientos —advertía D. Quijote a un Sancho deseoso de hablar—, que ninguno hay gustoso si es largo.» Nuestras técnicas publicitarias actuales han llegado a tal virtuosismo entimémico que bastaría un eslogan como “X lava más blanco” para que los oyentes, situándolo en un contexto discursivo, fueran capaces de explicitar varias premisas (“X es un detergente para la ropa blanca”, “un producto mejor es preferible a otros peores dentro de su gama”, “el mejor detergente para la ropa blanca es el que lava más blanco”, etc.); oyentes que también estarían prestos a sacar una conclusión tampoco declarada (“así pues, compre X”): a veces basta un eslabón expreso para reconstruir una cadena tácita.

Pruebe a lector a reconstruir por su cuenta una cadena argumentativa pertinente para un entimema con el que, sin saber entonces que lo era, ya nos habíamos tropezado antes en § 3.2 : “Claro que tengo derecho a equivocarme, ¿o es que tú no te equivocas nunca?”.

Los entimemas así entendidos pueden tener usos suasorios tácticos, al contar con la colaboración del público para extender la aceptación de unos sobreentendidos obvios o comunes a la aceptabilidad de la propuesta declarada o sugerida. Y también pueden ser estratagemas, cuando, entre esos sobreentendidos, se ocultan no ya evidencias comunes o triviales sino suposiciones o inferencias problemáticas que sería contraproducente explicitar —en los dos últimos ejemplos citados, el del detergente X y el del derecho a equivocarse, se da esta circunstancia—. Pero, fueran cuales fueren sus usos, unos argumentos meramente incompletos carecerían de significación estratégica.

La idea que Aristóteles se hace del entimema es bastante más rica y sugerente. De entrada, los entimemas versan sobre cosas u opciones posibles y suponen un fondo públicamente compartido de conocimientos y creencias —de ahí que puedan tener una expresión recortada y descansar en sobreentendidos—. Más precisamente, un entimema es una alegación plausible, deductiva por lo regular, que cabe construir sobre la base proposicional o inferencial de uno o más *tópicos* (lugares comunes). Por otro lado, también puede incluir premisas consistentes en apelaciones a signos o indicios, o en proposiciones que suelen ser verdaderas. En todo caso, su propósito es establecer una conclusión más o menos convincente.

Recordemos, por ejemplo, dos argumentos indiciarios muy populares en aquella época en que las comadronas ejercían de

farmacéuticas y nadie sabía nada de reactivos hormonales para el diagnóstico del embarazo. Uno, A_1 , alega: “como Xantipa tiene la cara extremadamente pálida, estará embazada”; el otro, A_2 , aduce: “como Xantipa ha tenido una subida de leche a los pechos, está embarazada”. Los dos argumentos son muestras sencillas de entimemas; es más, aun proviniendo ambos del legado aristotélico, podrían acomodarse a la noción moderna. En A_1 se da por descontado que la palidez del rostro de la mujer es un signo plausible de gravidez; podríamos completar A_1 con una premisa que expresara esta circunstancia: “si una mujer tiene la cara pálida, estará (con frecuencia o probablemente) embarazada”. En A_2 se da por sabido que la subida de la leche es una señal cierta e inequívoca de gravidez, de modo que completándolo con la premisa debida, “toda mujer que (o siempre que una mujer) tiene ..., está embarazada”, obtendríamos un argumento concluyente. Se supone así mismo que A_1 resultará una alegación de embarazo no solo menos fuerte, sino menos convincente que A_2 .

Pero hay muestras algo más complicadas y, desde luego, más interesantes como las que envuelven el uso estratégico de *tópicos*. Los *tópicos* parecen ser, a primera vista, meros recursos argumentativos de diversa índole y alcance —el c. 23 del libro II de la *Retórica* está dedicado a catalogar toda suerte de ellos para hacer entimemas—. Hay *tópicos* que se fundan en relaciones conceptuales o lógicas y pueden considerarse no solo lugares comunes sino proposiciones analíticamente obvias, por ejemplo a la luz del análisis de la predicación del propio Aristóteles —e.g. todo lo que se diga de las especies incluidas en un género, se podrá decir así mismo del género correspondiente, pero no vale a la inversa (*Tópicos*, 111^a25-29)—. Otros descansan en convicciones generales o sentencias de sentido común y podrían considerarse sumamente plausibles —e.g. si algo no se da de hecho en las condiciones más favorables, entonces con mayor razón (*a fortiori*) tampoco se dará en las menos favorables (*Retórica*, 1397^b14 ss.); las cosas cuya generación es buena, también ellas son buenas, pero si la generación es mala, ellas también lo serán (*Tópicos*, 114b18-20)⁵¹—.

⁵¹ A pesar de la suma plausibilidad atribuida por Aristóteles y su entorno a este lugar común, no se excluye que en otro tiempo y lugar se considere plausible la opinión contraria. Recordemos los *Proverbios morales* de Dom Sem Tob: «Non val el azor menos / por nacer de mal nido».

Por lo demás, algunos tópicos vendrían ser estimaciones sabias y bastante plausibles —e.g. si de dos cosas dadas, una constituye un fin y la otra no, la primera es un bien mayor que la segunda (*Retórica*, 1364^a13).

Ahora bien, esta impresión de los tópicos como presunciones comunes no haría plena justicia a la labor de elucidación lógica y conceptual que subyace en los tópicos lógicos o analíticos y los justifica, hasta cierto punto, como evidencias fundadas.

Por ejemplo, los tópicos aristotélicos sobre la definición, el género, lo propio y lo accidental descansan en último término en un análisis de la predicación: en una definición, el predicado se dice de modo esencial del sujeto y ambos son convertibles; una predicación de género también es esencial, pero no es convertible (e.g. del aserto “todo hombre es animal” no se sigue el aserto “todo animal es hombre”); la predicación de algo propio del sujeto no resulta esencial pero sí convertible (cabe sostener tanto el aserto “todo ser humano es capaz de reír”, como su converso “todo ser capaz de reír es humano”); y en fin, la predicación de algo accidental del sujeto (e.g. “Calías es músico”) ni es esencial, ni convertible. Otros tópicos lógicos socorridos se fundan en el análisis de las relaciones entre lo universal y lo particular, como los llamados principios *dictum de omni*: «lo que se da en todos los casos (de un tipo determinado), se da en algunos (del mismo tipo)», y *dictum de nullo*: «lo que no se da en ningún caso, no se da en alguno». Por otro lado, otros tópicos de carácter comparativo nacen del análisis de correlaciones, e.g. «si ser F se sigue de ser G, ser más F se sigue de ser más G»; «si algo no corresponde a lo que más podría atribuirse, tampoco corresponde a lo que menos» (una variedad del tópico denominado *a fortiori*); «si algo es más o menos F que alguna otra cosa, es en todo caso F». Y, en fin, un tópico asociado a una relación de negación sería la contraposición: «si del ser F se sigue el ser G, del ser no G se sigue el ser no F».

Sin embargo, la característica más notable de los tópicos es, a mi juicio, su posible contribución a la conformación de estrategias argumentativas. En este sentido, los tópicos vienen a ser pautas para armar buenos argumentos desde un punto de vista no solo lógico o dialéctico, sino retórico; vienen a ser patrones para hacer entimemas convincentes. Algunos de los tópicos así entendidos comportan: (i) una directriz táctica general, y (ii) una razón o principio que justi-

fica su rendimiento. Ambas concurren, en especial, en los tópicos de carácter lógico o analítico. Por ejemplo, valga como directriz (i): «Si la cuestión planteada se ha expuesto en términos particulares y no universales, serán útiles todos los tópicos que establezcan o que refuten de modo universal una conclusión» (cf. Aristóteles, *Tópicos*, 119^a32-33). Su razón o principio (ii) es: «En efecto, si establecemos o eliminamos de modo universal algo, también lo probamos de modo particular: pues si se da en todos los casos, también se da en alguno, y si no se da en ningún caso, tampoco se da en alguno» (cf. 119^a33-36). Por esta vía, unos tópicos lógicos que ya nos son familiares —los antedichos principios *dictum de omni* y *dictum de nullo*— pueden contribuir a la construcción de estrategias argumentativas convincentes de prueba o de refutación.

Pero, por lo regular, no será este el caso y el poder de convicción de los tópicos descansará en un bloque más o menos compacto de interrelaciones plausibles.

Por ejemplo, consideremos el tópico: “conviene beneficiar a los amigos de nuestros amigos”. No solo se apoyaría en otro tópico más básico, “conviene beneficiar a nuestros amigos”, sino que traería asociado un entramado de transferencias de amistades y enemistades como el siguiente: (1) “los amigos de nuestros amigos son nuestros amigos”, (2) “los enemigos de nuestros enemigos son nuestros amigos”, (3) “los amigos de nuestros enemigos son nuestros enemigos” y (4) “los enemigos de nuestros amigos son nuestros enemigos”. Todas estas relaciones de transferencia son plausibles, no constituyen relaciones lógicas de transitividad en absoluto. Pero, curiosamente, tienen una trama similar a la regla de los signos positivo ‘+’ y negativo ‘—’ para la multiplicación de números enteros, si atribuimos el signo *más* (‘+’) a la amistad y el signo *menos* (‘—’) a la enemistad: *más* por *más* da *más*; *menos* por *menos* da *más*; *más* por *menos* da *menos*; *menos* por *más* da *menos*.

No traigo a colación esta última curiosidad para dar satisfacción a los buscadores de estructuras innatas o universales por el ancho campo del discurso, sino para mostrar una última característica distintiva de los tópicos y de su papel estratégico en los entimemas. Consiste en lo siguiente: un tópico puede actuar bien como una proposición de cobertura o una premisa de apoyo, sea o no declarada, o bien como un esquema tácito de inferencia. En este segundo caso, funciona como

un patrón o una regla, i.e. de modo similar a como funciona la citada regla de operar con los signos *más* y *menos*. Conviene distinguir este uso inferencial del otro uso, el proposicional, como premisa.

Supongamos que Juan trata de convencer a Pedro de que eche una mano a Carlos en un concurso convocado para cubrir una plaza:

«— Debes ayudar a Carlos a sacar la plaza. Hazte cuenta, además, de que si la saca, tú también te verás beneficiado luego.

— No veo por qué —contesta Pedro—. Apenas conozco a Carlos».

Haciendo uso y mención proposicional de los tópicos pertinentes, Juan puede argüir:

«— Pero Carlos es amigo mío. Tú y yo somos amigos y siempre nos han venido bien los favores mutuos, ¿o no? Por otro lado, recuerda el dicho de que se debe favorecer a los amigos ⁵². Bueno, pues aplícaselo a Carlos, porque otro axioma común es este: “los amigos de mis amigos son mis amigos”, es decir: el amigo de uno de nosotros dos es amigo de ambos».

Si ponemos la argumentación de Juan en el orden convencional del *argumento*, resulta la secuencia: (a) los amigos de mis amigos son mis amigos —proposición tópica—; (b) el amigo de uno de nosotros dos es amigo de ambos —aplicación expresa al caso—; (c) Carlos es amigo mío, y tú y yo somos amigos —constataciones expresas—; en consecuencia, (d) Carlos es amigo de ambos y en particular amigo tuyo —conclusión tácita—; por otra parte, (e) se debe favorecer a los amigos —proposición tópica—; luego, en suma, (f) debes favorecer a Carlos, i.e. ayudarlo a sacar la plaza.

En cambio, si Juan optara por inducir a Pedro a que él mismo compartiera el uso inferencial de ambos tópicos, podría argüir de modo algo más celado y sutil como sigue:

«— Hombre, Pedro, me sorprende que alguien tan despierto como tú me salga ahora con eso. ¿No sabes que Carlos es amigo mío? Pues sí, lo es y de los buenos. Así que también lo será tuyo y podrás contar con él como conmigo mismo, lo cual no te vendrá nada mal en su momento».

⁵² Hay, en efecto, un descarado refrán castizo que prescribe lo que se ha de dar al amigo y al enemigo, así como aplicar “al indiferente la legislación vigente”.

Ahora los dos tópicos indicados obran tácitamente como estereotipos inferenciales, e.g. el tópico antes contraído a la proposición expresa (e) actúa aquí bajo la forma: ‘si X e Y son amigos, es plausible pensar que uno debe beneficiar al otro’, y sanciona implícitamente el paso de un correlato expreso de (d) a un correlato tácito de (f): Juan ahora da por supuesto que esta es la conclusión a la que se verá llevado Pedro, y que será más probable que la asuma al llegar a ella por su cuenta. Este juego o cambio de implícitos y explícitos es un postrer servicio de los entimemas retóricos, donde las opciones por el uso proposicional o inferencial de los tópicos empleados y los sobreentendidos se ponen estratégicamente al servicio de una expresión no solo sumaria o incompleta, sino sobre todo eficaz, sugerente y persuasiva: una expresión atenta a qué conviene decir y cómo decirlo.

El uso inferencial de un tópico lo convierte en algo parecido a lo que Peirce llamaba “principio rector”⁵³ de un argumento: una regla o un esquema tácito de inferencia. En esta condición de regla, el tópico parece más resguardado de la crítica que su versión proposicional, —siempre expuesta a la cuestión de si es verdadera o falsa—, y será más efectivo, al conformar el curso mismo del pensamiento en vez de ser un determinado punto del camino. Más aún, un tópico así entendido constituye un esquema o una pauta argumentativa comúnmente aceptada, como las que la pragma-dialéctica reconocía. En fin, bajo esta forma esquemática, un tópico puede socorrer o abonar clases de argumentos como si fuera una matriz estratégica de entimemas.

Todo esto nos lleva más allá del propio Aristóteles y de la tradición en el camino de la integración entre la retórica y la dialéctica. Nuestro pionero sólo preveía al principio relaciones de buena vecindad entre ellas: «La retórica es un correlato o una réplica de la dialéctica» —según el aforismo que da inicio a la *Retórica* (1354^a1)—. En los *Tópicos*, su visión del ámbito de lo plausible tampoco tenía proyección expresa sobre el terreno limítrofe de lo persuasivo y convincente. Pero si hemos visto cómo pueden aliarse la lógica y la retórica, al margen del paralelismo entre silogismos y entimemas o entre inducciones y ejemplos, también hemos visto cómo pueden

⁵³ Vid. Ch.S. PEIRCE, “Sobre la clasificación natural de los argumentos”, en *Escritos lógicos*, Madrid, Alianza, 1988, pp. 34-36 en particular.

llegar a compenetrarse la dialéctica y la retórica, más allá de la dualidad entre personajes dialécticos y personas, o entre estereotipos de dominio público —tópicos— y estrategias suasorias.

Llegados este punto, convendría hacer balance. En sustancia, la perspectiva retórica nos permite ver dos nuevos aspectos capitales de la argumentación: (a) su dimensión persuasiva; (b) el traslado de la interacción discursiva al terreno de la relación interpersonal. En esta segunda vertiente (b), la idea de una normatividad inmanente puede cobrar cuerpo a través de los compromisos públicamente asumidos o contraídos; pero esta referencia, por ahora, se nos queda en mero apunte.

En la dimensión primera (a), nos encontramos en una situación en parte mejor, en parte peor. Lo mejor es el añadido de que una buena argumentación ha de ser más o menos convincente —un añadido crucial para el caso de las pruebas, pues descarta la existencia de algún limbo semántico o metodológico en el que pudieran residir las buenas pruebas o las buenas demostraciones con las que nadie está comprometido o que a nadie convencen—. Y para ser convincente habrá de adecuarse a un trasfondo cognitivo y emotivo más o menos compartido por el inductor y por el receptor, y habrá de resultar pertinente en este contexto. De modo que al apunte anterior de un compromiso, se suma ahora la idea de cierta “complicidad” o colaboración entre los agentes de la interacción argumentativa, el inductor y el receptor —o, quizás, inducido—.

Lo peor es que seguimos sin cubrir la distancia que separa la calidad o la bondad interna de una argumentación, de su eficacia o de su rendimiento efectivo como medio de persuasión. Recapitulemos el estado de esta cuestión: la perspectiva lógica nos ha deparado unos criterios o unos indicadores de diversas clases de buenos argumentos, los argumentos correctos, sólidos e incluso concluyentes; la perspectiva dialéctica nos ha provisto de reglas para argumentar bien o, al menos, para argüir del modo debido en el curso de una discusión; la perspectiva retórica nos ha deparado a su vez ideas y medios para persuadir o disuadir de algo a los demás y, en el mejor de los casos, lograr su convencimiento. A las tres, en fin, las hemos hecho a veces solidarias y, por lo regular, complementarias a hora de juzgar sobre las cualidades de una buena argumentación. Pero la brecha entre la calidad y la eficiencia discursivas sigue abierta. Es una lástima que

nuestras habilidades y recursos para atraer y mover el ánimo de los demás no nos garanticen la bondad o siquiera la corrección de nuestros argumentos, no nos den la seguridad de que estamos argumentando bien en tal sentido; como es una lástima, así mismo, que la corrección y la solidez de nuestros argumentos o nuestra buena conducta argumentativa tampoco nos aseguren el pleno convencimiento de los demás. Es una lástima que nuestros dos amores, por la bondad y por la eficacia de la argumentación, no sean amores parejos de suyo, ni sean amores siempre correspondidos.

Para colmo, no faltan complicaciones adicionales como las generadas por los contextos reales, sociales en general e institucionales en particular, en los que discurre la argumentación común en la “esfera pública del discurso”, cuyo paradigma podría ser la deliberación pública. Esta referencia invita a considerar una nueva perspectiva añadida a las tres clásicas, la perspectiva socio-institucional y su peculiar ámbito analítico, correspondiente a la que propongo llamar “lógica del discurso público” o “lógica civil”⁵⁴. Aquí solo podré hacer unas breves indicaciones al respecto:

5. EL PUNTO DE VISTA SOCIO-INSTITUCIONAL SOBRE LA BUENA ARGUMENTACIÓN PÚBLICA

Para quienes consideren, en la línea de las *Investigaciones filosóficas* de Wittgenstein, que es imposible el lenguaje privado, será una trivialidad que todo discurso es público. Pero en el presente contexto *discurso público* adquiere un sentido especial y específico. Es, en principio, el discurso accesible a todos, concerniente a todos y a disposición de todos —remite a cuestiones o decisiones de interés y de dominio público—, dentro de una comunidad de referencia; por tanto descansa en la efectividad, fluidez y calidad de la comunicación

⁵⁴ Uno de los pioneros fue G.T. Goonight, “The personal, technical, and public spheres of argument: A speculative inquiry into the art of public deliberation”, *Journal of the American Forensic Association* [hoy *Argumentation & Advocacy*], 18 (1982), pp. 214-227. Puede verse una introducción a esta área de la teoría de la argumentación, abierta y explorada a partir de los años 1980, en mi artículo: “La deliberación: un campo de prueba del discurso público”, en A. Giménez-Welsh y J. Haidar, coords. *La argumentación. Ensayos de análisis*. México, UAM-Iztapalapa, 2013; pp. 123-152.

entre sus miembros. Se trata de un constructo no solo conceptual, sino histórico y normativo, a la luz de reconstrucciones como la de la esfera pública burguesa avanzada por Habermas, amén de contribuciones y revisiones posteriores. Hoy, además, nos encontramos con complicaciones añadidas, como la multiplicidad de públicos que suelen concurrir en nuestras esferas de interacción comunitaria y la construcción de nuevos espacios públicos telemáticos (comunidades virtuales, foros de debate, etc.). En todo caso, propongo que entendamos por “lógica del discurso público” o “lógica civil”, al menos de momento, el estudio de los conceptos, problemas y procedimientos referidos al análisis y evaluación de nuestros usos del discurso público en el tratamiento de asuntos de interés común que, por lo regular, piden una resolución práctica. Cuando nos las habemos con el discurso argumentativo, este planteamiento nos abre una vía o una perspectiva socio-institucional en la teoría de la argumentación.

Conviene, antes que nada, despejar un posible equívoco. Este nuevo punto de vista no supone un cambio cuantitativo de uno o dos agentes que deliberan o debaten a muchos o a un grupo, sino un cambio cualitativo del modo de interactuar, argumentar y deliberar. Para empezar, envuelve un grado máximo de participación e interacción de los agentes involucrados en su “discurrir en público”. Consideremos algunos de los grados y modos posibles en este sentido. Por ejemplo, recordemos una alocución como la dirigida por Marco Antonio a la turba de los ciudadanos romanos ante el cadáver de César (Shakespeare, *Julio César*, III, ii)⁵⁵. En esta escena la interacción del público es básica pero mínima: consiste meramente en su asentimiento a —y su complicidad con— el discurso del orador, de modo que las consideraciones más pertinentes serían retóricas. En cambio, en un debate como el mantenido por Cleón y Diódoro ante la asamblea ateniense para dirimir la suerte de la población de Mitilene (Tucídides, *Historia de la guerra del Peloponeso*, lib. III, 37-48), el público es más activo y de mero comparsa pasa a tener un papel de co-protagonista: le corresponde pronunciarse sobre una de las dos propuestas en liza en un escenario armado tanto con los recursos retóricos como con

⁵⁵ Seguramente es más vivo el recuerdo del discurso de Marlon Brando, intérprete de Marco Antonio en la película homónima, de J. L. Mankiewicz (1953), basada en la obra de Shakespeare.

los procedimientos dialécticos de los dos orados enfrentados. En fin, en el debate de un jurado reunido para emitir un dictamen de culpabilidad o inocencia de un acusado —les invito a pensar, en particular, en la película *12 angry men* (*Doce hombres en pugna*, *Doce hombres sin piedad*), guión de Reginald Rose y dirección de Sidney Lumet (1957)—, es a este público al que le corresponde la gestión y la resolución argumentativas del proceso de deliberación. En este caso, el grupo ya no actúa como comparsa sino como protagonista y, más aún como el autor mismo de la obra en el curso de su desarrollo y ejecución. Así nos vemos ante una muestra cabal de deliberación pública.

Por otro lado, conviene recalcar que una deliberación y una resolución colectiva, de grupo, no se reduce a una mera suma o un precipitado lineal de los comportamientos discursivos de los miembros individuales. Dicho de otro modo, según indican algunos resultados familiares en teoría de la elección social, la racionalidad de las preferencias o decisiones colectivas *del* grupo no se sigue necesaria y unívocamente de las preferencias o decisiones individuales de sus miembros ⁵⁶.

Esta irreducibilidad del discurrir público del grupo a una mera adición de los discursos individuales de los miembros responde al cambio del llamado “modo-yo (I-mode) de intervención al “modo-nosotros (we-mode)” ⁵⁷ y al papel determinante que cobran entonces las relaciones interpersonales generadoras de compromisos. Mientras que las actuaciones discursivas individuales pueden plegarse a un modelo tradicional de creencias, deseos e intenciones, la interacción en grupo con miras a una resolución envuelve además compromisos tanto conjuntos, del propio grupo, con la consecución del objetivo o del propósito común, como mutuos, de los propios miembros entre sí. Estos compromisos traen consigo una normatividad especial: si uno puede ser dueño de disolver ciertos compromisos personales —e.g. dejar de fumar— y cambiar de idea, no lo es de sus compromisos con-

⁵⁶ No puedo entrar ahora en detalles sobre este opunto. Pero bastará recordar, sin ir más lejos, la paradoja de Condorcet y su generalización en términos del “teorema de Arrow” o el llamado “dilema discursivo”. Cf., por ejemplo, C. List, “The discursive dilemma and public reason”, *Ethics*, 116/2 (2006), pp. 362-402.

⁵⁷ La denominación proviene de R. Tuomela, *The Philosophy of Sociality: The shared point of view*, London/New York, Oxford University Press, 2007.

juntos o mutuos, así que deberá mantener las obligaciones contraídas —e.g. no meter goles en propia puerta cuando se juega en equipo—.

Un caso paradigmático dentro de este ámbito discursivo práctico social es la deliberación pública. Propongo atenernos a él para considerar la buena argumentación en esferas públicas de discurso. Entiendo por *deliberación* en este contexto una interacción argumentativa entre agentes que tratan, gestionan y ponderan información, opciones y preferencias, en orden a tomar de modo responsable y reflexivo una decisión o resolución práctica sobre un asunto de interés común y debatible, al menos en principio, mediante los recursos del discurso público, e.g. mediante razones comunicables y compartibles más allá de los dominios personales o puramente profesionales de argumentación. Supone no sólo una interacción dialéctica entre alternativas, sino una confrontación interpersonal de los proponentes, cuya presencia real puede propiciar tanto estrategias de poder e influencia, como actitudes de cautela e incluso inhibición de maniobras descaradamente falaces ⁵⁸. Su éxito descansa, entre otras cosas, en la disposición al entendimiento mutuo y a la coordinación de las intervenciones —no necesariamente al consenso—, y en la fluidez de la comunicación, e.g. en la experiencia de que compartir información ayuda a salvar las limitaciones del conocimiento individual. El éxito puede consistir en un resultado satisfactorio para el colectivo aunque no sea el mejor o el más satisfactorio para cada uno de los individuos, de modo que ese resultado no se obtendría si cada cual se empeñara en seguir el dictado de su razón práctica personal. Este ámbito del discurso público o del discurrir en público, aunque sea terreno abonado para ciertos esquemas argumentativos como los llamados “conductivos”, conoce diversos tipos de argumentación parejamente plausibles y rebatibles (*defeasible*), que discurren sobre bases pragmáticas y conversacionales de entendimiento y pueden seguir pautas parecidas de procedimiento; por ejemplo, la compuesta por estas fases o movimientos: 1) planteamiento del asunto y apertura; 2) distribución de información; 3) avance de propuestas y contrapropuestas; 4) ajustes y revisiones; 5) adopción de una resolución, y 6) confirmación de la resolución

⁵⁸ Para evitar complicaciones ulteriores, dejo al margen la deliberación virtual por vía electrónica.

tomada y cierre. También se presta a estrategias diversas, e. g. unas más bien competitivas frente a otras más bien cooperativas donde el oponente no actúa como un rival sino como una fuente de recursos alternativos o complementarios (de información, revisión, etcétera).

Pero la deliberación, en el sentido práctico y público relevante aquí, se distingue por la importancia que cobran ciertos rasgos como los siguientes:

- (i*) El proceso discurre a partir del reconocimiento de una cuestión de interés público y pendiente de resolución que, por lo regular, incluye conflictos o alternativas entre dos o más opciones posibles o entre dos o más partes concurrentes.
- (ii*) La discusión se teje no solo con proposiciones, sino con propuestas.
- (iii*) Las propuestas envuelven estimaciones y preferencias que descansan, a su vez, en consideraciones contrapuestas de diverso orden y de peso relativo que pueden dar lugar a inferencias no ya simplemente lineales o hiladas dentro de un mismo plano, sino mixtilíneas y pluridimensionales, aunque la confrontación responda a un propósito común o apunte al mismo objetivo.
- (iv*) Las propuestas, alegaciones y razones puestas en juego tratan de inducir al logro consensuado de resultados de interés general.

De los rasgos (i* y iii*) se desprende que la cuestión o el conflicto no puede dirimirse mediante una rutina o un algoritmo o método efectivo de resolución⁵⁹. Además, conforme a (iii*), la evaluación del curso y desenlace de una deliberación se remite a consideraciones de plausibilidad, criterios de ponderación y supuestos de congruencia práctica, antes que a los criterios usuales de corrección de una línea inferencial o un esquema argumentativo. En fin, (iv*) indica la orientación hacia un interés u objetivo común, por encima o aparte de los intereses personales o privados de los participantes; objetivo no

⁵⁹ Aquí no nos vale la ilusión del joven lógico Leibniz cuando ante una cuestión debatida invitaba a las partes a sentarse ante un ábaco y decirse una a la otra: "Calculemos", sino la perspicacia del Leibniz maduro jurista cuando recomienda la ponderación de alternativas y el recurso a una balanza de razones, cuya posesión considera «un arte mayor que la fantástica ciencia de conseguir oro». Vid. la edición de Leibniz, *The art of controversies*, a cargo de Marcelo Dascal. Dordrecht, Springer, 2008, 2, § 60, p. 19.

siempre logrado pues la suerte del proceso deliberativo es sensible a las estrategias discursivas adoptadas —e. g. competitivas versus cooperativas—, así como a otras condiciones y circunstancias relativas al marco y a la conformación social, comunicativa, etc.

Todo esto deja entrever la complejidad de una evaluación o una estimación del curso y del desenlace de un debate que envuelve no sólo unas condiciones precisas para la calidad y el éxito de la deliberación —o al menos capaces de fundar expectativas razonables en tal sentido—, sino ciertos indicadores de la efectividad o del cumplimiento de esas expectativas. Entre esas condiciones se cuentan las que facilitan el flujo de la información y la participación, y buscan neutralizar factores de distorsión. Son, por ejemplo, exigencias de: (a*) publicidad —no simple transparencia versus opacidad de la fuente de información, sino también accesibilidad e inteligibilidad de las razones en juego—; (b*) igualdad de las oportunidades de todos los participantes para intervenir en el proceso —no sólo para escuchar, sino para hacerse oír en el curso de la discusión—; (c*) autonomía del proceso —no sólo negativa, como exclusión de coacciones o de injerencias externas, sino positiva, en el sentido de mantener abierta la posibilidad de que cualquier participante se vea reflejado en el curso o en el resultado—. De ahí cabe obtener precisamente algún indicador del éxito, consistente en la medida en que los participantes reconocen que han contribuido a, o influido en, el nudo y el desenlace del proceso, o en la medida en que se sienten reflejados en él de algún modo, aunque discrepen del curso seguido o de la resolución final. Una buena deliberación viene a ser entonces la que tiene éxito objetivamente, es decir: resuelve satisfactoriamente para los agentes involucrados la cuestión práctica planteada —sea una resolución positiva, negativa o suspensiva—, o, al menos, tiene éxito subjetivamente y deja a estos agentes relativamente satisfechos de su interacción y su contribución al desenlace.

Pero esta no pasa de ser una estimación inicial y aproximativa, antes de considerar ciertos criterios de calidad que comportan mayores complicaciones, aunque no tanto prácticas como teóricas. Sería prolijo detenerse en ellas. Bastarán unas simples indicaciones. Por ejemplo, cabe reconocer y distinguir dos tipos de criterios a la hora de considerar, juzgar y evaluar la calidad de una deliberación. Hay, por una parte, unos criterios epistémico-discursivos [a], relativos a la

calidad interna y al poder de convicción racional de los alegatos, las consideraciones y las propuestas aducidas. Hay, por otra parte, unos criterios ético-políticos [b], relativos a la conformación del marco social de interacción discursiva. En el caso de [a], nos encontramos en el plano epistémico-discursivo de las condiciones y directrices relativas a los supuestos constitutivos de la argumentación, como la disposición a asumir las reglas del juego de dar-pedir razón, la disposición a contar con algún procedimiento de discriminación de mejores/peores razones —aunque no haya un consenso definido al respecto— y la disposición a reconocer el peso o la fuerza de la mejor razón o del mejor argumento frente a sus oponentes. En cambio, en el caso de [b], nos movemos en el plano ético-político de las condiciones y directrices democráticas de ejercicio del discurso, sean *procedimentales*, como la libertad y la autonomía de juicio, la simetría o reciprocidad de la interacción —que implica no sólo igualdad sino distribución equitativa de la información y de las oportunidades de intervenir—, y la publicidad o transparencia de las fuentes, o sean *sustantivas*, como la referencia a asuntos de interés o de repercusión pública. Pues bien, la cuestión es: ¿cómo se relacionan ambos planos? Terminaré con unos apuntes al respecto.

- 1) El cumplimiento de las condiciones o directrices [b] no parece suficiente para asegurar el cumplimiento de las condiciones [a] o, en otras palabras, de una supuesta efectividad de [b] —que no sería poco suponer—, no se seguiría automáticamente la de [a]. Ahora bien, en la relación contrapuesta, ¿el incumplimiento de [a] podría implicar un incumplimiento de [b] al menos en el sentido de que toda estrategia ilegítima o falaz supone o comporta la violación de alguna de las condiciones [b], como la transparencia o la reciprocidad de la interacción discursiva? ¿Arrojaría esto una nueva luz sobre los supuestos estructurales del ejercicio racional del discurso público?
- 2) Asimismo, del cumplimiento de ciertas condiciones y directrices [a] tampoco se desprende necesariamente el cumplimiento de unos supuestos [b]. En teoría caben casos de cumplimiento relativo de [a] que no se atienen a las condiciones [b], como el ideal de la *polis* platónica gobernada por unos reyes filósofos que toman, se supone, unas medidas fundadas en las mejores razones

sin respetar la reciprocidad o la autonomía de los súbditos; o como, en general, cualquier forma de despotismo ilustrado.

- 3) No obstante, pudiera ser que el cumplimiento de [b] tendiera a favorecer el cumplimiento de [a] en la práctica de la razón y la deliberación públicas; así como el cumplimiento de [a], su adopción e implantación como forma de uso público de la razón, podría favorecer a su vez la implantación de las condiciones [b]. Pero, a fin de cuentas, ¿no sería esto una suerte de pensamiento desiderativo o, peor aún, una variante del desesperado recurso del Barón de Münchhausen para salir de la ciénaga en la que se había hundido tirando hacia arriba de su propia coleta?

Tanto en este complejo plano socio-institucional del discurso público, como en los casos anteriores de los planos clásicos lógico, dialéctico y retórico de evaluación del discurso argumentativo, no sé si nos consolará pensar que, a falta de criterios efectivos o directrices terminantes, por lo menos podemos aprender de nuestros errores y fracasos. Quizás el conocer cuándo, cómo y por qué somos malos argumentando, nos ayude a ser mejores. Con esto tiene que ver el capítulo siguiente dedicado a las falacias.

Pero antes de seguir adelante, me parece obligado hacer un alto en el camino para reconsiderar y poner en cuestión el planteamiento perspectivista que he adoptado: la visión del campo de la argumentación a la luz de las perspectivas con las que ya nos hemos familiarizado. Resulta un planteamiento claro, sencillo e ilustrativo desde un punto de vista expositivo y didáctico. Pero, ¿también es tan recomendable desde un punto de vista analítico y teórico? Me temo que en este caso hay mejores alternativas.

6 UN EXCURSO SOBRE CUESTIONES CRÍTICAS

La visión perspectivista del ancho campo de la argumentación —en términos de los enfoques clásicos: lógico, dialéctico y retórico, en particular— data de finales de los años 1970 y principios de los 80 ⁶⁰. Luego he propuesto añadir el enfoque socio-institucional por

⁶⁰ Su presentación en sociedad tuvo lugar en 1979, en la Summer Conference on Argumentation de la Speech Communications Association, y corrió a cargo de A. Wenzel, vid. "Perspectives on argument", en J. Rhodes & S.E. Noewill, eds.

unos motivos y del modo expuestos aquí ⁶¹. Como ya he indicado, se trata de una manera útil de organizar los espacios y las rutas de viaje por el campo actual de la argumentación. Pero no me parece tan provechosa cuando además interesa integrar y articular el estudio y el trabajo dentro de este campo.

Para empezar, conviene tener en cuenta que ninguna de las perspectivas en cuestión se basta por sí sola para cubrir todo el campo, ni las tres clásicas, en conjunto, son suficientes para hacerlo en la medida en que resulta necesario considerar además los aspectos puestos de manifiesto por el enfoque socio-institucional. Por otra parte, no son excluyentes entre sí sino que se suponen complementarias, aunque el modo de complementarse o de relacionarse esté en discusión. Hay quien otorga cierta autonomía a la perspectiva lógica, quien concede la primacía a la dialéctica, quien piensa en el papel principal desempeñado por la retórica o en el papel determinante del marco de supuestos y condiciones socio-institucional. A mi juicio, no se trata de una cuestión de principio, dirimible a priori, sino a posteriori, por consideraciones de pertinencia y de significación en relación con el caso analizado —en su contexto—, y con los propósitos del análisis. En cualquier caso, la conformación de la visión perspectivista del campo de la argumentación ha sido más bien aditiva y se ha mantenido un tanto disciplinaria y externa. La conformación por adiciones sucesivas consta desde un primer momento. En 1980, Wenzel ya declaraba que Brockriede había añadido la dialéctica a las perspectivas que empezaban a cultivar los teóricos de la argumentación, la retórica y la lógica (informal). En 2000 y en distinto círculo académico, Johnson también viene a agregar el nivel dialéctico, la dimensión dialéctica, al núcleo ilativo o la dimensión lógica en el que se centraban los lógicos informales. En la primera década del presente siglo, van Eemeren y Houtlosser creen obligado extender su programa pragmadialéctico hasta incluir la retórica. Ahora bien, en esta sucesión de adiciones

Dimensions of Argumentation. Procds. of the Summer Conference on Argumentation. Anmendale (VA), Speech Communication Assoc., 1980, pp. 122-133. Poco después aparece la presentación tripartita similar de J. HABERMAS [1981], *Teoría de la acción comunicativa*, Madrid, Taurus, 1999; I, pp. 46-48.

⁶¹ Para una exposición detallada, vid. mi *La fauna de las falacias*, Madrid, Trotta, 2013, pp. 103-128.

o extensiones no es fácil dar con unas claves internas de integración y unificación teórica, Más difícil resulta si las perspectivas agregadas o anexionadas no dejan de mantener ciertas señas disciplinarias de identidad, de modo que aun superando el primer momento multidisciplinario acusado por el nacimiento de la moderna teoría de la argumentación, en los años 1960-70, hasta llegar a cierto nivel de interdisciplinariedad, todavía no se ha logrado la condición transdisciplinaria de una teoría integral y unitaria. Así pues, con este propósito teórico, no estará de más considerar alguna alternativa que salve las limitaciones del perspectivismo sin por ello renunciar a sus servicios como mapa de bolsillo para situarse y moverse por el campo de la argumentación.

Una alternativa interesante en el sentido teórico indicado puede ser la siguiente. Adelanto que aquí solo podré presentar un mero esbozo. Descansa en dos supuestos principales: uno consiste en tomar como punto de partida la idea de práctica argumentativa; el otro contempla una nueva tríada compuesta por los argumentadores o agentes argumentativos, las argumentaciones y los argumentos.

