

# ARGUMENTACION, COMUNICACION FALACIAS

UNA PERSPECTIVA PRAGMA-DIALECTICA

Frans H. van Eemeren / Rob Grootendorst



EDICIONES  
UNIVERSIDAD  
CATOLICA  
DE CHILE



¿Qué es la Argumentación, Comunicación y Lógica? Jeanette van Eemeren y Rob Grootendorst hacen una exposición completa y detallada de un perspectiva pragmática de la argumentación. Esta perspectiva tiene como propósito la influencia en el estudio de la argumentación y ha resultado en eficacia y seriedad en numerosas publicaciones teóricas y de aplicación.

Los autores proporcionan ejemplos que permiten mejorar las argumentaciones tal como se produce en la vida cotidiana y escolar. Los ejemplos de una manera razonable. Mediante ejemplos tanto lógicos como lingüísticos y comunicacionales, la argumentación es comprensible como parte de un proceso más amplio de interacción.

Así, en la primera parte de la obra examinan la argumentación desde una perspectiva comunicacional, mostrando la importancia de los aspectos pragmáticos y dialécticos para el análisis del discurso argumentativo, y en la segunda parte establecen, desde una perspectiva pragmática, las diez reglas para una discusión cotidiana que deben cumplirse para lograr una resolución razonable. Luego analizan las fallas tradicionales, como violaciones, de las diez reglas y, a continuación, como obstáculos para el logro de un outcome racional.

A pesar de la complejidad de la teoría, la exposición es admirablemente clara y rigurosa, con ejemplos precisos y una constante referencia a los puntos de vista alternativos que se han adoptado en este campo. Además de su clara exposición de los principios de la pragmática de la lógica, el libro proporciona una mirada global sobre lo que ha ocurrido en el área de la teoría de la argumentación en los últimos años.



160  
EEM

Standaard  
Bibliografische  
Centrale  
Amsterdam

Primera edición 1992:

LEA Lawrence Erlbaum Associates, Publishers  
Hillsdale, New Jersey Hove and London

EDICIONES UNIVERSIDAD CATOLICA DE CHILE  
Vicerrectoría de Comunicaciones y Extensión  
Casilla 114-D Santiago, Chile  
Fax (56-2) 635 4789  
E-mail: mriverv1@puc.cl

ARGUMENTACION, COMUNICACION Y FALACIAS  
Una perspectiva pragma-dialéctica  
Frans H. van Eemeren y Rob Grootendorst  
Edición traducida al español por Celso López S.  
y Ana María Vicuña N.  
(Versión aprobada por sus autores)

© Inscripción N° 121.532  
Derechos reservados / enero 2002  
I.S.B.N. 956-14-0632-2  
Segunda edición

Diseño de portada:  
Publicidad Universitaria  
Impresor: ANDROS

C.I.P. - Pontificia Universidad Católica de Chile  
Eemeren, F. H. van  
Argumentación, comunicación y falacias:  
Una perspectiva pragma-dialéctica / Frans H.  
van Eemeren, Rob Grootendorst; traducción  
Celso López Saavedra, Ana María Vicuña Navarro  
Incluye notas bibliográficas.--

1. Persuasión (Retórica). 2. Sofismas.  
3. Filosofía de la Comunicación  
I. Grootendorst, R. II. tit.

2001 401.41 dc.21

RCA2

INVESTIGACIONES

# ARGUMENTACION, COMUNICACION *y* FALACIAS

UNA PERSPECTIVA PRAGMA-DIALECTICA

Frans H. van Eemeren / Rob Grootendorst

Traducción  
Celso López / Ana María Vicuña



EDICIONES  
UNIVERSIDAD  
CATÓLICA  
DE CHILE



## PRÓLOGO DE LOS TRADUCTORES

Con profunda satisfacción ofrecemos esta obra fundamental de Frans van Eemeren y Rob Grootendorst, que representa un aporte tan significativo al estudio de la Teoría de la Argumentación.

Para los estudiosos de habla hispana ha sido una seria limitación que no existiera todavía una traducción como la presente, a pesar de haberse publicado por primera vez la obra en 1992 y de existir una traducción francesa desde 1996.

Entre los méritos principales de van Eemeren y Grootendorst se cuenta el ofrecer una exposición completa y detallada –hecha por sus propios creadores– de los principios fundamentales de la teoría pragma-dialéctica y de su aplicación al análisis del discurso argumentativo.

El enfoque pragma-dialéctico, que es ampliamente conocido en el mundo académico anglosajón y europeo, ha demostrado su eficacia y fecundidad dando origen a numerosas publicaciones, tanto en el ámbito teórico como en el de sus aplicaciones.

Su desconocimiento en nuestro medio se debe en gran parte a la ausencia de traducciones al español. Una excepción notable la constituye la reciente aparición de "Argumentación", de Eemeren, F. H. van, Grootendorst, R., Jackson, S. & Jacobs, S., publicado en Dijk, T. van (Comp.) (2000) *El discurso como estructura y proceso*, Barcelona: Gedisa.

Por ser la argumentación un campo de estudio interdisciplinario, que congrega a analistas del discurso y la conversación, lógicos informales, filósofos del lenguaje, lingüistas y juristas, entre otros, es indudable que la publicación de esta obra reviste gran interés para un importante número de estudiosos de estas disciplinas y también para profesionales que aplican estas teorías, como periodistas y abogados del juicio oral.

El enfoque pragma-dialéctico representa un intento exitoso por restablecer el equilibrio entre un enfoque excesivamente retórico del discurso, caracterizado por una concepción relativista de la razonabilidad, y un enfoque excesivamente normativo, dominado por un ideal de razonabilidad lógico-deductivista, difícilmente alcanzable en el discurso cotidiano. Van Eemeren y Grootendorst nos presentan, en cambio, un ideal de razonabilidad "crítico-racionalista", proponiéndonos mirar el discurso argumentativo como una discusión crítica orientada a la resolución de una disputa.

El aspecto pragmático, aportado por una teoría enmendada de los actos de habla de Austin y Searle y por la proposición de ciertas reglas de comunicación, les permite explicar los actos de habla indirectos y las premisas implícitas, basándose en el conocimiento pragmático del contexto verbal y no verbal, y ampliar así el alcance del análisis mucho más allá de lo que permiten los enfoques puramente lógicos. El aspecto dialéctico lo aporta su concepción del discurso argumentativo, aun del que se presenta en forma monológica, como el de dos partes que intentan resolver una diferencia de opinión por medio de un intercambio metódico de actos de habla.

Al distinguir claramente las distintas etapas de una discusión crítica y los roles de las diversas partes, y al formular las reglas que se deben cumplir en cada etapa, no solo facilitan enormemente el análisis y la evaluación del discurso, sino que permiten también descubrir lo que está obstaculizando la resolución de la disputa y cómo se podría superar el escollo.

Mediante una sólida fundamentación teórica, explicaciones muy claras y una terminología precisa, se le entrega al analista un conjunto de herramientas valiosísimas, cuya aplicación se muestra luego en ejemplos muy claros, donde se analiza detalladamente lo que puede fallar en una discusión crítica, y se ve cómo todas las falacias tradicionales pueden ser mejor comprendidas como violaciones a algunas de las diez reglas de una discusión crítica formuladas por los autores.