Consideremos el primer supuesto. Ya conocemos algunos puntos de partida tradicionales o convencionales en el estudio de la argumentación: unos elementales como los enunciados o las proposiciones, en el planteamiento clásico de los argumentos como conjuntos compuestos por una o más premisas y una conclusión, o como los actos de habla considerados por la pragmatialéctica; otros parciales o encasillados como el silogismo de toda la vida o el “modelo Toulmin” o los esquemas argumentativos. Frente a estas nociones elementales y magras (“thin”, suele decirse) cabe considerar el concepto denso y complejo (“thick”) de práctica argumentativa⁶². Entiendo por práctica

⁶² Para observar la diferencia, imaginemos el caso del buen y el mal cocinero a la hora de preparar, por ejemplo, un caldo de cocido, un pozole rojo o una sopa de menestrón criollo, que suponen una elaboración compleja. El buen cocinero empieza disponiendo en la mesa de cocina todos los ingredientes y condimentos necesarios, de acuerdo con la receta y el plan de trabajo. El mal cocinero solo cuenta de entrada con agua y sal —i e., lo más elemental y básico—, para luego ir añadiendo lo demás (especies, etc.) a medida que lo va echando en falta. Es muy probable que este proceder acumulativo o por agregación no se lleve bien con la composición cabal y el ligamento interno de un producto complejo.

argumentativa una actividad conversacional específica que puede caracterizarse por estos componentes:

- (i) Argumentadores o sujetos de tal práctica: unos agentes discursivos naturales o artificiales (sistemas o multi-sistemas inteligentes), individuales o colectivos, con las habilidades pertinentes para el ejercicio de esta práctica determinada.
- (ii) Al tratarse de un actividad intencional, también se dan ciertos objetivos constitutivos y distintivos de tal práctica como, en particular, (a) dar cuenta y razón de algo a alguien o ante alguien, (b) con la intención de lograr su comprensión y ganar su asentimiento; aparte de que concurren otros propósitos personales u ocasionales de los propios argumentadores o sujetos que la realizan.
- (iii) Normas que sancionan el ejercicio de la práctica, es decir: acreditan, permiten o prohíben acciones o intervenciones determinadas en tal sentido, amén de fines y valores que orientan las actuaciones —facilitan o guían su evaluación—, así como las relaciones de la práctica en cuestión con el contexto o con otras prácticas. Las normas o reglas vienen a determinar el ejercicio correcto, apropiado, efectivo de la práctica. Los fines y valores co-determinan a su vez la bondad de la práctica⁶³, es decir: el peso y la fuerza relativa de la argumentación, y la calidad —más allá de la corrección y la efectividad— de la práctica argumentativa—.
- (iv) Medios para alcanzar los objetivos y propósitos de la práctica —competencia discursiva y ciertos supuestos cooperativos, por ejemplo— y recursos para una ejecución correcta y valiosa con arreglo a las condiciones dadas por su entorno.

De esta caracterización se desprenden a manera de corolarios los siguientes:

⁶³ La distinción sugerida entre corrección y bondad puede recordar la trazada por Aristóteles en la *Ética Nicomáquea* entre habilidad y virtud (EN II §4, 1104a18-1105b19). La segunda supone cierta disposición del agente que incluye su saber hacer u obrar, tener valor por sí misma y responder a un hábito adquirido y deliberadamente ejercitado.

1. La práctica argumentativa es objeto de un aprendizaje y un dominio específicos, no se reduce a una suerte de ejercicio “natural” de la razón.
2. Es una práctica básicamente dialógica, cuyo ejercicio monológico —e. g. a modo de “diálogo interior”— viene a ser un caso derivado o límite. Así pues, la actividad de dar cuenta y razón de algo a alguien es, por lo regular, una interacción abierta a dar, pedir y confrontar cuentas y razones acerca del objeto de la argumentación —aunque no se trate necesariamente de una pugna dialéctica o de una discusión—.
3. Envuelve expectativas, compromisos y responsabilidades por parte de los agentes involucrados, conforme a su constitución normativa. Una práctica argumentativa no es un mero hablar por hablar, aunque pueda discurrir bajo la forma de diversos géneros discursivos y estilos conversacionales —incluidos los no estrictamente monomodales lingüísticos—.

El otro supuesto básico hacía referencia a la tríada de “entidades” discursivas: argumentadores, argumentaciones y argumentos. Bastarán unas breves indicaciones.

Los argumentadores, como ya sabemos, pueden tratarse como agentes. Según el DRAE, es agente “quien obra o es capaz de obrar”, así pues cabe atribuirle estas tres capacidades básicas:

- (a) |una representacional o cognitiva: capacidad de entendimiento (estados que informan de la situación de las cosas del entorno o de los objetos de referencia);
- (b) |otra motivacional: capacidad de juicio (estados que especifican cómo deben ser o estar esas cosas u objetos);
- (c) otra de control o autonomía (capacidad de procesar estados de tipo (a) y (b) de modo que lleven a intervenir como sea viable y deseable en el entorno).

Por otra parte, las argumentaciones conducen a la consideración de aspectos de la producción y la interacción argumentativa: procedimientos, procesos y marcos de las prácticas de argumentar, que ya nos son familiares por su tratamiento a la luz de las perspectivas dialéctica, retórica y socio-institucional.

Y, en fin, los argumentos remiten a unos productos, resultados o precipitados concretos de dichas prácticas, como los textos sus-

ceptibles de análisis lógicos sin ir más lejos. Pero en todo caso su consideración atenderá a su desenlace complejo.

De ahí que este orden <argumentadores, argumentaciones, argumentos> no sea indiferente o aleatorio. Tampoco lo es, en principio, al partir de una práctica argumentativa cuyo análisis teórico va a envolver no solo la evaluación de la corrección y efectividad de la argumentación, sino la valoración de la calidad de la actuación y la interacción argumentativa y, con ella, la apertura a otros aspectos como, por ejemplo, las virtudes argumentativas. En esta línea, además de los criterios y reglas tradicionales en el estudio de la argumentación, concurren ciertas demandas relativas a las disposiciones y las prácticas de los propios agentes, al actuar en determinados marcos, que no dejan de intervenir así mismo en la determinación de su calidad.

Recordemos una escena de la película *Gracias por fumar* (*Thank you for smoking*, guión y dirección de Jason Reitman, 2005), en la que el Vicepresidente de la Academia de Estudios del Tabaco, Nick Naylor, habla «en nombre del tabaco» con los niños de una clase. Una niña interviene:

«— Mi mamá dice que fumar mata.

— ¿Tu mamá es médica? —pregunta Nick Naylor.

— No.

— ¿Es investigadora científica de algún tipo?

— No

— Entonces, no parece una experta digna de crédito, ¿o sí?

La niña se hunde en su pupitre. Otra niña pregunta como si sacara una conclusión:

— Así que ¿los cigarrillos son buenos?

— ¡No! —salta la maestra de la clase.

— No —media rápidamente Naylor—. Mi punto es que tenéis que pensar por vosotros mismos. Siempre habrá gente que os diga qué hacer o qué pensar. Pero debéis desafiar a la autoridad. Si vuestros padres os dijeran que el chocolate es peligroso, ¿los creeríais?

— No —contesta la mayoría de la clase entre risas.

— ¡Exacto! —ratifica Naylor—. Cuando habléis de cigarrillos, averiguad vosotros mismos».

La argumentación de Naylor, frente a la primera niña, podría estimarse correcta en la medida en que formula unas preguntas oportunas para valorar la opinión de su madre. Forman parte de las preguntas o

cuestiones que se consideran críticas para evaluar los argumentos que desasan en “la apelación al experto”. También puede parecer razonable su invitación a que los niños piensen por sí mismos y se formen su propia opinión. Pero su actitud es tramposa y su conversación con la niña resulta humillante e injusta. No es precisamente una muestra de virtud recomendar que piense por sí mismo alguien a quien se le hurta la pertinente información sobre los daños del tabaco, se le trata de confundir —con la referencia al chocolate— y, en fin, se le induce a determinada manera de pensar. Puede que la actitud de Naylor sea más evidente al trasluz de un mensaje publicitado por la empresa R.J. Reynolds Tobacco Company, en los años 1984-1986, con la intención de contrarrestar la opinión antitabaco establecida. Dirigiéndose a los jóvenes, recomendaba:

«No fumes. Fumar siempre ha sido un hábito de adultos. E incluso para los adultos, fumar se ha convertido en algo muy controvertido. Así que, aunque somos una compañía tabacalera, no creemos que sea buena idea que la gente joven fume. Pero sabemos que dar este tipo de consejos a los jóvenes puede resultar a veces contraproducente. Claro que si te pones a fumar solo para demostrar que eres adulto, estás probando justamente lo contrario. Porque decidir fumar o no fumar es algo que deberías hacer cuando no tengas nada que probar. Piénsalo. Después de todo, puede que no seas suficientemente adulto para fumar. Pero eres suficientemente adulto para pensar».

Con estas noticias sobre la posibilidad de una alternativa teórica al perspectivismo, y puestos en antecedentes sobre la bondad de la argumentación y la virtud o el vicio de ciertas prácticas argumentativas, podemos reanudar el hilo del discurso. Seguiré la pauta de exposición que nos ha guiado hasta aquí considerando ahora la argumentación no solo mala sino falaz desde las perspectivas con las que nos hemos familiarizado.

Capítulo 3

¿Qué es una falacia?

1. NOCIONES Y TANTEOS PRELIMINARES

1.1 Paralogismos, sofismas y falacias

HABIENDO conocido algunos criterios, indicadores o aspectos de la buena argumentación en el capítulo anterior, uno pensaría que ya está delimitado el ámbito complementario de la mala argumentación. Puestos a argumentar, todo lo que suponga una violación o un desvío de lo que deberíamos hacer para argumentar bien, será algo que hacemos o hemos hecho mal. Por desgracia, no es así: las falacias no son todos los malos argumentos que resultan del contraste con los buenos, aparte de que este cómodo expediente sólo sería ilusorio pues, según hemos visto, las teorías anteriores sobre el buen argumentar ni siquiera llegan a ser efectivamente determinantes en su propio terreno. En otras palabras, lo malo no es aquí el reverso de lo bueno como lo negro no es el complemento de lo blanco —menos aún en un estado del análisis de la argumentación en el que «amigo mío, las teorías son grises», como decía Goethe—. Además, en este análisis caben dos “políticas”, digamos, de demarcación y evaluación: una política, más restrictiva, declararía mala toda argumentación que no fuera positivamente buena, conforme a la directriz de que no se deberá hacer nada que no esté prescrito o indicado expresamente; la

otra política, más liberal, declararía buena toda argumentación que no fuera positivamente mala, conforme a la directriz de que se podrá hacer todo lo que no esté prohibido o contraindicado expresamente. Si se toma esta segunda opción, la delimitación del argumentar bien o, por lo menos, de modo aceptable, pasa a depender no solo de sí misma sino también de lo que reconozcamos como un argumentar inaceptable, y entonces un capítulo sobre las falacias, como el presente, vendría a ser una prolongación del anterior aunque en sentido contrario. Adoptaré esta política liberal de discriminación y evaluación, y seguiré la línea que acabo de apuntar: estudiaré la mala argumentación con el sano propósito de conocer mejor la buena o, al menos, la aceptable. Pero adelanto que no asumo la que llamaré “teoría de la contrapartida” aplicada a las falacias, a tenor de la cual será falaz toda argumentación que no cumpla algún requisito de la argumentación buena o correcta y resulte por tanto defectuosa o mala. Esto no es cierto. Más acertado es pensar que toda argumentación falaz es mala, pero no toda argumentación mala es falaz. El concepto de falacia es más preciso que la idea meramente negativa de argumentar mal.

Aunque las falacias no se dejen identificar con los malos argumentos en general, la falacia suele considerarse un paradigma de mala argumentación. Nuestro término “falacia” ha heredado el doble sentido de su étimo latino *fallo*: 1. Engañar, inducir a error; 2. Fallar, incumplir, defraudar. “Falaz” designa entonces aquello que se presta o induce a error, sea falso, fallido o fraudulento. Nuestros usos actuales de “falaz” y de “falacia” acentúan su sentido intencional y peyorativo de falsedad, engaño o mentira, tras haber contraído ciertos matices en parte derivados de la tradición escolar, en parte contaminados por el contacto con otras lenguas. Así, “falacia” se ha venido a mover en dos planos: el plano proposicional de los asertos o proposiciones, donde significa una creencia u opinión falsa ampliamente extendida —e. g. “el tópico de que los españoles son ingobernables es una falacia”—; y el plano argumentativo, donde significa el razonamiento o la argumentación fraudulenta, un argumento inválido o incorrecto que suele pasar por bueno. Del primer plano podemos olvidarnos en el presente contexto: no nos interesan las creencias o las proposiciones, sino los argumentos. Pero sí conviene retener los dos matices apuntados, el de la popularidad o difusión pública de las falacias y el de su apariencia engañosa, pues han tenido bastante importancia a la hora

del diagnóstico de las falacias, el primero en la cultura anglosajona, el segundo a lo largo de una tradición que se remonta a los antiguos griegos.

Los griegos, sin embargo, hablaban de “paralogismos” y de “sofismas”. Hoy, al margen de su significado original, conviene mantener estos dos términos para adaptarlos a dos nociones asociadas a la de *falacia* que importa distinguir en el presente contexto. Aquí, entenderé por *paralogismo* un argumento erróneo o incorrecto, a veces propiciado por su confusión o semejanza con otras formas legítimas de inferencia o de argumentación; tiene el sentido neutro de un fallo ocasional o un error cometido de buena fe, bien por falta de competencia o bien por falta de atención.

Supongamos, por ejemplo, que M y N son dos personas que, sin conocerse apenas, deben compartir un piso. Mientras se tantean, empiezan a discutir unas normas mínimas de convivencia. Al cabo de un rato, M cree haber dado con un punto de partida satisfactorio y conciliador:

«— Como a los dos nos interesa ser permisivos y prácticos —dice M, un tipo animoso—, sigamos esta regla general: no hay regla que no pueda admitir alguna excepción. Tomando esa norma como regla básica, dispondremos siempre de cierto margen de maniobra acordemos lo que acordemos.

— El problema con esa regla —observa N, una chica lista— es que no nos sirve para nada y tu propuesta solo es razonable en apariencia; la verdad es que resulta un paralogismo. Supongamos que la regla básica es, como dices, que no haya regla sin sus posibles excepciones; ahora bien, la propia regla básica es una regla y, por tanto, ella misma tendría que admitir excepciones; pero, sus excepciones serían que hubiera efectivamente reglas sin ellas. En fin, un lío.»

Por *sofisma*, en cambio, voy a entender una estratagema o argucia argumentativa hecha a sabiendas con la intención dolosa de probar algo frente a alguien, aunque a través de una prueba de suyo fallida; o de vencerle en la discusión, aunque se violen sus reglas; o de persuadirle, aunque sea la eficacia suasoria lo único que prime. A diferencia del término “paralogismo”, el término “sofisma” arrastra la connotación peyorativa de una incorrección cometida de mala fe, en el sentido de que envuelve una conciencia del ardid y un propósito

deliberadamente fraudulento de inducir a error, engaño o confusión. La diferencia también puede verse, en términos jurídicos, como una distinción pareja a la existente entre la culpa y el dolo. Visto desde otro ángulo, el contraste entre el *paralogismo* y el *sofisma* viene a ser paralelo al existente entre el hecho de *engañarse* y la acción de *mentir con la intención de engañar*. Esta carga negativa le ha caído encima al *sofisma* por culpa de los *sofistas*, unos competidores de los filósofos y de otros educadores en la antigua Atenas a quienes —en parte por el testimonio de Platón— se les atribuyeron unas intenciones fraudulentas en el uso del discurso y en el debate dialéctico. Claro que, a juzgar por otras prácticas posteriores en otras culturas, esos antiguos sofistas no pasaban de ser unos ingenuos en esto de liar y engañar al personal con las artes del discurso.

No hace falta llegar a las técnicas de manipulación publicitaria o propagandística de nuestros días. Recordemos la tradición medieval de los amores de Tristán e Iseo. La reina Iseo es acusada *sotto voce* de haber cometido adulterio con Tristán, como así ha sido, y el caballero se ha visto obligado a dejar la Corte. No obstante, para disipar de una vez por todas los rumores y las sospechas, Iseo se presta a hacer un juramento solemne según la fórmula veredictiva «si m'aït Dieu —sea Dios mi valedor, pongo a Dios por testigo—», una fórmula que la obliga a no incurrir en perjurio so pena de arriesgar su salvación eterna. Iseo prepara el escenario: el juramento tendrá lugar ante todo el pueblo, en un prado que se extiende al otro lado del vado de un río. Hace volver a Tristán y lo disfraza de mendigo leproso. La mañana de la ceremonia, cuando la comitiva real y las gentes del lugar llegan a la orilla del río, Iseo ordena al falso mendigo leproso que la suba sobre los hombros, a horcajadas, para cruzar el vado sin mojarse el vestido. Luego, colocados todos en sus puestos en el prado, Iseo se dispone a jurar flanqueada por el rey Marc, su esposo, y por el rey Arturo, que actúa como garante del acto. Este fue su juramento: «Pongo a Dios por testigo y juro por la salud de mi alma que jamás ningún hombre ha estado entre mis muslos, salvo el rey Marc, mi esposo, y ese del que ahora me he servido para cruzar el vado.» La versión francesa del s. XII termina aquí; otra versión germana de principios del XIII comenta que «Iseo hizo así verdad de una mentira y se salvó con un juramento envenenado». Hoy diríamos que Iseo engañó con la verdad —¿o fue más bien una mentira?—; en cualquier caso, su juramento

pasaría por un *sofisma*. Dejemos de lado esta aplicación del término a una proposición (o a un juramento) —ya hemos descartado que *falaz* califique meras proposiciones—. Pero quedémonos con la sugerencia de que no solo los argumentos viciados, sino los argumentos correctos o legítimos pueden obrar como *sofismas* en un determinado contexto. El engaño deliberado será en todo caso una señal decisiva de su funcionamiento *sofístico*.

Después de esta exploración inicial de los usos familiares de las nociones en juego, vamos a convenir en un planteamiento orientado por las directrices siguientes. De entrada, seguimos dentro del campo de la argumentación y aquí, insisto, solo interesa la aplicación de las nociones de falacia, paralogismo o sofisma al discurso argumentativo; “falaz”, en particular, sólo nos importa si califica un argumento, una argumentación o un proceder argumentativo. Aun acotado así nuestro campo de atención, se abre ante nosotros un paisaje amplio y variopinto: el vasto panorama de la mala argumentación. Este paisaje se despliega como una gama de variantes sobre un terreno continuo, o un espectro de dispersión, en el que los *paralogismos* y los *sofismas* son dos polarizaciones opuestas y perceptibles desde el punto de vista de la intención del argumentador. La intención del argumentador apenas cuenta en el extremo de los paralogismos netos, hacia donde tienden los fallos involuntarios o los descuidos, pero cuenta decisivamente en el extremo opuesto de los puros sofismas, hacia donde tienden las tácticas o las estrategias argumentativas con la intención de inducir deliberadamente al error, el engaño o la confusión. Los tipos y los ejemplares de falacias comúnmente detectados y consignados en los manuales cubren todo este terreno; pues, querámoslo o no, somos herederos de una tradición que adoptaba una consideración ancha y magnánima de *falacia* para denominar genéricamente todas las variantes que se extienden desde el paralogismo neto hasta el más puro sofisma. Pero no voy a asumir este generoso uso, porque me parece tan indiscriminado como poco operativo, e iré introduciendo luego las precisiones oportunas. Lo que ahora puedo adelantar es que prefiero un uso de *falacia* más propio y estricto, un uso más adecuado para el tratamiento de la argumentación en términos de procedimientos y estrategias discursivas, en la línea de lo que al final sugería el capítulo anterior. Este tratamiento supone considerar la intención del argumentador como inductor de una creencia o una acción en

alguien, y la eficacia o el posible éxito de su inducción, así que no serán los parallogismos involuntarios los que cobren importancia sino los sofismas. En suma, consideraré más significativo y pertinente hablar de *falacia* en un sentido similar al sofisma tradicional, con los rasgos añadidos de su contextualización informal y su enmarque en estrategias de actuación argumentativa, donde obra como un estereotipo discursivo de inducción al error, a la confusión o al engaño. Por último, para evitar el mareo de la infinitud de las falacias registradas o registrables, únicamente prestaré atención a las más relevantes por alguno de estos motivos: su raigambre clásica, su utilización habitual o su presunta eficacia.

Con estas acotaciones y supuestos, podremos pasar revista a las concepciones y perspectivas de las falacias de que disponemos, para seguir en su caso un camino similar al que ya hemos cubierto en las aproximaciones anteriores al campo de la argumentación y a las ideas del buen argumento y la buena argumentación. Este rodeo se impone en el caso de las falacias porque su detección y su análisis han acusado el peso de una tradición histórica con mayor fuerza, si cabe, que los estudios vecinos de la lógica, la dialéctica o la retórica de la argumentación. Tanto es así que cabe referirse sin grandes reparos a la persistencia, hasta nuestros días, de una concepción heredada o un tratamiento estándar de las falacias, cuya simple identificación o existencia en los otros casos de la lógica, la dialéctica o la retórica de la argumentación, sería, como ya sabemos, harto problemática. Veamos entonces este legado tradicional, hoy diluido, antes de pasar a otras perspectivas más modernas.

1.2 Clasificaciones, catálogos y misceláneas.

El comúnmente llamado “tratamiento estándar” nos ha dejado una doble herencia: la definición más socorrida de *falacia* y el empeño naturalista en clasificar y reclasificar sus especies, a partir —cómo no— de un repertorio avanzado por Aristóteles en *Sobre las refutaciones sofísticas*, un apéndice de los *Tópicos* elaborado con fines críticos y preventivos ⁶⁴. Dicho tratamiento se encuentra en solución en los manuales de lógica tradicional que dedican un apartado a las falacias.

⁶⁴ Véase la edic. citada del *Órganon* de Aristóteles, I, pp. 309-382.

Según esa tradición, el argumento (o contra-argumento) *falaz* se define como aquel que parece válido o correcto, pero no lo es⁶⁵. Esta característica crucial de *parecer algo sin serlo* resultaba casi “natural” en el antiguo pensamiento griego, especialmente dentro del área de influencia de Platón. Pero deviene mucho más discutible en el marco moderno de las coordenadas sujeto / objeto: ¿no será el *parecer* una impresión subjetiva y, por tanto, la entrega y rendición de la discriminación de las falacias al subjetivismo o al relativismo? Por otro lado, ¿no será ese *parecer* un modo inapropiado de aludir a la inducción *engañosa*, al llamarse a engaño o al verse inducido a confusión o error? O, en fin, ¿no será el *parecer* la puerta trasera por donde se cuelan la eficacia y el éxito suasorios de la inducción, en suma: la retórica? Ahora bien, lo curioso del asunto de la falsa apariencia no es que haya sido un punto planteado y discutido luego, hasta desesperar a algunos autores de nuestros días que han renunciado a él, sino lo contrario, que no haya supuesto mayores quebraderos de cabeza para el grueso de la tradición: puede que, a su juicio, el uso de las falacias fuera un fenómeno tan familiar y corriente como la circulación de la falsa moneda, que tampoco suele suscitar graves problemas filosóficos o críticos de discriminación.

Sea como fuere, el mayor interés de la tradición ha consistido en arbitrar criterios y casilleros de clasificación: un interés más “naturalista” que inspirado en una idea precisa y operativa de falacia. Pero, precisamente, el punto de la falsa apariencia da pie para ensayar un par de criterios generales de identificación y encaje de las falacias tradicionales:

- i) puesto que *no son* argumentos válidos o correctos, podrían especificarse con arreglo a aquello por lo que *parecen* serlo; y, de otro lado,
- ii) puesto que *parecen* argumentos válidos o correctos, podrían especificarse con arreglo a aquello por lo que *no lo son*.

⁶⁵ También hay una tradición india en el mismo sentido. En el *Nyāya sūtra* (*Libro de la regla —o del método—*), cuya redacción definitiva procede del s. II, y en el comentario posterior de Vātsyāyana, se entiende por falacia (“hetvabhāsa”) la razón *falaz*, i.e. la que carece de las características de una verdadera razón, pero se asemeja a una razón auténtica lo suficiente como para aparentar que lo es.

Los dos criterios pueden obrar como directrices combinadas de clasificación, solo marcan diferencias de acento y aspecto. En el caso (i) nos atendremos ante todo a las apariencias, a las similitudes con formas o pautas legítimas de argumentación, mientras que en el caso (ii) prevalecerán los motivos o las condiciones determinantes de su ilegitimidad. En esta línea, cabe recuperar una distinción clásica entre las falacias que se dicen *formales* y falacias que se dicen *informales*. Las formales se prestan a la aplicación de (i): su “secreto” estriba en asemejarse a patrones lógicamente convalidados o formalmente correctos de inferencia, así que las podremos especificar según su “pareja” válida o su contrapartida correcta. Las falacias informales resultan a su vez más accesibles a través de (ii): su caracterización y su diferenciación se confiarán a sus propias características de constitución o de expresión.

Veamos algunas muestras típicas de las falacias consideradas *formales*. Son, por lo regular, argumentos deductivos cuya conclusión no se sigue de las premisas, pero, como ya he dicho, evocan patrones más o menos parecidos de deducción lógicamente concluyente. Una extensión casi “natural” permitiría incluir las falacias de carácter metodológico, que incumplen o violan alguna condición de la inducción, de la abducción o de otras suertes de inferencias (probabilística, estadística, etc.). Los manuales han hecho muy populares: [a] la falacia de afirmación del consecuente, que consiste en una distorsión del *Modus Ponens*; [b] la falacia de negación del antecedente, que a su vez distorsiona el *Modus Tollens*; [c] la falacia de permutación de operadores que distorsiona las relaciones de dominio entre, por ejemplo, los cuantificadores⁶⁶; [d] la falacia modal de convertir una modalidad

⁶⁶ Sobre el patrón lógico *Modus Ponens*, recuérdese la nota 16 del c. 1, § 7. Conforme al *Modus Tollens*, de un condicional de la forma “si se da el caso A, entonces se da el caso B” (o, en términos más generales, ‘ $\alpha \rightarrow \beta$ ’) y de la negación de la apódosis, “no se da B” (‘ $\neg \beta$ ’), se sigue lógicamente la negación de la prótasis, “no se da A” (‘ $\neg \alpha$ ’). Sobre la permutación indebida de operadores, recuérdese la transición inferencial ilegítima de un antecedente de la forma ‘ $\forall x \exists y$ (...)’ a un consecuente de la forma ‘ $\exists y \forall x$ (...)’; comentado en el c. 2, § 2, y que se parece a la transición correcta de un antecedente de la forma ‘ $\exists y \forall x$ (...)’ a un consecuente de la forma ‘ $\forall x \exists y$ (...)’; otra falacia de corte similar sería la que pretender deducir de un antecedente modal de la forma ‘Es necesario que sea posible que ...’ un consecuente modal de la forma ‘Es posible que sea necesario que ...’.

externa, que versa sobre una proposición en su conjunto —modalidad *de dicto*—, en una modalidad interna y sustantiva —modalidad *de re*—, que versa sobre una atribución o sobre un predicado.

Los argumentos A_1 : “Si ha llovido esta noche, la calle está mojada; pues bien, mira: la calle está mojada; luego, esta noche ha llovido”, y A_2 : “Si ha llovido esta noche, la calle está mojada; pero esta noche no ha llovido; luego, la calle no está mojada.”, son deducciones incorrectas: baste reparar en una posible circunstancia —han regado las calles de madrugada— que, en ambos casos y siendo verdaderas las premisas, haría falsa la conclusión. A_1 es una muestra de [a] y A_2 es una muestra de [b]. El argumento A_3 : “toda teoría deductiva cuenta con alguna lógica subyacente en ella; luego, hay una lógica que subyace en toda teoría deductiva”, aducido para establecer la existencia de una lógica única, universal o uniforme en toda teoría deductiva, sería una muestra de [c]. Y, en fin, el argumento A_4 : “hoy es necesario que todo el que sea español, sea europeo; luego, si alguien es español, es necesariamente europeo”, ejemplifica [d]: de una situación geopolítica como la actual no se deduce que la europeidad sea una de las características intrínsecas de los españoles o una de las “esencias” hispanas. (Por cierto, lector compatriota, ¿conoce alguna de nuestras esencias patrias?). Es más: incluso hoy y suponiendo que sea necesario que si uno es español, es europeo, la necesidad intrínseca de ser europeo solo se seguiría de la necesidad intrínseca de ser español.

Menos nombradas, pero seguramente más interesantes, son otras falacias de nivel *metalingüístico* o *metadiscursivo* que nacen de la confusión sobre los supuestos que rigen la relación de consecuencia lógica y, por derivación, del mal entendimiento de las condiciones que gobiernan la idea de argumento formalmente correcto o lógicamente convalidable. Entre estas falacias se incluirían las deducciones, todas incorrectas, de este tenor: [a*] “la conclusión del argumento A es verdadera, luego sus premisas son verdaderas”; [b*] “las premisas del argumento A son falsas, luego su conclusión es falsa”; [c*] “la conclusión del argumento A es falsa, luego todas sus premisas son igualmente falsas”; [d*] “A es un argumento inválido o incorrecto, luego su conclusión es falsa”.

Las falacias *informales* son discursos pretendidamente convincentes que incurren en algún defecto de constitución argumentativa o de expresión que determina su incorrección. Los defectos pueden

ser tan variados que desafían cualquier orden de reducción; de hecho, los catálogos de este género de falacias incluyen especies múltiples y dispares. Hay casos más bien singulares y en cierto modo inversos como la *petición de principio*, que da por supuesto lo que se trata de probar, y la *ignorancia de la cuestión*, que da en establecer lo que no ha sido planteado. Hay además una familia numerosa, la de las apelaciones *ad (baculum, hominem, populum, verecundiam, etc.)*, así como toda una legión de falacias fundadas en la equivocidad o en la vaguedad de las expresiones discursivas, amén de otras variedades fundadas en inferencias ilegítimas de muy distinto tipo (e.g. inferencias desde un hecho comprobado hasta una generalización desmedida o una conclusión precipitada; o desde lo que conviene o se aplica a una entidad colectiva o a un todo integral hasta lo que conviene o se aplica a sus miembros distribuidos o partes separadas —“esta política favorece los intereses del estado, luego favorece los intereses de cada uno de sus ciudadanos”—, o a la inversa, —“los ciudadanos de este país son personas autónomas, luego este país tiene la misma personalidad autónoma”—)⁶⁷. Por si las falacias conocidas desde antiguo fueran pocas, el desarrollo histórico de nuestras experiencias y usos del discurso ha puesto en evidencia muchas más. Así, el desarrollo de la metodología inductiva y experimental, la aparición del cálculo de probabilidades y la aplicación de técnicas estadísticas al mundo social han facilitado la detección de falacias específicas, pruebas fallidas por confusión o por incumplimiento de alguna de las normas o condiciones que gobiernan este tipo de inferencias; algo parecido ha ocurrido en la metodología deductiva, e.g. al hilo del uso generalizado de la inducción matemática. La práctica jurídica, a su vez, nos ha enfrentado a otras falacias como la del desplazamiento de la carga de la prueba. Y quizás las campañas políticas hayan favorecido la proliferación de la “falacia del muñeco de feria” —u “hombre de paja [*straw man*]”—, consistente

⁶⁷ No me detendré a explicar o ejemplificar todas las falacias mencionadas. Son fácilmente accesibles a través de los diccionarios de filosofía. También puede verse mi “Las falacias: una introducción” en la red; por ejemplo en <<http://www.e-spacio.uned.es/fez/eserv/bibliouned:lvega.falacias/>>. Por otra parte, en R. García Damborenea, *Uso de razón. Diccionario de falacias*. Madrid, Biblioteca Nueva, 2000, hay un amplio muestrario; también cabe visitar su <<http://www.usoderazon.com>>.

en malinterpretar, simplificar o deformar la posición del adversario hasta hacer que parezca absurda o insostenible ⁶⁸. Tales abusos son tentadores también en las disputas doctrinales y en las discusiones filosóficas, donde a veces se busca el amparo de una contraposición forzada o tendenciosa para favorecer la tesis propia frente a una alternativa, de modo que la argumentación resulta doblemente abusiva: por extremar las posiciones dadas y por creer que la exclusión de una impone la admisión de la otra.

Valga como muestra esta argumentación: «Según una variante del relativismo, la verdad de una proposición es relativa a una comunidad de usuarios: depende por completo del lenguaje y de los estereotipos culturales de la gente que usa y sostiene dicha proposición. Pero el relativismo es una doctrina que, según nos consta, se refuta a sí misma. Luego, lo cierto es que la verdad de una proposición consiste en su correspondencia con la realidad, al margen de cualquier comunidad lingüística o cultural que eventualmente llegue a usarla o sostenerla.» Conviene reparar en que la presunta disyuntiva —verdad como fenómeno sociocultural o verdad como correspondencia absoluta— no es exhaustiva, caben otras concepciones más refinadas de la verdad y menos extremas en uno y otro sentido; así que la auto-refutación alegada de la tesis relativista, de ser cierta, no bastaría para establecer la tesis absolutista diametralmente opuesta. En realidad, ambos extremos parecen ser parejamente insostenibles y, seguramente, tanto un relativista fino como un antirrelativista sensato se sentirían caricaturizados si se les tratara de representar en tales términos.

En fin, otra especie que hoy suele gozar de tantos usos como atención es la falacia de “la pendiente resbaladiza” —tal vez emparentada con los antiguos *sorites* ⁶⁹—.

⁶⁸ La experiencia parlamentaria inglesa hizo a Jeremy Bentham escribir, en las primeras décadas del s. XIX, un libro hoy clásico de falacias, nacidas de intereses “siniestros” o bastardos y empleadas con el propósito de engañar. Hay traducción: J. Bentham, *Falacias políticas*, Madrid, Centro de Estudios Constitucionales, 1990.

⁶⁹ Por “sorites” se entendía, en la antigua cultura grecolatina, un tipo de argumento fundado en la imprecisión de algún término que daba lugar a conclusiones paradójicas o absurdas, cuyo paradigma era el argumento del *montón* (“*sorós*” en griego): si 10.000 granos de trigo son un montón y al quitar un grano seguirá habiendo un montón —pues si n granos son un montón, $n-1$ siguen siendo un montón—, y así sucesivamente, llegará el momento en que un solo grano de trigo

Esta falacia se desliza con frecuencia en sermones y amonestaciones. En la España de los primeros años 80 del pasado siglo, entró en efervescencia la discusión de la legalización del aborto. El siguiente pasaje del editorial de una revista católica de entonces es una cumplida muestra de la falacia: «La despenalización del aborto hace aumentar la tasa de abortos pues, una vez legalizado, se tiende a utilizarlo como un recurso discrecional, por ejemplo para el control de la natalidad y, en general, para evitar las consecuencias no deseadas de las relaciones sexuales dentro o fuera del matrimonio. Este uso discrecional del aborto no sólo socava instituciones sociales básicas como la familia, sino que fomenta la evasión de responsabilidades en todo cuanto se refiere a las relaciones humanas. La irresponsabilidad así promovida y generalizada por un efecto dominó conduce en último término a la pérdida del respeto a la vida humana y a la dignidad de la persona, valores sagrados para todos, seamos creyentes o no creyentes. Ahora bien, una sociedad que pierde el respeto a la vida y a la dignidad del hombre, acabará tarde o temprano consintiendo otros crímenes o incurriendo en genocidios, como prueba lo ocurrido bajo el Régimen soviético o en la Alemania nazi. Así pues, aunque ahora nos puedan parecer más bien lejanas, no perdamos de vista estas consecuencias de la despenalización del aborto.» Los ejemplos más comunes suelen ser menos contundentes y, tal vez por ello, más suasorios: “Si no estudias esta materia, no sacarás el título; si no sacas el título, no encontrarás trabajo; si no tienes trabajo, tendrás que buscarte la vida por la calle y acabarás siendo un delincuente o, en todo caso, un tipo marginado.” Esta falacia —también llamada “efecto dominó”, como involuntariamente sugería el editorialista católico—, consiste en cubrir la distancia deductivamente insalvable entre el punto de partida: algo que, por lo regular, se desea evitar, y el punto de llegada: un desastre que, dado el mal paso primero, se presenta como inevitable, mediante deslices inferenciales suaves o transiciones aparentemente razonables. También puede discurrir en un sentido positivo, es decir con la intención

sea un montón. Otro caso popular era el del *calvo*: ¿cuántos pelos de la cabeza han de caer para quedarse calvo? Posteriormente se dio también el nombre de *sorites* a una cadena de silogismos en la que el predicado de cada proposición pasaba a ser el sujeto de la proposición siguiente, e.g. a un encadenamiento transitivo de la forma “todo A es B; todo B es C; todo C es D; luego, todo A es D”.

de establecer una tesis problemática o difícilmente aceptable como si fuera el desenlace “natural” y obligado de un proceso presuntamente transitivo a partir de una premisa inicial plausible o incontestable.

Ante esta proliferación de las falacias metodológicas e informales, en los tiempos modernos, las clasificaciones antiguas de la tradición aristotélica se vieron desbordadas y quedaron obsoletas, a pesar de que la inercia escolar las siguiera conservando no tanto por su rendimiento taxonómico, como por sus servicios sumarios y pedagógicos. Así se inicia una transición desde las clasificaciones hasta los catálogos del s. XIX y principios del XX, que ulteriormente, en nuestros días, desembocará en unos meros diccionarios o listados de falacias por orden alfabético. Estos listados cunden por los portales de Internet dedicados a las falacias, —accesibles a través del socorrido buscador <<http://www.google.com>>—, donde algunos repertorios tienen el aire exótico de la clasificación de los animales pertenecientes al Emperador, según la fabulosa enciclopedia china que evocara J. L. Borges en *El idioma analítico de John Wilkins*. No obstante, con el sano propósito de introducir un poco de lucidez y de orden en esta expansiva fauna, no han dejado de buscarse directrices o criterios primordiales de detección y organización. Hace ya más de dos siglos y medio, en 1739, nuestro benemérito Padre Benito Jerónimo Feijoo proponía reducir la causa de todos los silogismos falaces a un solo principio: la ambigüedad de alguno de sus términos.

«La razón es, porque la falacia del silogismo consiste, según el mismo Aristóteles, en la apariencia que tiene de ser buena la ilación, siendo mala en la realidad; y esta apariencia sólo puede venir de la ambigüedad de alguno de los tres términos de que consta el silogismo, el cual, tomándose en diferentes partes del silogismo en diverso sentido, falta la identidad de las extremidades con el medio; por consiguiente no puede ser buena la ilación.» (B. J. Feijoo, *Teatro crítico universal*, t. VIII, Discurso segundo: “Desenredo de sofismas”, § I.2.). En esta línea, juzgaba Feijoo que no es afortunada la clásica distinción aristotélica entre sofismas debidos a la dicción, i.e. a los términos empleados, y sofismas debidos a lo expresado por la dicción. Los presuntos casos de este segundo tipo, como “Sócrates es diferente de Corisco; Corisco es hombre; luego, Sócrates no es hombre”, también se deben a la ambigüedad; en este caso, según el análisis de Feijoo, a la ambigüedad del término “diferente”, capaz de cobrar la significación parcial de

“diferente en tal o cual aspecto concreto” —sentido del que no se seguiría la conclusión—, o la significación total de “diferente en todos los respectos” —sentido que permitiría la ilación pero haría falsa la premisa y, con ello, dejaría infundada la conclusión, obviamente falsa por lo demás—. (Cf. *ibid.*, § I.1.)

¿Qué habría pensado Feijoo de haber conocido otras ambigüedades quizá más radicales? Supongamos que R se cruza con un amigo, S, que viene casi corriendo por la calle, y le pregunta:

«— Oye, ¿sabes cómo le ha ido a Javier en el examen? Muchos de su clase creen haber suspendido.

— No lo he visto —contesta S de paso—. Pero Juan cree que ha aprobado y Ana también. Perdona, tengo prisa: ¡voy a perder el autobús!»