Al analizar así las falacias como obstáculos a la resolución de una disputa, y no solo como simples errores de razonamiento, se las pone en una perspectiva más cercana, que nos permite verlas como parte integral de los problemas que todos tenemos al intentar comunicarnos efectivamente, resolver los problemas de la vida en común y construir los necesarios acuerdos.

Este breve y somero resumen del enfoque pragma-dialéctico permite poner de relieve, además, la importancia que la publicación de esta obra tiene para nuestro medio. El intento por construir y consolidar una convivencia democrática en nuestra patria pasa necesariamente por la capacidad de reencontrarnos como país, después de profundas y traumáticas divisiones causadas por nuestra propia intolerancia e incapacidad de dialogar en el pasado. Contribuir a desarrollar e incrementar la capacidad de entendernos sobre bases racionales es responder a un anhelo y a una necesidad de nuestra sociedad presente. Creemos que las herramientas de análisis y evaluación del discurso argumentativo aportadas por el enfoque pragma-dialéctico pueden ser una ayuda fundamental en esta tarea.

La actual Reforma Educacional parece querer responder al desafío de educar para el diálogo a través de la inclusión del discurso argumentativo entre los Contenidos Mínimos de los programas de "Comunicación y Lenguaje" para la Enseñanza Media. Por otra parte, entre los Objetivos Fundamentales Transversales se le otorga gran relevancia al desarrollo del "pensamiento crítico" en todos los niveles de enseñanza. El logro de tales objetivos requiere brindar una especial preparación a los profesores.

De ahí que a los estudiosos y profesionales citados agreguemos la utilidad del presente libro para la formación y capacitación de profesores que responda a estos desafíos. Nuestra experiencia de varios años como profesores de argumentación y lógica informal en diversas universidades y como instructores e investigadores del Programa de Filosofía para Niños nos ha permitido comprobar la eficacia del diálogo filosófico para desarrollar el pensamiento crítico y la reflexividad en niños y adultos, y observar el impacto de este aprendizaje en el desarrollo de conductas y actitudes que propenden a la construcción de una convivencia más respetuosa y armónica.

La capacidad de persuadir por medio de razones es, sin duda, un elemento crucial para el desarrollo de una sociedad moderna y pluralista, donde se requiere que todas las personas puedan ser convencidas de manera razonable.

En efecto, si pensamos en los dilemas que afectan a una sociedad moderna, tales como el tema del divorcio y la familia, la censura y la libertad de expresión o el financiamiento de la salud y la educación, nos damos cuenta de que son temas que requieren de una amplia discusión antes de que pueda tomarse una decisión sobre ellos. Esta discusión, sin embargo, puede llevar a situaciones muy frustrantes si no se respetan las normas de una buena argumentación. Aprender a argumentar bien no sólo permite mejorar las habilidades intelectuales de análisis o mejorar nuestras interacciones con las demás personas y nuestra capacidad de reflexionar, también sirve de base y le otorga sentido a la participación ciudadana.

Uno de los aspectos más importantes del enfoque pragma-dialéctico es su capacidad para integrar tanto los enfoques descriptivos del discurso como los normativos. Una mirada puramente descriptiva, que es la que predomina en nuestro ámbito intelectual, resulta insuficiente para lograr el objetivo de convencer razonablemente. Sin duda es importante, si se quiere entender el modo como argumentamos en la vida cotidiana, tener una mirada flexible sobre lo que constituye un argumento, no obstante, esta perspectiva es insuficiente si no se consideran las normas que permiten establecer si una argumentación es o no razonable. Los criterios normativos hacen posible que se pueda resolver una controversia o, al menos, establecer los elementos que provocan el desacuerdo. De este modo, el estudio de la argumentación basado en el enfoque pragma-dialéctico resulta una herramienta fundamental para el diálogo y la reflexión.

Por todo lo señalado, nos parece que la presente traducción viene a llenar un vacío importante, poniendo a disposición de los estudiosos de habla hispana una obra de referencia fundamental para todas las disciplinas que se interesan por el estudio de la argumentación.

En nuestra traducción hemos intentado privilegiar la claridad y sencillez sin descuidar la precisión. Creemos honrar así el espíritu del original, donde la máxima claridad de exposición y el evitar toda posible ambigüedad es la norma constante. Para lograr este objetivo hemos recurrido en algunas ocasiones a reproducir, entre paréntesis, el vocablo inglés original. Por ejemplo, hemos traducido "move" como "paso o movida (move)" para capturar la analogía que la palabra inglesa establece con las jugadas o movidas de un partido de ajedrez. Ni "jugada" ni "movida" por sí solas podrían capturar en castellano esa sutil connotación sin sugerir alguna intención torcida, la que está totalmente ausente en la palabra inglesa. Por otra parte, "paso", por sí sola, carecería de esa connotación de jugada deliberada y cuidadosamente meditada y escogida. En otras ocasiones el equivalente en español no corresponde en forma literal a la expresión en inglés y una traducción literal impediría, en consecuencia, una correcta comprensión. Este es el caso de las expresiones "hereby test" y "thereby test" que hemos traducido como "test "con estas palabras" (hereby test)" y "test "por este medio" (thereby test)".

Otras veces, la expresión castellana carece de la hermosa simplicidad de la palabra inglesa e intentamos devolverle esta simplicidad citando el original entre paréntesis, p. ej. "punto de vista subordinado (substandpoint)", o bien la expresión castellana no es muy feliz, pero es la más explicativa que encontramos, p. ej. "fuerza lógica (cogency)".

En el caso de las falacias, hemos mantenido los nombres latinos tradicionales, tal como lo hacen los autores, y hemos reemplazado sus nombres en inglés por las formas en que son

más conocidas estas falacias en castellano, p. ej. "Petitio principii (reformular la pregunta, razonamiento circular)".

Hemos mantenido los ejemplos holandeses y las citas de periódicos holandeses sin alteraciones, por parecernos bastante universales. Solo hemos cambiado los nombres propios por nombres latinos cuando el contexto lo permite.

Queremos expresar que ha sido para nosotros un honor y un privilegio contar con la confianza depositada por los autores al encomendarnos la traducción de esta obra. Al mismo tiempo, queremos rendir un homenaje póstumo a Rob Grootendorst, cuya temprana muerte ha significado una pérdida irreparable para la comunidad de los estudiosos de la argumentación. La agudeza y finura de su crítica, unida a su carácter jovial, han dejado una profunda huella en quienes tuvimos la fortuna de conocerlo.