R se queda cavilando en la respuesta de S. ¿Qué ha querido decir? ¿Que Juan cree que Javier ha aprobado [a], y que Ana también lo cree [b]; o que Juan cree que Juan ha aprobado el examen [c], y Juan cree que Ana ha aprobado también [d]; o que Ana también cree que Juan ha aprobado el examen [e], o que Ana cree que Ana ha aprobado también [f]? La respuesta de S, improvisada a la carrera, deja en mantillas los oráculos premeditadamente oscuros de la Sibila de Delfos. Si R es un tipo analítico puede llegar, no obstante, a ciertas “precisiones”: [a], por un lado, y [c]-[d] por otro, parecen los extremos de una disyuntiva, así como [b], por un lado, y [e]-[f] por otro, y ambas alternativas discurren en paralelo: [b] es compatible con [a], mientras que [e]-[f] es compatible con [c]-[d], donde [e]-[f] representa el punto de vista de Ana, y [c]-[d], el punto de vista de Juan. Si R, además de ser analítico es un tipo lúcido, caerá en la cuenta de que él mismo, al dirigirse a S como lo ha hecho, ha contribuido a la dispersión de su respuesta: a la pregunta [i] sobre cómo le ha ido a Javier en la examen, ha añadido la coletilla [ii] de que muchos de su clase creen haber suspendido. La línea de interpretación [a]-[b] de la respuesta de S es congruente con la pregunta [i], mientras que la línea de interpretación [c]-[d]-[e]-[f] es congruente con la coletilla [ii]. De donde se desprende que la equivocidad no sólo reside en las respuestas inciertas, también puede anidar en las preguntas malas o complejas: hay propuestas inductoras de reacciones equívocas.

En nuestros días, siguen encontrando eco estos intentos de reducción drástica de las falacias a una sola fuente o principio: se les

da el nombre de “teorías de la falacia única”. Y entre estas “teorías” no falta la que ve en la ambigüedad, la equivocidad o la confusión, las raíces básicamente determinantes de la argumentación falaz. Otras prefieren atribuir todos los males a la no pertinencia: la incorrección, ilegitimidad o inaceptabilidad del argumento falaz estriba en el corte o en la desviación o en la incongruencia de la línea argumentativa que ha de conducir de las premisas a la conclusión y ha de asentar ésta sobre aquéllas ⁷⁰.

Pero las actitudes de compromiso suelen prevalecer sobre las reductivas en los catálogos actuales. De ahí resulta una organización sumaria de las principales clases de falacias como la siguiente:

1. Falacias formales: argumentos deductivos que parecen atenerse a una pauta lógicamente correcta de inferencia, pero no es así y la conclusión pretendida no se sigue lógicamente de las premisas.

- [1.1 Falacias metodológicas: hacen lo propio con respecto a patrones o condiciones de la inferencia inductiva, abductiva, probabilística, estadística, etc.]

2. Falacias informales: violan alguna máxima del discurso comunicativo o alguna regla de la interacción argumentativa; o emplean de modo ilegítimo, abusivo o inductor de confusión ciertos recursos lingüísticos y discursivos; o, en fin, incurren en algún otro defecto determinante de su incorrección. Sus especies principales pueden contraerse a las cuatro siguientes:

- 2.1 Falacias debidas a usos equívocos de términos, abusos de imprecisión, deslices discursivos —entre las que se incluirían las falacias de presuposición o las que introducen premisas de contrabando, así como las pendientes resbaladizas—.

- 2.2 Falacias debidas a fallos o violaciones del procedimiento discursivo en el marco dado —e.g. en el contexto de una deliberación, una discusión crítica, etc.—; en particular intervenciones que desplazan indebidamente la carga de la prueba.

⁷⁰ Como muestra de una teoría de la falacia única referida a la equivocidad, vid. L. H. Power, “Equivocation”, en la compilación de H. V. Hansen y R. C. Pinto, eds., *Fallacies. Classical and contemporary readings*. Pennsylvania, The Pennsylvania State University Press, 1995, pp. 287-301. Para una vindicación de la teoría de las falacias centrada en las condiciones de pertinencia (“relevancia”), cf. Ch. A. Willard, “Failures of relevance: a rhetorical view”, *ibid.*, pp. 145-158.

2.3 Falacias debidas a la falta de pertinencia: argumentaciones que ignoran o que desvían la cuestión —e.g. apelaciones a consideraciones o autoridades que no tienen que ver con el asunto discutido o con el curso de la discusión y, en general, la prolífica familia de las apelaciones *ad ...*—.

2.4 Falacias debidas a la carencia de una justificación adecuada de la conclusión: por no acreditar de modo suficiente las premisas o por partir de premisas o supuestos falsos; por descansar en una petición de principio o envolver una argumentación circular; por abuso de la contraposición.

Los problemas de este conato de organización, en particular, y del “tratamiento estándar” de las falacias en general, son múltiples y evidentes. Se pueden sintetizar en tres tipos de dificultades: (A) dificultades de clasificación; (B) dificultades de detección; y (C) dificultades de conceptualización o, en términos más expeditivos, ausencia de teoría.

[A] Las dificultades de clasificación ya se hacen notar en la distinción inicial entre falacias *formales* e *informales*. En parte nacen, a mi juicio, de la problemática noción de falacia *formal*; en parte obedecen a la frecuente presencia y complicidad de diversos tipos de falacia en un mismo argumento o discurso argumentativo. Algunas de esas dificultades son cuestiones menores: tienen que ver, por ejemplo, con ciertos casos de indeterminación.

Supongamos que Ana quiere embromar a Carlos con esta pulla capciosa:

«— Oye, ¿tu enfermedad tiene cura?

— Pero, —protesta Carlos— ¿de dónde te has sacado eso de que estoy enfermo?

— ¡Claro que lo estás! —responde Ana—. Basta verte. Además te lo pruebo: o es verdad que padeces una enfermedad que tiene cura o no es verdad, ¿de acuerdo? Es pura lógica.

— Bueno, ¿y qué?

— Que, en consecuencia, o padeces una enfermedad que tiene cura o una enfermedad incurable. Luego, en todo caso, padeces una enfermedad».

Según los manuales, Ana habría incurrido en dos falacias: una informal, de presuposición, en la pregunta inicial; otra, al final, en su pretensión de derivar de la premisa: «o es verdad que ..., o no es verdad», la conclusión: «en consecuencia, o padeces una enfermedad que tiene cura o una enfermedad incurable». Esta segunda falacia puede considerarse *formal* en la medida en que *parece* una aplicación del principio lógico del tercero excluido, e *informal* en la medida en que descansa en un equívoco o un desliz inferencial: mientras que los miembros de la disyuntiva en la premisa son proposiciones —«o es verdad que padeces una enfermedad ..., o no es verdad que la padezcas»—, en la pretendida conclusión son predicados —«la enfermedad que padeces o tiene cura o es incurable». Pero esta explicación plantea dos cuestiones con relación al caso considerado. La primera es si, en realidad, se trata de una conversación en broma o de una batería de recursos falaces, o de un remedo en el que se mezclan la quedada y el equívoco, cuestión que no cabría dirimir por el texto discursivo mismo sin tener en cuenta la intención de Ana. Ahora bien, estas referencias contextuales apenas cuentan para la clasificación de las falacias y menos aún para la identificación de las falacias formales, salvo quizás en su alusión a las apariencias, al uso de algo que *parece* ser lo que no es. Lo cual nos remite a la otra cuestión: ¿en qué consiste este *parecer*? ¿Es un parecerse de suyo, una afinidad semántica o una similitud formal de esquemas o de pautas, o es un parecérselo a alguien, una impresión o una confusión pragmáticas? ¿Es un parecerle a la gente en el sentido de ser un estereotipo inferencial de uso común? Solo en estos dos últimos casos de *parecer*, el pragmático y el tópico, entra en juego el contexto de uso, pero entonces ya no resulta decisiva la referencia a una semejanza formal o semántica con unas pautas lógicas.

El asunto de las falacias formales se complica con la existencia de deducciones lógicamente correctas o convalidables, cuyo empleo con la intención de probar o de refutar efectivamente algo las convierte en falacias informales: es el caso de las peticiones de principio, es decir, las pretensiones de prueba que se fundan expresa o tácitamente en lo que deben probar. Equivale a argüir: “esto es así (según supongo o he dicho); luego, es así (probado queda)”. No hay deducción más inmediatamente concluyente que ésta, ni prueba más inútil y fallida. De todo ello se desprende que la invalidación lógica de un argumento

no es una condición suficiente, ni necesaria, de su caracterización como falacia. No es una condición suficiente: no todo argumento que tenga una forma lógica inválida, es por ello mismo una falacia. Si lo fuera, entonces: (i) el paralogismo más inocente no se distinguiría del sofisma más premeditado; (ii) sería irrelevante que las falacias fueran efectivamente falaces, es decir, capciosas o engañosas; (iii) la invalidez lógica se erigiría en vara de medir la incorrección argumentativa, de modo que cualquier argumento carente de una forma lógica válida sería falaz o sospechoso de falacia. La invalidación tampoco es, por otro lado, una condición necesaria: hay argumentos convalidables, como la petición de principio sin ir más lejos, que no pasan de pseudo-pruebas, cuando no son falacias efectivas en un contexto determinado de uso. Así pues, no se ven nada claros, ni menos aún imperativos, los motivos para hablar de unas “falacias formales”, en el sentido de falacias debidas a su forma lógica. La verdad es que se habla de ellas más bien en otro sentido: en razón de que el análisis o la explicación del carácter falaz y engañoso del argumento considerado trae a colación su aire de semejanza, su *parecido*, con algún patrón lógico de validez reconocida.

Por mi parte, sugiero despedir las falacias *formales* de los catálogos. Su acreditación de entrada, la falsa apariencia, solo es operativa en contextos informales, bajo otros géneros de trampas o deslices, y su uso argumentativo ilustra más bien los paralogismos o los fallos deductivos como casos de *non sequitur* —donde la conclusión *no se sigue* lógicamente de las premisas—, debidos a un error o un descuido del argumentador, o quizás a su incompetencia discursiva. De ahí precisamente les ha venido su fortuna escolar y la oportunidad del aviso sobre las falsas apariencias: la falacia formal tiene la utilidad de un complemento didáctico para la enseñanza de la lógica y para el reconocimiento de las pautas genuinas de deducción correcta, por contraste con ciertos estereotipos inferenciales viciados o espurios. Pero, por sí mismas, las falacias formales carecen de la significación que cabe atribuir a las falacias como procedimientos inductores o como estrategias argumentativas.

Algo parecido cabría decir de la clase afín de las falacias metodológicas, aunque tienen seguramente más relieve y son más instructivas —no solo por envolver inferencias y aplicaciones menos familiares o más sutiles—. Las más frecuentes tienden a ser las falacias relacionadas

con la interpretación de estimaciones probabilísticas y estadísticas en el mundo social, donde pueden obedecer no solo a una falta de familiaridad o de competencia en este tipo de medidas, sino a la mediación de otros factores como intereses sociales, prejuicios culturales o sesgos ideológicos, que favorecen o refuerzan la confusión.

Veamos este caso: Z. es una población en la que hay un inmigrante magrebí por cada diez naturales del lugar. Un buen día, la Sra. García denuncia en la comisaría que ha sido asaltada y robada por un inmigrante magrebí: esta es su única identificación del asaltante. Las denuncias de este tipo son habituales en Z., así que el subcomisario Pérez acepta de inmediato el testimonio de la Sra. García —«Aquí hace tiempo que los inmigrantes se meten en líos y nos causan problemas»—, mientras que el comisario Rodríguez tiene sus dudas —«Aquí suele echarse la culpa de todo a los inmigrantes»—. Para aclarar las cosas, se representa lo ocurrido en el lugar del asalto alternándose varios residentes, unos naturales del lugar y otros inmigrantes, en el papel de asaltantes, y la Sra. García acierta a identificar el origen magrebí en el 80 % de los casos.

— Está claro —dice convencido el subcomisario—. Reconozco que, en principio, el asaltante puede haber sido tanto un inmigrante magrebí, como alguien del lugar. Y me cuesta admitirlo porque cada día aumentan las denuncias contra estos inmigrantes y yo, como todo el mundo, los considero los primeros sospechosos. Pero no me negará, comisario, que dado ese alto porcentaje de acierto de un 80 % en la identificación de magrebíes, lo más probable es que la Sra. esté en lo cierto.

— ¿Tú crees? A mí no me sale ese resultado —observa el comisario—. La probabilidad de que la Sra. esté en lo cierto no pasa de $4/13$, así que es más probable que se equivoque. Echa cuentas: la probabilidad de que el asaltante haya sido un magrebí y haya sido identificado correctamente es del 80% multiplicado por un 10%, la proporción de inmigrantes magrebíes en Z. como sabes; o lo que es lo mismo: $0.8 \times 0.1 = 0.08$. Y la probabilidad de que el asaltante haya sido alguien de aquí, pero identificado como un inmigrante del Magreb, resulta $0.2 \times 0.9 = 0.18$. Según esto, se identifica a inmigrantes magrebíes en un 26 % de ocasiones, pero correctamente en solo el 8 % de ellas.»

Es muy posible que la interpretación que hace el subcomisario tanto de la frecuencia de las denuncias, como de los datos de este in-

cidente concreto, esté sesgada no solo por sus problemas de cálculo, sino por la “percepción” de los inmigrantes magrebíes que predomina en Z: los inmigrantes magrebíes son en principio sospechosos. Podría ser entonces un parallogismo inducido o fomentado por ciertos prejuicios. Pero se convertiría en sofisma cuando el subcomisario Pérez, tras esta instructiva conversación, se empeñara en hacer valer esa misma argumentación ante otros interlocutores más ingenuos o igualmente suspicaces hacia los inmigrantes: una vez más hemos de recurrir a la consideración de intenciones, inducciones y contextos.

[B] Los problemas de detección, en el tratamiento tradicional de las falacias, ya se dejan entrever en las dificultades de clasificación. Si la clasificación resulta incierta cuando faltan noticias sobre el contexto argumentativo de uso y de inducción falaz, la detección de una falacia significativa será una empresa inviable o arbitraria sin mayores referencias de este género. Puede que el aislamiento y la descontextualización de los ejemplos escolares de sofismas, por ejemplo, de las falacias fundadas en equívocos, sean el motivo de que nos parezcan necios o absolutamente triviales. ¿Qué se puede hacer sino sonreír cortésmente ante un argumento del tipo de: “León es una ciudad del norte de España; pero un león es una fiera; luego, hay ciudades del norte de España que son una fiera”? Han sido, en cambio, ciertos análisis de usos conceptuales o discursivos en contextos concretos los que nos han desvelado confusiones y malos entendidos de cierto interés y de influjo real. Uno de estos hallazgos analíticos, en el contexto de la crítica filosófica, ha sido el de los “errores (o las confusiones) de categoría”.

Vanessa tiene un hermano que está terminando Bachillerato, Jonathan, y se ha ofrecido a enseñarle la Universidad. Vanessa pasea a Jonathan por el campus, le muestra las dependencias administrativas y los aularios, lo presenta a algunos compañeros de curso y le señala a algún profesor, al final lo invita a tomar algo en la cafetería. De vuelta a casa, Vanessa pregunta a Jonathan qué le ha parecido la visita: qué impresión le ha causado la Universidad.

«— Ninguna —contesta Jonathan—. Sí, he visto muchas cosas, pero no he visto la Universidad.

— ¡Cómo que no! —Vanessa se vuelve algo alarmada; no se ha tratado mucho con su hermano menor.

— Pues no —insiste Jonathan y trata de explicarse—: He visto edificios, oficinas, aulas, estudiantes, profesores, una librería, el bar y cosas así. Pero no he llegado a ver la Universidad.

— Creo que no lo entiendes —dice Vanesa aliviada: todo se reduce a lo que Gilbert Ryle, un filósofo analítico, llamaba un “error categorial”—. La Universidad no es una cosa aparte de lo que has visto, sino su unidad total de funcionamiento: el todo integrado por los edificios, los estudiantes, etc., y no se puede ver como otra cosa más.

— Pero —arguye Jonathan—, fíjate en esta mano: también es una unidad funcional o un todo integrado por la palma de la mano y los cinco dedos. Yo me veo la palma, los dedos ... ¡y me veo la mano! ¿Por qué no puedo ver la Universidad?

— Es un todo distinto —replica Vanesa y tiene que echar mano, a su pesar, de lo que ha oído en Lógica sobre mereología—. Para empezar, la Universidad no es un todo colectivo o distributivo, sino un todo mereológico: lo que quiere decir que no es un conjunto, como el conjunto de los estudiantes por ejemplo. Si alguien es miembro del conjunto de los estudiantes, es un estudiante, y si ves a todos los estudiantes, ves al conjunto de los estudiantes. Pero no ocurre lo mismo con las partes de un todo mereológico: aunque alguien, como los estudiantes, y algo, como el aulario, formen parte de la Universidad o compongan la Universidad, no son la Universidad. Por eso, al ver a los estudiantes, las aulas, etc., no ves la Universidad. Además, este todo mereológico no es físico ni material; no es una unidad orgánica como la mano, sino que consiste en una interrelación más o menos organizada, supongamos, de cosas, personas, funciones, normas, roles, etc.; la Universidad es, en fin, una unidad institucional y académica con entidad o personalidad jurídica, no física».

Los “errores de categoría” se cometen cuando se confunden dos conceptos de distinto tipo y se atribuye a uno de ellos lo que sería propio del otro. Según Ryle, el dualismo del cuerpo y del espíritu que uno asume cuando asegura la existencia separada o independiente de ambos, incurre en este error, puesto que el espíritu (o la mente) no es otra cosa que una unidad funcional y consciente de determinadas actividades corpóreas: el error conduce a “ver” la mente (el espíritu, el alma) como un fantasma dentro de una máquina (el cuerpo).

Los problemas más agudos de detección o, al menos, los más comentados son los que giran en torno a la legitimidad y la ilegitimidad de las apelaciones *ad*. La apelación *ad hominem*, en particular, ha me-

recido monografías. Consiste en aducir consideraciones acerca de las condiciones o circunstancias personales de alguien para descalificar su propuesta o refutar su argumentación sobre la cuestión planteada. No faltan autores que han llegado a asegurar que todas las apelaciones *ad hominem* son maniobras falaces. Pero hay casos obviamente correctos, oportunos y aceptables de apelación *ad hominem*.

Así argumentaba Castelar contra la candidatura del General Serrano: «¿Conocéís mayores inconsecuencias que las cometidas por el General Serrano? Él trabajó con Espartero contra la Reina Cristina; después, en un paseo que se dio a Barcelona, derribó a Espartero. Entró en el mes de mayo en la coalición de 1843 y la abandonó en el mes de noviembre. Sostuvo al Ministerio puritano algún tiempo y lo dejó caer en los abismos. Forzó con su febril mano al General O'Donnell para que firmara el programa de Manzanares en que se estableció la Milicia Nacional, y más tarde apoyó el golpe de Estado que disolvía la Milicia definitivamente. Con un gesto, con un ademán imperioso, salvó la dinastía de Isabel II el 22 de junio en la Montaña del Príncipe Pío, y con otro gesto, con otro ademán, derribó la dinastía de Isabel II, el 28 de septiembre, en el puente de Alcolea. ¿No teméis entregar la suerte del país al General Serrano?» (Texto tomado de R. García Damborenea, *Uso de razón*, o.c., pág. 259).

Hay casos de “según” o “depende”. Una réplica *ad hominem* puede ser pertinente cuando el propio interpelado se ha involucrado en la discusión o cuando ha incurrido él mismo en una incongruencia pragmática, pero puede no ser pertinente en otros casos.

Por ejemplo, si alguien trata de hacer valer su opinión alegando una autoridad personal de la que carece, cabe hacérselo ver con una interpelación que deje al descubierto esa carencia. Por otro lado, como muestra de incongruencia pragmática, valga este argumento de un viejo escéptico: «Se dice que la experiencia es una fuente de conocimiento, que te vas haciendo sabio con la edad. Pero yo sé muy bien por propia experiencia, y ya es larga a mis años, que los muchos trances por los que he pasado no me han librado de equivocarme al momento siguiente. Así pues, créeme, muchacho, la experiencia no es ninguna fuente de conocimiento: nunca te fíes de tu propia experiencia.» El joven interlocutor del viejo escéptico puede objetar: «¡Pero, hombre, si Ud. mismo se desmiente!» En cambio, siguiendo con el asunto de la experiencia y la edad, no sería pertinente oponer

a alguien que defiende por razones filosóficas una concepción racionalista y no empirista del conocimiento, esta réplica: «Tonterías: lo que cuenta es la experiencia. Lo que pasa es tú aún eres muy joven para saberlo.» La tesis filosófica en cuestión nada tiene que ver —al menos en principio y salvo que se demuestre lo contrario—, con la edad o con la veteranía de quien la sustente.

Hay casos, en fin, descaradamente falaces. Supongamos que un parlamentario trata de rebatir una argumentación jurídica del portavoz de otro partido, en un debate sobre un proyecto de ley sobre la violencia doméstica, con este comentario capcioso y cáustico: «No entraré en la discusión de su prolijo argumento, señoría, porque solo tiene una consecuencia aceptable: según parece, a la luz de sus conclusiones, su señoría va a dejar de maltratar a su mujer y a su hijo de cuatro años».

Sin embargo, las falacias más significativas son las que traslucen no solo “mala” intención sino una estrategia argumentativa engañosa. Acudamos una vez más a la lucidez crítica de un filósofo, ahora Baruch de Espinosa, para apreciar la dimensión estratégica que adquiere la falacia de apelación a la ignorancia, a lo aún no sabido, cuando se quiere probar la existencia y presencia de una voluntad y un designio divinos en todo cuanto ocurre.

«Y aquí no debe olvidarse que los secuaces de esta doctrina, que han querido exhibir su ingenio señalando fines a las cosas, han introducido para probar esta doctrina suya una nueva manera de argumentar, a saber: la reducción no ya a lo imposible, sino a la ignorancia, lo que muestra que no había ningún otro medio de probarla. Pues si, por ejemplo, cayera una piedra desde lo alto sobre la cabeza de alguien y lo matase, demostrarán que la piedra ha caído para matar a ese hombre de la manera siguiente. Si no ha caído con dicha finalidad, queriéndolo Dios, ¿cómo han podido concurrir por ventura tantas circunstancias? (A menudo, en efecto, se dan muchas a la vez.) Responderéis, quizá, que así ha sucedido porque soplabla el viento y el hombre pasaba por allí. Pero —insistirán—, ¿por qué soplabla entonces el viento? ¿Por qué pasaba entonces el hombre por allí? Si respondéis, de nuevo, que se levantó el viento porque el mar, cuando el tiempo aún estaba tranquilo, había empezado a agitarse desde el día anterior, y que el hombre había sido invitado por un amigo, insistirán nuevamente a su vez —ya que el preguntar

no tiene fin-: ¿y por qué se agitaba el mar?, ¿por qué el hombre fue invitado justo en aquel momento? Y así no cesarán de preguntar las causas de las causas, hasta que os refugiéis en la voluntad de Dios, el asilo de la ignorancia. Así también, cuando contemplan la fábrica del cuerpo humano, se quedan estupefactos y concluyen, dado que ignoran las causas de algo tan bien hecho, que no es obra mecánica sino sobrenatural y divina, de tal suerte constituida que ninguna parte perjudica a otra. Y de ahí proviene que quien investiga las verdaderas causas de los milagros y procura, en relación con las cosas naturales, entenderlas como sabio en lugar de admirarlas como necio, sea considerado hereje e impío y proclamado como tal por aquellos a los que el vulgo ensalza como intérpretes de la naturaleza y de los dioses. Porque bien saben ellos que, suprimida la ignorancia, desaparece la admiración estúpida, esto es, se les priva del único medio que tienen de argumentar y de preservar su autoridad.» (*Ethica ordine geometrico demonstrata* [1677, publicación póstuma], Parte primera, Apéndice).

La falacia de apelar a la ignorancia como prueba de una tesis suele incluir dos movimientos incorrectos: en primer lugar, se traslada al adversario el peso o la carga de establecer su negativa o su alternativa a la tesis en cuestión; en segundo lugar, se toma la ausencia de respuesta definitiva del adversario en ese sentido como demostración positiva de la tesis propia: “Yo sostengo P; pruébame tú lo contrario. Ahora bien, no pareces en condiciones de probarlo; luego, P queda demostrado”. En los casos más relevantes, estos dos movimientos se inscriben en una estrategia argumentativa. Veamos cómo funciona esta estrategia en el ejemplo anterior al trasluz de la crítica de Espinosa. Comprende cinco momentos o fases: [1] Recurso al procedimiento argumentativo de endosar al adversario la tarea de establecer la tesis opuesta mediante preguntas acuciantes que pueden dar la impresión de una genuina búsqueda de causas —por qué, y por qué entonces, etc.—. Esta impresión es doblemente engañosa: por un lado, trata de obtener la ausencia de respuesta en esta línea de causas naturales; por otro lado, está encubriendo la tesis que procura establecer y que supone precisamente el bloqueo o el sin sentido de la investigación de tales causas. [2] Este procedimiento falaz es obligado pues la tesis que se quiere establecer carece de otro medio más fuerte de defensa: la tesis de que todo cuanto ocurre, se produce por voluntad

y por designio divinos, no cuenta con pruebas directas y positivas —sería harto difícil demostrar que uno tiene traslado directo de los planes divinos—. [3] Dada esta situación, el defensor de la tesis ha de convertir la ignorancia en conocimiento y hacer de la serie posiblemente indefinida de eventos y de causas una prueba terminante de su definición causal divina; lo cual supone dar otro paso ilegítimo: tomar lo no probado en favor de la tesis opuesta —sin que esta sea una posición absurda de suyo o inviable lógicamente— como elemento decisivamente demostrativo de la tesis propia. [4] Este proceder falaz, pautado por [1]-[3], es un patrón estratégico de argumentación que no sólo se aplica al caso considerado inicialmente, sino que cubre otros muchos casos desde la admirable fábrica del cuerpo humano hasta los milagros. [5] La estrategia se complementa con otra suerte de recursos y medidas, como declarar impíos y herejes a los que persistan en la investigación de causas naturales; declaración que, de ser empleada en este contexto argumentativo, también resultaría falaz por eludir la cuestión planteada y por cancelar deliberadamente el curso ulterior de la discusión —un curso posible en previsión del futuro desarrollo de nuestros conocimientos sobre el mundo natural—.

La contextualización en términos de estrategia le permite a Espinosa denunciar, en fin, dos intenciones o propósitos que guían a los defensores oficiales de la tesis de la voluntad y del designio divinos: la intención, entre implícita y explícita, de bloquear el cultivo de la orientación opuesta, el estudio y la investigación de las causas naturales; el propósito, más bien tácito, de preservar su autoridad como intérpretes de la naturaleza y de los designios divinos subyacentes y activos en ella.

[C] Hasta aquí hemos asistido a algunas dificultades y problemas de clasificación y de detección y hemos visto que, en buena parte, se debían a —o se evidenciaban en— el desinterés tradicional del tratamiento estándar por el análisis del discurso argumentativo y por la contextualización de sus usos falaces o ilegítimos. Otro factor —u otro síntoma— de la situación es la ausencia de teoría: la falta de una teoría comprensiva de la argumentación falaz, más allá de la idea genérica de falacia como mal argumento que aparenta ser bueno, y la carencia de un aparato analítico y conceptual, más allá de la disposición en clases y del arbitrio de criterios. El problema se agudiza

si se repara en los desajustes entre esa noción genérica de la argumentación falaz, la que es incorrecta pero aparenta una legitimidad que no posee, y las clasificaciones o los catálogos arbitrados: unos desajustes, incongruencias a veces, tan flagrantes que hacen dudar de que alguien, en verdad, haya sostenido cabal y expresamente este tratamiento “estándar” de las falacias. Sea como fuere, no es extraño que, puestas así las cosas, el estudio de las falacias se viera llevado de las clasificaciones a los catálogos revisados para luego, desde estos, refugiarse en las misceláneas. Y así, hoy, en el estudio y análisis de las falacias vienen a entremezclarse las hijuelas de la tradición escolar estándar con ensayos monográficos o sectoriales sobre determinados géneros de falacias, y con listados más o menos surtidos de toda suerte de especies y ejemplares.

A mediados del s. XIX, ya ponía sobre aviso un previsor Augustus de Morgan: «No hay nada que sea una clasificación de las maneras como los hombres pueden dar en el error; y es harto dudoso que pueda haberla nunca»⁷¹. A principios del s. XX, en 1906, sus temores hallaban confirmación en las palabras de un profesor de lógica oxoniense, Horace W. B. Joseph: «La verdad puede tener sus normas, pero el error es infinito en sus aberraciones y estas no pueden plegarse a ninguna clasificación»⁷². Pasado otro lapso de tiempo similar, en los años 70, se imponía constatar la insatisfacción existente en este campo de la lógica, no sólo por la falta de criterios de clasificación y organización de su intratable fauna, sino por una carencia aún más sensible: «No tenemos en absoluto una teoría de la falacia, en el sentido que tenemos teorías del razonamiento o de la inferencia correcta» —sentenciaba Hamblin, en una influyente revisión del estado de la cuestión y de su larga historia⁷³—.

La situación, una década después de la aparición del libro de Hamblin, se tornaba todavía más grave a los ojos de un observador como G. Massey: no sólo no hay teoría de la falacia, sino que es imposible que la haya. Por un lado, es cierta la asimetría entre una lógica,

⁷¹ A. DE MORGAN, *Formal logic*. London, Walton & Maberly, 1847; p. 276

⁷² H.W.B. JOSEPH, *An introduction to logic*. Oxford, Clarendon Press, 1906; p. 569.

⁷³ Ch. L. HAMBLIN, *Fallacies*. London, Methuen, 1970; p. 11. Reimpresión póstuma en *Newport News* (VA), Vale Press, 1986. Este importante y sintomático libro ya había sido mencionado en el c. 1, § 2.

que suministra procedimientos metódicos y efectivos para establecer la validez de argumentos, y un estudio de las falacias que además de carecer de métodos parejos para establecer su invalidez —salvo el recurso genérico de mostrar que la conclusión no se sigue de las premisas—, tampoco cuenta con una justificación teórica, metódica o sistemática de este diagnóstico similar a la proporcionada en su caso por la lógica. Pero, por otro lado, la promoción de una teoría general de las falacias supondría la posibilidad de una teoría de la invalidez argumentativa, también inexistente. Luego, en definitiva, esa teoría general de las falacias es una empresa inviable ⁷⁴, una pasión inútil. Las reacciones a esta provocadora conclusión de Masey no se hicieron esperar, aunque fueron de distinto signo. Hubo quienes insistieron en que la invalidez no es una condición ni necesaria, ni suficiente, del carácter falaz del argumento, pero al mismo tiempo esperaban que una semántica informal podría dar de sí teorías respetables, de modo que la conclusión sobre la imposibilidad de una teoría de la falacia no debería ser tan drástica. Mientras que otros, al contrario, pusieron aún peor las cosas: la validez o, mejor dicho, convalidación lógica de la argumentación requiere una traducción adecuada del argumento a un lenguaje formalizado; ahora bien, no hay una teoría de este traslado o traducción; luego, los casos de la argumentación correcta y de la falacia vienen a ser simétricos, parejamente deficitarios. En suma, no hay una teoría de la argumentación en el lenguaje común, y esta carencia afecta tanto a la que consideramos buena argumentación como a la que juzgamos mala.

Por seguir con las bellas frases —recurso que se compadece con las misceláneas—, valga también la del nada académico Rabindranāth Tagore: «Si lloras por haber perdido el sol, las lágrimas te impedirán ver las estrellas». Bueno, la situación no es para echarse a llorar. Pero sí conviene advertir que, a falta del sol de la Teoría de la argumentación

⁷⁴ Véase G. J. Massey, "The fallacy behind fallacies", *Midwest Studies in Philosophy*, 6 (1981), 489-500. Hay una versión más accesible en la compilación ya citada de H. V. Hansen y R. C. Pinto, *Fallacies*, pp. 159-171. Masey no parece tomar en consideración la existencia de una investigación marginal sobre "antisilogismos" que venía apuntando una suerte de teoría complementaria de la invalidez lógica. Luego, durante los años 80 y 90, se han desarrollado algunos análisis de las relaciones de refutabilidad y de "anticonsecuencia", si bien siguen todavía sin encontrar mucho eco dentro de la comunidad lógica.

y, en consecuencia, a falta del reflejo lunar de una teoría de las falacias, podemos contar con otras luces teóricas más o menos brillantes, más o menos desperdigadas. Las buscaremos por los lugares que ya hemos frecuentado, los iluminados por la lógica, la dialéctica, la retórica y la recién bienvenida, la socio-institucional. No es seguro que encontremos allí la clave —puede que la llave perdida no esté precisamente en la zona que iluminan las farolas de la calle—. Pero nos haremos la ilusión de encontrar algo. En todo caso, seguiremos rastreando las huellas de los pasos teóricos y conceptuales que vienen marcando estas orientaciones principales en el campo de la argumentación, buena o mala. La ausencia de una (*la*) Teoría, recordemos, no nos obliga a renunciar en absoluto a un punto de vista teórico; y el más razonable actualmente será el que podamos reelaborar y componer a partir de lo que nos hagan ver esas perspectivas ⁷⁵.

2. LA PERSPECTIVA LÓGICA SOBRE LAS FALACIAS

La perspectiva lógica o analítica, según habíamos constatado ya en el capítulo anterior, se interesa ante todo por los argumentos como productos, especialmente fijados en textos, con formato de pruebas. Este interés primordial también será el que oriente su actitud ante las falacias —a las que, por lo demás, sólo concede una importancia derivada—. En consecuencia, a sus ojos, una falacia consistirá sustancialmente en un intento fallido de prueba.

Recordemos que en esta perspectiva un argumento consta de una trama semántica, compuesta por una o más premisas y una conclusión, así como de una urdimbre discursiva y epistémica, en la que se liga o anuda la conclusión con las premisas. Por otro lado, toda prueba es un argumento, de modo que en este contexto solo se habla de *pruebas* en un sentido discursivo, frente a otros usos posibles de “prueba” o de “elemento de prueba”.

⁷⁵ En mi libro, *La fauna de las falacias* (Madrid: Trotta, 2013), se encuentra un tratamiento detenido de la argumentación falaz desde esos puntos de vista y una propuesta teórica comprensiva y crítica al respecto. La segunda parte del libro presenta diez textos capitales para el desarrollo de nuestra concepción de las falacias y su contextualización histórica. A este libro me remito para más noticias y mayores detalles.

Lucas pide a Tasia: «Dame una prueba de tu amor». Tasia sale del cuarto y vuelve al poco tiempo con un pequeño sobre negro de regalo: «Ten, Lucas, un diamante». No son pruebas de este tipo las que suelen considerar los lógicos.

Pero no todo argumento es una prueba. Una prueba es una argumentación que parte de ciertos conocimientos —o de ciertas presunciones de conocimiento— para concluir en otros conocimientos —o presunciones de conocimiento—. Los conocimientos están representados por proposiciones reconocidas o sancionadas como verdaderas: punto que diferencia a los conocimientos de las creencias —las creencias pueden resultar falsas, sin por ello dejar de ser creencias, y pueden conformar un conjunto de proposiciones incompatibles o incoherentes, eventualidad que procura evitarse en los cuerpos de conocimientos—. Según esto, se supone que las pruebas consisten en buenos argumentos, es decir en argumentos sólidos, fundados en proposiciones verdaderas. Ahora bien, al ser un argumento un modo discursivo de dar cuenta y razón de algo a alguien o ante alguien, cabe suponer además que los argumentos probatorios han de ser reconocidos como pruebas en un marco de discurso: la idea de una prueba que existe únicamente en el limbo semántico de las proposiciones y nadie reconoce, resulta tan curiosa como la idea de un conocimiento existente sin que nadie lo sepa. Pero también parece que a los ojos de la lógica esta referencia a un reconocimiento por parte de alguien puede neutralizarse sin la menor concesión a ningún sujeto determinado: se trataría de alguien tomado en calidad de un ser racional cualquiera. En todo caso, las pruebas son argumentos que (1) han de cumplir ciertas condiciones de bondad argumentativa, y (2) han de tener cierto valor significativo de prueba, en el marco de discurso dado —pongamos M—.

La condiciones primeras son:

1.a/ Una condición de verdad: las razones o premisas aducidas están acreditadas o son conocidas como verdaderas en M;

1.b/ Una condición de justificación: las razones o premisas aducidas se relacionan del modo pertinente y apropiado con la conclusión, se corresponden con las pretensiones de prueba expresadas o implícitas en la ilación discursiva entre ellas. Si las pretensiones en cuestión son deductivas, el argumento ha de

ser válido o lógicamente convalidable; si no son deductivas, el argumento ha de ser correcto en la medida en que le corresponda por su carácter inductivo, abductivo, práctico, etc.

Por otro lado, la significación de su valor de prueba responde a otras condiciones. Sea ' $\langle \{\alpha\}, \beta \rangle$ ' la forma esquemática de un argumento, donde ' $\{\alpha\}$ ' es un conjunto de premisas y ' β ' es la conclusión; sea ' $\langle \{\alpha^*\}, \text{no-}\beta \rangle$ ' la forma pareja de un contra-argumento, donde ' $\{\alpha^*\}$ ' es otro conjunto de premisas y ' $\text{no-}\beta$ ' es una conclusión opuesta a la conclusión anterior ' β '. Entonces, un argumento de esa forma, ' $\langle \{\alpha\}, \beta \rangle$ ', es significativo como prueba si, por ejemplo, **2.a/**, es más plausible o tiene más fuerza epistémica en M que un contra-argumento o una contraprueba correlativa de la forma ' $\langle \{\alpha^*\}, \text{no-}\beta \rangle$ ', y **2.b/**, su conclusión ' β ' resulta así mismo más plausible o tiene más fuerza epistémica que la aserción de ' β ' en M, al margen del argumento, o dicha conclusión adquiere a través del argumento nuevas relaciones con otras proposiciones probadas en su contexto, e.g. la proposición ' β ' pasa a representar un conocimiento —cuando antes o por sí sola solo era expresión de una creencia—, o tiende una nueva red de conocimientos a partir de esta prueba.

Un argumento probatorio en un marco de discurso M es una prueba fallida en M si no cumple alguna de las condiciones **1.a** o **1.b** de bondad argumentativa ⁷⁶. Por otro lado, no siendo fallida o frustrada en ese sentido, resultará una prueba más o menos significativa en la medida en que satisfaga condiciones como **2.a** y **2.b**; cabe suponer que la prueba de una proposición harto conocida resultará trivial, salvo que aporte el valor añadido de nuevos conocimientos derivados de ella o de nuevas perspectivas e interrelaciones discursivas dentro del cuerpo teórico al que pertenezca.

⁷⁶ Las pruebas son hijas de los tiempos y de los contextos de conocimiento, de modo que su calidad o su valor probatorios pueden variar con la variación histórica o teórica de sus marcos de discurso. Sin embargo, suele considerarse que las demostraciones lógicamente concluyentes están exentas de esta eventualidad y que un teorema matemático, por ejemplo, es una proposición demostrada para siempre. Otra diferencia entre las pruebas, en general, y las demostraciones, en particular, es que las pruebas fallidas siguen siendo pruebas, mientras que una demostración fallida no es una demostración —aunque siga siendo alguna suerte de prueba—. De donde se desprende que toda demostración es una prueba pero no toda prueba es una demostración.