Celso López Saavedra

Ana María Vicuña Navarro

## PRÓLOGO A LA TRADUCCIÓN ESPAÑOLA

### Argumentación, Comunicación y Falacias. Una revisión

Desde la primera publicación de *Argumentación, Comunicación y Falacias*, aparecido en inglés en 1992, se han producido progresos significativos en el estudio de la argumentación. Esto no quiere decir, sin embargo, que Grootendorst y yo tengamos que abandonar ninguna de las posiciones que adoptamos en esta obra, que representa una introducción a nuestro enfoque pragma-dialéctico del discurso argumentativo. De hecho, mantenemos nuestra posición teórica en todos los aspectos. Construyendo sobre las intuiciones básicas, explicadas en *Argumentación, Comunicación y Falacias*, en publicaciones posteriores hemos ampliado y fortalecido nuestros puntos de vista, haciéndonos cargo de desarrollos posteriores surgidos en el área y en nuestro propio pensamiento. Nos parece que una síntesis de estos desarrollos puede constituir un prólogo apropiado para la traducción española de nuestra obra.

En los últimos treinta años la teoría de la argumentación se ha convertido en un campo de estudio por derecho propio, con su propia infraestructura académica de revistas especializadas, series de libros y otras instituciones académicas. Como la teoría de la argumentación se distingue por su carácter interdisciplinario, o al menos multidisciplinario, su progreso depende de las contribuciones de estudiosos provenientes de varias disciplinas, tales como la filosofía, la lógica, la retórica, la teoría de la comunicación, el análisis del discurso, la psicología, la sociología y el derecho. Las organizaciones más importantes que promueven este progreso son la Sociedad Internacional para el Estudio de la Argumentación (International Society for the Study of Argumentation, ISSA), su asociada, la Sociedad para el Estudio de la Argumentación de Ontario (Ontario Society for the Study of Argumentation, OSSA) y la Asociación Forense Americana (American Forensic Association, AFA), una división de la Asociación Nacional de la Comunicación (National Communication Association). Estas instituciones organizan regularmente conferencias internacionales sobre argumentación, que también son multidisciplinarias. Las revistas especializadas más prominentes, que se dedican por completo al estudio de la argumentación, son: *Argumentation*, *Informal Logic* y *Argumentation and Advocacy*. La revista *Argumentation* tiene además una serie de libros que la acompaña: *Argumentation Library*.

Hace algunos años un grupo internacional de estudiosos de la argumentación publicó *Fundamentals of Argumentation Theory* (van Eemeren et al. 1996), que recoge una visión general de los avances que se han producido en el estudio de la argumentación. En este libro se

discuten los enfoques más influyentes del estudio de la argumentación y algunas otras contribuciones importantes, que tienen un alcance más restringido. Una característica notable de todas estas contribuciones modernas a la teoría de la argumentación es que todavía están fuertemente influenciadas por la retórica y la dialéctica clásicas y postclásicas y, en la mayoría de los casos, también por enfoques mucho más recientes, como el modelo de análisis de Toulmin (1958) y la "nueva retórica" de Perelman (1958). Esto no sólo se aplica a un enfoque descriptivo, como el "argumentativismo radical", desarrollado por los lingüistas franceses Anscombe y Ducrot (1983), que consideran que toda forma de uso del lenguaje tiene un aspecto argumentativo (véase Nølke 1992), sino también al enfoque normativo de la argumentación, conocido como "lógica informal", introducido y desarrollado por los filósofos norteamericanos Johnson y Blair (1983) y sus colegas, y orientado a desarrollar normas y procedimientos que permitan interpretar, evaluar y construir argumentaciones (véase Johnson 2000). Siguiendo a Toulmin y a Perelman, éstos y otros teóricos de la argumentación han llegado al convencimiento de que el rol que la lógica formal y su criterio de "validez deductiva" deben cumplir en la teoría de la argumentación es relativamente modesto y que la validez deductiva no merece, de ninguna manera, una posición de monopolio.

Las críticas de los lógicos informales al uso de la lógica formal se concentran en el hecho de que la validez deductiva es una norma que resulta demasiado estricta y, por lo tanto, inapropiada para la evaluación de los argumentos del lenguaje cotidiano. Si este criterio de validez deductiva se mantuviera sin ninguna restricción, casi todas las argumentaciones resultarían inválidas, aunque no fuera más que por el hecho de que en el lenguaje cotidiano siempre hay algunos elementos que permanecen implícitos. Este tipo de crítica fue expresado de la manera más categórica por Govier (1987). En la actualidad, hay algunos lógicos informales que toman una postura diferente. Un gran defensor del "deductivismo", tan despreciado por Govier, es Groarke (1992), quien sostiene que todos los buenos argumentos son deductivamente válidos y que éste es un punto de partida fructífero para el análisis y la evaluación de los argumentos del lenguaje natural. Groarke aboga por un "deductivismo reconstructivo", un procedimiento no muy diferente del que adoptamos por propósitos prácticos en *Argumentación, Comunicación y Falacias*, cuando señalamos que al explicitar las premisas implícitas uno debería tratar de hacer que el argumento fuera deductivamente válido.

La influencia de la dialéctica clásica se manifiesta más claramente en el trabajo de los "nuevos dialécticos", que tratan a la argumentación como parte de un procedimiento para resolver una diferencia de opinión por medio de una discusión reglamentada. Esto ya era así en el libro de Barth y Krabbe *From Axiom to Dialogue* (1982), donde se describe un procedimiento "formal-dialéctico" para determinar si un punto de vista puede ser sostenido a la luz de ciertos puntos de partida o "concesiones", y también en nuestro propio libro anterior (1984). Más recientemente, la dialéctica clásica ha sido una fuente de inspiración fundamental para la obra de Walton y Krabbe *Commitment and Dialogue* (1995) y nuestras propias publicaciones pragma-dialécticas más recientes (1995a,b). Alrededor de 1985, Walton ha dado un giro pragmático que ha resultado en su aceptación de la postura de que, cuando se tratan las falacias, la (in)validez lógica no es la única norma. Desde *Arguer's Position* (1985b) e *Informal Fallacies* (1987b) continuando con *A Pragmatic Theory of Fallacy* (1995) y *Argumentation Schemes for Presumptive Reasoning* (1996) —para nombrar sólo unos pocos de sus numerosos libros— Walton examina, por medio del estudio de casos, en qué contextos y en qué situaciones una

falacia es realmente una falacia y cuándo cierto paso (move) realmente no es una falacia en absoluto, sino un paso (move) correcto dentro de la discusión. Su conclusión es que existen diversos tipos de diálogos, que constituyen diferentes tipos de contextos argumentativos. En su opinión, las falacias son "desplazamientos dialécticos" incorrectos desde un tipo de diálogo a otro. Walton y Krabbe (1995) usan esta idea como punto de partida para teorías ulteriores.

En años recientes, también se ha producido una poderosa revalorización de la retórica, que ha debilitado la profunda división que existía entre la retórica y la dialéctica y ha hecho que varios teóricos de la argumentación se hagan conscientes de que el estudio retórico de la persuasión no es, por sí mismo, incompatible con la mantención de un ideal dialéctico de razonabilidad crítica. En la misma línea, Houtlosser y yo (1999, 2000) hemos estado intentando una integración metódica de intuiciones provenientes del ámbito retórico en el método pragma-dialéctico para el análisis del discurso argumentativo. Sostenemos que existe una meta retórica correspondiente a cada una de las etapas dialécticas del proceso de resolver una diferencia de opinión. En nuestra concepción, un texto argumentativo o una discusión se pueden reconstruir más completamente, y se puede dar más completa cuenta de esta reconstrucción, si en cada etapa dialéctica se toman en consideración las maniobras estratégicas usadas en la selección del "potencial tópico" (los posibles pasos (moves) de la discusión) disponible en la etapa en cuestión, adaptándose a los deseos de la audiencia y usando ciertos mecanismos de presentación. Éste es un primer ejemplo de investigación ulterior que está estrechamente conectada con el enfoque de la argumentación expuesto en *Argumentación, Comunicación y Falacias*.