Puede que no haya proposición tan probada y demostrada como el llamado “teorema de Pitágoras” (el cuadrado de la hipotenusa de un triángulo rectángulo es igual a la suma de los cuadrados de los catetos) o, en general, el caso de los triplos pitagóricos: “ $x^2 + y^2 = z^2$ ”. Sus abundantes pruebas gráficas o empíricas, e.g. del tipo supuestamente aplicado a la medición de tierras en Egipto: $3^2 + 4^2 = 5^2$, son menos valiosas que su demostración geométrica lógicamente concluyente y de alcance general, en los *Elementos* de Euclides. Pero los *Elementos* incluyen así mismo dos demostraciones distintas, la proposición 47 del libro I y la proposición 31 del libro VI: ninguna de ellas es trivial, pues la primera es un resultado culminante de la teoría elemental de la geometría plana, mientras que la segunda tiene un planteamiento conceptual más abstracto y un ámbito de aplicación más comprensivo al venir integrada en la teoría de las proporciones.

Dados todos estos supuestos, podemos tener un concepto preciso de falacia desde el punto de vista lógico: una falacia es, en principio, un intento fallido de prueba. Es decir, una falacia consiste en un argumento pretendidamente probatorio que, por incumplimiento de alguna de las condiciones 1.a o 1.b, no alcanza a probar o demostrar lo que pretende. Las falacias responden entonces a la ausencia de una o más virtudes como estas: la verdad reconocida o acreditada de las premisas del argumento; la corrección de la inferencia o la efectividad del nexo ilativo pretendido entre las premisas y la conclusión; la pertinencia y el apoyo suficiente de las premisas a la conclusión.

¿Este carácter de prueba fallida es una condición necesaria para calificar de *falaz* un argumento? Desde el punto de vista lógico se tiende a pensar que sí, pero con matices. Por un lado, conviene reparar en que no es preciso violar un principio o un patrón de validez lógica, para incurrir en una prueba fallida por incorrección inferencial: basta aplicarlo mal o dar la impresión de que se aplica cuando en realidad no se emplea. Por otro lado, conviene recordar que la aplicación estricta de un patrón lógico no asegura el éxito de una prueba: como ya sabemos, la aplicación del patrón de reflexividad de la relación de consecuencia: “ α se sigue lógicamente de α ”, a un argumento de la forma: ‘{..., α , ...}; luego, α ’, daría lugar en un contexto probatorio a una falacia de petición de principio. Y, en fin, también se reconoce que no toda prueba fallida envuelve necesariamente la invalidez del

argumento o una incorrección en la inferencia ilativa: los demás defectos, la índole falsa o problemática de alguna premisa u otras deficiencias de la justificación aducida, cuentan sin duda.

Ahora bien, ¿el carácter de prueba fallida será así mismo una condición suficiente? ¿Bastará alguno de esos incumplimientos para detectar inequívocamente una falacia? En este punto, las opiniones de los representantes del punto de vista lógico se dividen. Hay quienes piensan que si un argumento es inválido, entonces toda argumentación que discurra en sus términos será falaz⁷⁷. Pero es más frecuente considerar que, en una falacia genuina, la ausencia de virtud debe darse acompañada de la presencia de algún vicio: uno de estos vicios podría ser, sin ir más lejos, la falsa apariencia de virtud denunciada por la tradición; si bien, por lo regular, el vicio más nombrado es que el argumento representa un estereotipo usual y persuasivo de inferencia o de argumentación ilegítima, de modo que su popularidad o su influencia lo hacen merecedor de nuestra atención crítica. Resumiendo, la noción de falacia más común en la perspectiva lógica es la siguiente: una falacia es un mal argumento de amplio uso; es, en particular, un argumento con pretensiones probatorias, o aducido en un contexto de demandas en este sentido, que no pasa de ser una prueba fallida por el incumplimiento de sus condiciones semánticas o epistémicas de bondad o de calidad interna, y que por añadidura goza de un crédito o de un éxito práctico indebidos.

El punto de vista lógico aspira no solo a la detección sino a la crítica de las falacias. La crítica de una falacia envuelve su explicación, es decir, un diagnóstico certero seguido de un remedio o, al menos, de una etiología. En el diagnóstico habrá que evitar los errores apuntados a propósito de las falacias “formales” antes calificadas de *metalingüísticas* o *metadiscursivas* (cf. § 2, pp. 132-3), e. g. el de suponer que de la determinación de una prueba como fallida o de un argumento como falaz se sigue que su conclusión es falsa. Por otro lado, en el análisis de causas y remedios convendrá tener en cuenta que un argumento concreto puede incluir más de un motivo o un tipo de falacia, y que algunos argumentos falaces quizás puedan corregirse o reemplazarse

⁷⁷ Véase, por ejemplo, J. M. SAGÜILLO, *El arte de persuadir*, o.c., p. 48.

con el concurso de razones adicionales, en particular las pruebas que parecen fracasar debido a su presentación entimemática.

Considérese este entimema pretendidamente probatorio: «El propio acusado confesó haber cometido el delito; luego, el acusado es culpable». Para que la conclusión se siguiera de la premisa, habría que asumir la proposición tácita: «todo el que confiesa, es culpable», o una pauta inferencial de contrabando: «de la propia confesión del acusado, se sigue su culpabilidad». Pero la proposición es falsa y la pauta, aunque preste un buen servicio a la acusación, es inaceptable: todo el mundo tiene noticias de modos prácticamente irresistibles de arrancar confesiones falsas o amañadas. Así pues, en principio, se trata de una falacia. Pero el entimema podría reivindicarse si en la prueba concurren ciertas condiciones y se añaden premisas adicionales que pongan de manifiesto que la confesión fue en verdad libre y voluntaria, tuvo lugar en una situación en la que estaban realmente garantizados todos los derechos del detenido, etc., y además se matiza la conclusión, de modo que el argumento anterior se transforma en otro parecido a este: «El acusado confesó con toda libertad, en una situación de pleno respeto de su dignidad y reconocimiento de su autonomía personal y sus derechos, haber cometido tal delito, y su confesión es congruente con los demás detalles conocidos del caso; luego, el acusado es presuntamente culpable de dicho delito».

Una tentación del punto de vista lógico es la de hallar remedios o soluciones que cuenten con una cobertura metódica acreditada. Esto favorece la investigación analítica, aunque el remedio aplicado no siempre sea un ungüento reparador de la falacia en cuestión.

A primera vista, por ejemplo, parece prometedor el tratamiento de algunas falacias de ambigüedad en los términos de la lógica borrosa, lógica que cabe aplicar al análisis de grados más o menos aproximados de verdad dentro de un intervalo: $\{0 < \dots < 1\}$. Por ejemplo, en el caso del sorites del “montón”, podríamos atribuir a la proposición de que un grano de trigo constituye un montón el valor 0 = falsedad, y a la proposición de que 10.000 granos constituyen un montón el valor 1 = verdad, e ir asignando valores numéricos a las 9.999 proposiciones que median entre ambos extremos, según se vayan alejando sucesivamente de la falsedad y acercando a la verdad. Nos encontraríamos entonces con una representación como la esquematizada a continuación:

Casos:				
Netos	Limítrofes	Intermedios	Limítrofes	Netos
No montón				Montón
Valores:				
0	<	<	<	< 1

¿Disiparíamos por este camino la ambigüedad del predicado: "... es un montón"? Cabe temer que no: las asignaciones graduales darían cuenta de los casos intermedios, pero la indeterminación se desplazaría ahora al paso desde lo que no es efectivamente un montón hasta sus casos limítrofes, así como al paso desde los otros casos limítrofes hasta lo que es efectivamente un montón, pasos que seguirían siendo saltos arbitrarios. La indeterminación del principio y del fin de los casos limítrofes no implica la existencia de una transición determinada dentro de la cual se vayan ordenando a su vez los grados de aproximación de segundo orden a la condición de ser más o menos limítrofe, así que la ambigüedad del corte subsistiría en este segundo plano. Desde luego, no es lícito concluir de un ejemplo dado la inoperancia de la lógica borrosa —bien acreditada en muy diversas aplicaciones lingüísticas y tecnológicas, por lo demás—, o de otros recursos lógicos y semánticos: tal conclusión sería un paralogsismo o una falacia de mala generalización. El ejemplo es sintomático e ilustrativo en otro sentido: conviene estar advertidos de que, al menos por el momento, no disponemos de panaceas lógicas o analíticas para domesticar cualquier ejemplar de la fauna de las falacias. Sin embargo, ¿quién está autorizado para ejercer de agorero o desestimar de antemano el desarrollo de la investigación lógica o analítica, en especial cuando procura irse haciendo sensible a contextos de uso argumentativo? Los juicios de imposibilidad, "al estilo Massey" (cf. § 1.2), suelen ser prematuros.

Terminaré esta revisión de la perspectiva lógica sobre las falacias con la mención de un problema al que ella misma puede verse abocada: ¿hay formas argumentativas falaces? Recordemos que hay formas lógicas válidas como las que representan una relación de consecuencia, —e.g. ' $\{\alpha_1, \alpha_2, \dots, \alpha_n\} \Rightarrow \alpha_i$ ($i=1 < \dots < i=n$)''⁷⁸—, de modo que si un argumento

⁷⁸ Es decir, una proposición cualquiera, ' α_i ', se sigue lógicamente de un conjunto cualquiera de proposiciones que incluya dicha proposición ' α_i '. Se trata de la ya mentada "reflexividad" de la consecuencia lógica, que puede coaligarse con la "monotonía" o preservación de una consecuencia lógica dada.

deductivo reviste esta forma lógica, es lógicamente convalidable. La cuestión es: ¿hay formas falaces tales que todo argumento de alguna de esas formas será una falacia? El punto antes mencionado de la asimetría entre la corrección lógica y la incorrección falaz tenía que ver con esto: los partidarios de esta asimetría suponen que, a diferencia de lo que ocurre en la convalidación lógica, no hay patrones inequívocos de argumentación falaz. Consideremos, no obstante, la candidatura de la petición de principio: ¿no cabría decir que todo argumento con pretensiones de prueba que tenga la forma lógica que acabamos de señalar u otra forma deductiva reducible a ella, es una petición de principio y resulta falaz? Recordemos el argumento: «La Tierra ocupa el centro de la esfera cósmica; luego, la Tierra es inmóvil dentro de este sistema, es decir no tiene movimiento de traslación de un lugar a otro de la esfera.» Este entimema descansa en la definición geométrica de *centro* como punto o lugar equidistante de todos los puntos de la superficie de la esfera, equidistancia cuya traducción mecánica es la inmovilidad en el sentido indicado; por consiguiente, el argumento vendría a revestir la forma lógica de una petición de principio. ¿Resulta por ello mismo una falacia? Si así fuera, estaríamos suponiendo que las actitudes epistémicas y argumentativas son transitivas a través de las relaciones lógicas: si alguien cree o aduce la proposición ' α ', y $\alpha \Leftrightarrow \beta$ (es decir, β se sigue de α y α se sigue de β), entonces cree o aduce la proposición ' β '. Pero esta suposición es errónea: equivaldría a suponer que quien cree o aduce una proposición, está creyendo o aduciendo también todas las consecuencias lógicas —posiblemente infinitas— de esa proposición, incluidas las que nunca llegará o podrá llegar a conocer. Lo cual, aparte de ser absurdo y de confundir la consistencia lógica con la omnisciencia, convertiría el discurso deductivo en una sarta de tautologías epistémicas. En suma, esta consideración abstracta de la petición de principio induciría a confusión y error: ¡podría ser ella misma fuente de falacias! Así pues, descartemos dicha consideración: el carácter falaz de la petición de principio no reside en su forma general, sino en los aspectos informales de su empleo con pretensiones de prueba concluyente en un marco discursivo y cognitivo concreto. Lo determinante en tal sentido es, por un lado, lo que efectivamente cree saber el argumentador y lo que fraudulentamente aduce, así como, por otro lado, lo que efectivamente cuestiona, no asume o no da por supuesto su interlocutor o antagonista en la

discusión. Si el argumentador hace descansar la prueba de la tesis en cuestión en su propia reformulación disfrazada o en una suposición equivalente, que el antagonista tampoco está dispuesto a admitir, el argumentador elude la carga de la prueba e incurre en una petición de principio. Por este camino, una vez más, el carácter falaz de la petición de principio no reside en una forma o un patrón genérico, sino en un procedimiento engañoso de pseudo-prueba o en una violación de ciertas reglas que gobiernan el buen curso y el desenlace de una discusión. Puede que sean casos como éste los que espera el punto de vista dialéctico alternativo, la perspectiva pragma-dialéctica, para entrar en acción.

Pero, ¿por qué no pensar en otras candidatas “naturales” a formas de falacias como las representadas por las falacias *formales* tradicionales? ¿No será falaz todo argumento deductivo que revista una forma lógicamente inválida, por ejemplo, cualquier deducción de la forma: ‘si α , entonces β ; y efectivamente, se da o es cierto β ; luego, se da o es cierto α ’?

En el País de las maravillas, Alicia se topa con una indignada paloma que cree amenazado su nido por ella: la paloma ve a Alicia como un ser con pinta de serpiente que quiere hacerse pasar por niña. Lo cual da lugar a este argumento torcaz: «Todas las serpientes tienen un cuello como el tuyo y comen huevos como tú; luego, eres una serpiente, no una niña», que cabe reducir a esa forma de argumentación lógicamente inválida: «si algo es una serpiente [α], tiene el cuello largo y come huevos [β]; tú tienes el cuello largo y comes huevos [β]; luego, eres una serpiente [α]».

El punto podría generalizarse en los términos: toda deducción de la forma de una prueba fallida, es una falacia. Un inconveniente de esta propuesta es no distinguir entre los paralogismos, los errores o fallos inadvertidos, y los sofismas deliberados, los argumentos que deberían considerarse falacias propiamente dichas. (Puede que la paloma no tenga el menor interés en convencer a Alicia de que es una serpiente, sino que se empeñe en un juicio precipitado por su vivo deseo de adivinar y prevenir, a la luz de ciertos signos, un peligro inminente). En todo caso, aún tiene mayor relieve otro inconveniente ligado al anterior: la indistinción entre la falta de virtud, o el incumplimiento de algún requisito de las pruebas, y la comisión de un vicio como la pretensión de inducir a alguien a error, engaño o confusión. Pues las

falacias no solo tienen la cara negativa de un incumplimiento —sea un fallo, un defecto o una transgresión—, sino la cruz positiva de una pretensión y de una inducción capciosas o engañosas. De modo que si hubiera formas generales de argumentación falaz, habrían de consistir en estereotipos no sólo viciados sino más o menos exitosos o influyentes en nuestras prácticas discursivas. Pero estos aspectos pragmáticos o retóricos suelen ser ignorados o descuidados por el punto de vista lógico. Volver a traer a colación aquí la *falsa apariencia*, o la *similitud* que induce a error, sería refugiarse en un vago remedo de esa dimensión pragmática o retórica; un remedo, para colmo, dependiente de los contextos de uso y de las actitudes epistémicas y discursivas de los agentes envueltos en la argumentación: no hay apariencias ni similitudes engañosas si no hay nadie, en particular, que sea sujeto u objeto del presunto engaño. Y en fin, tampoco sería una salida airosa jugar entonces el comodín de alguien en calidad de una persona cualquiera, encarnación del agente discursivo racional, pues si se supone que este presunto sujeto racional encarna la competencia lógica a la hora de razonar bien, ¿cómo puede ese mismo sujeto encarnar igualmente la incompetencia, la falta de discernimiento o la disposición a dejarse engañar por similitudes falaces o falsas apariencias?

Retengamos la noción precisa de falacia que nos ha ofrecido la perspectiva lógica: una falacia es un intento fallido de prueba, fracaso consistente en la falta de alguna virtud interna —en el incumplimiento de alguna condición relativa a su constitución semántica y epistémica—, que inhabilita al argumento producido para ejercer de tal prueba pretendida. Esta noción puede prestar buenos servicios analíticos y didácticos en diversos marcos de discurso más o menos académicos y normalizados. Siempre tendrá, además, la utilidad de recordarnos los aspectos relativos a la constitución metódica de los argumentos, tomados como productos textuales autónomos. Dejemos atrás, en cambio, sus limitaciones, su cortedad de miras intencionales, contextuales, inductoras y estratégicas, o las aporías que resultarían de su neutralización del agente discursivo bajo la especie de un ser racional cualquiera. Pero esto supone mirar en otras direcciones, desde otras perspectivas; probemos ahora con la dialéctica.

3. LA PERSPECTIVA DIALÉCTICA SOBRE LAS FALACIAS

Ya sabemos que la perspectiva dialéctica de la argumentación no se interesa tanto por la determinación de la calidad interna de unos productos dados, argumentos, como por el análisis y la regulación de los procedimientos de interacción argumentativa. En la línea del capítulo anterior, me atendré básicamente a su exponente actual más elaborado e influyente, la propuesta pragmadialéctica ⁷⁹.

Esta propuesta no oculta sus ambiciones: de una parte, la pretensión de ofrecer una suerte de teoría regulativa de los procedimientos argumentativos conforme a un modelo de argumentación razonable y aceptable; de otra parte, la de atender a los comportamientos de los agentes discursivos envueltos en una discusión, con miras a complementar la dimensión normativa anterior con una dimensión descriptiva; y, por último, la de considerar sus proyecciones metodológicas a efectos de diagnóstico y tratamiento de las falacias. Estos buenos deseos descansan en cuatro supuestos capitales acerca del objeto de estudio: 1/ la externalización de la argumentación en términos de posiciones expresas y compromisos; 2/ su socialización como forma de interacción dialéctica que debe preservar las condiciones de la comunicación o las máximas de la conversación; 3/ su funcionalización, en el sentido de que las intervenciones discursivas han de responder a unos propósitos argumentativos y dirigirse a la resolución de conflictos o diferencias de opinión; 4/ su regulación bajo normas de procedimiento cooperativo en el curso de la discusión, recogidas y condensadas en el ya conocido decálogo de la discusión crítica (cf. capítulo 2, § 3.2).

Sobre esta base, la orientación pragmadialéctica entiende por falacia, en general, todo acto de habla —toda intervención argumentativa— que desvíe o frustre los esfuerzos de los agentes involucrados en la discusión para resolver de modo razonable la cuestión planteada

⁷⁹ Puede verse una versión sumaria y relativamente actualizada en F.H. van Eemeren y R. Grotendorst, "The pragma-dialectical approach to fallacies", contribución a la compilación tantas veces citada de H.V. Hansen y R.C. Pinto, eds. *Fallacies*, pp. 130-144. Un tratamiento más amplio se encuentra en F.H. van Eemeren, R. Grotendorst y F. Snoeck Henkemans, eds., *Fundamentals of argumentation theory*. Mahwah (NJ), Lawrence Erlbaum, 1996; en especial, cc. 8, pp. 213-245, y c. 10, § 10.3, pp. 298-305.

o sus diferencias de opinión al respecto. Para empezar, habremos de pedir que se respeten las condiciones primordiales de la comunicación o del diálogo, en particular las máximas de la conversación como las de ser un comunicador veraz, informativo, claro, preciso e interesado en el curso fluido de la conversación. Dando su cumplimiento por supuesto, las falacias consistirán, específicamente, en violaciones o transgresiones de una o más reglas del decálogo. (Recordemos que, en la presentación inicial del capítulo anterior, la formulación de las reglas ya venía acompañada de algunas muestras de incumplimiento; a ellas me remito para no reiterar o multiplicar aquí los ejemplos.) Este concepto de falacia descansa en una suposición adicional: solo si la conversación analizada puede interpretarse correctamente como una discusión enderezada a resolver un conflicto o una diferencia de opinión, cabrá apreciar y diagnosticar un caso de falacia.

Este punto, como todos aquellos en los que median interpretaciones, es más delicado de lo que se cree. Recordemos, por ejemplo, la última escena de *Divinas palabras*, de Valle-Inclán. La gente del pueblo trae desnuda sobre un carro a Mari-Gaila, la mujer del sacristán Pedro Gailo, que ha sido sorprendida fornicando con el titiritero a la orilla del río. El bullicio se planta en el atrio de la iglesia y la gente reclama, entre chanzas y violencias, la reacción justiciera del marido sacristán.

«(Pedro Gailo) — ¡Quien sea libre de culpa, tire la primera piedra!

(Voces) — ¡Consentido!

(Otras voces) — ¡Castrado!

(Una vieja) — ¡Mengua de hombres!

El sacristán se vuelve con saludo de iglesia, y bizqueando los ojos sobre el misal abierto, reza en latín la blanca sentencia.

(Rezo latino del sacristán) — *Qui sine peccato est vestrum, primus in illam lapidem mittat.*

El sacristán entrega a la desnuda una vela apagada y la conduce a través del atrio, sobre las losas sepulcrales... ¡Milagro del latín! Una emoción religiosa y litúrgica conmueve las conciencias y cambia el sangriento resplandor de los rostros. Las viejas almas infantiles respiran un aroma de vida eterna. No falta quien se esquite con sobresalto, y quien aconseje cordura». En suma, la fórmula latina obra como un exorcismo que no solo disuelve la alborotada manifestación, sino que le hace preguntarse a alguien como Milón de la Arnoya: «¿Y esto es lo que nos trae andar en justicias?».

¿Puede entenderse esta escena como una confrontación argumentativa? La gente que ha traído la jarana y el escándalo al atrio de la iglesia reclama condena y sanción por el flagrante adulterio. El presunto “juez” o marido ultrajado procura eludirlas con un tópico evangélico ambiguo que, por un lado, invita a la comprensión y al perdón, mientras que por otro lado traslada la responsabilidad y la ejecución del castigo a los “libres de culpa o de pecado”, es decir: a nadie de los presentes que pueda estar en condiciones de ejercer dicha responsabilidad. Los de la bulla toman el tópico no como una sugerencia compasiva o ética, sino como una clara evasiva y no la aceptan en absoluto. El sacristán, corroborando en la práctica la suspicacia de sus convecinos, reitera la maniobra de elusión, pero ¡en latín! Su latín tiene el efecto de cortar tanto la comunicación, como la discusión, amén de inducir a la gente a un estado de retracción y sobrecogimiento. Así entendida la escena, habría que tomar la primera intervención del sacristán como un conato de falacia, por tratar de eludir la respuesta a una demanda en vez de exponer y tratar de justificar su posición, y la segunda, en latín, como una falacia plena y eficaz de bloqueo y distracción. Ahora bien, ¿no será excesivo calificar de falaces estas salidas del pobre sacristán? ¿Y no será inapropiada, en su conjunto, la interpretación de la escena en los términos de una discusión? El lector tiene la palabra.

La limitación al contexto argumentativo de una discusión cooperativa, con miras a resolver diferencias de opinión, queda compensada por la facilidad del diagnóstico dentro de un cuadro de transgresiones sintomáticas. Podemos organizar este cuadro en los términos sugeridos por la versión de Walton de una serie de preceptos negativos, referidos a las fases principales cubiertas por una discusión crítica. Por ejemplo:

- [a] En la fase de apertura, no está permitido pasar sin la autorización o el consenso de los participantes de un tipo de discusión o de diálogo a otro, e.g. de una discusión crítica a una querella personal, o en general cambiar de género o de contexto argumentativo.
- [b] En la fase de confrontación, no está permitido alterar los asuntos o “el orden del día” convenidos para el curso del debate, ni proceder a la fase siguiente de argumentación mientras alguien discrepe del plan de discusión propuesto.

- [c] En la fase de argumentación, no está permitido eludir las propias obligaciones: rehuir la defensa de la posición mantenida por uno cuando es interpelado a este respecto o desplazar indebidamente la carga de la prueba sobre algún otro participante; introducir de contrabando supuestos no admitidos por el antagonista; hacer apelaciones falsas, arbitrarias o no pertinentes para la cuestión planteada; refugiarse en el uso de términos demasiado vagos, evasivos o equívocos, a pesar de los requerimientos de precisión del contrario; lanzar o tratar de responder a preguntas improcedentes.
- [d] En la fase de clausura, no está permitido forzar el cierre o el desenlace de la discusión de modo prematuro o inapropiado, antes de llegar a un acuerdo sobre la resolución del conflicto o sobre la consecución de los objetivos propuestos ⁸⁰.

Aunque la aplicación de estas prohibiciones o desautorizaciones a cada actuación concreta requiera cierta capacidad de juicio y de discernimiento, todas ellas velan por el buen curso y el buen fin de la discusión, de modo que cualquier violación constituiría una intervención en falso o una falacia. En suma, será falaz toda intervención argumentativa que, en el contexto de una discusión crítica, no respete las máximas de la conversación o constituya una transgresión de alguna de las reglas de procedimiento que gobiernan el buen curso o el buen fin cooperativos de la confrontación.

En esta perspectiva de las falacias hemos pasado del monólogo del argumento a la interacción dialéctica del proceder argumentativo, y del mundo de las pruebas al mundo de las discusiones críticas: hemos ganado sensibilidad hacia las intervenciones discursivas en determinados contextos y contamos con unos agentes argumentativos, al menos en calidad de personajes cooperativos y dialécticos, sujetos a los compromisos derivados de su papel en la discusión. La madre de todas falacias es la evasión o elusión de tales compromisos. Pero nos encontramos nuevamente con unos inconvenientes similares a los generados por el enfoque lógico de la prueba fallida. Una vez más resulta difícil discernir los errores o los fallos ocasionales de las transgresiones deliberadamente falaces, las intervenciones que no

⁸⁰ Cf. D.N. WALTON, *Informal logic*, o.c., pp. 17-18.

sólo proceden de modo indebido sino que “siegan la hierba bajo los pies del contrario” o lo inducen positivamente a error, confusión o engaño. Una vez más resulta difícil distinguir entre un mal proceder y un procedimiento capcioso y fraudulento; entre un procedimiento viciado, o falta de virtud, y un vicio positivo; o, pongamos por caso, entre una intervención irresponsable y una estrategia falaz de inducción al error o al engaño, que puede poner al adversario en trance de rendición y al curso subsiguiente del diálogo o de la discusión en peligro de irresponsabilidad. El punto estriba en que no todo proceder ilegítimo o de dudosa contribución al buen curso o el buen fin de la confrontación, ni todo corte de la comunicación cooperativa, es automáticamente una falacia. Si así fuera, resultarían falaces, por ejemplo, las intervenciones que dieran al traste con el hilo de la discusión seguido hasta entonces por reclamar unas irrenunciabiles diferencias de principio.

El propio Walton, consciente quizás de esa indeterminación y, en todo caso, de la excesiva dependencia de la propuesta pragmatista con respecto a ciertos contextos cooperativos de diálogo, ha sugerido posteriormente un cambio de acento para marcar el carácter especioso de las falacias ⁸¹. El rasgo distintivo de una falacia, frente a un error casual o una falta de competencia dialógica, estriba en el uso relativamente sistemático de una estratagema engañosa con el propósito de ganar una ventaja ilícita sobre el contrario. Un error puede entorpecer o bloquear el curso de la discusión, pero no necesariamente la enturbia con las artes de la simulación o del engaño como tratan de hacer las falacias dignas de atención y de estudio. En consecuencia, una falacia genuina vendrá a reunir todos estos rasgos: (1) es una argumentación —o al menos algo que pretende ser un argumento—; (2) que incumple alguna de las normas de procedimiento correcto; (3) al ser empleada en un determinado marco de comunicación y contexto de diálogo; (4) pero que, por diversas razones, simula o tiene una apariencia de corrección en el contexto dado; y (5) constituye un serio obstáculo para la realización de los fines propios del diálogo (Walton, *o.c.*, p. 255). De este modo, en una

⁸¹ Cf. D.N. WALTON, *A pragmatic theory of fallacy*. Tuscaloosa (AL): The University of Alabama Press, 1995.

falacia concurren tanto la incorrección o la falta de virtud, como la simulación o la falsa apariencia de corrección, el vicio. Pero, a mi juicio, es una lástima que Walton siga poniendo el acento sobre esa característica tradicional en vez de desarrollar la sugerencia del uso sistemático de una estratagema hasta darle la entidad de una estrategia argumentativa de inducción al engaño. Pues la referencia a la simulación o a la falsa apariencia, aun siendo contextual y suponiéndose pragmática, no pasa de ser un sucedáneo de la referencia —que me parece obligada— a la eficacia, al éxito o a los efectos suasorios, que acompañan a las falacias efectivas y les confieren mayor interés analítico y crítico.

La cuestión crucial, en pocas palabras, es: ¿por qué el incumplimiento de las reglas tiene sus ventajas? O, más precisamente, ¿por qué hacer deliberadamente trampas es una estrategia eficaz para ganar e imponerse al interlocutor en un diálogo, o al antagonista en una discusión? Y me temo que seguir insistiendo en el tema de las simulaciones o apariencias de corrección es seguir ignorando la cuestión. Ahora bien, son interrogantes como estos los que parecen demandar una visión más cercana a los procesos y contextos de argumentación y los que nos llevan a esperar nuevas o mayores luces de la otra perspectiva en liza, la perspectiva retórica.

4. LA PERSPECTIVA RETÓRICA SOBRE LAS FALACIAS

La perspectiva retórica, recordemos, centra nuestras miradas en los procesos de argumentación, en su proceder sobre la base de relaciones interpersonales de comunicación e inducción, y en sus eventuales efectos persuasivos suasorios o disuasorios. Puede que en la considerada a veces “pura retórica”, solo tengan interés esos procesos y efectos en virtud de su eficacia, solo se traten y describan en términos prácticos y empíricos. En el presente contexto, sin embargo, la retórica seguirá siendo una dimensión teórica de la argumentación y el asunto de las falacias reclamará una atención tanto descriptiva como crítica, es decir normativa. Lo importante es que, en esta nueva perspectiva, salen a la luz y cobran relieve ciertos aspectos descartados o descuidados por el enfoque analítico de la lógica formal o metodológica y por el enfoque normativo de la pragmatialéctica.

Cobran relieve, por ejemplo, el *ethos*, el talante y la personalidad del orador o argumentador —incluida su “imagen”—, y el *pathos*, la disposición receptiva de su auditorio o sus interlocutores; así como adquiere decisiva importancia la oportunidad, *kairós*, de una intervención con arreglo al marco, la situación y el momento del discurso. En el ámbito de la argumentación, según adelantaba en el capítulo anterior, cabe referirse genéricamente al primero como agente inductor y al segundo como receptor, mientras que las referencias en el último caso pueden concretarse en la dependencia que la argumentación guarda con sus contextos determinados de uso. Por lo que concierne a las falacias, en particular, estos tres parámetros determinan nociones como las siguientes. Del inductor lo que cuenta es ante todo su intención persuasiva. Esta intención persuasiva puede ser recta e ingenua cuando el propio argumentador incurre en un parallogismo que, inadvertidamente, trata de transmitir al receptor. Pero si la intención se supone falaz, entonces habrá de ser dolosa o fraudulenta: el agente es consciente de emplear un recurso capcioso para inducir al receptor a adoptar una creencia o una decisión. Por el otro lado, por la parte del receptor, lo que cuenta es ante todo su asunción, su complicidad objetiva con el error, la confusión o el engaño inducidos, al margen de si es más o menos inconsciente de participar en un enredo o de ser engañado. Según esto, cabría distinguir entre un intento falaz, la “mentira” propuesta o el engaño pretendido por el inductor, y una falacia efectiva, la cumplida en la rendición del receptor engañado, la mostrada en la línea de pensamiento o de conducta que adopta bajo la presión o la influencia inducida. Solo son falacias propiamente dichas las falacias efectivas: lo que podríamos decir de un intento falaz que no logra su propósito de persuadir, engañar o confundir, es que se trata de una falacia fallida. Con ello también se marca y acentúa la cooperación del receptor en el éxito de una falacia cabal: un discurso no será cabalmente falaz si no llega a producir sus deletéreos efectos sobre el entendimiento, la voluntad o los sentimientos del receptor. Pero, al mismo tiempo, esta consideración hace relativa la idea de falacia a la competencia discursiva del receptor y a unos contextos de uso concretos: habrá falacias frustradas o fallidas para determinada gente en determinados contextos que, sin embargo, resultarán cabales y efectivas para otra gente en esos u otros contextos —cabe suponer que el autor de un manual sobre falacias no asume ni sostiene los

argumentos que cita como ejemplos de falacias en su texto, aunque los haya seleccionado precisamente por su eco popular o por su presunto éxito—. De donde se desprende que, desde un punto de vista retórico, puede que no haya formas genéricas de falacias, salvo en los manuales y en los catálogos, porque distintos usos argumentativos aparentemente de un mismo tipo, en diversos contextos, conforman y determinan en realidad distintos argumentos.

Un profesor propone en clase a sus alumnos el siguiente ejemplo: “Si Pedro tiene hambre, se comerá el bocadillo; pero Pedro no tiene hambre; luego, no se comerá el bocadillo”. Tomado este texto como un ejemplar de argumento propuesto a efectos de discriminación y clasificación, no pasaría de ser una falacia potencial en la línea de la falacia “formal” [b] (cf. § 2): lejos de constituir una falacia efectiva, ni siquiera tiene visos de haber sido formulado con una intención dolosa.

Pero el alumno habitualmente aventajado pide la palabra:

«— Eso es una falacia —juzga el alumno—, porque tiene una forma incorrecta o viciada de argumento: ‘si α , entonces β ; pero no α ; luego, no β ’, forma que se asemeja o remeda un patrón lógico de deducción correcta, el *Modus Tollens*. [Recuerde el lector las falacias “formales” de § 2.]

— Pues, la verdad, —interviene otro alumno—, a mí no me parece una argumentación falaz, sino bastante razonable. Supongamos que Pedro es un tipo normal que no hace algo más bien ocasional, como comerse un bocadillo, si no tiene algún motivo para hacerlo. De los posibles motivos para que Pedro se coma el bocadillo, aquí solamente se trata de uno: tener hambre. Así pues, dado que Pedro no tiene hambre, ¿por qué va a comérselo?»

El avisado lector puede recordar un caso parecido que ya se había presentado al principio de este libro, en el capítulo I, § 1, a propósito de un encargo de comprar el periódico y de una promesa de invitar al cine. Aquí, los dos alumnos han situado el texto discursivo en contextos distintos y no se están refiriendo a un mismo argumento. El primer alumno ha considerado que las alusiones a Pedro, al tener hambre y al comerse un bocadillo, vienen a ser meras portadoras o exhibidoras de una estructura lógica: lo que ha propuesto el profesor es un caso de análisis lógico; así que su descontextualización formal o analítica no deja de ser un *contexto*, un contexto, si se quiere, especia-

lizado o peculiar El segundo alumno ha atribuido a estas referencias su significado común y su sentido propio, y al texto en su conjunto una situación inferencial concreta que le confiere un aire razonable. Por lo demás, dentro de contextos cotidianos de uso, el caso en cuestión podría revestir diversas “formas” no necesariamente falaces como la de una argumentación en términos de “solo si Pedro tiene hambre, se comerá el bocadillo”, o la de una argumentación plausible o la de un razonamiento por defecto: es decir, podría dar lugar a diversos argumentos. Pero esto no es todo: puede que un tercer alumno, el habitualmente suspicaz, piense para sus adentros que la propuesta en cuestión no constituye siquiera un argumento; en realidad, se trata de un test del profesor para poner a prueba la conducta discursiva de los alumnos, de modo que la cuestión no estriba en si el ejemplo es una argumentación correcta o incorrecta, sino en cómo los alumnos entienden el texto propuesto y en cómo reaccionan a su proposición. Repare el atento lector en que solo he hablado de un profesor en clase, sin más noticias al respecto: al punto de vista retórico también le interesarían detalles sobre este marco de la propuesta, pues la interpretación del tercer alumno sería más acertada, al menos en principio, ante un profesor de psicología, en una clase de psicología del razonamiento, que ante un profesor de lógica en una clase sobre falacias. Vistas así las cosas, ¿qué sentido tiene —aparte de sus servicios tradicionalmente didácticos— referirse a formas prefijadas o clases predeterminadas de falacias relativas a cualquier contexto?

Otro punto interesante que se torna visible en la perspectiva retórica es el efecto inductor que puede comportar no ya la intención del argumentador o la línea discursiva de su argumentación, sino el contexto mismo introducido por una intervención inicial. Este efecto inductor salta a la vista, por ejemplo, en las ambigüedades anafóricas (recuérdese el caso de equivocidad considerado anteriormente en este mismo capítulo, § 2).

Pero el punto más relevante es el que dice relación a las falacias usuales y comunes. Una de las contribuciones de la perspectiva retórica sobre la argumentación, según tuvimos ocasión de constatar en el capítulo anterior, era su llamada de atención sobre las estrategias argumentativas. En el caso de las falacias, también es importante reparar en la existencia de estrategias falaces. Pueden consistir en estereotipos positivamente motivadores, de dominio y de éxito públi-

cos, como los que suelen crear o adoptar las campañas publicitarias. Y pueden así mismo obrar como estrategias preventivas e inhabilitadoras de la capacidad de respuesta lúcida y autónoma del receptor. Por lo regular, en las estrategias eficaces, suelen no solo buscarse sino concurrir ambos efectos: el impulsor y el inhibitorio. Una estrategia falaz viene a ser entonces un recurso planeado y deliberado de poner obstáculos o impedimentos al proceso de comunicación mutua y de interrelación discursiva simétrica entre el inductor y el receptor; pero conlleva además, cuando no resulta fallida, una distorsión de la comunicación y de la interacción justa e inteligente entre ambos agentes. La distorsión de la comunicación radica básicamente en la no transparencia discursiva del inductor: en la ocultación o el disfraz de sus intenciones y en la utilización de recursos argumentativos especiosos. La distorsión de la interacción estriba en la no reciprocidad: el inductor se erige a sí mismo en autoridad, él sabe bien lo que conviene o se debe hacer en tal situación, y condena al receptor a la condición de sujeto pasivo, encerrado en un marco de opciones predefinidas o incapacitado para asumir sus propias responsabilidades o adoptar sus propias opciones. La finalidad suasoria o disuasoria de una estrategia falaz es lograr una respuesta o una actitud rendida de aquéllos a los que se dirige y, en este sentido, no difiere mucho del pleno convencimiento que se espera de una buena argumentación: la diferencia estriba en los medios empleados para este fin y en el grado subsiguiente de lucidez y de autonomía con que los destinatarios se dejan persuadir o convencer.

Según la “Nueva Retórica” de Perelman, la distinción residiría más bien entre la *persuasión* conseguida ante un auditorio *particular* y el *convencimiento* obtenido ante un auditorio *universal*, un auditorio que se supone desinteresado o que solo se deja guiar por los intereses de la razón. Un discurso que logre la aquiescencia de un determinado público será sospechoso mientras no convalide su eficacia ante este tribunal imparcial y genérico de la razón. La sugerencia de Perelman envuelve varias dificultades: una, la de identificar este alto tribunal, cuando hay tantos candidatos dispuestos a erigirse en portavoces de la razón, el propio inductor o estrategia falaz sin ir más lejos; otra, la de confiar la salvación de las limitaciones y las circunstancias concurrentes en los contextos concretos de argumentación a una idealización, a una instancia más o menos descontextualizada o acontextual. En todo

caso, la existencia y la efectividad de las estrategias falaces aconsejan descartar la instancia del auditorio universal como medio genérico de detección o prevención de persuasiones no racionalmente convincentes, y como representación de una normativa transubjetiva.