Un segundo ejemplo, relacionado con este, es el que proporcionamos en *Reconstructing Argumentative Discourse* (1993), un libro que Grootendorst y yo escribimos en conjunto con Jackson y Jacobs (véase también 1997). Allí mostramos que se pueden hacer diversas afirmaciones fundadas empíricamente respecto a la función, la estructura y el contenido de los intercambios argumentativos. Una primera fundamentación empírica en favor de dichas afirmaciones proviene de la evidencia etnográfica. Otras fuentes se fundan en la información comparativa del discurso en general y de otras estructuras y estrategias discursivas convencionales. Por ejemplo, en el modelo de confrontación estándar, el confrontador primero aísla una aseveración hecha por el confrontado y la pone en su mira, sometiendo luego al confrontado a una interrogación que hace surgir de él premisas que más tarde se verá que contradicen el punto de partida original. A menudo, el confrontador presenta entonces expresamente la obvia inconsistencia, en una especie de "climax" (por ejemplo, una pregunta retórica) diseñado para hacer que el confrontado se retracte del punto de vista original. En el caso de los diálogos, otra fuente de fundamentación empírica puede venir de diversos signos que indican cómo perciben los mismos participantes la fuerza argumentativa del discurso. Pausas, rellenos ("ah" o "bueno"), cortes y vueltas a empezar son, todas, características vocales típicas de una orientación de la conversación hacia giros "no-preferidos". Los signos, organizados reflexivamente, relacionados con cómo perciben los participantes lo que está sucediendo, son una fuente importante de evidencia empírica. Ninguna de las fuentes de información acerca de lo que se está argumentando funciona sola, todas necesitan ser interpretadas en relación a algún conocimiento de los antecedentes culturales del evento de habla en cuestión y con la ayuda de una intuición entrenada respecto a la conducción del discurso argumentativo. La aceptabilidad de cualquier reconstrucción particular de un discurso depende, en último

término, de su coherencia general, de su capacidad de dar cuenta de los detalles del texto y de su consistencia con otras informaciones relativas a ese caso particular, a cómo funcionan otros casos relacionados del mismo tipo y a lo que se sabe sobre cómo funciona el discurso en general.

Un tercer ejemplo de investigación ulterior es la realizada por Snoeck Henkemans en *Analysing Complex Argumentation* (1992), donde proporciona una explicación más refinada del análisis pragma-dialéctico de la estructura de la argumentación. A pesar de las diferencias en la terminología, en las descripciones y en las diagramaciones de las estructuras argumentativas, las distinciones que hacen otros teóricos de la argumentación son muy similares a las distinciones pragma-dialécticas. Un problema presente en todos los enfoques es la distinción entre lo que nosotros llamamos argumentación "coordinada" y argumentación "múltiple". Snoeck Henkemans busca una solución en la situación dialógica, donde la argumentación coordinada cumple una función diferente a la de la argumentación múltiple. Una adición útil, hecha desde un trasfondo teórico diferente, es la aportada por Freeman en *Dialectics and the Macrostructure of Arguments* (1991), donde se presenta un sistema notacional especial para la representación de los contraargumentos y de los argumentos hipotéticos o suposicionales. Snoeck Henkemans también discute la ubicación de los contraargumentos y de las refutaciones de los contraargumentos en la perspectiva pragma-dialéctica de la estructura argumentativa.

Un cuarto ejemplo de investigación pragma-dialéctica ulterior lo constituyen los tests empíricos de carácter experimental, realizados en el estudio de las falacias, para medir el grado en que las normas desarrolladas sobre bases teóricas concuerdan con las normas favorecidas por los participantes corrientes del discurso argumentativo. Partiendo de las reglas pragma-dialécticas de la discusión, Meuffels y yo (junto con Verburg, 2000) hemos comenzado una serie de tests orientados a obtener mayor claridad sobre estos asuntos. Allí examinamos metódicamente si acaso, y con cuánta fuerza, los diferentes tipos de violaciones de las diversas reglas de la discusión son considerados como pasos (moves) "incorrectos" por los críticos corrientes. De esta manera esperamos poder determinar la validez "convencional" (intersubjetiva) de las reglas pragma-dialécticas de la discusión, cuyo "problema de validez", es decir, su adecuación para realizar la tarea para la cual han sido diseñadas, ya ha sido establecido.

FRANS H. VAN EEMEREN  
University of Amsterdam

## PREFACIO

Concordamos plenamente con Gilbert Harman (1986) cuando sostiene que existe una diferencia de categoría entre las "reglas de inferencia" y las "reglas de implicación". No se debe confundir un cambio de opinión razonado con la prueba lógica de una conclusión. En nuestra opinión, esta separación de la lógica debe ser llevada incluso más lejos. Si aquello en lo que estamos interesados es la inferencia argumentativa, el cambio de opinión razonado debe ponerse en el contexto de una comunicación en la cual una parte intenta convencer a la otra de la aceptabilidad de un punto de vista. Esto no significa que la lógica no tenga ningún rol que jugar en el estudio de la argumentación. Una diferencia de opinión solo puede ser resuelta si el discurso argumentativo satisface un conjunto de normas que rigen la discusión crítica. Y la validez lógica tiene su propio y preciso lugar entre las múltiples normas que forman las "reglas de una discusión crítica".

En la presente obra, una discusión crítica es concebida como un procedimiento interactivo que apunta a resolver una diferencia de opinión mediante un intercambio regular de actos de habla. La perspectiva que proporcionamos está basada en un marco teórico que permite analizar y evaluar el discurso argumentativo como una discusión crítica. Le prestamos una atención especial a aquello que puede fallar en las diversas etapas de la discusión crítica y mostramos que las maniobras verbales tradicionalmente conocidas como falacias pueden ser consideradas como violaciones específicas de las reglas de una discusión crítica.

El propósito general de la obra es aclarar, para nuestros colegas y estudiantes interesados, nuestra propia perspectiva pragma-dialéctica sobre el análisis y la evaluación del discurso argumentativo. Esta perspectiva reúne intuiciones pragmáticas, relativas a los actos de habla, e intuiciones dialécticas, relativas a la discusión crítica. A pesar de que frecuentemente hacemos referencia a la literatura sobre el tema, evitaremos hacer comparaciones detalladas con otros enfoques. Las revisiones que contrastan nuestro enfoque con otros, al igual que la exposición detallada de elaboraciones ulteriores y aplicaciones de nuestro enfoque, deberán esperar para otra ocasión. Confiamos en que aquellos que le otorgan importancia al método apreciarán que hayamos puesto estos límites a nuestras ambiciones.