A mi juicio, la prevención del éxito de las estrategias falaces deberá descansar en la promoción y en el mantenimiento de contramedidas dirigidas a preservar la transparencia de la comunicación y la reciprocidad de la interacción entre unos agentes discursivos parejamente autónomos. Por otro lado, la detección de las falacias exigirá la presencia de un observador, un árbitro o un juez para la ocasión, de alguien capacitado para dar cuenta y razón, a su vez, del proceso argumentativo seguido y de las intervenciones de los agentes discursivos involucrados —pensemos, si se quiere, en un teórico de la argumentación—. En todo caso, al tratarse ahora de falacias como antes al tratarse de la buena argumentación, el principio que habilita para unas referencias no ya intersubjetivas sino transubjetivas, es “el principio del tercero incluido”.

Vayamos a un ejemplo que nos permita ver tanto el modo de obrar de una estrategia falaz, como las esperanzas de detección y discriminación que cabe depositar en un “tercero en discordia”, en un observador atento de la situación. Estas esperanzas no son gratuitas: el observador goza de las ventajas de su posición presuntamente analítica, y de poder juzgar sobre el conjunto de un proceso que ha llegado a su desenlace. Esas esperanzas no son definitivas: no es seguro que el observador interprete y juzgue lo que observa del modo más penetrante o del modo debido. Vamos al ejemplo:

Manuel y Emi, marido y mujer, están discutiendo desde hace unos días el tipo de colegio al que van a enviar a su hijo para cursar la enseñanza secundaria. Manuel, que prefiere un colegio privado y confesional, ha puesto de relieve el peso de razones como la existencia de buenas instalaciones (laboratorios, aulas de informática, zonas deportivas, etc.), el seguimiento personal de cada alumno, la información puntual a los padres sobre cualquier contingencia, la seguridad, el trato con otros muchachos de buena familia. Emi, por su parte, prefiere una enseñanza pública y, dentro de lo que cabe, laica, impartida por profesores especializados que han superado pruebas de acreditación oficial de sus conocimientos, en un ambiente que al parecer fomenta la asunción personal de responsabilidades por parte

de los estudiantes. La discusión ha llegado a un punto muerto en el que las diferencias sobre las prioridades en la formación del hijo y sobre el peso relativo de las razones enfrentadas se manifiestan difícilmente salvables.

«— ¿Y si preguntáramos al niño? —sugiere Emi.

— Te contestará lo de siempre, que él irá donde vayan sus amigos; no nos sirve —descarta Manuel para adoptar luego un aire de abatimiento y cansancio—. Insisto en que debemos llevarlo al colegio San Tal. Bueno, ya sé que no te convencen el ideario y algunas otras cosas. Pero, como ya te he dicho, me parecen cuestiones menores. Venga, Emi, apiádate de mí. Me gustaría que resolviéramos este asunto ya. El tiempo apremia y yo, por lo menos, no puedo seguir dando vueltas a un problema que no me deja ni dormir: te confieso que me tiene bastante inquieto y apurado, la verdad.

— Pero, Manuel —opone débilmente Emi—, no te pongas así. A mí también me preocupa, ¿sabes? Es una cuestión importante que no conviene decidir a la ligera, sin discusión, por las buenas.

— Ni por agotamiento, Emi. Si llevamos días discutiendo ... Yo, por lo menos, me siento abrumado y agotado, me tienes vencido.

— Pero preferiría convencerte —Emi mira a su marido, cabizbajo y hundido en el fondo del sofá, y se entrega a un sentimiento de lástima; le pasa la mano por los cuatro pelos lacios de la cabeza—. Venga, Manuel, ámate. En fin, quizás durante un curso podríamos probar con tu santo colegio ...

— ¡Claro que sí, Emi! —Manuel vuelve a la vida—. Tienes toda la razón: a fin de cuentas, un curso no es más que un curso. ¿Vale, entonces? ¿Sí? Pues, no se hable más, mañana inscribo al niño en el colegio».

Esta escena se presta, desde luego, a más de una interpretación. Pero como se trata de un ejemplo, la interpretación que voy a destacar es la siguiente. Manuel ha desistido de convencer a Emi con razones, pero no renuncia a la consecución de su objetivo y ensaya otra estrategia: la de dejar que a ella misma la venzan sus emociones. Para esto tiene que propiciar el estado de ánimo oportuno y un medio eficaz de lograr esa finalidad instrumental será cargar la suerte sobre el aspecto más interpersonal y emotivo de la interacción discursiva. El primer paso de Manuel en esta dirección es la inserción de una apelación a la benevolencia: «Venga, Emi, apiádate de mí»; otro paso más decidido,

en el que viene envuelto el reclamo de que urge una resolución, es la apelación de Manuel *ad hominem*, a sí mismo: «Me gustaría», «no puedo seguir» «te confieso». Emi trata de evitar este deslizamiento. Pero Manuel presiona en la misma línea hasta el punto de inducir la impresión de darse por vencido. Emi cede: su resistencia intelectual está debilitada por sus deseos de no mantener ni aumentar el malestar de que da muestras su marido; además, por un lado, quiere estar a la altura de la bondad de Manuel que parece ponerse en sus manos, agotado; y, por otro lado, la presión moral del estado de postración que presenta su marido deviene irresistible. La mejor solución será una salida de compromiso capaz de salvar tanto su buena conciencia, con una concesión provisional, como sus buenos sentimientos, y Emi concede «podríamos probar durante un curso». Manuel, súbitamente redivivo, se apresura a *darle* la razón, «¡Claro que sí! Tienes toda la razón», y corrobora tan buena idea con un tópico tranquilizador y ambiguo —las tautologías valen para todo—: «un curso no es más que un curso». A Manuel solo le resta aprovechar la ocasión para fijar el acuerdo: ha conseguido no solo vencer la oposición de Emi y doblegar su voluntad —él no parece preocuparse tanto como ella de llegar a un convencimiento por razones—, sino que sea la propia Emi la que al final ha propuesto la solución que le conviene. Según esta reconstrucción, Manuel se ha valido de diversas estratagemas al servicio de la estrategia falaz de inducir a Emi a llegar a ese acuerdo. Para empezar (pasemos por alto su rápido descarte de la complicación que supondría contar con la opinión del niño), ha desviado el curso de la discusión hacia otro terreno, su propio y personal terreno. Luego, en este campo propicio, ha hecho las apelaciones oportunas para atraer la atención de Emi hacia unos aspectos colaterales pero con la fuerza suficiente para dirimir el punto principal; incluso, consciente del talante y la disposición de Emi, ha jugado la baza de declararse “vencido”. El éxito ha venido a coronar la efectividad de su estrategia inhibitoria de la oposición de Emi. Manuel no se ha interesado por la transparencia de sus movimientos y desplazamientos, no ha sido franco para declarar: “como nos separan diferencias sustanciales, que ahora no podemos superar, dejemos la discusión para otro momento, o pasemos a considerar otros aspectos de la cuestión si los consideramos pertinentes”; ni Emi ha hecho gran cosa para prevenir o remediar la confusión y la desviación resultantes. Manuel tampoco

se ha preocupado de que la interacción fuera simétrica, sino que, al contrario, él mismo y su abatimiento se han erigido en el principal y decisivo punto de referencia: ha tendido una red en la que Emi se ha visto atrapada, con sus opciones limitadas al plano emotivo y personal —las de aumentar o atenuar el estado de malestar manifestado por su marido— y orientadas hacia una solución sesgada de compromiso. ¿Por qué no probar el primer año, si “un curso no es más que un curso”, en un colegio público?

Ni que decir tiene, que esta reconstrucción de la estrategia seguida por Manuel corre por cuenta de un “tercero en discordia”, corre a cargo del observador. No es preciso atribuir a Manuel una planificación cabal y premeditada de cada uno de los pasos a seguir; basta observar la coherencia de sus intervenciones dolosas en una línea discursiva determinada para avanzar la hipótesis de su interpretación en términos estratégicos. Así como basta tener constancia de sus intenciones expresas o tácitas, a la luz de sus intervenciones en el proceso de comunicación, para hacerle responsable de una actuación falaz. Y constatar, además, la participación o la complicidad de Emi en esas maniobras, hasta su desenlace final, basta para detectar una o más falacias efectivas⁸². Aquí, en efecto, pueden detectarse violaciones de las máximas que facilitan el curso de la conversación —por ejemplo, las que velan por una comunicación franca y veraz—, transgresiones de las reglas que gobiernan la discusión crítica —la de no cambiar subrepticia e inopinadamente de tema, la de aducir alegaciones pertinentes para el punto en discusión, la de respetar el curso de razonamiento del contrario—, y casos de apelaciones *ad* que distraen o desvían el curso de la discusión. Pero, insisto, todo esto depende, en cierto modo, de una interpretación argumentativa y argumentada: no deja de ser también el fruto de una historia y unas razones aducidas por un observador que procura dar cuenta y razón de la escena discursiva observada. Caben versiones alternativas de la

⁸² Cabría, si se quiere, disculpar a Emi: lo que en Manuel serían falacias intencionadas, en Emi resultarían paralogismos o concesiones inducidas, pero esto no la exime de su participación y su corresponsabilidad objetivas en el curso y en el desenlace de la discusión. Por lo demás, este combinado de una intención falaz del inductor con un error o una confusión del receptor es una combinación normal en las falacias efectivas.

situación: por ejemplo, ¿y si Manuel fuera una persona tan sensible como honesta, dado a plantear las cosas en el terreno de los sentimientos y las satisfacciones personales, y Emi, buena conocedora de esa disposición de su marido, se prestara comprensivamente a seguirle el juego? ¿Nos merecería la actuación de ambos el mismo juicio crítico? En fin, puede que haya otras “lecturas” o interpretaciones distintas o mejores esperando su contribución, estimado lector.

He aquí el resultado de esta exposición de las falacias al tornasol de la retórica: una falacia es una estratagema o una estrategia deliberadamente capciosa del inductor, con un propósito suasorio o disuasorio, que logra engañar o enredar al receptor y consigue, en definitiva, hacer efectivo su propósito.

5. LA PERSPECTIVA SOCIO-INSTITUCIONAL SOBRE LAS FALACIAS

Volvamos al paradigma de la deliberación y recordemos sus exigencias: (a*) publicidad y disponibilidad de la información pertinente para todos los afectados; (b*) igualdad de las oportunidades de intervenir entre todos los participantes; (c*) autonomía del proceso. Puede que no sea razonable exigir su estricto y pleno cumplimiento, pues solo cabría esperarlo del modelo ideal de la deliberación pública. Tampoco sería de recibo tomar en consideración su absoluto incumplimiento, pues en tal caso no habría deliberación en absoluto. Así que la calidad de una deliberación real se mueve, en principio, entre ambos polos inalcanzables y las demandas (a*)-(c*) pueden funcionar como escalas de estimación de un mayor o menor grado de cumplimiento.

De acuerdo con estos supuestos, en el curso de una deliberación pública serán falaces las maniobras discursivas torpes o preconcebidas y conscientes que vengan a bloquear la comunicación entre los agentes deliberativos, a reprimir su participación libre e igualitaria o a sesgar de cualquier otro modo el curso o el desenlace de la deliberación en contra del interés común y en favor de intereses “siniestros”—al decir de Bentham, i.e. intereses de partes o de grupos que miran por sus ventajas y privilegios en perjuicio de los derechos individuales y de los objetivos comunitarios⁸³. Entre tales falacias cabe contar las falacias

⁸³ Según Jeremy BENTHAM (1990: *Falacias políticas*, Madrid, Centros de Estudios Constitucionales; pp. 202 ss.), es *siniestro* el interés que hace valer no un derecho

políticas denunciadas por el propio Bentham, e. g.: las que tratan de acallar la discusión de una medida o postergar indefinidamente su adopción, o las que tratan de contaminar y confundir a los encargados de concretarla. Hoy podríamos añadir otras varias, como la de minar con sospechas y suspicacias preventivas una resolución a tomar o la de cargar con imputaciones meramente alusivas e inconcretas la resolución tomada. Son falacias nacidas del trato social y que han crecido y madurado con el desarrollo del discurso civil, con el planteamiento y la discusión de asuntos comunes de carácter práctico en espacios públicos. Así que no es extraño que se vuelvan relativamente inmunes a los tratamientos ordinarios como, por ejemplo, el indicado por Tindale tras una presentación inicial y sumaria de la argumentación falaz en su *Fallacies and argument appraisal* (Cambridge, Cambridge University Press, 2007): dice Tindale que «las formas de evitar el razonamiento falaz, sea el hecho por nosotros o el dirigido a nosotros, se reducen a algún tipo de educación» (p. 16); esto es, se supone que la prevención de las falacias es cosa de aprendizaje y de competencia en las artes del discurso. Esto nunca está de más, desde luego. Pero lo que ponen de manifiesto unas falacias como las sembradas en las deliberaciones o en otras modalidades del discurso civil es la existencia de condiciones o supuestos determinantes del ejercicio y de la eficacia real de esas artes aprendidas: en situaciones socioestructurales de opacidad, asimetría o no reciprocidad y heteronomía, o en situaciones socioculturales de discriminación del acceso, del uso, del reconocimiento o de la publicidad de unas “buenas razones”, no parece muy efectiva esa terapia didáctica o educativa. Equivaldría a tomar el rábano por las hojas o, en mejores palabras, supondría ignorar los condicionantes sociopolíticos y la normativa ética que, los unos por debajo y la otra por encima, envuelven y co-determinan el ejercicio de la racionalidad discursiva, de modo que también han de ser dignos

o un interés privados, sino un interés parcial o de grupo frente al principio fundamental de todo buen gobierno, a saber: la mayor felicidad del mayor número. Así pues, lo opuesto al interés público no son los intereses de los individuos que componen una sociedad, sino los intereses parciales o particulares de los grupos que siguen vías tortuosas para obtener ventajas ilegítimas o mantener privilegios injustificados. Los intereses siniestros conscientes y deliberados son la primera causa de las falacias en este marco.

de consideración por parte de una teoría lúcida de la argumentación. No en vano, en nuestros días, nos encontramos con encrucijadas del discurso práctico y del discurso civil y ante confluencias éticas, políticas y discursivas como las contempladas por los programas e ideales de la llamada “democracia deliberativa”, de las que hemos de hacernos cargo.

Por otra parte, esta nueva y compleja perspectiva, al mejorar nuestra lucidez, no solo nos depara nuevas vistas, sino nuevos problemas que vienen a añadirse a los antes visibles en las perspectivas clásicas. Mencionaré un desafío que puede considerarse llamativo. Consiste en un maquiavelismo preventivo como el propuesto por Schopenhauer para salir bien librado de las malas artes de un antagonista en una discusión. Dice nuestro desengañado filósofo: «Si existieran la lealtad y la buena fe, las cosas serían distintas. Pero como no se puede esperar esto de los demás, uno no debe practicarlas pues no sería recompensado. Lo mismo sucede en las controversias. Si doy al adversario la razón en el momento en que éste parezca tenerla, no es probable que él haga lo mismo en caso contrario. Más bien acudirá a medios ilícitos. Por tanto, yo debo hacerlo también» (*Dialéctica erística o arte de tener razón, expuesta en 38 estratagemas*, Madrid: Trotta, 1997; p. 47 nota). He aquí un reto insidioso en varios aspectos⁸⁴. Por ejemplo, un supuesto del tipo “piensa mal y acertarás”, ¿puede justificar las malas artes frente al contrario y el recurso a estratagemas falaces? Por otro lado, la estrategia de recurrir al fraude y al engaño, en suma a las falacias, ¿puede utilizarse no ya de modo ocasional sino de forma general y sistemática en nuestras interacciones argumentativas? Dejo al lector la respuesta a esta última pregunta, aunque me permito sugerirle que sería una cuestión similar a la que plantearían el empleo sistemático del fraude en nuestros intercambios comerciales, o el uso sistemático de la mentira en nuestras conversaciones y comunicaciones cotidianas, y así apunto una pista: son todas ellas estrategias inviabiles y, más radicalmente, autodestructivas.

Pero el maquiavelismo discursivo también puede tener proyecciones indeseables en el terreno socio-institucional y político o, cuando

⁸⁴ No entro en la cuestión de si es una propuesta seria o un absurdo irónico por parte del filósofo.

menos, un temedo irónico. Unos 50 años antes de que Schopenhauer escribiera su opúsculo sobre el arte de tener razón, los satíricos Jonathan Swift y John Arbuthnot, en el prospecto promocional de un *Arte de la mentira política*, ya habían declarado que «la mejor manera de contradecir una mentira es oponerle otra»⁸⁵. Pero este mismo folleto también apuntaba la peculiar índole de las estrategias falaces en este ámbito del discurso público al definir la mentira política como «*el arte de hacer creer al pueblo falsedades saludables con miras a un buen fin*» (Swift, l.c., p. 30, subrayado en el original). Una cuestión capital en este contexto podría ser entonces la planteada como tema de concurso por la Real Academia de Ciencias de Berlín en 1778: «¿Es útil o conveniente engañar al pueblo, bien induciéndolo a nuevos errores o bien manteniendo los existentes?»⁸⁶. Salta a la vista que una cuestión de este género no puede dirimirse simplemente con los métodos conceptuales y los criterios normativos al uso en los tratamientos lógicos, dialécticos o retóricos de las falacias tradicionales.

6. CODA EN RECUERDO DE LA ARGUMENTACIÓN

La consideración de tipos y de casos, mediante argumentos de muestra, a que nos ha llevado el tratamiento usual de las falacias, puede hacernos perder de vista un supuesto básico: todo argumento dado no es más que la punta del iceberg de una argumentación. Volvamos ahora sobre este tema principal con un texto discursivo en el que comparecen varios de los motivos que hemos ido rastreando a lo largo de las variaciones anteriores: lógica, dialéctica, retórica. La elección del texto responde también a otros motivos: por un lado, representa un ejemplo típico de argumentación filosófica; por otro lado, como

⁸⁵ Vid. Jonathan Swift [1733], *El arte de la mentira política*, Madrid, Sequitur, 2006; p. 62.

⁸⁶ Véase la edición de algunas contribuciones a cargo de Javier de Lucas 1991, Castillon-Becker-Condorcet. *¿Es conveniente engañar al pueblo?* Madrid, Centro de Estudios Constitucionales. El concurso fue convocado bajo los auspicios del rey Federico II de Prusia, pero a instancias del marqués de Condorcet con quien ya venía discutiendo desde hacía algún tiempo sobre el asunto. La Academia dictaminó dos ganadores *ex aequo*: el matemático Frédéric de Castillon, con un ensayo en favor de una respuesta afirmativa —a la que se inclinaba el déspota ilustrado Federico II—, y el jurisconsulto Rudolf Zacharias Becker, con un ensayo en favor de una respuesta negativa —a la que se inclinaba Condorcet, ilustrado simplemente—.

veremos luego, avanzará una respuesta a la cuestión que nos espera en el capítulo final de este libro, a saber: si de argumentar se trata, ¿por qué hemos de hacerlo bien, con buenos argumentos, en vez de hacerlo mal, con falacias?

La discusión acerca de los posibles rasgos distintivos del discurso filosófico ha sido un lugar bastante frecuentado durante la segunda mitad del pasado s. XX. Se ha dicho, por ejemplo, que hoy su género característico es el ensayo; también se han destacado dos tareas profesionales del filósofo: la interpretación y, justamente, la argumentación⁸⁷. En esta línea, en fin, se han querido detectar ciertas argumentaciones filosóficas típicas, como los argumentos fundacionales, los trascendentales, los argumentos por regresión al infinito, los experimentos mentales o imaginarios, etc.

Un argumento fundacional buscar sentar alguna verdad primera, no solo incontestable sino auto-fundada, e instauradora de un nuevo marco de discurso (e. g. conforme a la revelación de Parménides sobre el ser, el pensar y el no ser, o a la manera del “pienso, luego existo” cartesiano). El proceder de un argumento trascendental podrá verse en la muestra que luego consideraremos en este mismo apartado. Los argumentos por regresión al infinito tratan de establecer que una tesis —o una prueba— es insostenible por generar, o incurrir en, una serie interminable de supuestos —o pasos— probatorios, de modo que la tesis en cuestión resulta a fin de cuentas infundada —o la prueba viene a ser una prueba fallida— (por ejemplo, supongamos que Platón hubiera sostenido la tesis de que solo se conoce la existencia de una propiedad por referencia a una Forma, un prototipo ideal del ejercicio o de la posesión de tal propiedad; entonces, siempre que dos objetos, *x* e *y*, posean una propiedad *P*, habrá otro objeto ideal, *z*,

⁸⁷ Tareas que todavía suelen verse enfrentadas al hilo de una confrontación, procedente del segundo tercio del s. XX, entre los filósofos llamados “(europeo-) continentales”, más dados a la hermenéutica, y los llamados “analíticos” más dados a la argumentación. Sin embargo, convendría reparar en que toda interpretación de un texto filosófico, clásico o no, envuelve una argumentación dirigida a establecer su adecuación y legitimidad, pues ninguna nace siendo de suyo la interpretación “única” o “genuina”; al igual que todo argumentar, como forma de *dar cuenta* y razón, envuelve una historia, una interpretación —y lo mismo puede decirse de todo análisis de un argumento textual, según acabamos de ver en los últimos ejemplos analizados de falacias—.

prototípico, que funde su posesión por parte de x e y a través de una relación de imitación o participación; pero, esta relación de x e y con z constituiría a su vez otra propiedad que solo podría conocerse por una relación de imitación o participación con su debido arquetipo, y así sucesivamente “hasta el infinito”). El recurso a los experimentos mentales o situaciones imaginarias conoció un fino desarrollo conceptual, muy avanzada la Edad Media europea, para poner a prueba la visión establecida del mundo natural —una visión más bien, aunque no solo, aristotélica—, frente a supuestos teológicos como la libre y omnipotente voluntad creadora de Dios: e. g. “¿Qué habría ocurrido si Dios hubiera creado un espacio cósmico vacío, en vez del medio material denso y jerarquizado en que nos movemos?”, pregunta que luego se ha asociado a otra posterior: “¿Qué ocurre si los movimientos de los cuerpos tienen lugar en un espacio como el configurado por la geometría?”. Pero fue un recurso empleado antiguamente. Un ejemplo de experimento imaginario que, de paso, también incluye otra modalidad del argumento por regresión al infinito, es la objeción de Arquitas (ss. V-IV a.n.e.) a la tesis de que el universo es limitado: supongamos que me pongo en uno de sus presuntos límites; desde allí podré extender el brazo fuera de este límite, o no; si puedo, no hay tal límite; si no puedo, es porque me lo impide un cuerpo situado más allá del límite; luego, en todo caso, este límite es inexistente; pero lo mismo ocurriría en otro presunto límite siguiente, y así sucesiva e indefinidamente; luego, la tesis de que el universo tiene límites es insostenible.

Al margen del problema de discernir si hay argumentaciones propias de filósofos y, si las hubiere, de la tarea ulterior de caracterizarlas⁸⁸, baste constatar que las mencionadas pueden representar, entre

⁸⁸ El lector interesado en estas cuestiones puede acudir a: G. Ryle (1946), “Argumentos filosóficos”, en A.J. Ayer, ed., *El positivismo lógico*, México, FCE, 1965, pp. 331-348; y F. Waismann (1956), “Mi perspectiva de la filosofía”, *ibid.*, pp. 349-485 (esta exposición singularmente lúcida, a mi juicio, también está recogida con el título “Mi visión de la filosofía” en J. Muguerza, comp., *La concepción analítica de la filosofía*, Madrid, Alianza, 1974, 2, pp. 491-528). En C. Pereda, *Vértigos argumentales*, Barcelona / México, Anthropos/UAM, 1994, pueden verse algunos vértigos y tentaciones a los que suele exponerse la argumentación filosófica. Una revisión crítica y comprensiva puede verse en mi contribución “Variaciones sobre la argumentación en filosofía” a D.I. Pérez y L. Fernández, comps. *Cuestiones filosóficas. Ensayos en honor de Eduardo Rabossi*. Buenos Aires, Catálogos, 2008; pp. 511-531.

otras, argumentaciones profesionales típicas. Pues bien, una de ellas, con la gracia añadida de ser no solo explícita sino vindicativamente filosófica, es la que nos a servir como muestra del juego combinado de elementos lógicos, dialécticos y retóricos, en aras de la defensa de una posición general y de una tesis determinada. Se trata de la argumentación desarrollada por Alfredo Deaño —reputado profesor español de lógica y autor de jugosos escritos lógico-filosóficos, prematuramente desaparecido—, en su publicación póstuma, *Las concepciones de la lógica* (Madrid, Taurus, 1980), pp. 235-245 en particular. La cuestión planteada gira en torno a la naturaleza de la lógica misma. La posición de Deaño consiste en asumir la índole inequívocamente reflexiva, conceptual y filosófica del tratamiento y de la elucidación de esta cuestión: ¿cuál es la naturaleza de *lo lógico* en la lógica formal? La tesis sostenida es una respuesta en este sentido: la lógica se revela como una ciencia *trascendental*, cuyos principios (leyes, reglas) son de irrenunciable cumplimiento, al marcar nuestro destino en lo formal, y como una ciencia moderada o constructivamente *idealista*, al hacer referencia a unos objetos propios nacidos de las relaciones cognoscitivas y racionales del entendimiento con las cosas. Esta caracterización de la lógica envuelve otros dos rasgos sustanciales: su unidad, que viene a traducirse en su unicidad por debajo de la dispersión que hoy parecen suponer las lógicas llamadas “alternativas” o “divergentes”, y su aplicabilidad a todo ámbito de discurso. Pero ahora no estamos interesados ni en esa cuestión, ni en la tesis que mantiene Deaño, sino más bien en su manera de argumentar al respecto dentro del texto que hemos acotado. ¿Será preciso decir que lo que sigue descansa en una interpretación?

La argumentación de Deaño parte de dos supuestos, uno medio declarado y el otro explícito. Lo declarado en el primero es que la reflexión sobre la naturaleza de la lógica ha de ser filosófica, pero entendido esto de manera que no solo implica asumir una concepción filosófica de la lógica, sino una determinada concepción filosófica de la filosofía: *más filosofía es mejor filosofía*. Esta concepción se enhebra al hilo de la relación ‘*más fuerte que*’: «una teoría de la lógica será tanto más fuerte filosóficamente hablando cuanto mayores sean los compromisos filosóficos que haya contraído en su explicación de la naturaleza de esa ciencia» (*Las concepciones de la lógica*, o.c., p. 246; cf. también p. 250). Conforme a este segundo supuesto, la relación permite ordenar las concepciones de la lógica, o más precisamente de los principios

lógicos, en una serie desde las más débiles hasta las más fuertes, es decir: desde las concepciones empiristas que consideran los principios lógicos como regularidades psicológicas, como pautas metódicas de organización del sistema de la ciencia o como proyecciones naturales del conocimiento, hasta las metafísicas que postulan la existencia real de entidades lógicas, pasando por las trascendentales y las idealistas. La propia índole de este ordenamiento le permitirá funcionar al principio (pp. 247-9) como un cuadro clasificatorio de las concepciones disponibles y, luego (pp. 250 ss.), como un itinerario de ascenso en busca de la concepción más acertada, a saber: la más fuerte posible.

Sobre este trasfondo, la argumentación de Deaño adquiere el perfil de un proceso en dos fases: una, dirigida a preparar el terreno y la buena disposición del lector, cubre las pp. 250-295; la otra, consistente en la elucidación y la defensa positiva de su tesis, discurre a lo largo de las pp. 293-345. Asistamos a la primera fase —ni que decir tiene que habré de limitarme a presentar unos extractos textuales sintomáticos o significativos—.

«En nuestra exposición, vamos a adoptar la siguiente estrategia: como filósofos que somos, vamos a tratar de llegar lo más lejos posible en nuestra caracterización de la lógica. <...> Evidentemente, se trata de una estrategia discutible: alguien podría decirnos que precisamente lo mejor que puede hacerse es ofrecer de la lógica una fundamentación que sea de la mayor parquedad posible. Alguien podría decirnos, con otras palabras, que la mejor filosofía posible es la menor filosofía posible. Nosotros optamos por la exuberancia: trataremos de llegar con la lógica lo más adentro posible de la filosofía.» (p. 250; cf. también pp. 262, 292). He aquí el plan de viaje que va a convertir el cuadro supuesto en un itinerario guiado por el compromiso de ascender hasta donde sea posible (pp. 251, 275-6, 288). No estará de más reparar en las metáforas del adentrarse y de la ascensión que configuran el viaje. Pronto se les irán sumando otras connotaciones acordes con los supuestos de Deaño sobre la filosofía de la lógica y sobre la filosofía misma: a un compromiso filosófico mayor le corresponde una mayor complejidad, riqueza o enjundia conceptual (p. 292); también una dificultad mayor, pero en calidad de reto o desafío, lo que redundará en un mayor interés y una mayor significación; en suma, a un mayor compromiso le corresponde un valor superior. Además, conviene tener en cuenta que la estrategia de llegar hasta donde se pueda, que

era inicialmente una opción posible frente a su contraria, se nos va a convertir —«como filósofos que somos»— en la directriz de un itinerario obligado. Por añadidura, esa misma estrategia va a propiciar los dos principales movimientos argumentativos de esta primera fase: el impulso de ascenso a través de preguntas motivadoras del tenor: «¿acaso no es posible ir más lejos?»; y las apelaciones, digamos, *ad philosophiam*, esto es, a las presuntas demandas y exigencias de la filosofía. Así pues, los supuestos filosóficos de Deaño vienen a configurar un escenario —un cuadro de concepciones convertido en mapa del terreno y en plano de movimientos—, en el que la estrategia adoptada irá determinando las apariciones en escena de los medios pertinentes tanto a efectos de motivación y dirección discursivas, las preguntas, como a efectos de justificación, las apelaciones.

El camino parte del reconocimiento de un problema filosófico fundamental: la naturaleza de *lo lógico*. El argumento al respecto consiste en una apelación *ad philosophiam*: «Nos estamos acostumbrando a que se nos haga pasar por filosofía lo que no es sino la renuncia a hacer filosofía. [...] Hacer filosofía es siempre —quizá no para empezar, pero sí en último término— plantear problemas globales; hacer filosofía es *acabar* examinándolo todo como un todo [...] Y así en filosofía de la lógica habrá problemas concretos, parciales, pero hay también a la postre un problema fundamental, que es el de la naturaleza de la lógica en cuanto tal o, por mejor decir, el de la naturaleza de *lo lógico*». El primer paso se inicia con la cuestión de la existencia de una única lógica, mediante la pregunta motriz: «¿Hay una sola lógica?» (p. 286). La argumentación se remite a un argumento por analogía y asociación con la naturaleza del lenguaje, y a nuevas preguntas: «¿es que no puede hablarse de condiciones formales previas de uso del lenguaje? ¿Es que, además de las reglas de tal o cual uso del lenguaje, no hay reglas del uso del lenguaje en general? ¿Acaso podemos negar la posibilidad de una gramática universal, de una teoría del lenguaje en general?» (ibd.). Preguntas que, al final, se vuelven al caso que ahora importa: «¿no habrá un sistema lógico único y universal, una única lógica, y no es el lenguaje el terreno por donde hemos de perseguir su rastro?» (p. 287). El argumento se remite a la presunción de la unidad y de la índole trascendental del lenguaje para atribuir la misma condición a la lógica: una presunción tan problemática como la que trata de apoyar. Por otro lado, el recurso a las preguntas no solo es incitante, sino que empieza a mostrarse

elusivo: como si al que diera una respuesta negativa, —e.g. “Pues no, no parece que haya un sistema lógico único, uniforme, universal”—, le correspondiera entonces la carga de la prueba.

La invitación a seguir el rastro de la lógica una y universal por el lenguaje abre el paso a una referencia, natural en este contexto, al *Tractatus* de Wittgenstein y, ulteriormente, a Kant: así franqueamos el umbral de una lógica única y trascendental, de la mano de dos reconocidas autoridades en el trascendentalismo de la lógica —remisión a autoridades que cumple en filosofía un papel semejante al de la “apelación al experto” en otros dominios—. El carácter trascendental de la lógica estriba, como luego veremos en la segunda fase de la argumentación, en que los principios lógicos son condiciones formales, previas y constituyentes de nuestro entendimiento y, por ende, de nuestro conocimiento y nuestra racionalidad. Pero, como «estamos obligados por una promesa: la promesa de llegar lo más alto posible ascendiendo por nuestro cuadro de concepciones de la lógica» (p. 288), no podemos quedarnos ahí, hemos de dar otro paso. «Y ahora llega el momento de mirar hacia arriba y preguntar: ¿da pie una concepción trascendentalista de la lógica para remontarse a una concepción idealista (forma “leve” del objetivismo)?» (ibd.). Esta pregunta comporta además un nuevo giro, declarado por el propio Deaño: la directriz estratégica suponía llegar hasta donde fuera posible —y no simplemente necesario—, pero resulta que «llegar al trascendentalismo, dicho sea francamente, nos parece necesario» (ibd.); y la razón no es otra que una nueva apelación *ad philosophiam*: «A nuestro juicio, una filosofía de la lógica no es cabalmente tal —no merece en rigor tal nombre— si no se remonta hasta ahí, hasta ese plano de elaboración del tema» (ibd.). Esta apelación pone también de manifiesto el doble cometido de los supuestos sobre la filosofía y sobre la filosofía de la lógica en particular: por un lado, funcionan como el marco o la escala que sirven para trazar el plan de viaje o de ascenso; por otro lado, funcionan como indicaciones normativas y discriminatorias de los pasos debidos. Desde el trascendentalismo, nuevas preguntas acerca de los principios lógicos nos mueven a dar un paso más hacia el idealismo: «los principios lógicos son trascendentales, de acuerdo. Pero, ¿es que de lo trascendental no podemos decir sino que es trascendental?» (p. 289). Claro está que sí: basta considerar qué es lo que mientan los principios lógicos, a qué se refie-

ren los conceptos en ellos involucrados. Se refieren a unas entidades conceptuales como las nociones de generalidad, negación, inclusión de clases, etc., y son expresión de las conexiones entre ellas (ibd.). Este argumento ostensivo se complementa con otro que guarda relación con una teoría del conocimiento: si hay una subjetividad trascendental, como la inherente a la forma de nuestra forma de conocer, «tendrá que admitirse asimismo una objetividad trascendental, un “mundo” de objetos que no serán ni cosas ni palabras, sino conceptos abstraídos de nuestra relación con aquellas y expresados mediante éstas» (p. 290). En suma, el paso del trascendentalismo a esta suerte de idealismo se hace necesario, porque este idealismo no es sino un trascendentalismo plenamente consecuente y acabado (ibd.). No deja de ser curioso, sin embargo, que el “trascendentalismo” sea llevado a este umbral idealista por mediación de una teoría del conocimiento que el propio el trascendentalismo clásico, e.g. el kantiano, diría haber superado.

Cruzado el umbral del idealismo, en el que los objetos lógicos resultan frutos de la relación del entendimiento con las cosas (p. 290), ¿no cabe ir más allá, desembocar al fin en el realismo que postula la existencia de los objetos lógicos como entidades autónomas y separadas? «A nuestro juicio, digamos abreviando, no es necesario, para procurar a la lógica un fundamento de la requerida solidez, llegar al reconocimiento de esas entidades» (p. 291). El realismo es innecesario: nótese que ésta no es la respuesta a la pregunta, a una pregunta sobre la posibilidad de llegar hasta el realismo. Hay, con todo, dos argumentos en contra del realismo: uno es su duplicación de nuestro mundo con la erección de otro mundo de realidades especiales, duplicación infundada por tratarse de una «metábasis», de un salto metafísico, y el otro su condena del entendimiento al papel meramente pasivo de reconocer lo que se le ofrece (p. 291); todo esto cobra luego un tinte valorativo al denunciar la facilidad y la simplicidad de este realismo que, en lugar de significar más complejidad y riqueza filosófica por estar situado en el nivel más alto de la escala, significa menos: «A nuestro juicio, es mucho más difícil, mucho más complejo —y mucho más enjundioso filosóficamente— explicar la lógica como resultado de la propia vida interior, de la vida abstracta del entendimiento, que simplificar el problema por el procedimiento de afirmar que al entendimiento se le aparecen una serie de entidades sobrenaturales de cuyas relaciones se limita tomar nota» (p. 292). Pero, ¿no habíamos

quedado en que la calidad de ser más fuerte o de asumir mayores compromisos era la indicación de que una concepción resultaba más enjundiosa, más rica y más compleja? Bueno, sí. Lo que ocurre es que: «El realismo, pese a lo que pudiera parecer, está más abajo que él [que el idealismo trascendentalista] en el camino de la riqueza filosófica» (ibd.). ¿Y esto cómo se explica? Gracias al cambio de registro que supone la introducción de dos nuevos criterios, y mediante una apelación implícita *ad philosophiam*: el idealismo es la concepción más exigente filosóficamente porque sabe aunar dos exigencias, el *rigor* o exigencia delimitadora, —un, digamos, “todo lo más hasta aquí”—, y la *sensibilidad filosófica* como exigencia impulsora —un, digamos, “hasta aquí por lo menos”—. En palabras de Deaño: «El rigor es una exigencia por abajo; la sensibilidad filosófica, una exigencia hecha por arriba. A nuestro modo de ver, una concepción filosófica de la lógica ha de ser al menos idealista —si quiere hacer justicia a la envergadura, a la generalidad de los problemas con que se enfrenta—, y a lo sumo idealista —si no quiere abdicar del rigor entregándose a fáciles excentricidades—. Al menos y a lo sumo. Es decir: exactamente idealista» (p. 293). Así pues, un idealismo abstractivo-constructivo de corte trascendental es la desembocadura y la culminación de este camino por la filosofía al hilo de la lógica (p. 292).

El esquema siguiente puede servir de recordatorio:

A. El escenario:

1. Cuadro de concepciones de la lógica (criterio: relación ‘más fuerte que’)

2. Plan de itinerario

criterio: más fuerza filosófica $\approx$ mayor compromiso filosófico

directriz estratégica: llegar lo más lejos [alto, adentro] que se pueda

→ estrategia determinante del itinerario filosóficamente obligado.