## AGRADECIMIENTOS

En primer lugar, queremos manifestar que una parte significativa de este libro está basada en el trabajo que hemos realizado con Tjark Kruijer en la Universidad de Amsterdam. Trudy Govier y John Woods, gracias a sus valiosos y detallados comentarios de versiones anteriores del manuscrito, nos ayudaron a centrar la temática del libro. Queremos agradecerles a ambos por las estimulantes discusiones que tuvimos con ellos durante su estadía en nuestro Departamento en 1987 y 1988. Agradecemos también a Maurice Finocchiaro y a Charles Willard por la cuidadosa atención que prestaron al manuscrito y a Anthony Blair por sus meditadas reacciones a algunas de nuestras discusiones.

El trabajo cuyo fruto es este libro recibió el apoyo correspondiente a nuestra membresía en el Instituto Neerlandés para la Investigación en Humanidades y Ciencias Sociales (NIAS). Tenemos una profunda deuda de gratitud con la Academia Real Neerlandesa de Arte y Ciencias, por proporcionarnos la oportunidad de establecer un grupo de investigación sobre "las falacias como violaciones a las reglas del discurso argumentativo" y por permitimos pasar el año académico 1989-1990 en la compañía de expertos en argumentación del NIAS.

Los miembros del grupo del NIAS, Douglas Walton, John Woods, Scott Jacobs, Sally Jackson, Agnes Haft-van Rees, Agnes Verbiest y Charles Willard, nos estimularon a terminar el libro, haciéndonos sugerencias útiles para este propósito. Esperamos que el resultado final dará testimonio de que hemos hecho buen uso de sus comentarios, a veces radicales y demoledores.

Eveline Feteris, miembro de la Academia Real Neerlandesa de Arte y Ciencias, y nuestros ayudantes de investigación Rinke Berkenbosch, Susanne Gerritsen, Peter Houtlosser, Willem Koetsenruijter, Pauline Slot, Francisca Snoeck Henkemans y Erik Viskil nos ayudaron a completar las notas y la bibliografía. Agradecemos también a los anónimos informantes de la editorial Lawrence Erlbaum Associates.

*Frans H. van Eemeren*  
*Rob Grootendorst*

## SUMARIO

<i>Prólogo de los traductores</i>	7
<i>Prólogo a la traducción española</i>	11
<i>Prefacio</i>	15
<i>Agradecimientos</i>	17

### PRIMERA PARTE ARGUMENTACIÓN Y COMUNICACIÓN

CAPÍTULO I <i>El enfoque pragma-dialéctico</i>	23
CAPÍTULO II <i>Puntos de vista y diferencias de opinión</i>	33
CAPÍTULO III <i>La argumentación como un acto de habla complejo</i>	47
CAPÍTULO IV <i>Los actos de habla en la discusión crítica</i>	55
CAPÍTULO V <i>Actos de habla implícitos y actos de habla indirectos</i>	65
CAPÍTULO VI <i>Las premisas implícitas en el discurso argumentativo</i>	81
CAPÍTULO VII <i>Las estructuras de argumentación complejas</i>	95

SEGUNDA PARTE  
COMUNICACIÓN Y FALACIAS

CAPÍTULO VIII <i>Análisis y evaluación del discurso argumentativo</i>	113
CAPÍTULO IX <i>Falacias en la etapa de confrontación</i>	127
CAPÍTULO X <i>Falacias en la distribución de los roles de la discusión</i>	135
CAPÍTULO XI <i>Falacias en la representación de los puntos de vista</i>	143
CAPÍTULO XII <i>Falacias en la elección de los medios de defensa</i>	151
CAPÍTULO XIII <i>Falacias en el tratamiento de las premisas implícitas</i>	159
CAPÍTULO XIV <i>Falacias en la utilización de los puntos de partida</i>	167
CAPÍTULO XV <i>Falacias en la utilización de los esquemas argumentativos</i>	177
CAPÍTULO XVI <i>Falacias en la utilización de las formas lógicas de la argumentación</i>	187
CAPÍTULO XVII <i>Falacias en la etapa de clausura de la discusión</i>	201
CAPÍTULO XVIII <i>Falacias en el uso del lenguaje</i>	211
CAPÍTULO XIX <i>Conclusión</i>	223
<i>Epílogo</i>	231
<i>Bibliografía</i>	233
<i>Índice Onomástico</i>	243
<i>Índice de Materias</i>	247



PRIMERA PARTE  
ARGUMENTACIÓN Y COMUNICACIÓN

CAPÍTULO I

*El enfoque pragma-dialéctico*

---

CAPÍTULO II

*Puntos de vista y diferencias de opinión*

---

CAPÍTULO III

*La argumentación como un acto  
de habla complejo*

---

CAPÍTULO IV

*Los actos de habla en la discusión crítica*

---

CAPÍTULO V

*Actos de habla implícitos y actos  
de habla indirectos*

---

CAPÍTULO VI

*Las premisas implícitas en el discurso  
argumentativo*

---

CAPÍTULO VII

*Las estructuras de argumentación  
complejas*



---

*El enfoque pragma-dialéctico*

### 1. Los estudios de la argumentación

En la última década el estudio de la argumentación se ha desarrollado hasta convertirse en un campo de estudio independiente.<sup>1</sup> Esta evolución se ha logrado gracias al impulso interdisciplinario de filósofos, lógicos formales e informales, analistas del discurso y de la conversación, estudiosos de la comunicación y representantes de otras disciplinas. Dependiendo de la perspectiva acerca del discurso argumentativo que se tome como punto de partida, se han articulado diferentes esbozos de paradigma. La nueva retórica de Chaim Perelman y Lucie Olbrechts-Tyteca, el marco analítico de Stephen Toulmin, la problematología de Michel Meyer, la epistémica social de Charles Willard, la lógica informal de Anthony Blair y Ralph Johnson, el enfoque postestándar de las falacias de John Woods y Douglas Walton, la lógica natural de Jean-Blaize Grize, la dialéctica formal de Else Barth y Erick Krabbe, y varias otras contribuciones teóricas, constituyen hoy marcos teóricos bastante desarrollados para el estudio de la argumentación.<sup>2</sup>

El estudio de la argumentación ha estado dominado durante largo tiempo, tanto en Norteamérica como en Europa, por las obras de Toulmin y Perelman. Tanto Toulmin como Perelman trataron de presentar una alternativa a la lógica formal que fuera más adecuada para analizar la argumentación cotidiana. Ambos lo hicieron tomando como modelo inicial los procedimientos racionales del razonamiento legal. Sin embargo, en nuestra opinión, el resultado no es completamente satisfactorio en ninguno de los dos casos. Esto se debe, al menos en parte, a su inadvertido prejuicio de que la lógica no tiene nada que ofrecerle al análisis de la argumentación. Sin prestarles ninguna atención a los desarrollos modernos, consideran a la lógica formal como equivalente a la lógica silogística clásica o, en todo caso, la declaran inaplicable a los argumentos cotidianos.

<sup>1</sup> El estudio de la argumentación cuenta actualmente con su propia infraestructura académica de revistas (*Argumentation, Argumentation and Advocacy, Informal Logic*), series de libros (*Studies of Argumentation in Pragmatics and Discourse Analysis*, Foris Publications/Mouton de Gruyter), sociedades (American Forensic Association, Association for Informal Logic and Critical Thinking, International Society for the Study of Argumentation) y Congresos (AFA/SCA en Alta, USA; *Informal Logic* en Windsor, Canadá; ISSA en Amsterdam, Holanda).

<sup>2</sup> Cf. Perelman y Olbrechts-Tyteca (1958/1969), Toulmin (1958), Meyer (1986a), Willard (1989), Blair & Johnson (1980), Woods & Walton (1982a, 1989), Grize (1982), Barth & Krabbe (1982).

Aún más importante es que las alternativas que ofrecen Toulmin y Perelman fallan también al no reconocer a la argumentación como un fenómeno del uso del lenguaje cotidiano, que debería ser tratado como tal. Al trabajar con argumentos aislados, dejando de lado los aspectos pragmáticos del contexto verbal y no verbal del evento de habla en que ocurren, Toulmin y Perelman tienen menos que ofrecer al estudio de la argumentación, como alternativa a la lógica formal, de lo que ellos pretenden.

Toulmin, en *The Uses of Argument* (1958), ofrece un modelo que se supone que refleja la estructura de los argumentos. Su modelo constituye una descripción de la forma procesal de los argumentos. De acuerdo a Toulmin, esta forma procesal es "independiente de campo", es decir, independiente de los temas a los cuales el argumento se refiere. En su concepción, la validez del argumento no está determinada primariamente por su forma procesal, sino que depende de en qué medida el respaldo hace que la garantía sea aceptable. Como el contenido del respaldo –en oposición a su forma– se relaciona con la naturaleza del tema al cual el argumento es pertinente, Toulmin concluye que los criterios usados para evaluar la validez de los argumentos deben ser "dependientes de campo".

Dejando de lado algunas objeciones teóricas importantes a las ideas de Toulmin, vale la pena señalar que su modelo es difícil de aplicar al discurso argumentativo de la vida real. En primer lugar, la distinción crucial entre evidencias y garantías solo queda realmente clara en algunos ejemplos bien escogidos. En la práctica cotidiana, al tratar de aplicar sus definiciones, los dos tipos de proposición no se pueden distinguir. Esto reduce el modelo, en la práctica, a una variante del silogismo –o del entimema, en caso de que la garantía permanezca implícita.<sup>3</sup>

En *La Nouvelle Rhétorique*, Perelman y Olbrechts-Tyteca (1958/1969) ofrecieron una descripción de las técnicas de argumentación existentes en el momento. Ellos consideraron que una argumentación era válida si lograba el efecto perseguido, esto es, si se producía acuerdo o más acuerdo con las proposiciones propuestas. Para esta concepción, por lo tanto, la validez es equivalente a la efectividad conseguida con el "grupo objetivo". En sus publicaciones, la teoría de Perelman y Olbrechts-Tyteca se reduce a un inventario de tipos de elementos que pueden servir como "puntos de partida" o "esquemas argumentativos" útiles para persuadir a la audiencia, la que puede ser una audiencia "particular" o la audiencia "universal". Como crítica, debemos señalar que las categorías presentes en el catálogo de Perelman y Olbrechts-Tyteca no están bien definidas y no son mutuamente excluyentes. Además, existen muchas otras debilidades que impiden su aplicación inequívoca al análisis de la argumentación.<sup>4</sup>

Así como Perelman y Olbrechts-Tyteca usaron la tradición retórica como base para el desarrollo de una "nueva retórica", los protagonistas de una "nueva dialéctica", como Barth y Krabbe, establecen reglas dialécticas para las partes que argumentan y que quieren resolver sus disputas por medio de un diálogo crítico.<sup>5</sup> Entre los métodos empleados en este enfoque, y que dan forma a esta dialéctica, se incluyen los de Paul Lorenzen, Kuno Lorenz y otros

<sup>3</sup> Para una evaluación más extensa de los méritos y deméritos teóricos y prácticos de la contribución de Toulmin al estudio de la argumentación, véase van Eemeren, Grootendorst & Kruijer (1987).

<sup>4</sup> Para una evaluación más extensa de los méritos y deméritos teóricos y prácticos de la contribución de Perelman y Olbrechts-Tyteca al estudio de la argumentación, véase van Eemeren, Grootendorst & Kruijer (1987).

<sup>5</sup> Los significados de los términos "retórica" y "dialéctica" pueden ser extendidos a tal extremo que pueden llegar a hacerse virtualmente intercambiables. Pensamos, sin embargo, que es importante no oscurecer la distinción básica en que la retórica se refiere al arte de influenciar a una audiencia mediante un discurso efectivo y la dialéctica, al arte de resolver diferencias mediante una disputa regulada (cf. Finocchiaro, 1987b). Desde una perspectiva retórica, en último

miembros de la Escuela de Erlangen. También se han incorporado a este enfoque las ideas de teóricos de la argumentación como Rupert Crawshaw-Williams y Arne Naess. La nomenclatura de esta teoría de la argumentación se deriva de Charles Hamblin (1970): se considera “dialéctica” a una discusión crítica orientada a ponerle fin a una disputa y se la considera “formal” en tanto que está sometida a reglas estrictas.

## 2. Los componentes de un programa de investigación

Los estudiosos de la argumentación se interesan en indagar cómo se puede usar el discurso argumentativo para justificar o refutar racionalmente un punto de vista. En nuestra opinión, el discurso argumentativo debería ser estudiado, en consecuencia, como una instancia de la comunicación y las interacciones verbales normales y, al mismo tiempo, debería ser evaluado en relación a un cierto estándar de razonabilidad. Si se considera a la pragmática como el estudio del uso del lenguaje, se puede reconocer la necesidad de esta convergencia de la idealización normativa y la descripción empírica concibiendo al estudio de la argumentación como parte de una “pragmática normativa”.

Se requiere una perspectiva sobre el discurso argumentativo que supere tanto las limitaciones del enfoque exclusivamente normativo, ejemplificado por la lógica moderna, como las limitaciones del enfoque exclusivamente descriptivo, ejemplificado por la lingüística contemporánea. La mayoría de los lógicos modernos se restringen a una sistematización no empírica. La mayoría de los lingüistas contemporáneos, especialmente los analistas del discurso y de la conversación, se limitan a la pura observación “no sesgada”. Sin embargo, el estudio de la argumentación no puede estar basado ni unilateralmente en la experiencia, ni unilateralmente en una mera construcción intelectual, sino que estos dos enfoques deben ser entretejidos en un programa de investigación integrador. Este programa de investigación debe crear una línea de comunicación –un *trait d'union*– entre lo normativo y lo descriptivo.<sup>6</sup>

Pensamos que los estudiosos de la argumentación deberían abocarse a la tarea de clarificar de qué manera se puede superar la brecha entre el enfoque normativo y el enfoque descriptivo. Los complejos problemas que están en juego aquí solo se pueden resolver de manera adecuada con la ayuda de un programa de investigación integrador. En nuestra concepción, este programa incluye un componente filosófico, uno teórico, uno analítico, uno empírico y uno práctico.<sup>7</sup>

---

término siempre es la audiencia la que decide lo que es aceptable. En cambio, en una perspectiva dialéctica, la aceptabilidad de un paso (move) depende también de si es, de hecho, una contribución constructiva a la resolución de la diferencia. Por supuesto que se le podrían poner tales restricciones externas a la aceptabilidad retórica que se la hiciera idéntica en la práctica a la aceptabilidad dialéctica. En ese caso, las diferencias que permanecerían entre la retórica y la dialéctica serían principalmente cuestiones de procedimiento y de énfasis. Cf. también Rescher (1977).