B. El viaje:

Camino

Recursos argumentativos

Punto de partida: naturaleza
de la lógica, de *lo lógico*

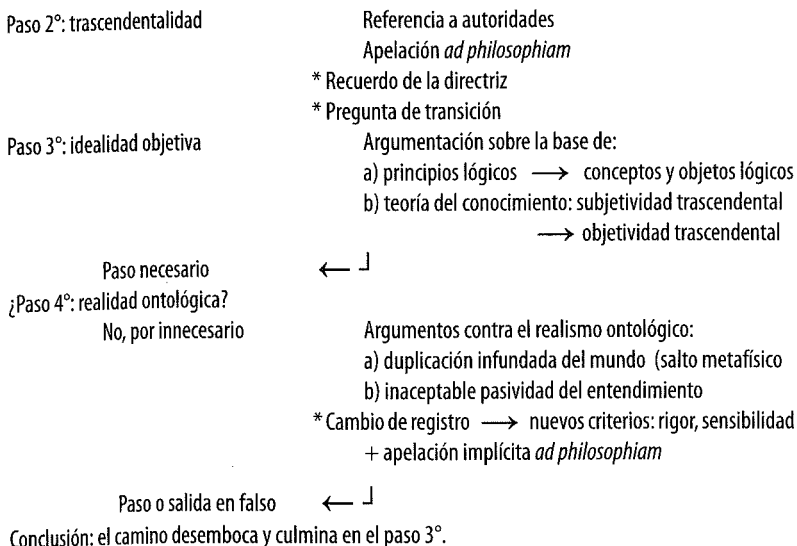
Apelación *ad philosophiam*

* Pregunta de transición

Paso 1º: unidad-unicidad

Analogía y asociación con el lenguaje

* Pregunta de transición / elusión



Cubierta esta primera fase del discurso argumentativo de Deaño, volvamos por un momento la vista sobre ella para recordar la complejidad inherente a la argumentación. Dos aspectos notables son el juego de lo explícito y lo implícito, ante todo en la configuración del escenario —plano del terrero, plan de itinerario—, y la adopción expresa de una estrategia argumentativa. En ella concurren, además, recursos y elementos de diverso orden. Los hay, diríamos, *lógicos* en la medida en que discurren como argumentos con la intención de pruebas, sean positivas (e. g.: por analogía y asociación de la lógica con el lenguaje, en el paso 1º; a favor del idealismo objetivo, en el paso 3º), sean negativas (e. g.: en contra del realismo ontológico, en el paso 4º). También los hay, en cierto modo, *dialécticos*, como la confrontación con otras concepciones deflacionistas de la filosofía y como, en general, el tono de diálogo reflexivo del autor consigo mismo al irse planteando interrogantes en los momentos de transición y avance a lo largo de su itinerario: es un tono habitual en el género argumentativo de la deliberación y en el género literario del ensayo. Hay, en fin, no pocos ingredientes *retóricos*: uno, principal, es la disposición de un escenario y la conformación normativo-valorativa del itinerario mismo, al hilo de preguntas de licencia y desafío (“¿acaso no ...?”) y de conversiones de lo posible en necesario; otro, no menos

notorio, es el embarque del propio lector en el viaje, incorporado al sujeto gramatical en 1ª persona del plural y, en particular, bajo la invitación “nosotros como filósofos que somos” que no sólo predispone favorablemente su ánimo sino que da sustrato a las apelaciones *ad philosophiam* que se irán sucediendo a lo largo del trayecto. Tampoco faltan, por lo demás, maniobras suasorias o disuasorias problemáticas: la carga valorativa de la ascensión o el tinte elusivo de alguna pregunta; el cambio de registro y la ambigüedad de los criterios introducidos con miras a descartar el realismo ontológico. ¿Logra su propósito esta primera fase de la argumentación de Deaño? Cuando menos, parece transmitir eficazmente su convicción de que si se acepta el plan de viaje propuesto, el camino podrá conducir a una concepción trascendental e idealista objetiva de la naturaleza de la lógica. Son menos convincentes, creo, sus esfuerzos por convertir unos pasos posibles en pasos necesarios. Pero, en cualquier caso, el resultado no deja de ser una conclusión condicionada: *si* se acepta tal plano del terreno y tal plan de viaje, *entonces* el camino nos conducirá a tal sitio. En realidad, el propio Deaño parece confiar la prueba positiva de su tesis a la segunda fase de su discurso argumentativo en torno a la naturaleza de la lógica. Como aquí solo nos interesa por ahora el valor sintomático o ilustrativo de su argumentación, me permitiré reducir la urdimbre de esta segunda fase a unos pocos hilos —iré marcando algunos nudos o tesis principales—. Luego prestaré más atención a la construcción de un posible argumento *trascendental*, porque representa, como ya he dicho, un recurso típico de filósofos.

Esta segunda fase parte de una definición de la lógica, «la lógica es ciencia de los principios de validez formal de la inferencia» (p. 296), relevante en la medida en que va a situar el inicio de la argumentación en los principios lógicos mismos. Los principios lógicos —leyes o reglas— «expresan las condiciones formales del conocimiento, las condiciones de adaptación del conocimiento a la forma del entendimiento» (p. 300). Este tópico, de añejo sabor kantiano y familiar ahora, tras haber cubierto el camino anterior, nos sitúa en el plano de la naturaleza trascendental de la lógica. Pero Deaño considera oportuno consolidar esta situación asociando la naturaleza trascendental de la lógica a su unidad a través de una analogía con el lenguaje —en términos parecidos a los empleados en la transición al paso 1º del viaje anterior—. «No hay que dar un gran paso para ir de

la afirmación de la unidad de la lógica —de la afirmación de que lo que hay son múltiples sistemas lógicos, pero, por debajo de ellos, y haciéndolos posibles e inteligibles, un único sistema de fondo— a la afirmación de la trascendentalidad de la lógica» (p. 301). Retengamos este paso y démosle cierta forma de argumento a pesar de su informalidad; supongamos que equivale a sostener: [a] si hay una única lógica subyacente en todos los sistemas lógicos existentes, entonces en todos ellos subyace una lógica trascendental. Esta lógica estriba en el reconocimiento por parte del entendimiento de las condiciones de su propio funcionamiento, «requisitos formales que él mismo pone a las cosas para que éstas puedan convertirse en objetos suyos. Ahí está la lógica» (pp. 301-2). En suma, las leyes o principios lógicos «son leyes de la constitución formal del sujeto trascendental» (p. 302) o, dicho con otras palabras, [b] «la lógica es el marco formal de todo conocimiento de objetos» (p. 334). Un corolario de esta unidad y trascendentalidad formal de la lógica es su irremediable poder normativo: «Si obedecemos —idealmente— las reglas de la lógica no es porque resulten rentables en tal o cual marco conceptual <...>, ni porque resulten provechosas en general <...>, sino porque no tenemos más remedio, porque forman la malla inicial de nuestro tejido intelectual <...>, porque las reglas de la lógica nos constituyen formalmente» (p. 303). Podemos contraer este corolario —que, por lo demás, pretende paradójicamente hallar confirmación en la propia historia de la lógica (p. 302)⁸⁹—, a esta tesis categórica [c]: la lógica constituye «el destino de los humanos en lo formal» (p. 303). La tesis [c] podrá recibir luego, a la luz de consideraciones ulteriores, una nueva prueba y un énfasis mayor en el punto de la unidad y unicidad, a través de un argumento como el siguiente: (1) la lógica, dada su condición trascendental en la línea de [b], es la forma de nuestra forma de conocer; (2) ahora bien, [d] la forma de nuestra forma de conocer es una (p. 334); luego, [c*] «uno —total, irrebasable— es nuestro destino intelectual en lo formal» (ibd.).

⁸⁹ Esta pretensión resulta paradójica dado que, según reconoce el propio Deaño en otro lugar de este mismo libro, *Las concepciones de la lógica* (cf. p. 375), la constitución trascendental de la lógica es difícilmente compatible con su constitución histórica; es más: se vería refutada por un estudio histórico de la lógica que pusiera de manifiesto la existencia de variantes y de variaciones sustanciales en el curso de su desarrollo.

Posteriormente, a la característica básica de la unidad y unicidad de la lógica se unirá su omniaplicabilidad (pp. 332-4), es decir: la posibilidad de aplicar esta lógica única y uniforme a cualquier dominio de discurso. Todo esto también tendrá a la larga un corolario interesante. Pero antes tomemos nota de la comparencia de un nuevo argumento, o conato de argumento, dirigido a dar razón de la unicidad de la lógica: «A nuestro juicio, la lógica es única. Es única porque es trascendental» (p. 333); razón que, en recuerdo de [a], bien podría tomar la forma siguiente: [e] si en toda forma de conocer subyace una lógica trascendental, entonces hay una única lógica subyacente en toda forma de conocer. Vengamos ahora al corolario: dadas la unidad y unicidad, la trascendentalidad y la omniaplicabilidad de la lógica, sintetizadas en su calidad de destino de los humanos en lo formal, se sigue que [f] esta lógica no solo resulta un constituyente formal de nuestro ejercicio del conocimiento, sino de nuestro ejercicio de la racionalidad. Dicho con palabras de Deaño, procedentes del pasaje final de su argumentación en que resume sus ideas sobre la filosofía pertinente de la lógica formal y se pregunta si toda racionalidad es racionalidad formal: «¿Es la racionalidad formal la única racionalidad? (No, a nuestro juicio) ¿Es la racionalidad formal un componente necesario, previo, de la racionalidad en general? (Sí, a nuestro juicio)» (p. 344).

La conclusión que remata el discurso es elocuente y digna del empeño que ha presidido toda la argumentación. Puede tomarse, según sugiere el propio Deaño, como una vuelta al principio que cierra el círculo: «la lógica está, filosóficamente hablando, *antes que nada*. Dicho de otro modo: filosóficamente hablando, la lógica está *por encima de todo*» (p. 345).

El entramado de esta segunda fase de la argumentación de Deaño, construido para probar sus tesis sobre la naturaleza de la lógica, es menos nítido que el de la fase primera; puede parecer incluso un tanto enredado. Cabe culpar a las circunstancias: el autor no pudo revisar el texto inicial ⁹⁰, ni prepararlo para su publicación. Pero el enredo también obedece a la propia índole de las nociones lógicas

⁹⁰ Era una memoria académica para la oposición a una plaza de Lógica en la Universidad Autónoma de Madrid: Alfredo Deaño falleció repentinamente, antes de que la oposición se celebrara.

involucradas: las ideas de trascendentalidad, unidad y unicidad, etc., son aquí parejamente básicas y se hallan interconectadas de modo que no es fácil imponerles un orden lineal y preciso de articulación o deducción, aunque se desenvuelvan analíticamente. La filosofía dispone, además, de argumentos destinados a probar la necesidad de unas condiciones previas —*a priori*⁹¹— y trascendentales, condiciones sin las cuales no podrían darse ciertas actividades innegables como, en este contexto, el ejercicio del conocimiento y de la racionalidad. Son los llamados justamente “argumentos trascendentales” y presentan, de entrada, una estructura genérica como la siguiente:

Supongamos que ‘A’ designa una actividad y ‘C’ la condición cuyo carácter trascendental con respecto a A se trata de probar. Entonces, el argumento toma la forma esquemática I:

A es algo que nos consta (A está efectivamente constatada);
pero si no se da C, entonces no se da ni siquiera la posibilidad de A
luego, es necesario que se dé C.

El esquema I tiene dos inconvenientes obvios. Por un lado, lo importante en la primera premisa de estos argumentos no es la mera constatación de A, sino más bien la constatación de su posibilidad —o incluso de su necesidad—, según sugiere la intervención de esta modalidad en la segunda premisa. Por otro lado, I sería el esquema de una deducción incorrecta: la conclusión de la necesidad de que se dé C no se sigue de las premisas aducidas conforme a nuestra lógica modal normal. Así pues, hemos de introducir un par de correcciones en ese esquema: la referencia a la posibilidad —al menos— de A en la primera premisa y el refuerzo modal de la segunda para hacer más

⁹¹ Una proposición (o una condición) se dice “*a priori*”, en general, si su verdad (o su existencia) puede establecerse mediante consideraciones conceptuales, o por estipulación, y con independencia de cualquier dato o hecho de experiencia —antes bien, se supone que su conocimiento (o su poder de determinación) será el que nos haga reconocer o dar sentido a las posibles experiencias—. Por ejemplo, según Kant, el principio de causalidad envuelve una condición *a priori* de causa, que es independiente de nuestras descripciones de relaciones causales concretas, y que nos permite entender esas relaciones en tales términos. Por el contrario, será *a posteriori* la proposición (o condición) cuya verdad (o existencia) solo pueda probarse a la luz de una situación dada o unos hechos producidos o, en general, a la luz de nuestras experiencias.

plausible la pretendida conclusión. De donde resulta un esquema más apropiado, el esquema II:

Nos consta, en efecto, la posibilidad de A;
pero, necesariamente: si no se diera C, no se daría la posibilidad de A.
Luego, es necesario que se dé C.

Probemos a organizar en estos términos un núcleo argumentativo de la defensa de Deaño del estatuto trascendental de la lógica. Tendríamos un argumento como el siguiente:

- 1) Hay constancia de que el ejercicio del conocimiento y de la racionalidad es posible —o, si se prefiere, inteligible, dado el planteamiento epistemológico, no ontológico, asumido por Deaño—; nos consta, por ejemplo, la posibilidad de tener conocimientos científicos y de proceder racionalmente en diversos ámbitos de discurso.
- 2) Pero, necesariamente: si la lógica no fuera trascendental, entonces ese ejercicio no sería posible, inteligible.

Luego, es necesario que la lógica sea trascendental.

Así planteada la cuestión, y dando por supuesta la primera premisa siquiera sea en gracia de la argumentación, la fuerza del argumento depende de las pruebas disponibles para establecer la segunda premisa. Estas pruebas pueden aducir consideraciones diversas: por ejemplo, mostrar que ninguna otra condición haría inteligible nuestro conocimiento o nuestra racionalidad; o desvelar que la relación entre las nociones mismas de conocimiento y de racionalidad con la idea trascendental de la lógica, es una relación conceptual analítica. Deaño parece discurrir en este segundo sentido al argüir que los principios lógicos (las leyes o reglas de la lógica) forman la malla de nuestro tejido intelectual, nos constituyen formalmente (pp. 289, 300-308); recordemos, así mismo, que la lógica es el marco formal de todo conocimiento de objetos (p. 334; cf. [b]), y que su racionalidad formal es un componente previo y necesario de la racionalidad en general (p. 344; cf. [f]). El argumento adquiere así un aire de circularidad, puesto que la condición trascendental que se trata de concluir se halla conceptual y analíticamente involucrada en la premisa. Este aire circular es propio de algunas conexiones conceptuales analíticas y no siempre descalifica un argumento: de la proposición “w es padre

de *z*” cabe concluir “*z* es hijo de *w*” en virtud de la conexión que vincula los conceptos *padre/hijo*: cualquiera de las dos relaciones entraña su conversa (‘ser *w-padre-de-z*’ implica ‘ser *z-hijo-de-w*’, y a la inversa). Los servicios de los argumentos de este género son ante todo elucidatorios o explicativos. En suma, una argumentación trascendental como la que he sugerido serviría a los propósitos de Deaño. Sus mayores dificultades le vendrían de fuera, de la plausibilidad de otras concepciones dirigidas bien a proponer alguna otra condición constituyente de nuestra racionalidad y nuestro conocimiento, bien a cuestionar su análisis conceptual de los principios lógicos, o bien a ambas cosas. Un planteamiento alternativo y sustancialmente opuesto al de Deaño sería, por ejemplo, el que partiera del examen no ya de los principios, sino de las relaciones lógicas —en particular, del análisis de la relación de consecuencia—, se refiriera no tanto a unos objetos como a unas estructuras lógicas, y se limitara a reconocer una normatividad immanente a nuestras interacciones cognitivas y discursivas.

Otro nudo argumentativo de esta segunda fase es el que liga la trascendentalidad de la lógica a su unidad o unicidad —estos dos atributos vienen fundidos y obran de consuno en la argumentación de Deaño—. La ligadura puede tomar una forma afín a la de [a]: si hay una única lógica para toda forma de ejercer el conocimiento o la racionalidad, entonces para toda forma de conocer o de ser racional hay una única lógica, esto es: hay una lógica trascendental; la implicación en este sentido es lógicamente válida. Pero, en otro pasaje, parece adoptar una forma [e]: si para toda forma de conocer (o ser racional) hay una lógica trascendental, entonces hay una única lógica para toda forma de conocer (o ser racional); la implicación en este sentido es lógicamente inválida, y aducirla a efectos argumentativos podría constituir una falacia —la falacia de permutación de cuantificadores, cf. *supra* § 2, p. 132—. No obstante, la prueba de la unidad o unicidad en razón de la trascendentalidad también podría seguir el curso de un argumento como ‘[b], [d]; luego [c*]’, ya considerado en nuestro comentario anterior, es decir: la lógica trascendental es la forma de nuestra forma de conocer; ahora bien, la forma de nuestra forma de conocer es una; luego, la lógica es una o, en palabras de Deaño, uno es nuestro destino en lo formal (p. 334). Este argumento envuelve algunos problemas en su segunda premisa: ¿cómo sabemos que la forma de nuestra forma de conocer o, para el caso, de razonar

lógicamente, es una? Si lo sabemos al reconocer nuestro destino, el argumento estará dando por supuesto lo que debería probar. Si nos remitimos, en cambio, a las noticias que puedan darnos al respecto la historia de la lógica o la historia y la filosofía de la ciencia, por ejemplo, la premisa resulta hoy harto problemática. Así que, en cualquier caso, cargar la suerte sobre ese presunto destino requiere mejores cartas.

Llegados a este punto, podemos hacer un balance sumario del valor ilustrativo del texto seleccionado de Deaño. El examen de la primera fase de su discurso argumentativo nos ha facilitado la visión de algunos rasgos característicos de una argumentación y de algunos de sus posibles ingredientes —tácitos y expresos; lógicos, dialécticos, retóricos—. Una buena razón para adoptar un punto de vista teórico comprensivo e integrador sobre la argumentación reside precisamente en su propia constitución más o menos complicada, pero siempre compleja. El examen de la segunda fase ha estado, a su vez, más pendiente de una argumentación especializada, dirigida a la prueba de unas tesis sobre la naturaleza de la lógica, y puede habernos sugerido algunos rasgos propios de la argumentación filosófica. Un recurso típico es, por ejemplo, el análisis conceptual, el análisis de segundo orden que no trata directamente con las cosas, con “lo que hay”, sino que se ocupa reflexivamente de nuestras maneras de tratar con ellas; en particular, de los conceptos contruidos o empleados para entenderlas y de las relaciones que entre ellos median. Por otro lado, si buena parte de la fortaleza de una argumentación filosófica puede residir en su coherencia interna, buena parte de su debilidad estriba en la existencia de otras alternativas de signo opuesto —aunque la tesis defendida suela presentarse como la única razonable con respecto a la cuestión planteada, y quizá lo sea, si se admiten todos los supuestos y los movimientos de su defensa: otro rasgo de una argumentación filosófica típica es el de ser, por pretensión o por obligación, autocomprensiva y holística—. En fin, también hemos podido asistir en el texto en su conjunto no solo a una batería de argumentos informales y de uso general, por más que revistan en este contexto un atuendo discursivo abstracto y sofisticado, sino a tipos peculiares de argumentos, como los argumentos analíticos y los trascendentales.

Pero ya va siendo hora de concluir esta excursión por la argumentación filosófica para volver a las cuestiones pendientes en casa, en la teoría de la argumentación. Hay una cuestión abierta desde el

capítulo anterior, al considerar la distinción entre la bondad y la eficacia de la argumentación; cuestión subyacente ahora en el trasfondo de la consideración crítica de las falacias —como faltas negativas o, mejor aún, vicios efectivos—, a lo largo del capítulo presente. Se trata de la cuestión: dada la eficacia suasoria o disuasoria de las falacias efectivas, ¿por qué hemos de argumentar bien en vez de hacerlo deliberadamente mal? ¿Qué razones hay, o qué obligaciones se contraen al argumentar, para que un buen argumento sea preferible a una falacia? Este será el tema del capítulo siguiente.

Capítulo 4

Por qué hacerlo bien si se trata de argumentar

LAS introducciones a la argumentación, procedentes de medios filosóficos, suelen dedicar un preámbulo inicial al encomio y la justificación de nuestro comportamiento discursivo racional. Nunca está de más encomiar el discurso racional; menos ahora, a principios de un siglo XXI que sigue asistiendo a diversas formas de terrorismo —religioso, social e incluso de Estado— y a no pocas modalidades de discurso fanático. Así que sigamos recomendando lo que nos resulta tan difícil practicar.

¿Qué hay de la justificación? La justificación, en esas introducciones filosóficas a la argumentación, tiende a tomar una doble dirección: en ellas no sólo se quiere dar razón de por qué los seres humanos damos razones; además, se pretende justificar la conveniencia o la obligación de dar buenas razones. Son dos propósitos bien distintos, aunque suelen venir confundidos o, cuando menos, alineados, como si los argumentos explicativos o analíticos aducidos para el primero sirvieran de fundamentación para la normatividad del segundo. Se arguye, por ejemplo, que los seres humanos hemos de recurrir a la inferencia y al discurso racional, porque esta es la manera de saber a qué atenernos frente a todo cuanto nos rodea, personas o cosas, y de hacernos cargo de ello bajo la forma integrada de *mundo*, nuestro

mundo. Mediante la inferencia y el discurso racional, reconocemos regularidades y contingencias, ensayamos diversos modos de asimilación y ajuste, medimos nuestras expectativas y aprendemos de nuestras sorpresas. Mediante la argumentación contrastamos, articulamos y fijamos socialmente nuestro fondo común de conocimientos. Un mundo sin interacciones discursivas y razones sería un mundo ajeno, caótico e inhabitable. De estas consideraciones antropológicas y filosóficas, de nuestra necesidad de un mundo con cédula de habitabilidad, quieren desprenderse ciertas conclusiones normativas, unas directrices en el sentido de que hemos de tener una comportamiento inferencial y discursivo competente, correcto y responsable. Así pues, hemos de ser capaces de discernir entre nuestras opciones para asumir las racionalmente preferibles, y hemos de estar dispuestos a responder de ellas por buenas razones, como si de esto dependiera el éxito de la especie humana, o el sentido del mundo y de nuestros tratos con él. Puede ser. En cualquier caso, la cuestión de *por qué damos razones* es distinta de la cuestión de *por qué las razones que damos deben ser buenas*. Las respuestas pertinentes al primer *porqué* no serán justificaciones propiamente dichas, sino más bien explicaciones; en cambio, lo que se espera en el segundo *porqué* no es tanto una explicación como una justificación; y, en fin, no es evidente que esta segunda respuesta resulte consecuencia lógica de la primera, aunque ambas guarden cierta relación de congruencia. No es evidente que la justificación normativa y práctica de lo que *debemos hacer*, al dar razones, se siga lógicamente de la explicación de lo que *hacemos* al dar razón de lo que nos rodea, aunque la determinación de lo debido o lo correcto al hacer algo tenga que ser congruente con la índole, la función o el sentido de lo que se hace al respecto.

En general, es clara la diferencia entre una explicación y una justificación: una explicación satisfactoria nos informa de cómo han sido, de cómo son, o de cómo tienen que ser las cosas y en este preciso caso nos hace ver la causa de que no puedan ser de otra manera; una justificación satisfactoria nos asegura que algo se ha hecho o se hace de la forma correcta, conforme a un modelo o una norma, o nos señala el modelo o la norma que ha debido seguirse para hacerlo así, siempre en el supuesto de que es posible, cuando no frecuente, actuar de otra forma. Los hechos o las secuencias explicativas no se confunden con los criterios o las normas justificativas; ni una necesidad natural, “así

es, pues así tiene que ser”, se confunde con un imperativo práctico, “así debe hacerse”. Sin embargo, en el terreno de las decisiones y de las acciones, pueden concurrir explicaciones y justificaciones como respuestas pertinentes a una pregunta. La pregunta “¿Por qué dictó el juez tal sentencia?” puede prestarse, en principio, a una respuesta explicativa “Porque tenía tales o cuales motivos o intereses personales en el caso”, a una respuesta justificativa “Porque se ajustaba a derecho” o, incluso, a una respuesta en cierto modo mixta “Porque, además de ser un veredicto con fundamento jurídico, el juez pretendía una sentencia ejemplar”. Si la explicación no se distinguiera de la justificación, no cabría reconocer que la pregunta admite esas tres respuestas. Pero a veces pueden solaparse incluso de manera que una explicación por motivos o propósitos, o por la función cumplida, o mediante un relato de su génesis, depara una especie de justificación de una conducta en el sentido ambiguo en que decimos: “Ahora entiendo las razones de X para hacer tal cosa” —como abreviatura de “no sólo comprendo o me explico lo que hizo, sino que lo encuentro razonable y justificado”—, en respuesta a la versión que alguien nos ha dado de la conducta de X.

Voy a dejar de lado la cuestión primera y sus explicaciones: todo el asunto de por qué damos razones. Propongo que nos movamos dentro del terreno de la teoría de la argumentación, no en sus prolegómenos naturalistas, antropológicos o filosóficos. Aquí el “hecho o dato” inicial, nuestro punto de partida, es que damos razones o procuramos darlas: argumentamos, en suma. Y la cuestión es: ¿por qué dar buenas razones o argumentar bien, en vez de hacerlo mal o de modo falaz, puesto que de argumentar se trata?

Las justificaciones o los intentos de justificación pueden ser varios y diversos. Hay justificaciones, digamos, “funcionales” o prospectivas, que apelan al rendimiento de las buenas razones como vías de desarrollo del conocimiento y medios para la solución de problemas; dejarse guiar por las mejores razones, en esos terrenos teóricos y prácticos de actuación, constituye la mejor estrategia. Otras son funcionales también, pero cobran un tinte pedagógico: suponen que el uso de buenos argumentos propicia el hábito de la buena argumentación, hábito que, a su vez, favorece el ejercicio y el desarrollo de la racionalidad crítica pública —o el pensamiento comprensivo y complejo, o la vitalidad democrática y la participación ciudadana—.

Estas justificaciones funcionales o prospectivas son, por fortuna, bienintencionadas y se atienen a los buenos resultados del argumentar como es debido: por sus frutos mejores o más deseables se reconocen y se justifican previsoramente nuestras obligaciones de argumentar bien. Pero, residiendo su fuerza en las consecuencias, pueden padecer una debilidad de origen: cabe temer que esos resultados no sean tan valorados o apreciables para quien no está dispuesto a reconocer los valores de la razón, hasta el punto de prescindir del uso de buenas razones cuando cuenta con otros argumentos que considera más eficaces o más rentables, con argumentos de los que espera, con menor coste o menor riesgo, el mismo o mayor rendimiento persuasivo. Cabe temer que solo sean sensibles a esas justificaciones del buen argumentar, por sus resultados o sus consecuencias benéficas, los que ya hayan decidido previamente acatar las normas y reconocer los valores de la buena argumentación. ¿Cuál es, entonces, la justificación de esta decisión primera o de esta predisposición básica, si es la condición de que funcionen las justificaciones funcionales?

Este punto recuerda el suscitado, en un plano general, por el llamado “racionalismo crítico” de Karl R. Popper⁹². El racionalismo no crítico es la disposición de quien está preparado a dejarse inducir únicamente por el razonamiento o por la experiencia. Esta actitud se caracteriza justamente por la importancia y por el valor atribuidos al razonamiento y a la experiencia. «Pero no hay ningún razonamiento lógico ni experiencia alguna que puedan sancionar esta actitud racionalista, pues solo aquellos que están dispuestos a tomar en consideración el razonamiento o la experiencia y que, por lo tanto, ya han adoptado esta actitud, se dejarán convencer por ellos.» (o.c., p. 414). Así pues, debe asumirse primero una actitud racionalista para reconocer el peso y la eficacia de las buenas razones: de donde se desprende que el racionalismo crítico o lúcido, con sus normas, criterios y valores, sólo funciona a partir de una decisión inicial injustificable en esta línea.

Hay, por añadidura, justificaciones de otros tipos. En la actualidad tienen relieve algunas justificaciones éticas más o menos relacionadas

⁹² Vid. *La sociedad abierta y sus enemigos*. Buenos Aires, Paidós, 1957; c. 24, ii, pp. 412-414.

con la interacción argumentativa: justificaciones que descansan en los supuestos ideales y en las condiciones pragmáticas de la comunicación racional, o en una suerte de principio de racionalidad capaz de fundar una ética discursiva, o en la dignidad y la autonomía personales —dentro de su condición social— de los propios agentes discursivos. No me detendré en su discusión porque, aparte de ser apelaciones demasiado genéricas, dan en contemplar la argumentación solamente a la luz de otros propósitos más altos o más profundos ⁹³.

Así pues, en lo que sigue, nos limitaremos a las justificaciones constitutivas internas de la propia argumentación. Serán dos las que consideraremos. Una, que a estas alturas nos resultará familiar, aduce una normatividad trascendental en nombre de la lógica. La otra, en cambio, apela a una normatividad immanente y transubjetiva del “juego” pragmático de dar y pedir razones: si se trata de argumentar, hemos de seguir sus “reglas de juego”.

1. LOS TÍTULOS Y PODERES DE LA LÓGICA

Si asumimos algunas de las tesis sobre la naturaleza de la lógica, que hemos visto al final del capítulo anterior, nuestros problemas normativos y de justificación quedarían resueltos en principio. La lógica, según Deaño, nos constituye formalmente: las reglas de la lógica conforman la trama básica de nuestro tejido intelectual, de modo que, idealmente al menos, no tenemos más remedio que obedecerlas y proceder como es debido, tanto en el orden del conocimiento como en el orden de la racionalidad, y por lo que toca a su dimensión formal. Cifremos en una poderosa tesis los poderes normativos de la lógica: «la lógica es nuestro destino intelectual en lo formal» (tesis I). ¿De dónde le viene a la lógica tal poder? De sus títulos como instancia

⁹³ El lector interesado puede encontrar algunas pistas y sugerencias al respecto en T. MIRANDA ALONSO, *Argumentos*, Alicante/Valencia, Marfil/Universitat de València, 2002; cap. 4, pp. 71-74 en particular. La introducción de este mismo libro, pp. 7-12, también puede ilustrar el juego combinado de la explicación y la justificación, mencionado al principio, así como el atractivo de las justificaciones funcionales. Los lectores entrenados en disquisiciones filosóficas podrán hacerse una idea de la situación actual a través de la discusión de J. Habermas con diversos autores en sus *Aclaraciones a la ética del discurso*, Madrid, Trotta, 2000 —hay otra traducción poco amistosa disponible en la red <<http://www.ucm.es/info/eurotheo/habermas.htm>>—.

suprema en esa jurisdicción, esto es como ciencia previa, única y trascendental. También pueden resumirse en una tesis a la altura de esta condición: «la lógica está, filosóficamente hablando, antes que nada, por encima de todo» (tesis II) ⁹⁴. En razón de I, las reglas lógicas de corrección discursiva son de obligado cumplimiento: no pueden violarse a menos que incurramos —si ello fuera posible— en crasa irracionalidad. En razón de II, la lógica se justifica a sí misma, puede justificar su propia validez —dar pruebas, cuando menos, de su consistencia e incluso de su suficiencia teórica y sistemática ⁹⁵—, y, a través de ella misma, alcanza a justificar o convalidar nuestro discurso argumentativo, su entramado formal. La tesis II se corresponde con la índole fuertemente *a priori* atribuida al estatuto trascendental de la lógica: la lógica no solo es una ciencia o una disciplina *a priori* en el sentido de que la validez de sus proposiciones puede probarse al margen de cualquier referencia a la experiencia, sino en el sentido de que esas proposiciones son infalsables o inmunes frente a cualquier dictamen de la experiencia. Dicho de otro modo, la vigencia de los principios o de las reglas lógicas se mantiene sean cuales fueren los resultados de sus aplicaciones discursivas concretas. En los casos problemáticos —e.g., en la aplicación del *Modus Ponens* que aducía el estudiante de primer curso de Filosofía a propósito de unas elecciones presidenciales, en el cap. 1, § 6.—, los resultados anómalos o aparentemente contrarios a una regla se cargan en la cuenta del usuario y se atribuyen a una aplicación incompetente, inapropiada o incorrecta, no refutan ni derogan la vigencia de la regla.

De modo análogo, un uso inapropiado de la sintaxis del español, “me dijo de que vendría”, no representa una falsación o una refutación

⁹⁴ En pura lógica, nada podría estar *antes que nada* o *por encima de todo*: pues si algo hubiera así, pongamos por caso la lógica, tendría que hallarse antes que, y por encima de, ella misma. Pero el contexto de uso de esta licencia retórico-filosófica deja ver claramente su sentido: la lógica tiene un carácter de ciencia trascendental fuertemente *a priori*, como ahora veremos.

⁹⁵ Dentro del ámbito restringido de la lógica de primer orden. No cabe decir lo mismo del ámbito general de la lógica matemática de orden superior que incluiría la formalización de la aritmética de Peano o de la teoría clásica de conjuntos. Esta lógica matemática, aun siendo consistente —al menos hasta el punto establecido por Gentzen, con el concurso de una inducción matemática transfinita—, no sería suficiente o completa.

empírica de la gramática española. La cuestión de si los principios o las reglas de la lógica son completamente inmunes a nuestros usos discursivos en cualquier contexto e insensibles a la conformación interna de un cuerpo teórico, es una cuestión ampliamente debatida. Hay quienes sostienen, por ejemplo, que determinados marcos teóricos de discurso, como la matemática intuicionista o la mecánica cuántica, pueden soslayar o derogar la validez universal de algún principio o de alguna fórmula lógica clásica. Hay quienes van más allá hasta vindicar alguna suerte de estatuto más o menos empírico para la lógica, lo cual, entre otras cosas, justificaría la promoción de lógicas alternativas a la lógica establecida. No voy en entrar en esta discusión. En cualquier caso, la asignación de un estatuto trascendental fuertemente *a priori* a los principios o las reglas de la lógica excluye de raíz todas estas contingencias.

La tesis I se muestra igualmente radical en sus pretensiones normativas. ¿Qué agente discursivo, cognitivo y racional, podría sustraerse a su destino? Según esto, nos podemos encontrar en una situación curiosa: puede que, en determinadas ocasiones y en algún contexto de ejercicio del conocimiento o de la argumentación, no procedamos discursivamente como es debido, conforme a las reglas de la lógica; sin embargo, nuestra obligación de observarlas será siempre un deber irrenunciable, pues nos constituyen formalmente; y lo curioso de la situación estriba en que este carácter constitutivo e insoslayable sólo parece obrar eficazmente o tener un poder efectivo sobre los productos argumentativos, mientras que para los agentes discursivos no pasa de ser un código moral. Un texto argumentativo dado, si atenta contra algún principio o regla de la lógica, resulta automáticamente inválido. En cambio, la persona que no argumenta bien o como es debido en un momento dado, no deviene con el mismo automatismo un ser irracional, enajenado, privado de razón. Entonces, esa presunta constitución formal, ¿qué o a quién constituye? Ese destino inapelable, ¿a qué o a quién afecta? ¿Al discurso objetivado y a los textos argumentativos, según se desprende de su determinación efectiva de validez o invalidez? ¿O a los agentes discursivos, según se desprende de su calidad de condición trascendental *a priori* del ejercicio de nuestro entendimiento, conocimiento o racionalidad? Un curioso rasgo de las concepciones trascendentales y canónicas de la lógica son sus problemas para tratar las desviaciones y trans-

gresiones argumentativas de los agentes discursivos: lo que por un lado se presenta como una instancia necesariamente constituyente, por el otro lado viene a ser una normativa de lo que se debe hacer y, por lo tanto, puede no hacerse.

Al margen de estas curiosidades, la tesis de nuestro destino intelectual irrenunciable en el orden formalmente lógico de la deducción, puede verse ante dificultades mayores. ¿Qué ocurre cuando un agente se niega deliberadamente a aceptar una conclusión que, a todas luces, se sigue lógicamente de unas premisas dadas? O, peor aún, ¿qué ocurre cuando un agente rehúsa jugar “el juego de la lógica”?

Todo el mundo habrá oído hablar de una carrera entre Aquiles, “el de los pies ligeros”, y una tortuga. Fue una ocurrencia de Zenón de Elea (s. V a.n.e.) para mostrar que la concepción del movimiento como un desplazamiento divisible paso a paso entraña una consecuencia absurda: si el veloz Aquiles concede de salida un tramo de ventaja a la lenta tortuga, nunca llegará a alcanzarla, pues antes de cubrir esa distancia, tendrá que haber cubierto su mitad, y la mitad de esta mitad, y la mitad de la nueva mitad, y así sucesiva e indefinidamente. En 1895, Lewis Carroll publicó otra versión de propia cosecha: “Lo que la tortuga le dijo a Aquiles”. Ahora se trataba de una carrera en pos de una conclusión en cuyo curso Aquiles, lejos de acercarse a ella, cada vez se distanciaría más.

Asistamos a la parte central de la conversación que tuvo lugar entre los dos personajes.

«¡Esa maravillosa proposición primera de Euclides...! —murmuró la tortuga como en sueños—. ¿Admira usted a Euclides?

— ¡Apasionadamente! [— respondió Aquiles]. O, al menos, lo admiro en la medida en que se puede admirar un tratado que no se publicará hasta dentro de algunos siglos. [Aquiles era un héroe de la guerra de Troya; el tratado de Euclides suele situarse cronológicamente hacia el año 300 a.n.e.]

— Bien, en ese caso, tomemos una pequeña parte de la argumentación contenida en esa proposición primera: sólo dos premisas y la conclusión extraída de ellas. Tenga la bondad de anotarlas en su libreta. Y para referirnos convenientemente a ellas, llamémoslas A, B y Z.

Dos cosas iguales a una tercera son iguales entre sí.

Los dos lados de este triángulo son iguales a un tercero.

Los dos lados de este triángulo son iguales entre sí.

Los lectores de Euclides concederán, supongo, que Z se sigue lógicamente de A y B, de modo que todo el que acepte A y B como verdaderas, *debe* aceptar Z como verdadera, ¿no?

— ¡Sin duda! [-aseguró Aquiles.]

— Y si algún lector no aceptara A y B como verdaderas, supongo que, aun así, podría aceptar la *secuencia* como *válida* ⁹⁶.

— No cabe duda de que podría haber un lector de este tipo. Podría aducir: “Acepto como verdadera la proposición hipotética [i.e. condicional] de que si A y B son verdaderas, Z debe ser verdadera; pero no acepto que A y B sean verdaderas”. Este lector procedería muy sabiamente si abandonara a Euclides y se dedicara al fútbol.

— ¿Y no podría haber *también* otro lector que dijera “Acepto que A y B son verdaderas, pero no acepto la proposición hipotética”?

— A buen seguro que sí. También *él* haría mejor dedicándose al fútbol.

— Y *ninguno* de estos lectores —continuó la tortuga— está *hasta ahora* lógicamente obligado a aceptar que Z es verdadera, ¿no es así?

— Así es —asintió Aquiles.

— Bien. Ahora quiero que me considere a *mí* como un lector del *segundo tipo* y que, lógicamente, me obligue a aceptar que Z es verdadera.

[...]— Así que, debo obligarla a usted a aceptar Z, ¿no es eso? —dijo Aquiles pensativamente—. Y su postura, en este momento, es que acepta A y B, pero *no* acepta la proposición hipotética ...

— Llamémosla C —interrumpió la tortuga—.

— ... Pero no acepta (C): Si A y B son verdaderas, Z debe ser verdadera. [...] De modo que he de exigirle que acepte C.

— Así lo haré —repuso la tortuga—, tan pronto como usted lo haya apuntado en su libreta. [...] Copie, pues, lo que le dicto:

Las cosas que son iguales a una tercera son iguales entre sí.

Los dos lados de este triángulo son iguales a un tercero.

Si A y B son verdaderas, Z debe ser verdadera.

⁹⁶ No está claro si la tortuga se refiere a la secuencia inferencial que lleva de la verdad de A y B a la verdad de Z, o a una proposición condicional de la forma ‘Si A y B son verdaderas, Z debe ser verdadera’ —según da a entender el curso de la conversación—, o si confunde ambas cosas. Sea como fuere, la secuencia sólo resultaría invalidada, o la proposición falsa, en el caso de que A y B fueran verdaderas y Z fuera falsa.

(Z) Los dos lados de este triángulo son iguales entre sí.

— Debería usted llamarla D y no Z —dijo Aquiles—. Viene *justo a continuación* de las otras tres. Si acepta usted A y B y C, *debe* usted aceptar Z.