<sup>6</sup> Entre los protagonistas de un enfoque puramente normativo del estudio de la argumentación se encuentran Biro y Siegel (1991), quienes rechazan todos los enfoques descriptivos como conducentes al relativismo. Para una crítica del relativismo epistemológico contemporáneo, véase Siegel (1987). Biro y Siegel sólo quieren aplicar estándares normativos objetivos a los argumentos. Un enfoque puramente descriptivo del estudio de la argumentación es defendido por Willard (1983, 1989), quien rechaza todos los enfoques normativos: “este campo de estudio no debe aliarse con ninguna “racionalidad” particular, ni entretenerse en establecer jerarquías de “racionalidades” [...]. El mejor programa consiste en estudiar la mirada de manifestaciones de la “racionalidad” y analizar sus variados usos” (1989, p. 167). Una defensa de la relatividad de los estándares (y de la autonomía de los campos) se encuentra en Willard (1983).

<sup>7</sup> Cf. van Eemeren (1987).

Se necesita, por una parte, un ideal filosófico de razonabilidad y a partir de este ideal se debe desarrollar un modelo teórico de argumentación aceptable. Por otra parte, es preciso investigar la realidad argumentativa empíricamente y determinar dónde ocurren los problemas en la práctica. Luego, las dimensiones normativa y descriptiva deben unirse sistemáticamente mediante el desarrollo de instrumentos analíticos que hagan posible mirar la realidad argumentativa a la luz del ideal de razonabilidad elegido.

En el nivel filosófico, lo que está en juego es la pregunta por la relación entre la argumentación y la razonabilidad. Al abordar el problema de lo que significa ser razonable, los estudiosos de la argumentación deben reflexionar sobre los fundamentos del estudio de la argumentación. De hecho, las concepciones de razonabilidad defendidas por los estudiosos de la argumentación son divergentes desde la partida, de manera que surgen concepciones bastante diferentes acerca de lo que debe considerarse un argumento aceptable.<sup>8</sup>

Los retóricos, que favorecen una concepción antropológica, asimilan la razonabilidad a los estándares que prevalecen en una comunidad dada y consideran que un argumento es aceptable si obtiene la aprobación de la audiencia. Al considerar que el ideal de razonabilidad está ligado a un grupo particular de personas, en un cierto lugar y tiempo dados, el enfoque retórico puede ser caracterizado como *antropo-relativista*.

Para los dialécticos, que mantienen una perspectiva crítica, la razonabilidad no está determinada solamente por la norma del acuerdo intersubjetivo, sino que depende también de la norma "externa" de que este acuerdo debe ser alcanzado de una manera válida. Como consideran que toda argumentación es parte de una discusión crítica entre dos oponentes que tratan de resolver una diferencia de opinión, establecen como un criterio adicional de razonabilidad el que el procedimiento argumentativo sea adecuado al logro de este objetivo. Debido a que establece esta relación entre el ideal de razonabilidad y la conducción metódica de una discusión crítica, el enfoque dialéctico puede ser caracterizado como *crítico-racionalista*.

A nivel teórico, los estudiosos de la argumentación plasman sus ideales de razonabilidad presentando un modelo particular de lo que significa actuar razonablemente en el discurso argumentativo. Un modelo ideal aspira a proporcionar una comprensión adecuada del discurso argumentativo especificando qué modos de argumentación son aceptables para un juez racional, teniendo en cuenta cierta concepción filosófica de razonabilidad. De esta manera se crea un marco teórico que, si funciona bien, puede cumplir funciones heurísticas, analíticas y críticas para el tratamiento del discurso argumentativo.

En un modelo retórico, se recopilan las técnicas de argumentación que se piensa que son efectivas en vista del conocimiento y las creencias de una cierta audiencia. Como la aceptabilidad de la argumentación queda ligada, así, al trasfondo epistémico específico de una audiencia, este enfoque puede ser llamado *epistémico-retórico*.<sup>9</sup>

Debido a que los dialécticos consideran que cada argumento es parte de una discusión crítica, sea ésta explícita o implícita, su modelo proporciona reglas que especifican qué pasos

<sup>8</sup> Siguiendo a Toulmin (1976), se podría distinguir, a grandes rasgos, entre perspectivas "geométricas" (formales), "antropológicas" (empíricas) y "críticas" (trascendentales) sobre la razonabilidad, las que, en líneas generales, subyacen a los enfoques lógicos, retóricos y dialécticos de la argumentación, respectivamente.

<sup>9</sup> La teoría de la argumentación de Willard proporciona un buen ejemplo de enfoque epistémico-retórico: "la retórica como epistémica" (1989). La conexión entre argumento y conocimiento es una estrategia que ha sido parte del enfoque retórico de la racionalidad de Willard ya desde *Argumentation and the Social Grounds of Knowledge* (1983).

(moves), en las diversas etapas de esta discusión, pueden contribuir a resolver una diferencia de opinión. Si este intercambio verbal metódico es concebido pragmáticamente, como una interacción de actos de habla, este enfoque, que es el que nosotros favorecemos, puede ser llamado *pragma-dialéctico*.

Ya sea que se use un modelo retórico o uno dialéctico, el discurso argumentativo, tal como se presenta en la realidad, debe ser sometido a alguna interpretación analítica antes de que la comprensión proporcionada por el modelo teórico pueda ser aplicada a las situaciones prácticas. En sus esfuerzos analíticos, los estudiosos de la argumentación, de manera semejante a los analistas freudianos, aspiran sistemáticamente a conectar la apariencia exterior de su práctica con el modelo ideal. En el nivel analítico, la pregunta central es cómo se puede reconstruir el discurso argumentativo para que se destaquen todos aquellos aspectos, y sólo aquellos aspectos, que son relevantes en vista del modelo ideal que determina el foco de atención.

En un análisis retórico, mediante la reconstrucción del discurso argumentativo se proporciona una comprensión de aquellos aspectos del discurso que tienen un efecto persuasivo en la audiencia. Debido a su énfasis en la efectividad de los modelos argumentativos sobre las personas que tienen que ser convencidas, una reconstrucción retórica puede ser caracterizada como *orientada a la audiencia*.

En un análisis dialéctico, mediante la reconstrucción del discurso argumentativo se proporciona una comprensión de los aspectos del discurso que son relevantes para la resolución de la disputa. Debido a su énfasis en la función de la argumentación para conducir las diferencias de opinión a una resolución adecuada, una reconstrucción dialéctica puede ser caracterizada como *orientada a la resolución*.