— ¿Y por qué *debo*?

— Porque se sigue *lógicamente* de ellas. Si A y B y C son verdaderas, Z *debe* ser verdadera. Me imagino que no se le ocurrirá discutir *esto*.

— Si A y B y C son verdaderas, Z *debe* ser verdadera —repitió pensativa la tortuga—. He aquí *otra* proposición hipotética, ¿no? Y si yo no soy capaz de ver que es verdadera, puedo aceptar A y B y C y, *sin embargo*, no aceptar Z. ¿No es cierto que puedo?

— Es cierto que puede —admitió con franqueza el héroe—, aunque se trataría de una cerrazón de mente fenomenal. [...] Así que debo instarla a que acepte una proposición hipotética más.

— Muy bien. Estoy dispuesta a aceptarla tan pronto como usted haya tomado nota de ella. La llamaremos (D): Si A y B y C son verdaderas, Z debe ser verdadera. ¿La ha anotado usted?

— ¡Claro que la he anotado! —exclamó Aquiles lleno de alegría mientras guardaba el lápiz en su estuche—. ¡Y por fin hemos llegado a la meta de esta carrera ideal! Ahora que usted acepta A y B y C y D, usted acepta, por supuesto, Z.

— ¿La acepto? —preguntó la tortuga con aire de ingenuidad—. Dejemos las cosas claras. Yo acepto A y B y C y D. Pero suponga que *aún* rehúso aceptar Z.

— ¡Entonces la Lógica la agarraría a usted por el cuello y la *obligaría* a hacerlo! —replicó triunfalmente Aquiles—. La lógica le diría: “No tiene más remedio. Ahora que ha aceptado A y B y C y D, *debe* aceptar Z”. No le queda otra opción, como puede ver.

— Todo lo que la Lógica tenga a bien decirme merece ser *anotado* —repuso la tortuga—. Apunte esa proposición en su libreta, por favor. La llamaremos (E): Si A y B y C y D son verdaderas, Z debe ser verdadera. Hasta que yo no haya admitido esto, no tengo por qué admitir Z. De modo que se trata de un paso completamente *necesario*, ¿lo ve usted?

— Lo veo —dijo Aquiles, y en su voz había un tono de desolación—. Aquiles, al fin, empezaba a temerse que la empresa de obligar lógicamente a la tortuga a aceptar Z, por este camino, supondría la mediación sucesiva e indefinida de nuevos condicionales de los que nunca llegaría a desprenderse la conclusión Z.

Esta parábola de Lewis Carroll aparece en el marco de las discusiones en torno a las proposiciones hipotéticas —i.e. condicionales— y los silogismos hipotéticos —i.e. compuestos por alguna proposición condicional—, y acerca de las nociones involucradas de inferencia e implicación, que mantenían algunos lógicos británicos a finales del s. XIX. La fábula puede parecer tanto una paradoja como una falacia. Sus visos de paradoja consisten en que, por un lado, Z se sigue lógicamente de A y B, mientras que, por otro lado, Z resulta una conclusión inalcanzable. Sus visos de falacia responden al hecho de que Aquiles, inducido por la tortuga, se enreda persiguiendo condicionales por un camino que nunca desembocará en una apódosis aislada y categórica, en la conclusión Z. Quizás el propio Carroll la considerara una paradoja, pues propuso su resolución en unas aclaraciones dirigidas al editor de *Mind* —la revista que había publicado “Lo que la tortuga le dijo a Aquiles” en abril de 1895—. La clave residía, según Carroll, en distinguir entre una formulación hipotética «en primer uso» y una formulación hipotética «en segundo uso»: la primera es una proposición meramente condicional, aunque incluya el término intensional o modal ‘debe’ —e. g. ‘si A y B son verdaderas, entonces Z es (debe ser) verdadera’—; mientras que la segunda es una formulaiva o consecutiva de expresar una inferencia —e. g. ‘como (dado que) A y B son verdaderas, Z es (debe ser) verdadera’—. La paradoja se origina al tratar el pasaje de la demostración euclídea, que discurre en los términos consecutivos de segundo uso, como si fuera un caso de formulación hipotética condicional de primer uso. Años más tarde, otro lógico oxoniense, J. Cook Wilson, alérgico a las paradojas, declaraba que la fábula solo encierra una falacia: una confusión de los principios lógicos, bases de la deducción, con los materiales de que consta una deducción determinada, sus premisas y su conclusión, cometida al convertir el principio que funda la deducción de Z a partir de A y B en una premisa más de la prueba. En 1903, Bertrand Russell dio la solución de lo que a sus ojos solo representaba un problema técnico, punto de vista adoptado luego por la comunidad lógica. La propuesta de Russell envuelve dos distinciones y un principio. De entrada, es preciso distinguir entre, por un lado, las proposiciones que componen una hipotética o condicional, es decir: la prótasis y la apódosis, y, por otro lado, las aserciones o proposiciones objeto de aserción; la aserción de una proposición condicional no entraña la

aserción de una cualquiera de sus componentes, de la prótasis o de la apódosis —cuando digo “si hoy es martes, mañana será miércoles” no estoy afirmando que hoy sea justamente martes, ni que mañana será por cierto miércoles; en general, al asegurar que se da ‘si p , entonces q ’ no estoy asegurando que se dé ‘ p ’, ni asegurando que se dé ‘ q ’—. Por otro lado, también hay que distinguir las proposiciones o aserciones lógicas —incluidas, según Russell, las de implicación: ‘ p implica q ’—, de las reglas de inferencia o deducción, que establecen relaciones consecutivas entre proposiciones del tipo de ‘ p ; luego, q ’. El principio consiste en una regla de corte o de «separación» aplicable a las proposiciones implicativas: si la hipótesis o la prótasis de una implicación, pongamos ‘ p ’, es verdadera, o da lugar a una aserción verdadera cuando es formulada por sí sola, también puede separarse y aseverarse por sí solo el consecuente o la apódosis de la implicación, digamos ‘ q ’. En realidad, se trata de una versión del patrón del *Modus Ponens* que recibe en este contexto la denominación de “regla de separación”: ‘es verdad que si p , entonces q (i.e. p implica q); ahora bien, es verdad que p ; luego, es verdad que q ’. En suma y por lo que concierne a nuestro caso: A y B implican Z; A y B son verdaderas; luego, Z es verdadera.

Llama la atención que todos estos análisis pasen por alto un punto crítico del texto original: lo que está en cuestión no es tanto la verdad de las aserciones en juego como su aceptación y el desafío estriba en obligar a la tortuga o convencerla de que *acepte* una conclusión. Los análisis del texto, incluido el de su propio autor, parecen suponer que esta referencia pragmática resulta irrelevante: una vez disuelta o resuelta la dificultad que impedía separar o extraer Z de la trama de los condicionales, la Lógica obrará por sí misma e impondrá a la tortuga la asunción de esta conclusión. No obstante, supongamos que la tortuga persiste en su actitud de tomar buena nota de lo que le diga la Lógica, sin por ello sentirse obligada a asumir esa conclusión. Supongamos que la tortuga pone en cuestión el supuesto de que una regla lógica, el *Modus Ponens* por ejemplo, constituye así mismo una pauta coercitiva que obliga a su ejecución. Imaginemos que la tortuga argue en los siguientes términos:

«Aunque yo, en pura Lógica, no pueda aceptar que A y B, y aceptar que A y B implican Z, sin aceptar en consecuencia que Z, puedo lógicamente rehusarme a asumir esta última aserción; esto no

me está permitido si soy o he de ser lógica, pero no deja de ser algo lógicamente posible. Lo que quiero decir es que la Lógica no me obliga a ser lógica o a observar un comportamiento lógico por ella misma, por encima y al margen de cualquier otra consideración.»

Uno podría replicar a la tortuga que incurre así en un delito de lesa racionalidad. Pues negarse a asumir una regla lógica equivale a negarse a ser racional: la Lógica es un constitutivo necesario e irrenunciable de nuestra racionalidad como agentes discursivos. ¿Esta réplica dejaría sin respuesta a la tortuga? Puede que no: «¿Ve usted? —redargüiría ella a su vez—. Ese es uno de los puntos que están en cuestión y que entonces tendrá usted que probar, salvo que se refugie en una mera estipulación del significado de “racional”. Aparte de que su réplica solo desplaza el problema, pues también sospecho que la Lógica no puede obligarme por sí misma a ser racional» —podría añadir nuestra tortuga (“tortura”, según terminará por motejarla Aquiles en alguna versión española de la fábula de Carroll)—. Por otro lado, la tortuga también podría recordarnos lo que ya hemos visto al contemplar la buena argumentación desde una perspectiva lógica: que la convalidación del argumento no es condición suficiente, ni necesaria, de la bondad (o racionalidad) de una argumentación y que, a lo sumo, representa una buena razón para asumir su conclusión, pero no toda la razón ni la única razón. Siendo así en el orden de los criterios, ¿por qué su poder va a ser superior y omnímodo en el orden de las normas? Pero esta sería otra historia. Apreciado lector, una vez más, dejo en sus manos el curso y el desenlace de la discusión o, si lo prefiere, la tarea de obligar a la tortuga a aceptar el *Modus Ponens*, con todas sus consecuencias, y forzarla, en definitiva, a entrar en el juego de la lógica ⁹⁷.

Los problemas de la justificación lógica de la argumentación no se limitan a estas cuestiones de normatividad. Otro reparo que cabe oponerle es el de no apreciar la distancia que puede haber entre la justificación de un aserto y la justificación del agente que hace una aserción. Sabemos, por ejemplo, que el “teorema de Pitágoras” está demostrado: hay pruebas del teorema que son deducciones lógicamente concluyentes; por consiguiente, se trata de un aserto racionalmente

⁹⁷ El lector puede hallar algunas pistas para continuar la discusión en el injustamente olvidado H. Margáin, *Racionalidad, lenguaje y filosofía*, México, FCE, 1978 (edic. póstuma); pp. 97-103 en particular.

justificado. Ahora bien, si alguien asumiera este teorema por la única y sencilla razón de creer que todas las proposiciones matemáticas son verdades de fe, no estaría igualmente justificado al asumirlo así —el argumento correspondiente a esta asunción: “acepto el teorema de Pitágoras porque es una verdad de fe”, no se consideraría ni siquiera pertinente—. En términos más generales, cabe observar que los principios o las reglas de la lógica no siempre justifican plenamente la asunción de una conclusión por parte de un agente discursivo.

Supongamos que Martínez está en contra del aborto porque, a su juicio, la vida humana es el valor supremo y nadie está autorizado a quitar la vida a ninguna otra persona (A). El mismo Martínez, sin embargo, en otro contexto en el que se discute una ola de criminalidad, sostiene la necesidad de la pena capital para detenerla (B). López, un amigo, le hace ver que ambas posiciones, (A) y (B), son incompatibles entre sí: nada más formularlas, Martínez incurriría en contradicción; pero, según un principio lógico, de una contradicción entre proposiciones se sigue cualquier otra proposición —recordemos el caso planteado en el cap. 2, al final de § 2.2—; en consecuencia, si Martínez asume esas dos tesis A y B, deberá asumir lógicamente cualquier otra tesis, e. g. la tesis de que el cinabrio es un cefalópodo (C). ¿Cómo puede responder Martínez a la demanda de López? Tiene, por lo menos, las siguientes opciones a su disposición: (a) invocar el *Song of Myself* de Walt Whitman: «¿Me contradigo? / Pues muy bien, me contradigo, / (soy inmenso, contengo multitudes).»; (b) asumir la tesis C; (c) poner en cuestión alguna de sus tesis anteriores, A o B, o las dos; (d) poner en cuestión que del principio lógico aducido se siga efectivamente la tesis concreta C; (e) mantener las dos tesis A y B con el argumento de que responden a cuestiones muy distintas que no conviene relacionar entre sí, de modo que no dan pie para aplicar ese principio lógico. ¿Cuál de estas respuestas —o combinación de varias— sería para Martínez la más racional? Es decir, ¿en cuál o cuáles de ellas se vería racionalmente justificado? Desde luego, la opción (b): mantenerse en sus posiciones iniciales y, por mor de la lógica, asumir C, no es la única, ni parece la mejor.

Pero va siendo hora de pasar a considerar otra propuesta de justificación del buen argumentar a la luz de una normativa no ya trascendental, sino inmanente y transubjetiva, fundada en otras reglas, en las reglas del “juego de dar y pedir razones” o, mejor aún, en

las normas y valores del propio discurso argumentativo, puesto que de argumentar se trata.

2. LOS TÍTULOS Y PODERES DEL DISCURSO ARGUMENTATIVO

Vayan por delante algunas consideraciones que obrarán como supuestos en este intento de justificar por qué debemos argumentar bien, en vez de hacerlo mal o con falacias. Antes de nada, recordemos que se trata precisamente de argumentar: ya hemos decidido entrar en el juego de la argumentación, de manera que no hemos de justificar esa decisión inicial. La cuestión es: puestos a argumentar, ¿por qué hacerlo bien?

[1] Toda intervención discursiva considerada desde el punto de vista de su análisis argumentativo comporta, además de los ingredientes intencionales y actitudinales del que interviene, dos dimensiones sustanciales: [1.a] el marco de discurso y el contexto de la intervención conformado por las circunstancias de actualización y re-actualización del curso de la conversación —recordemos lo dicho a este propósito, cap. 1, § 6—; [1.b] las implicaciones derivadas de esa intervención en tales circunstancias —consecuencias lógicas, implicaciones analíticas, otras conexiones o connotaciones inferenciales asociadas a su uso concreto, etc.—. A la luz de ambas dimensiones pragmáticas, “gramatical” e “inferencial” digamos, cabe estimar en principio si una intervención es congruente o no, afortunada o desafortunada, y extender su calificación a otros aspectos, e.g. el de si es una aserción cierta o una presunción plausible, etc. Pero su consideración también nos permite, como interlocutores o como observadores de la conversación, saber a qué atenernos con respecto a esa intervención: ¿Qué quiso decir X al asegurar que Q? ¿Qué implica lo que asegura X, es decir ‘Q’? Las respuestas al respecto, cuando nos formulamos estas preguntas en calidad de teóricos de la argumentación, deberán tomar nota de lo que tenga a bien decirnos el análisis del discurso. Ahora bien, en esta misma calidad de teóricos de la argumentación, hemos de reconocer que las preguntas mismas son relevantes. Son preguntas que nos sitúan en una perspectiva adecuada para el análisis: por un lado nos permiten juzgar si la intervención en cuestión es argumentativa, i.e. si es significativa en este sentido por sus ingredientes intencionales e inductores, sus marcadores gramaticales,

etc.; por otro lado, nos invitan a hacer explícito lo implícito en dicha intervención. Por lo demás, también sugieren algunos primeros pasos hacia su evaluación: la contribución de una intervención se puede observar, a partir de su ejecución congruente, en sus implicaciones pragmáticas y sus repercusiones en el curso de la conversación; de ahí resultarán intervenciones inertes o frustradas, sin secuelas perceptibles, e intervenciones más o menos productivas o más o menos sesgadas, alguna incluso decisiva del rumbo posterior. Pero el punto más importante sigue siendo el antes señalado: el de poner el análisis en el camino de determinar el sentido de lo argüido a través de explicitaciones inferenciales de lo implícito en la argumentación.

[2] Toda intervención argumentativa comporta así mismo un estatuto funcional y algún papel asociado a ese estatuto. (Empleo “estatuto” y “papel” en un sentido análogo al que tienen en ciencias sociales los términos “estatus” y “rol” respectivamente⁹⁸). Conforme al primero, una intervención argumentativa puede obrar o funcionar como una asunción, una aserción, una presunción, etc. —cf. cap. 2, § 3—. El papel es el que le corresponde tanto con arreglo a esta función, como en calidad de jugada dentro de un juego de «dar y pedir razones»⁹⁹, mejor dicho, en calidad de contribución determinada al proceso institucional de dar cuenta y razón de algo a alguien o ante alguien —digo “institucional” para aludir a las prácticas, normas y convenciones públicas en que descansan nuestros procesos y procedimientos de argumentación¹⁰⁰—. Según los estatutos y los papeles

⁹⁸ Por *estatus* se entiende el lugar que ocupa un agente en un medio social más o menos estructurado; viene marcado por la función o propósito que allí cumple, así como por las expectativas de unos derechos y deberes de tal posición recíprocamente reconocidos en relación con otras posiciones en ese medio. Un *estatus* trae aparejados uno o más *roles* que definen el comportamiento que se espera del agente que ocupa dicha posición: los *roles* son puestas en acción de las expectativas normadas o socialmente sancionadas que se atribuyen a una posición, conductas socialmente exigibles a los agentes en virtud de la situación en que se encuentran. Por lo demás, un agente puede ocupar varias y diversas posiciones, cada una de ellas con algún rol asociado.

⁹⁹ Según la expresión que Robert B. Brandom dice haber tomado de Wilfrid Sellars. Véase, por ejemplo, R.B. BRANDOM, *La articulación de las razones*. Madrid, Siglo XXI, 2002; p. 232.

¹⁰⁰ El término “institución” alude otra vez a una noción tomada de las ciencias sociales. La importancia de las *instituciones* en el presente contexto reside en estas tres

asociados de sus intervenciones, el agente obtiene una especie de personalidad jurídica, deviene un sujeto de derechos y deberes frente a los demás agentes involucrados en el debate o en el curso de la argumentación: contrae ciertos compromisos y obligaciones, puede permitirse ciertas libertades o exigir determinados reconocimientos, sin estar en cambio autorizado para otras actuaciones u otras exigencias. La atribución de un estatuto y del papel o papeles correspondientes a una intervención, y la consiguiente exposición del agente a ciertas responsabilidades discursivas, solo tienen sentido en un medio normativo. Aquí, por el momento, cabe entender por “norma” una práctica social consistente en una regularidad de comportamiento acompañada de una sanción pública, e.g. de una actitud correctiva o crítica hacia las conductas que se desvíen de esa regularidad y de una actitud de aprobación hacia las conductas que mantengan su continuidad. La regularidad fija de manera tácita o expresa las expectativas y demandas características del estatuto y papel de las intervenciones en una interacción discursiva, mientras que la normatividad sancionadora proporciona una base para los juicios de apreciación, de aprobación o desaprobación. En este sentido, cabe juzgar, por ejemplo, si una intervención es pertinente o no dentro del marco o del contexto dados de interacción, o si un agente es competente, es decir: si se muestra capaz de discriminar los casos adecuados o inadecuados, correctos o incorrectos de actuación —propia o ajena— tanto en los planos “gramatical” [1.a] e “inferencial” [1.b], como en el plano argumentativo “institucional” [2]. Estos juicios y apreciaciones suelen tener menos efectividad y precisión que las regulaciones jurídicas positivas, pero no dejan de ser eficaces: así, la apreciación institucional de las intervenciones discursivas de un agente puede determinar su reconocimiento o su marginación dentro de una comunidad —e. g. en los términos: “lo que hace X es confundir

características: (1) integran formas de actuar al hacer que las motivaciones de los agentes se correspondan con las expectativas derivadas de unas normas y valores socialmente compartidos; (2) en esta línea, delimitan unas opciones o un campo de actuación y pueden ejercer presiones coercitivas, e.g. a través de juicios o actitudes de aprobación o desaprobación social; por lo tanto, (3) no son susceptibles de cambios o neutralizaciones de carácter privado o discrecional. Supongo que la argumentación es un proceso público, en principio, y sujeto a estas condiciones institucionales de discurso.

la ciencia (o la filosofía) con la mala literatura”—. En todo caso, creo que ya podemos constatar un primer nivel, digamos “sociocultural”, de normatividad del discurso argumentativo, una normatividad inmanente a la interacción de los agentes discursivos pero transubjetiva, en el sentido de que puede obrar o sancionar una intervención con independencia de las actitudes e intenciones personales de su agente y no se halla expuesta a su propio criterio privado o discrecional.

[3] Hay, además, otro plano más interno y específico del discurso argumentativo en el que aparecen normas y valores más ligados a los aspectos conceptuales e inferenciales del discurso. En este plano, los significados o contenidos conceptuales pasan a considerarse contenidos proposicionales y, en esta calidad y conforme al estatuto discursivo de la proposición o declaración que los pone en juego, vienen a desempeñar determinadas funciones como puntos de partida, pasos intermedios o conclusiones inferenciales dentro de los procesos de argumentación. Una expresión conceptual puede considerarse como una carta del “juego de dar y pedir razones” y su uso, a través de una jugada, entraña la asunción de ciertas responsabilidades específicas por parte del jugador: éste ejercita o vindica su derecho a jugar así, al tiempo que se compromete a responder de su jugada y a arrostrar sus consecuencias, conforme a las reglas de juego.

Según esto, la marca y el sentido característicos de un concepto y de una proposición, sus contenidos significativos y cognitivos, residen en su pertenencia interna a una red inferencial y normativa. Recordemos, por ejemplo, el caso de la declaración “Tengo frío” considerado en el cap. 1, § 7. ¿Cómo se distingue esta declaración de una señal de *frío* en un aparato de registro de la temperatura ambiente? La declaración, según veíamos allí, hacía una comunicación expresa de información en un contexto conformado intencionalmente y orientado inferencialmente: su receptor podía inferir de ella un deseo del emisor, la solicitud de alguna respuesta a este deseo, o incluso —en función del contexto— su estado de malestar. Estas inferencias descansaban en ciertos supuestos acerca del estatuto de la declaración, e.g. en su calidad de aserción no irónica ni trivial. Al tratarse de una aserción, la declaración desempeña los papeles asociados a este estatuto: el emisor contrae unos compromisos y queda expuesto a una demanda de responsabilidades derivadas del contenido informativo de la aserción, que se podrían explicitar mediante conversaciones

como las mantenidas entre (F) y (G) en el ejemplo mencionado. Esta articulación inferencial y normativa es la marca del contenido significativo e informativo, conceptual y proposicional, de la declaración inicial. En cambio, la señal de *frío* en un aparato detector no forma parte por sí misma de una red inferencial en el mismo sentido: no suponemos que el aparato quiera comunicarnos algo y sea responsable de sus actos, no entablamos una conversación con él para cerciorarnos de lo que quiere decir o de si le hemos entendido bien, a la luz de las consecuencias o responsabilidades que se derivan de la señal que emite. Tampoco cabe juzgar si, al señalar *frío*, obra correcta o incorrectamente: lo más que cabe inferir es si funciona o no funciona bien —en una acepción de “bien” que nada tiene que ver con ninguna norma discursiva o asertiva, sino con las especificaciones técnicas del aparato—. La señal emitida no constituye, en suma, un concepto envuelto en una proposición, pues un concepto no es sino un contenido de una proposición que cabe explicitar como el conjunto de las inferencias a que ésta da lugar en calidad de afirmación o negación¹⁰¹ y con arreglo a su estatuto discursivo. Pero, naturalmente, siempre cabe que un agente, al observar una señal de *frío* en un aparato, haga del frío o de la señal misma un tema de conversación y la incorpore conceptualmente a una red discursiva.

Otro aspecto de esta conceptualización son las connotaciones heredadas o adquiridas al hilo de los usos metafóricos que también conforman el contenido cognitivo de una jugada proposicional, según conviene recordar. Por ejemplo, Santiago acude al banco a “interesarse” por la oferta de una línea de créditos que la entidad acaba de lanzar

¹⁰¹ La comprensión de los contenidos conceptuales de las proposiciones reside en una especie de sabiduría práctica ligada al uso de afirmaciones (o negaciones), en «un elemento de *saber cómo* que consiste en ser capaz de discriminar qué se sigue y qué no se sigue de la afirmación, qué valdría como evidencia en contra y qué no, etc.» (R. Brandom, *La articulación de razones*, o.c., p.24). La identificación y la comprensión del contenido conceptual, significativo y cognitivo, de una proposición como un nudo que forma parte de una red inferencial, mediante la explicitación de su papel en el juego de dar y pedir razones, es un punto clave de la teoría pragmática inferencialista de Brandom. Brandom ha desarrollado las proyecciones filosóficas de su concepción sobre diversos campos temáticos —e.g. filosofía del lenguaje, teoría del conocimiento— en su obra capital: *Making it explicit*, Cambridge (MA), Harvard University Press, 1994. Pero aquí solo tomaré en consideración el libro antes citado y los aspectos relacionados con la teoría de la argumentación.

al mercado. En realidad, va a comprar un dinero que el banco ofrece vender en unas determinadas condiciones. Con lo que se encuentra, en los folletos publicitarios y en el propio lenguaje de los empleados de la sucursal, es con una conceptualización del crédito en términos de solicitud y concesión: el cliente ha de pedir o solicitar el crédito y el banco es muy dueño de atender o denegar su petición, tras examinar las garantías de pago de intereses y devolución que el cliente puede dar. Aunque todo esto pueda inferirse del texto del folleto o de la conversación con el representante del banco, suele haber otros implícitos que también deben inferirse para tener un entendimiento pleno de la operación: por ejemplo, está implícito que el cliente es sospechoso de insolvencia mientras no muestre o pruebe lo contrario, que no sólo está haciendo un contrato sino pidiendo un favor, que no se halla en una situación de igualdad con el otro sujeto de la transacción —no está en condiciones de exigir al banco garantías similares a las que él debe dar—. De este modo nuestra conceptualización de un crédito difiere de la conceptualización usual de una relación de compra / venta, al venir determinada por otra red inferencial, tanto expresa como tácita, tejida en torno a una relación de solicitud / concesión. El cliente entiende cabalmente los contenidos conceptuales y proposicionales en juego si sabe no solo comprender lo que se le dice acerca de la transacción, sino explicitar inferencialmente lo implícito.

Pero donde las reglas del juego despliegan toda su capacidad normativa no es en este nivel básico de conceptualización y de entendimiento, sino más bien en el nivel de las intervenciones discursivas con la fuerza o la significación de afirmaciones o negaciones, i.e. aserciones, dentro de un contexto argumentativo. Las aserciones son las jugadas paradigmáticas dentro de este juego de pedir y dar razones de algo a alguien. Tanto es así que, en lugar de “juego” podríamos hablar de “lógica”, en un sentido análogo metafórico y popular, para referirnos a la normativa informal que gobierna el uso de aserciones como posiciones-nudos de una red de inferencias: ambos términos, “lógica” y “juego”, pueden resultar igualmente sugerentes e impropios. Pues, en definitiva, de lo que se trata es de reconocer y explicitar las redes inferenciales en las que una intervención argumentativa adquiere un estatuto particular, así como un poder o una fuerza significativa y unos títulos o acreditaciones de legitimidad asociados a él. Por ejemplo, en el curso de una discusión, aseguro que hoy es

viernes. ¿Qué distingue esta aserción de su eventual preferencia por parte de un loro o de la eventual presencia de la frase “hoy es viernes” en un listado de oraciones en español? Para empezar, es una aserción y se distingue por los compromisos que adquiero con su contenido informativo proposicional y con las relaciones que esta proposición pueda guardar con otras proposiciones. Al afirmar que hoy es viernes, no sólo identifico determinado día de la semana; también quedo comprometido a reconocer las implicaciones de esta identificación en el contexto discursivo dado, e.g.: desde las más genéricas, como que ayer fue jueves y mañana será sábado, hasta las más particulares según los casos, como que hoy es día de ayuno, hoy empieza el fin de semana, hoy es el día de la cita acordada, etc. Reparemos en que, a partir de mis actitudes al respecto —e.g. mi creencia en que hoy es viernes—, y de mis intenciones discursivas —e.g. llamar la atención sobre un día determinado—, estos compromisos pasan a obrar transubjetivamente, más allá de mí mismo como sujeto de esas actitudes e intenciones, al venir incorporados al uso competente del lenguaje que comparto con aquellos a quienes me dirijo. El compromiso también me expone a la crítica (“No, hoy es jueves; te has equivocado”), o a la observación de que ese dato es irrelevante para la cuestión que nos traemos entre manos, y entonces deberé justificar mi aseveración o pedir excusas por ella, deberé reconocer en cualquier caso las responsabilidades contraídas al intervenir en tal sentido.

Este aspecto normativo, inicialmente ligado a una aserción con el poder o la fuerza de afirmar algo, remite así a otro aspecto complementario: las aserciones no solo comportan un poder y una fuerza significativa, tanto explícita como explicitable en términos inferenciales a través de los compromisos adquiridos con ellas; suponen, además, ciertos títulos de acreditación o de legitimidad, habilitaciones para ejercer ese poder y asumir tales compromisos de modo responsable, para dar cuenta y razón de las aserciones en cuestión. Si los compromisos pueden verse como condiciones subsiguientes al uso de una aserción, las habilitaciones pueden verse como condiciones previas o antecedentes. Pero unas y otras se hallan interrelacionadas dentro del contexto discursivo dado: la aserción de ‘Q’ resulta incompatible con la aserción de ‘P’ en dicho contexto si los compromisos contraídos al haber afirmado ‘P’

bloquean, descartan o niegan, en suma, la autorización para afirmar 'Q'. Si he asumido y asegurado en una discusión que hoy es viernes, ya no estoy en condiciones de dar cuenta y razón de que no lo es: no estoy autorizado o legitimado, en principio, para alegar que hoy es domingo de Pascua, por ejemplo; salvo que anule o me desdiga del compromiso anterior, maniobra con la que no dejaré de asumir nuevos compromisos, ni de tener que atender a nuevas condiciones de habilitación. Está claro, de nuevo, que el uso competente y responsable del lenguaje discursivo en un contexto argumentativo dado envuelve una normativa transubjetiva de derechos y obligaciones, poderes y títulos de justificación. Por lo demás, esta estructura de compromisos, habilitaciones e interrelaciones articula no solo el discurso teórico, sino el discurso práctico: la argumentación dirigida a justificar o dar razón de una decisión o una actuación —frente a su explicación por unas causas o motivos—.

Pongámonos, por ejemplo, en 2003. El parlamentario X tiene serios reparos éticos y jurídicos hacia la guerra declarada a Irak: no puede aceptar, en general, la idea de “guerra preventiva” como medio de autodefensa contra unos peligros no inminentes, ni por el momento sustanciados; no piensa que la idea de “injerencia humanitaria” alcance a justificar una intervención armada desproporcionada, que suponga la destrucción del país y la muerte de parte de la población a la que se pretende proteger y liberar; considera, en fin, que la precipitación en tomar esa solución terminal, sin esperar a los resultados de otras medidas en curso ni contar con el respaldo del Consejo de seguridad de la ONU, responde a unos intereses geopolíticos y económicos de USA más o menos ocultados a la opinión pública. En suma, X se halla inhabilitado para justificar su voto en el Parlamento en la línea de una defensa a ultranza de la intervención bélica, línea marcada por su partido. Si vota en dicha línea, no estará legitimado para aducir a título de razones o justificaciones unos alegatos que, en este contexto, no pasarían de ser explicaciones, pretextos o motivos —e.g. la disciplina de partido, las presiones de sus correligionarios, la coyuntura política nacional, etc.—.

El esquema siguiente puede recoger sumariamente esta estructura normativa:

Dimensión	Poder o fuerza	Título de autorización
Cognitiva, informativa	<i>Compromisos</i> contraídos por la aserción	<i>Habilitación</i> o acreditación para la aserción
Práctica	Compromisos y fines o valores involucrados	Razón o justificación
	(interacción)	
	↓	
	<i>Incompatibilidad</i> → inhabilitación	

Algo parecido cabría decir a propósito de las intervenciones discursivas de otros géneros —asunciones, presunciones, presuposiciones—, con las modificaciones oportunas en cada caso. Una presunción, por ejemplo, compromete con la plausibilidad inicial de un tópico, corre el albur de las pruebas que puedan aducirse en contra y no solo inhabilita para acogerse al tópico opuesto, sino que queda expuesta a la confrontación entre ambos y a un juicio ulterior sobre cuál de ellos es más plausible y aceptable en el caso dado.

Supongamos que una empresa de implantación nacional como Telefónica pretende vender los datos de sus propios abonados a otras empresas mercantiles para que éstas puedan utilizarlos con fines de publicidad y marketing; supongamos también que, para salvar la legislación vigente sobre el tratamiento automatizado de datos personales, que exige el consentimiento de los afectados, Telefónica trata de legitimar su propósito enviando una circular en la que dice a sus abonados que sus datos podrán comunicarse a otras empresas, salvo que se nieguen expresamente a ello. (Ambas suposiciones fueron realidad en España a finales de 1997.) Así pues, la habilitación aducida de forma tácita descansaría en el tópico: “Quien calla, otorga”. Esta presunción se opone a otro tópico jurídico que inhabilita o descarta esa presunta autorización, “Quien calla, no deniega ni otorga”, y quedaría expuesta a una discusión sobre cuál de las presunciones sería la más acertada —de hecho, la Agencia de Protección de Datos se pronunció en este último sentido de inhabilitación y prohibió la operación—. En este caso, será la asunción de nuevos compromisos —compromisos con valores superiores como el del interés general, sobre los intereses comerciales, o como la protección del derecho a la intimidad en nuestra sociedad

informatizada—, la que venga a dirimir el punto de la habilitación o la inhabilitación de una decisión práctica.

Llegados a este punto, podemos volver la vista atrás para observar las relaciones de esta estructura normativa, immanente y transubjetiva, con la explicitación y determinación del contenido conceptual y proposicional de las aserciones a través de su red de inferencias. Un buen ejemplo es el deparado por las reglas de introducción y eliminación de operadores lógicos en los sistemas usuales de “deducción natural”, reglas con las que cabe suponer que está familiarizado cualquiera que haya estudiado un curso de Lógica.

Consideremos el conjuntor, simbolizado por ‘&’, que opera sobre dos enunciados, ‘*p*’ y ‘*q*’, para componer un tercero de la forma: ‘*p* & *q*’. Su uso deductivo, determinante del “significado” o cometido lógico de los enunciados de esta forma conjuntiva en el marco de un sistema de deducción natural, viene gobernado por dos reglas básicas correlativas que establecen sus condiciones de introducción y eliminación: de dos enunciados cualesquiera, ‘ α ’, ‘ β ’, dados como pasos en una serie deductiva, cabe deducir como paso posterior el enunciado ‘ α & β ’ (introducción del conjuntor); de un enunciado ‘ α & β ’, dado como paso en una serie deductiva, cabe deducir como paso posterior tanto el enunciado ‘ α ’, como el enunciado ‘ β ’ (eliminación del conjuntor)¹⁰². En términos más informales cabría decir que de dos asertos previos, se deduce su conjunción (introd.); y que de una conjunción de asertos, se deduce uno cualquiera de sus miembros (elim.). Pues bien, la condición establecida para la introducción del conjuntor puede entenderse como una habilitación para la deducción de asertos de forma conjuntiva —e.g., las inferencias precedentes de “hoy es viernes” y de “vendrá Lorena a cenar” autorizan la inferencia subsiguiente de “hoy es lunes y vendrá Lorena a cenar”—; mientras que la condición establecida para su eliminación puede entenderse como una explicitación de los compromisos propios de un aserto de esa forma conjuntiva —e.g., la aserción de que hoy es sábado y nos

¹⁰² La introducción puede cobrar la forma ‘ β & α ’, así como la eliminación puede partir de la forma ‘ β & α ’, pues el conjuntor es un operador conmutativo. En L. VEGA, *El análisis lógico: nociones y problemas*, II. Madrid, UNED, 1987; cap. 4, pp. 57-71, y cap. 5, § 5.3, pp. 81-83, pueden verse un planteamiento y una discusión en este sentido de las reglas de introducción y eliminación de los operadores lógicos.

toca cenar con Marcos envuelve el doble compromiso de afirmar que hoy es sábado y afirmar que nos toca cenar con Marcos. Y ambas condiciones conforman el contenido conceptual, lógico deductivo en el presente contexto, de la conjunción ‘... y ...’ como trasunto del operador conjuntor de la lógica de enunciados ‘... & ...’.

Por otro lado, esa misma estructura puede considerarse la contrapartida normativa interna de los papeles asociados al estatuto de las intervenciones discursivas, estatuto y papeles mencionados anteriormente en el punto [2]. No es extraño, entonces, que adquieran un relieve especial en determinados marcos normalizados de discurso, como el jurídico, el académico o el científico. En estos marcos, la lucidez para discernir las habilitaciones y los compromisos de las posiciones asumidas, —una lucidez que suele venir propiciada no tanto por indicaciones expresas como por un aprendizaje práctico y un conocimiento tácito—, es determinante de la competencia atribuida a los practicantes, aprendices o profesionales, en esos ámbitos. Si un agente discursivo no domina el juego de habilitaciones, compromisos e incompatibilidades que prevalece entre quienes cultivan una especialidad o una disciplina, se verá descalificado o, incluso, excluido de la comunidad de practicantes profesionales. Esto no significa, por cierto, que todas las reglas de juego se hallen predeterminadas y todas las habilitaciones o todos los compromisos estén prefijados de una vez por todas y para siempre. Significa que, en cualquier momento, si hay una comunidad de practicantes de una especialidad académica o de una disciplina científica, pongamos por caso, no sólo hay un fondo común de supuestos y un cuerpo reconocido de conocimientos y de resultados, sino además un marco más o menos normalizado de usos discursivos y argumentativos, con sus compromisos y habilitaciones, que gobierna y distingue el cultivo de esa especialidad o de esa disciplina. De modo que, en estos casos, la normatividad general interna de la estructura del juego de dar y pedir razones también se traduce en ciertas presiones y condiciones coercitivas de reconocimiento y promoción dentro de una comunidad o un grupo.

Pero, naturalmente, son más básicos y están mucho más extendidos los marcos no específicamente normalizados de discurso, como el de las conversaciones y las discusiones sobre los asuntos cotidianos de la vida privada o la vida pública, sobre nuestras relaciones interpersonales, sobre nuestras creencias comunes o convicciones e ideas

particulares, etc. En estos marcos generales, sin embargo, no dejan de obrar ciertos supuestos y condiciones de comunicación *inteligible* y *productiva*, ligados a la asunción y al reconocimiento —al menos prácticos— de nuestras habilitaciones y compromisos discursivos. Son condiciones de comunicación *inteligible* las que, entre otras cosas, dan sentido a unos interrogantes como: “¿Qué es lo que X quiso decir? ¿Qué es lo que efectivamente dijo?”, o a una conversación con alguien para cerciorarnos de si nos entendemos o no nos hemos entendido. Son, a su vez, condiciones de comunicación *productiva* las que, entre otras cosas, dan sentido a unos interrogantes como: “¿Qué es lo que puedo obtener (sacar en limpio, aprender, conocer) de lo que X dice? ¿Qué es lo que puedo responder a lo que ha dicho?”, o a una discusión en torno a lo presupuesto en, o lo implicado por, lo dicho. Una y otras se verifican por medio de inferencias, tácitas o expresas, pero alcanzan plena satisfacción con las explicitaciones adecuadas de lo implícito. Todo esto, desde luego, no vuelve sospechosos o ilegítimos los juegos más o menos “retóricos”, ni nos inhabilita para el uso eficiente del doble sentido y de la ironía. Como es bien sabido, en determinados casos uno puede perfectamente darse a entender con aserciones críticas del tenor de “Sí, en este estado de derecho, todos somos iguales ante la ley, pero unos más y otros menos”. Esta aserción que, “literalmente” o según la gramática establecida del predicado *ser iguales*, parece inhabilitarse a sí misma, puede resultar inteligible y productiva sobre el mismo supuesto de las condiciones imperantes en la comunicación inteligente y en la interacción discursiva. El que no esté al tanto de la normativa pragmática de uso de tal aserción, en el caso de referencia, no captará la ironía. Ni, por lo demás, podrá distinguir entre las licencias y desviaciones inteligentes y los usos simplemente inapropiados. En suma, parafraseando al filósofo que decía que lo verdadero era norma de sí mismo y de lo falso, con mayor razón podríamos decir que el contexto de articulación inferencial de una aserción es norma de su uso correcto, de sus usos desviados y de sus usos extraviados o extravagantes.

3. UN ENSAYO DE JUSTIFICACIÓN: RAZONES PARA ARGUMENTAR BIEN

Puesto que de argumentar se trata, traslademos el planteamiento anterior al terreno del discurso argumentativo en el que expresamente procuramos dar cuenta y razón de algo a alguien o ante alguien. La

estructura de la articulación inferencial —su dinámica interna de compromisos, habilitaciones e inhabilitaciones— pasa entonces a obrar como una base de condiciones del discurso inteligible —que da cuenta de algo—, y una cobertura de normas del discurso racional —que da razón de ello—¹⁰³. Reparemos en que *norma* ya no se entiende aquí como una regularidad asociada institucionalmente a estatus y roles en la línea de [2] —cf. apartado anterior—. No deja de implicar una práctica pública, por cierto; pero, ahora, *norma* apunta no tanto a lo *normal* como a lo *normativo*. Una norma viene a ser ahora un patrón o una regla de corrección / incorrección de las prácticas a que se refiere, cuya existencia supone un reconocimiento y una competencia de uso o de aplicación en tal sentido —un saber cuándo se procede de modo correcto o incorrecto con arreglo a la norma—, y la atribución de cierto poder prospectivo: las aplicaciones de una norma se extienden no solo a los casos dados sino a los casos futuros que puedan darse dentro de su jurisdicción.

Según esto, la buena argumentación y la argumentación falaz manan de una misma fuente en principio. Para empezar, ambas descansan en unas condiciones de entendimiento mutuo entre los agentes discursivos: (i) una comunicación eficiente de la intención expresa del inductor —sea o no completamente fiel a sus verdaderos propósitos— y de la dirección de su argumentación; (ii) cierta competencia discursiva por parte del receptor —nadie, en sus cabales, pretenderá dar razón de algo a un mineral o una planta, ni se hará ilusiones de persuadir o disuadir de algo a la pared de enfrente—; (iii) una disposición asumida o inducida por ambas partes a reaccionar del modo apropiado al curso de la conversación, es decir, a que sus intervenciones sean suficientemente eficaces y congruentes para un mínimo entendimiento mutuo —nadie, por lo regular, alargará una discusión con alguien que adopte el papel de un mineral, una planta o la pared de enfrente como reacción o respuesta a sus intervenciones o interpelaciones discursivas—. La argumentación es cosa de dos o

¹⁰³ En este contexto argumentativo, podemos prescindir de las pretensiones de fundamentación y del alcance de la propuesta de Brandom en los ámbitos de la significación y de conceptualización. Podemos ahorrarnos la discusión que su propuesta “inferencialista” ha suscitado en filosofía del lenguaje y teoría del conocimiento.

más participantes, no es cosa de uno solo —salvo que se desdoble y arguya consigo mismo—; de modo que algo habrá que compartir si de argumentar se trata. Algo que no es poco: no sólo las condiciones mencionadas, sino un marco y un contexto determinados de discurso. Pero hay más: todo esto implica, por otra parte, que los agentes involucrados también comparten cierta sabiduría, al menos práctica, con respecto a lo que cabe inferir o no, y se debe inferir o no, de lo que antes se ha dicho en ese marco y contexto. Sin una articulación inferencial normativa y común a este respecto, las estrategias argumentativas carecerían de sentido: ni siquiera el inductor falaz podría pretender que el receptor se hiciera cargo de la línea inferencial inducida y actuara del modo previsto.

Ahora bien, ¿por qué son preferibles las buenas estrategias argumentativas a las falaces? O, visto desde el lado del agente, ¿por qué ser un buen argumentador o argumentar bien, en vez de hacerlo falazmente? Consideremos buen argumentador, en general, al que procura actuar con arreglo a esta máxima de corte kantiano: «argumenta de manera que tus intervenciones discursivas sean contribuciones que respeten los valores de la argumentación y faciliten nuevas contribuciones a los fines de la argumentación en su marco y contexto». Entre los valores de la argumentación se cuentan, por ejemplo, el cabal entendimiento mutuo; el respeto a uno mismo y a nuestros interlocutores como agentes discursivos autónomos y competentes en la actividad de dar y pedir razones; la asunción plena de las responsabilidades contraídas con la propia intervención en el curso de la conversación argumentativa; el control efectivo de la información y del conocimiento públicos o compartidos. Estos valores representan una especie de maximizaciones ideales o racionales de las posibilidades de actuación argumentativa que la argumentación comúnmente practicada tiende a realizar, aunque sólo resulten de hecho más o menos realizadas. Los fines de la argumentación son básicamente dos: la justificación de la propia posición sobre la cuestión planteada y la persuasión de los interlocutores o antagonistas, en el marco y contexto dados de argumentación. No son fines incompatibles, aunque en determinadas prácticas resulten objetivos insolidarios. Pues bien, de estos supuestos se desprende que las buenas estrategias argumentativas pueden adoptarse de forma sistemática sobre la base de las condiciones del discurso, como, pongamos por caso, las aves o los aviones utilizan

sistemáticamente las condiciones y propiedades mecánicas del aire para poder volar. Mientras que las estrategias falaces sólo pueden emplearse de forma oportunista: su empleo sistemático destruiría las bases de la argumentación, como la utilización sistemática de las propiedades mecánicas del aire para lanzar misiles acabaría destruyendo las bases de lanzamiento —y a sus irresponsables lanzadores—. Si se prefiere una comparación menos dramática, cabe pensar en la buena y la mala fe mercantil: la adopción sistemática de la buena fe no da al traste con el libre comercio, mientras que la práctica sistemática de la mala fe haría inviables las transacciones comerciales. Más aún, el éxito de las prácticas ventajistas y desleales reposa sobre la base instituida de la buena fe, de modo parecido a como el éxito suasorio de las falacias se apoya en las expectativas racionales de la interacción discursiva y en que el receptor asuma los compromisos inducidos. He aquí una buena razón para prodigar las buenas estrategias argumentativas antes que las falaces.

Creo que hay, además, dos buenas razones para decidirse por argumentar bien en vez de recurrir al uso oportunista de falacias. Una razón es tanto el mantenimiento como la facilitación o, incluso, la mejora de la comunicación inteligible y productiva en nuestros intercambios discursivos —incluidos los que uno hace cuando reflexiona o dialoga consigo mismo—. Las falacias inducen al error y la confusión, con merma de las condiciones de inteligibilidad, y limitan o anulan la productividad propia del discurso, al bloquear o sesgar las contribuciones del interlocutor o al tratarlo como un mero objeto de inducción, aunque sean eficaces para llevárselo al huerto —para engañarse uno mismo incluso—. Esta razón podría formularse en otros términos: se supone que el buen curso de la argumentación envuelve expectativas y resultados valiosos —más allá de los fines e intereses personales involucrados en un argumento concreto—; cabe suponer entonces que, tratándose de argumentar y, por lo tanto, puestos a ser agentes discursivos razonables, más vale serlo más o hacerlo mejor, que serlo menos o hacerlo peor. La segunda razón es la conformación de un ámbito inteligente de discurso público. Ni este ámbito está dado —fuera, quizás, de algunos marcos fuertemente normalizados y especializados de uso de pruebas y argumentos—, ni nadie nace como Atenea de la frente de Zeus, en la plenitud de sus dotes y atributos: los seres humanos no tenemos una dotación genética que nos asegure

el ejercicio racional e inteligente del discurso, aunque normalmente estemos capacitados para ejercerlo. Así pues, por un lado, la suerte de ese ámbito público de discurso es sensible a nuestras prácticas: podemos refinarlo o degradarlo. Y por otro lado, su calidad no dejará de repercutir en nuestros propios usos y en la formación de nuestros hábitos argumentativos. Es difícil que nos hagamos personas razonables y responsables en un medio más sensible al “salir adelante” o al “salir del paso” que a las buenas razones, como es difícil alentar la buena fe comercial o la confianza jurídica en un medio socialmente rendido al éxito de quienes han sabido aprovechar la oportunidad de defraudar a los demás y evadir sus propias responsabilidades. Esta segunda razón no responde únicamente a unos buenos propósitos educativos, sino al reconocimiento de que al igual que un marco de discurso normalizado en la dirección del uso y el escrutinio crítico de pruebas y argumentos —como pudiera serlo un marco científico— favorece el desarrollo público de la buena argumentación, un marco especializado en sentido contrario —como pudiera serlo el de la propaganda publicitaria, ideológica, religiosa, etc.— favorece el éxito de paralogismos y falacias, y aun la ausencia de argumentación. Esta segunda justificación apela, en suma, al derecho de que a través de nuestros marcos comunes de discurso nos hagamos justicia, alimentemos al menos nuestras posibilidades y expectativas de mejorar como agentes discursivos.

Si alguien tiene mejores razones para pensar lo contrario, no dude en aducirlas. Siendo mejores, serán una contribución al discurso inteligente y productivo. Pero esto es justamente lo que aquí, si se me permite la expresión, “se trataba de demostrar”.

Bibliografía

Como las referencias bibliográficas pertinentes a lo largo del libro figuran a pie de página, aquí solo voy a recoger algunos títulos de libros recomendables por alguna de estas tres virtudes: su accesibilidad, sus servicios introductorios o su contribución al desarrollo del estudio de la argumentación. Las dos primeras virtudes prevalecen en el primer apartado, destinado a publicaciones en español y disponibles en nuestro pobre mercado sobre las cuestiones relacionadas con la argumentación; aparecen por orden cronológico. La segunda y, en especial, la tercera son las virtudes que motivan el segundo apartado y sus subapartados temáticos. Complementariamente listaré una selección de direcciones en la red de Internet especializadas en determinados temas o representativas de orientaciones actuales en este campo. Por último, dedicaré un tercer apartado a recordar algunas publicaciones de cierta significación histórica para el estudio de la lógica informal de la prueba y de la argumentación en nuestra cultura hispana.

0. Libros especialmente recomendables por su contenido panorámico y orientador.

En español.

a/ En el campo general de la teoría de la argumentación.

Luis Vega Reñón y Paula Olmos Gómez, eds. *Compendio de Lógica, Argumentación y Retórica*. Madrid, Trotta, 2011, 2012 2ª edic.

b/ En el terreno específico de la argumentación jurídica.

Manuel Atienza Rodríguez, *Curso de Argumentación jurídica*. Madrid, Trotta, 2013.

En inglés:

Frans H. van Eemereen et al., eds. *Handbook of Argumentation Theory*. Dordrecht / Heidelberg / New York / London, Springer, 2014.

1. Algunas introducciones en español (en orden cronológico de edición).

Anthony Weston, *Las claves de la argumentación*. Barcelona, Ariel, 1994.

Libro de iniciación a la escritura y evaluación de argumentos, relativamente popular dentro de la onda del “Critical Thinking” en USA. Sus “claves” son didácticas, no muy penetrantes ni lúcidas. Pero los capítulos II-VIII pueden dar una idea general del campo de la argumentación y de algunos de los modelos disponibles, así como el c. IX —y buena parte del libro en su conjunto— puede ilustrar los diversos géneros argumentativos y, en fin, el c. X puede introducir al tema de las falacias.

Vincenzo Lo Cascio, *Gramática de la argumentación*. Madrid, Alianza [AU 895], 1998.

Además de dar a lo largo del libro abundantes noticias dispersas y diluidas sobre la situación actual de los estudios de la argumentación, los cc. 2-4 están especialmente indicados para acceder a los supuestos y las condiciones del análisis y a sus modelos; los cc. 2 y 5-6, para la pragmática de la argumentación y el análisis del discurso; el cap. 7, para la buena argumentación, y el cap. 8, para las falacias; el cap. 9 contiene, en fin, una amplia consideración de muestras argumentativas de distinto género. Pese a algunos desarrollos algo prolijos y ciertas erratas y manías de la edición española, fácilmente subsanables en su contexto, es una introducción útil y recomendable.

Christian Plantin, *La argumentación*. Barcelona, Ariel [Ariel Practicum], 1998.

Una breve iniciación panorámica, tan sugerente como ecléctica. Da algunas noticias sobre la argumentación en general, los argumentos correctos y las falacias.

Juan Manuel Comesaña, *Lógica informal, falacias y argumentos filosóficos*. Buenos Aires, EUDEBA, 1998.

Dentro de su constitución sumaria, limitada a tres capítulos, incluye observaciones pertinentes sobre la argumentación en general (cap. I) y sobre las falacias (cap. II), así como una consideración atenta y perspicaz de los razonamientos filosóficos a través de algunos casos típicos (c. III).

Helena Calsamiglia y Amparo Tusón, *Las cosas del decir. Manual de análisis de discurso*. Barcelona, Ariel, 1999 (2002 2ª reimp.).

Hace justicia cabal a su subtítulo: es un manual comprensivo, amistoso y bien equipado de las bases lingüísticas y pragmáticas, y de los supuestos y orientaciones del análisis de discurso, en que descansa actualmente el estudio de la argumentación. Resulta, en consecuencia, un complemento que hará buena compañía a cualquier introducción teórica o crítica a este campo.

Ricardo García Damborenea, *Uso de razón. Diccionario de falacias*. Madrid, Biblioteca Nueva, 2000.

Su propio título lo recomienda para el tema de las falacias: a ellas responde la tercera parte de la obra. Las otras dos partes tienen interés para la argumentación en general: la primera parte se ocupa de las cuestiones y los contextos discursivos; la segunda trata las variedades tradicionales de argumentos y algunas de sus variantes. El libro abunda en buenas intenciones y en muestras ilustrativas — las hay que son perlas en su género —, con la gracia añadida de una escritura suelta; aunque el tratamiento de los tipos tradicionales de argumentos en la segunda parte, en especial, resulta algo arcaico y confuso, no muy fino. Tiene una versión electrónica en internet, en la dirección. < <http://www.usoderazon.com> >.

Tomás Miranda Alonso, *Argumentos*. Alcoy, Editorial Marfil / Publicacions de la Universitat de València, 2002.

Es un pequeño libro (105 pp.), capaz de incluir noticias y sugerencias sobre los temas capitales de la teoría de la argumentación (cc. 1-4), y una propuesta de actividades correlativas (c. 5). Constituye una sugerente y valiosa introducción a la perspectiva dialéctica o lógico-informal sobre la argumentación, concebida para gente con intereses filosóficos que quiera iniciarse en este campo. El mismo autor ya había publicado *El juego de la argumentación*, Madrid, Ediciones de la Torre [Proyecto didáctico Quirón], 1994, una iniciación sumaria y elemental a la argumentación, en parte inspirada en la didáctica de la filosofía de M. Lipman.

Huberto Marraud, *¿Es lógic@? Análisis y evaluación de argumentos*. Madrid, Cátedra, 2013.

No deja de responder a propósitos introductorios y abunda en ejemplos lúcidos y recursos expositivos y didácticos, incluidos un vocabulario específico, ejercicios y respuestas en cada uno de sus cinco capítulos: 1º. Dónde y cómo encontrar argumentos. 2º. La estructura de los argumentos. 3º. Dicho de otro modo. 4º. Buenos argumentos. 5º. Esquemas argumentativos. También recuerda los diagramas y termina ofreciendo un comprensivo compendio de esquemas argumentativos. Pero nunca pierde de vista los objetivos característicos del análisis del discurso argumentativo: la identificación y la evaluación de argumentos, cuyo tratamiento no solo es técnicamente claro y preciso, sino enriquecedor y sugerente en el plano teórico. Es un libro recomendable tanto para los que quieren iniciarse como para los interesados en seguir adelante en este campo de estudio.

Además de estas publicaciones introductorias, también convendrá servirse de algún Diccionario especializado que dé información sobre términos clave como “argumento” y “argumentación”, “abducción”, “deducción”, “inducción”, “inferencia”, “razonamiento” y otros relacionados con ellos. Puede verse, por ejemplo, el famoso *Diccionario de Filosofía* de J. Ferrater Mora, Barcelona, Ariel, 1994 (edic. póstuma actualizada); hay noticias más al día sobre estos términos, aunque también dentro de un contexto filosófico, en el *Compendio de Epistemología* (J. Muñoz y J. Velarde, eds.), Madrid, Trotta, 2000. La obra de referencia sigue siendo el *Compendio de Lógica, Argumentación y Retórica*, citado al principio.

2. Manuales y contribuciones acreditadas.

Dadas nuestras carencias por lo que se refiere a la bibliografía básica en español, el conocimiento de algunas publicaciones recogidas en este apartado —en particular, las marcadas con un asterisco— será aún más recomendable que el trato con las introducciones mencionadas en el apartado anterior. Aquí me limitaré a seleccionar unos cuantos títulos significativos o ilustrativos; marco con un asterisco los clásicos o «imprescindibles». Distribuiré estas publicaciones con arreglo a un núcleo temático de referencia y según el carácter de su contribución; también aparecerán por orden cronológico.

A. *Sobre la argumentación (manuales, propuestas de carácter general, estudios históricos).*

Douglas N. Walton, *Informal logic. A handbook for critical argumentation*. Cambridge, Cambridge University Press, 1989, reimpressiones posteriores.

Christian Plantin, *Essais sur l'argumentation*. Paris, Editions Kimé, 1990.

William L. Benoit, Dale Hample y Pamela J. Benoit (eds.), *Readings in argumentation*. Berlin / New York, Foris Publications, 1992.

Douglas N. Walton, *Argument structure. A pragmatic theory*. Toronto, University of Toronto Press, 1996.

Ralph Johnson, *The rise of informal logic*. Newport News (VA), Vale Pres, 1996.

Franz H. van Eemeren, Rob Grootendorst y Francisca Snoeck Henkemans, eds., *Fundamentals of argumentation theory. A handbook of historical backgrounds and contemporary developments*. Hillsdale (NJ), Lawrence Erlbaum Associates, 1996.

Douglas N. Walton y Alan Brinton, *Historical foundations of informal logic*. Aldershot / Brookfield (VT), Ashgate, 1997.

* Angela J. Aguayo & Timothy R. Steffensmeier, eds. *Readings on Argumentation*. State College (PA), Strata Publishing, 2008.

Joseph P. Zompetti, ed. *Essential Readings on Argumentation*. New York / London: The International Debate Press. 2014.

B. La perspectiva lógica sobre la argumentación.

B.1 Fuentes:

* Aristóteles, *Analíticos Primeros, Analíticos Segundos*, en *Tratados de lógica (Órganon)*, II. Traducción de M. Candel. Madrid, Gredos [BCG 115], 1988.

Galeno, *Iniciación a la dialéctica*. Texto bilingüe griego— español; trad. de A. Ramírez Trejo. México, UNAM, 1982.

B.2 Planteamientos ilustrativos del análisis lógico de argumentos:

José Miguel Sagüillo, *El arte de persuadir*. A Coruña, Editorial Ludus, 2000.

Tom Tymoczko y Jim Henle [2000], *Razón, dulce razón. Una guía de campo de la lógica moderna*. Barcelona, Ariel, 2002 (véanse ante todo los cuatro primeros capítulos).

C. La perspectiva dialéctica o lógico-informal sobre la argumentación.

C.1 Fuentes:

- * Aristóteles, *Tópicos*, en *Tratados de lógica (Órganon)*, I. Trad. de M. Candel. Madrid, Gredos [BCG 51], 1982.
- * S.E. Toulmin, *The uses of argument*. Cambridge, Cambridge University Press, 1958. Trad. española: *Los usos de la argumentación*. Barcelona, Península, 2003.

C.2 Propuestas y estudios:

- Trudy Govier, *A practical study of argument*. Belmont (CA), Wadsworth, 1992 3ª edic.
- Douglas N. Walton y Erik C.W. Krabbe, *Commitment in dialogue*. Albany (NY), State University of New York Press, 1995.
- Frans H. van Eemeren, Rob Grootendorst [2004] *Teoría sistemática de la argumentación. La perspectiva pragma-dialéctica*, Buenos Aires, Editorial Biblos, 2011.
- Frans H. van Eemeren [2010] *Maniobras estratégicas en el discurso argumentativo*. Madrid / México, CSIC / Plaza y Valdés, 2012.

D. Retórica y argumentación.

D.1 Fuentes:

- * Aristóteles, *Retórica*. Trad. de A. Tovar. Madrid, Instituto de Estudios Políticos, 1971, reimp. (edición de texto bilingüe griego-español); también hay trad. de Q. Racionero. Madrid, Gredos [BCG 142], 1990.
- * Cicerón, *La invención retórica*. Trad. de S. Núñez. Madrid, Gredos [BCG 254], 1997.
- * Chaïm Perelman y Lucie Olbrechts-Tyteca, *Traité de l'argumentation. La nouvelle rhétorique*. Bruxelles: Éditions de l'Université de Bruxelles, 1958. Trad. española: *Tratado de la argumentación. La nueva retórica*. Madrid, Gredos, 1994.

D.2 Ensayos y estudios:

- Jesús González Bedoya, *Tratado histórico de retórica filosófica*. I, *La antigua retórica*. II. *La nueva retórica*. Madrid, Ediciones Nájera, 1990. (En general, más útil por sus referencias que por sus juicios.)
- AAVV, *Retórica hoy. Teoría / Crítica*, 5. Madrid, Verbum, 1998.

Christopher W. Tindale, *Acts of arguing: a rhetorical model of argument*. Albany (NY), State University of New York Press, 1999.

Rodrigo Valenzuela Cori, *Retórica. Un ensayo sobre tres dimensiones de la argumentación*. Santiago, Editorial Jurídica de Chile, 2009.

E. Esfera pública del discurso.

Roberto Marafioti, ed. *Parlamentos. Teoría de la argumentación y debate parlamentario*. Buenos Aires, Editorial Biblos, 2007.

Luis Vega y Gerardo Bolado, eds. *La argumentación en el discurso público*. Santander, Parlamento de Cantabria, 2011.

Christian Kock & Lisa S. Villadsen, eds. *Rhetorical Citizenship and Public Deliberation*. University Park (PA), The Pennsylvania State University Press, 2012.

F. Falacias

F.1 Fuentes:

* Aristóteles, *Sobre las refutaciones sofísticas*. En *Tratados de lógica*, I, edic. cit. en C.1.

* C.L. Hamblin (1970), *Fallacies*, Newport News (VA), Vale Press, 1986 reimpresión.

F.2 Estudios y análisis:

Arthur Schopenhauer (1864 edición póstuma), *El arte de tener razón expuesto en 38 estratagemas*. Madrid, EDAF [Biblioteca EDAF 208], 1997 3ª edic.

John Woods y D.N. Walton, *Fallacies. Selected papers 1972-1982*. Dordrecht/ Providence (RI), Foris Publications, 1989.

* Hans V. Hansen y Roberto C. Pinto (eds.), *Fallacies. Classical and contemporary readings*. Pennsylvania, The Pennsylvania State University Press, 1995.

D.N. Walton, *A pragmatic theory of fallacy*. Tuscaloosa, Univ. of Alabama Press, 1996.

Manuel Atienza, *La guerra de las falacias*. Alicante, Librería Compás, 1999.

* Luis Vega Reñón, *La fauna de las falacias*. Madrid, Trotta, 2013.

G. La argumentación en algunos marcos especializados.

G.1 La argumentación científica:

László Hárting, *Scientific reasoning and epistemic attitudes*. Budapest, Akadémiai Kiadó, 1982. (Un planteamiento lógico y probabilístico de corte clásico.)

Marcello Pera y William R Shea (eds.), *Persuading science: the art of scientific rhetoric*. Canton (MA), Science History Publications, 1991. (Perspectivas retóricas.)

David Locke, *La ciencia como escritura*. Madrid, Cátedra [Frónesis], 1997. (Un posible marco general: la prosa científica.)

G.2 La argumentación jurídica:

Robert Alexy [1983], *Teoría de la argumentación jurídica*. Madrid, Centro de Estudios Constitucionales, 1989, 2007 2ª edic. actualizada.

Manuel Atienza, *Las razones del derecho*. Madrid, Centro de Estudios Constitucionales [Cuadernos y debates, 31], 1993.

Carlos Alchourrón y Eugenio Bulygin, *Introducción a la metodología de las ciencias jurídicas y sociales*. Buenos Aires, Astrea, 1993.

Isegoría, 21 (1999), número monográfico sobre argumentación jurídica.

G.3 La argumentación filosófica:

Gilbert Ryle (1946), "Argumentos filosóficos", en A.J. Ayer (comp.), *El positivismo lógico*, México, F.C.E., 1965, pp. 331-348.

Friedrich Waismann (1956), "Mi perspectiva de la filosofía", en A.J. Ayer, compilación citada, pp. 349-485. [También: "Mi visión de la filosofía", en J. Muguerza (comp.), *La concepción analítica de la filosofía*, 2. Madrid, Alianza [AU 80], pp. 491-528.]

John Passmore, *Philosophical reasoning*. London, Duckworth, 1961.

Robert M. Martin, *There are two errors in the title of this book. A sourcebook of philosophical puzzles, paradoxes and problems*. Ontario, Broadview Press, 1992.

Carlos Pereda, *Vértigos argumentales*. Barcelona / México, Anthropos / UAM, 1994.

G.4 Argumentación y persuasión en los medios de comunicación:

Kathleen K. Reardon, *La persuasión en comunicación*. Barcelona, Paidós, 1991.

Jean-Michel Adam y Marc Bonhomme, *La argumentación publicitaria. Retórica del elogio y de la persuasión*. Madrid, Cátedra [Signo e imagen], 2000.

Luisa Santamaría y Marta J. Casals, *La opinión periodística. Argumentos y géneros para la persuasión*. Madrid, Fragua, 2000.

Rafael Alberto Pérez, *Estrategias de comunicación*. Barcelona, Ariel, 2001 (véanse, en particular, los cc. 14-17, pp. 449-573: nuevas perspectivas sobre la comunicación, la persuasión y propaganda, en un marco estratégico general).

Anamaria Harvey, comp. *En torno al discurso. Contribuciones de América Latina*. Santiago, Ediciones Universidad Católica de Chile, 2005.

Algunas direcciones en la red.

(a) Buscadores y enlazadores de interés general. Es aconsejable la búsqueda de lugares y de referencias en el entorno de Internet siguiendo la pista de *argumentación, falacia, lógica, retórica*, etc., a través del socorrido buscador Google <<http://www.google.com>> o, para búsquedas más específicas, a través de Google Scholar o de <<http://www.vivisimo.com>>. Además cabe acudir a otras direcciones más especializadas, como las siguientes:

<http://www.EpistemeLinks.com> (un buen enlazador con lugares de filosofía en inglés, vid. "Logic and Philosophy of Logic" y "Reasoning and Critical Thinking").

<http://earlham.edu/~peters/courses/inflogic/inflinks.htm> (enlazador con lugares de lógica) <http://www.plato.stanford.edu.html> (*Stanford Encyclopedia of Philosophy*, E. N. Zalta, ed., Universidad de Stanford, California. Una enciclopedia en construcción, de visita obligada para los interesados en filosofía; por lo que se refiere a la argumentación, puede verse la entrada "Logic: informal", de Leo Groarke).

(b) Lugares de especial interés para la argumentación:

(b.1) Revistas.

Informal Logic. Universidad de Windsor, Canadá. < www.informallogic.ca >. Relacionada con la Ontario Society for the Study of Argumentation (OSSA). También pueden verse los archivos de sus congresos en < scholar.uwindsor.ca/ossaarchive >. Son de acceso libre. Otras dos revistas principales son *Argumentation*, Universidad de Amsterdam, editada por Kluwe [Springer], relacionada con la International Society for the Study of Argumentation (ISSA), vid. < <http://cf.hum.va.nl/issa> >; y *Argumentation & Advocacy*, editada por la American Forensic Association (AFA). Estas dos revistas aún no son de acceso libre.

Revista Iberoamericana de Argumentación. Publicada en la Universidad Nacional de Educación a Distancia, Madrid. Acceso libre: < www.revistas.uned.es/index/RIA >.

Cogency. Journal of Reasoning and Argumentation. Editada en la Universidad Diego Portales, Santiago de Chile. Acceso a algunos artículos: < www.cogency/udp.cl >.

Doxa. Cuadernos de Filosofía del derecho. Publicada en la Universidad de Alicante. Acceso libre: < www.cervantesvirtual.com/portales/doxa >

(b.2) Portales genéricos.

< <http://www.usoderazon.com> > Correlativo del libro ya citado de R. García Damborenea

< <http://www.arp-sapc.org> > Sede de la Sociedad para el avance del pensamiento crítico; aloja una versión española parcial de la afamada *Stephen's Guide* de falacias —cf. infra, b.3—, y una página dedicada al examen crítico de la prensa bajo la rúbrica *Magufomedia*.)

< www.aledportal.com > Página de la Asociación Latino-Americana de Análisis del Discurso.

< www.austhink.com/critical/ > Lugar y nudo de enlaces para el Critical Thinking en la red.

< <http://associationdatabase.com/aws/ISHR/pt/sp> > Lugar y nudo de enlaces de la International Society for the History of Rhetoric (ISHR).

< <http://ceditec.u-pec.fr> > Lugar del Centre d'étude des discours, images, textes, écrits, communications (CEDITED).

(b.3) Sobre temas o perspectivas particulares:

< <http://www.datanation.com/fallacies.htm> > Incluye un lugar ya clásico sobre falacias: la *Stephen's Guide to the logical fallacies*.

< <http://gncurtis.home.texas.net/index.html> > Sobre falacias y *Critical Thinking*.

< <http://galeon.hispavista.com/elortiba/falacias.html> > Sobre falacias.

< <http://www.unl.edu/speech/comm109.html> > Página de la Universidad de Nebraska dedicada a Stephen E. Toulmin.

< <http://uwinnipeg.ca/~walton.htm> > Página de Douglas N. Walton.

< <http://www.bradley.bradley.edu/~ell/notelinks.html> > Sobre retórica.

< <http://ensayo.rom.uga.edu> > Botón al pie de la página: Crítica.

3. Algunas contribuciones históricas hispanas.

La H^a de la lógica informal o de la teoría y la práctica de la argumentación en el ámbito de la lengua y la cultura hispanas es una historia no escrita, una historia por hacer. Tampoco parece muy extendido el estudio de los usos argumentativos hispanos. Por si alguien llegare a interesarse en el asunto, adelantaré, como meras ilustraciones o posibles pistas, algunos nombres y títulos representativos de muy distintas épocas y orientaciones:

Pedro Simón Abril (1587), *Primera parte de la filosofía, llamada la Lógica o parte racional, la cual enseña cómo ha de usar el hombre del divino y celestial don de la razón: así en lo que pertenece a las ciencias, como en lo que toca a los negocios...* Barcelona, Imprenta Barcelonesa [Biblioteca "La verdadera ciencia española", LXVII], 1886 (reedic.).

Baltasar Gracián (1647) *Oráculo manual y arte de prudencia*. Madrid, Atlas [Biblioteca de Autores Españoles, 229], 1969 (edic. de M. Batllori y C. Peralta); (1648) *Arte de ingenio y Tratado de agudeza*, Madrid, Cátedra, 1998 (edic. de E. Blanco).

Gregorio Mayans y Siscar (h. 1740-174, obra inacabada) *Razonatoria*. Valencia, Publicaciones del Ayuntamiento de Oliva, Serie Menor — VIII, 1999 (edic. de A. Mestre).

Andrés Piquer, *Lógica moderna, o Arte de hallar la verdad y perficionar la razón*, Valencia, Oficina de Joseph García, 1747; Madrid, Joachin Ibarra, 1781 3^a edic. revisada. (1^a edic. disponible en la Biblioteca Virtual Cervantes: <http://www.cervantesvirtual.com>)

- Jaime Balmes (1843) *El criterio*. Incluido en sus *Obras completas* (Edición Balmesiana), Salamanca, BAC, 1948; t. III, pp. 551-755.
- Carlos Vaz Ferreira (1910, 1919²) *Lógica viva*. Buenos Aires, Losada [Biblioteca Filosófica], 1945 3ª edic. (La muestra histórica más lúcida de “lógica civil” en español.)
- Luis Recaséns Siches (1956), *Nueva filosofía de la interpretación del Derecho*. México, Porrúa, 1980 3ª edic. En especial c. 7, “Esbozo de una lógica de lo razonable”, pp. 277-291.

También puede ser instructivo el estudio de la oratoria parlamentaria en la línea de J. Marichal, *La vocación de Manuel Azaña*. Madrid, Edicusa, 1971 —véanse los cc. IX, “La tradición retórica parlamentaria”, y X, “La vocación oratoria de Manyuel Azaña”, pp. 161-177 y 178-914 respectivamente—. O el examen de la retórica discursivo-literaria de Alfonso Reyes en la línea de Eugenia Houvenaghel, *Reivindicación de una vocación americanista: Alfonso Reyes*. Genève, Librairie Droz, 2002.

Índice analítico

- A fortiori*, 153-154
- A priori*, 240, 251
- Absurdo (reducción al), 141
- Acto de habla, 133, 142
- Ad (apelaciones), 135, 188, 223
 - *ad baculum*, 19, 135
 - *ad hominem*, 64, 135, 193-194
 - *ad ignorantiam*, 135
 - *ad philosophiam*, 232-233, 235-236
- Ambigüedad, 50, 78-79, 185-187 (cf. también Equivocidad)
- Antinomia, 108
- Argüir, 33-35, 56
- Argumentación, 59
 - vs. argumento, 36, 59-60
 - dimensiones, 9, 80
 - estructura o "modelo" Toulmin, 23-24, 168
 - perspectivas:
 - analítica o lógica, 31, 200
 - dialéctica, 27-28, 210
 - retórica, 132, 158, 215
 - socio-institucional, 32, 167, 224
- Argumentar, 158
 - bien, 77, 247, 270 (cf. pragmadialéctica)
- Argumento, 24
 - falaz, 187, 200
- Aserción, 102
- Asunción, 101
- Auditorio universal, 131, 219
- Calidad vs. corrección, 169
- Carga de la prueba, 102
- Categoría (error de), 193
- Circularidad, 241
- Compromiso / habilitación, 266-267
- Conector, 48-49
- Condición, 48-49
- Consecuencia lógica, 48-49, 60, 89
- Contra-argumento, 86-87
- Convalidación /invalidación, 86-87, 91
- Conversación, 43
 - máximas, 18, 111, 211
- Corrección, 94

- formal / material, 94
- plausible, 104, 105
- Cuantificador, 180
- Deducción, 25
 - reglas, 25, 268
- Deliberación, 32, 161-166
- Demostración, 31
- Directrices cooperativas, 149
- Directriz del buen argumentador, 117
- Discurso, 35, 42
 - marcadores, 43-44
- Discusión crítica, 118
 - fases, 118-119
- Eficacia / validez, 28, 31, 199
- Entimema, 116, 151-153
- Enunciado, 24, 81,
- Equivocidad, 182, 187
- Escenario, 30, 137
- Estatuto / papel, 260-261
- Estrategia argumentativa, 236
- Ethos*, 30, 150, 216
- Explicación vs. argumentación, 38-39
 - vs. justificación, 246, 249
- Falacia, 19, 173
 - clasificaciones, 178-180
 - perspectivas:
 - lógica, 84, 200
 - dialéctica, 98, 101, 210
 - retórica, 158, 215
 - socio-institucional, 224
- Filosófica (argumentación):
 - fundacional, 228
 - experimento imaginario, 229
 - regresión al infinito, 228-229
 - trascendental, 228
- Fines y valores de la argumentación, 272
- Forma (principio de la), 86
- Géneros (judicial, epidíctico deliberativo), 72, 150
- Ignorancia de la cuestión, 182 (cf. apelación *ad ignorantiam*)
- Implicación, 18, 89
- Implícito / explícito, 22, 66, 236
- Inducción, 77
 - en lógica, 98
 - en retórica, 142
- Inductor / receptor, 146
- Informal (lógica), 16, 21, 29, 111
- Interacción discursiva, 43, 45
- Ironía, 64, 66
- Justificación, 245-248, 272
- Kairós*, 149, 216
- Metáfora, 36, 37-38, 139-141
- Modus ponens*, 46, 180,
 - *tollens*, 180
- Norma, 261-263, 267, 271
- Normatividad:
 - inmanente / trascendental, 118, 128, 158, 249
 - intersubj. / transubjetiva, 119, 125, 128-129, 132, 220
- Paradoja, 108-109
- Paralogismo, 175-178

- Pathos*, 30, 150, 216
 Pendiente resbaladiza (falacia de la), 183
 Persuasión, 73
 - persuasión / disuasión, 78, 146-147
 - vs. convicción, 31
 Pertinencia, 25, 96, 188
 Pensamiento crítico (*Critical thinking*), 16
 Perspectivismo, 9
 Petición de principio, 78, 182, 190, 207
 Plausibilidad, 98, 104-105, 107
 Práctica argumentativa, 168-171
 Pragmadialéctica (orientación), 26, 210
 Presunción, 96, 102-103
 Presuposición, 103
 Propaganda, 145-146
 Proposición, 81-82
 Prueba, 31, 200-202
 Razonamiento:
 - por defecto, 98, 218
 - práctico, 98
 Reglas lógicas, 93,
 Retórica:
 - Nueva Retórica, 23, 130, 219
 - buena argumentación ret., 146, 150
 Silogismo, 52, 157, 185
 Sofisma, 175, 176-178
 Solidez, 99
 Sorites, 37, 183-184, 205
 Teoría de juegos, 75
 Texto, 14, 27, 251
 Tópicos, 18, 104, 106, 110-111, 153-154
 Topoi, 26
 Validez:
 - lógica, 28, 85-86
 - analítica, 84
 - en retórica, 135
 Valores de la argumentación, 272
 Verdad, 46, 82, 90, 97
 Virtud:
 - argumentativa, 97
 - epistémica, 96

*Este libro se terminó de imprimir
en los talleres de Multigrafik S.A.C.
Rpm: #983445055 - Cel.: 989972168
el mes de julio de 2015,
por encargo de Palestra Editores S.A.C.*



"Argumentar es casi tan natural como conversar. En realidad, toda argumentación es una forma de conversación.

Argumentamos cuando damos razones a favor o en contra de una propuesta, para sentar una opinión o rebatir la contraria, para defender una solución o para suscitar un problema.

Argumentamos cuando aducimos normas, valores o motivos para orientar en cierta dirección el sentir de un auditorio o el ánimo de un jurado, para fundar un veredicto, para justificar una decisión o para descartar una opción. Argumentamos cuando procuramos, en cualquier suerte de escrito, convencer al lector de ciertas ideas, posturas, actitudes, o prevenirlo frente a otras".

Este libro trata sobre esta actividad fundamental que desarrollamos en nuestra vida diaria. El autor nos introduce al estudio de la teoría de la argumentación a partir de ejemplos de la vida cotidiana, permitiendo de este modo, sin perder rigor académico, persuadirnos y animarnos a su lectura desde sus primeras páginas.

De la Presentación del autor

ISBN: 978-612-4218-36-1



9 786124 218361