Para poder determinar si una reconstrucción particular, basada en un modelo teórico, se justifica realmente, es necesario comprender los detalles de la práctica argumentativa. Este tipo de comprensión debe obtenerse a partir de la investigación empírica. En el nivel empírico, los estudiosos de la argumentación describen los procesos reales de producción, identificación y evaluación de porciones de discurso argumentativo y los factores que influyen en sus resultados. Este tipo de investigación empírica puede variar desde una medición cuantitativa a estudios cualitativos.

En una perspectiva retórica, el énfasis está puesto en explicar la efectividad que diversos modelos argumentativos pueden tener para diferentes tipos de audiencia. Se examina de qué manera contribuyen los fenómenos estilísticos y de otro tipo a que las personas cambien de opinión en un contexto dado. El interés de la investigación empírica se centra, por lo tanto, en torno a los factores que afectan la *persuasividad* del discurso argumentativo ("persuasivos").<sup>10</sup>

En una perspectiva dialéctica, el énfasis está puesto en explicar las maneras en que diversos pasos (moves) argumentativos contribuyen a resolver una diferencia de opinión. En ella se examina qué elementos, lingüísticos y no-lingüísticos, juegan un rol en el proceso de aceptar o rechazar, racionalmente, un punto de vista. Por lo tanto, el interés de la investigación

<sup>10</sup> En la literatura sobre la persuasión, el rol de la argumentación se evalúa de diferentes maneras. En su "Modelo de Elaboración de la Semejanza" (Elaboration Likelihood Model), Petty & Cacioppo (1981, 1986) establecen una distinción entre una ruta periférica hacia el cambio de actitud, donde la argumentación no tiene ningún rol, y una ruta central, donde sí lo tiene: los resultados persuasivos son influenciados por factores que dependen del grado en que los receptores se comprometen en una "elaboración" de la información relevante al tópico persuasivo (cf. O'Keefe, 1990).

empírica se centra en los factores que afectan la *fuerza lógica* (cogency) del discurso argumentativo ("operativos").<sup>11</sup>

La competencia argumentativa es una disposición compleja cuyo dominio es gradual y relativo a un contexto comunicacional específico. Esto significa que los grados de destreza argumentativa sólo pueden ser medidos adecuadamente mediante estándares relativos a los objetivos inherentes al contexto de la comunicación. Por lo tanto, para mejorar la práctica argumentativa, ya sea mediante la educación o de otro modo, la argumentación debe ser estudiada en sus diversos contextos, institucionalizados y no institucionalizados, que van desde el contexto formal legal de un alegato ante la corte hasta el contexto informal de una conversación familiar cotidiana.

A nivel práctico, los estudiosos de la argumentación emplean sus intuiciones filosóficas, teóricas, analíticas y empíricas para desarrollar métodos que mejoren la práctica argumentativa, tomando sistemáticamente en consideración, al mismo tiempo, la diversidad de los contextos comunicacionales. Así, examinan cómo es posible incrementar metódicamente las destrezas y habilidades de las personas tanto para producir discursos argumentativos como para analizarlos y evaluarlos.

En un enfoque retórico, estos esfuerzos prácticos consisten principalmente en darles indicaciones a las personas para que argumenten de manera exitosa. Mediante la selección de ejemplos nítidos y el sometimiento a un entrenamiento imitativo, se les enseña a los estudiantes cómo persuadir a una audiencia. Debido a su tendencia a proporcionar ejercicios pre-elaborados para enfrentar el discurso argumentativo, el enfoque retórico de los problemas prácticos puede ser caracterizado como *orientado a la prescripción*.

En un enfoque dialéctico, el mejoramiento de la práctica argumentativa se logra estimulando una actitud orientada a la discusión y promoviendo, a partir de una creciente toma de conciencia de los obstáculos, la comprensión de los prerequisites de procedimiento necesarios para resolver los conflictos. Tratando a sus estudiantes como participantes activos de la discusión, que pueden responder críticamente, los dialécticos intentan desarrollar en ellos una mejor comprensión de los problemas involucrados en la producción, análisis y evaluación del discurso argumentativo. Por su énfasis en estimular un pensamiento independiente acerca del discurso argumentativo, el enfoque dialéctico de los problemas prácticos puede ser caracterizado como *orientado a la reflexión*.

### 3. Los puntos de partida pragma-dialécticos

A pesar de que la argumentación es un fenómeno del uso del lenguaje, está claro que el discurso argumentativo, a diferencia de lo que los analistas de la conversación parecen creer, no puede ser tratado adecuadamente sólo por la lingüística. Por lo menos, no mientras la lingüística continúe en su orientación descriptiva actual. Si así fuera, no se estarían tomando

<sup>11</sup> Un interesante enfoque empírico sobre la fuerza lógica (cogency) del discurso argumentativo puede encontrarse en el trabajo de psicólogos cognitivos tales como Evans (1982) y Johnson-Laird (1983), aunque ellos tienden a restringir sus experimentos al razonamiento deductivo. Para una investigación, centrada en la fuerza lógica (cogency), de los factores que afectan la identificación de la argumentación, véase, p. ej., van Eemeren, Grootendorst & Meuffels (1989).

en cuenta todos los aspectos normativos del razonamiento y una teoría de la argumentación surgida de esta manera no permitiría una evaluación crítica de la aceptabilidad de los argumentos. Por otra parte, a diferencia de lo que muchos autores de textos de lógica parecen sugerir, la argumentación tampoco puede ser tratada adecuadamente solo por la lógica normativa. Por lo menos, no mientras la lógica mantenga su actual despreocupación por los datos lingüísticos empíricos. Si así fuera, no se estarían tomando en cuenta todos los aspectos relevantes de la argumentación tal como se presenta en el discurso cotidiano y, en consecuencia, no quedaría claro si una teoría de la argumentación así desarrollada estaría relacionada de alguna manera descriptiva con la realidad.

Proponemos un enfoque de la argumentación que combina sistemáticamente los aspectos descriptivos y los normativos. La lingüística, especialmente la pragma-lingüística, puede hacerle justicia al aspecto descriptivo. El desarrollo de las intuiciones necesarias puede basarse en la teoría de los actos de habla, inspirada por filósofos del lenguaje cotidiano, como Austin (1962) y Searle (1969, 1979). Incorporando nociones lógicas, especialmente las de la "nueva dialéctica", relativas a la validez, la consistencia y otros criterios determinantes de la racionalidad, este enfoque puede hacerse cargo también del aspecto normativo. Al tratar de producir, de esta manera, una convergencia de los diferentes ángulos, en cierto sentido estaríamos estimulando un regreso integrador a las raíces clásicas del estudio de la argumentación, ejemplificadas en la Analítica, Dialéctica y Retórica aristotélicas.

Esto es precisamente lo que nos proponemos lograr en el enfoque de la argumentación que presentamos al explicar nuestros puntos de vista pragma-dialécticos teóricos teniendo una filosofía crítico-racionalista como trasfondo. De esta manera, damos forma al ideal de razonabilidad de una discusión crítica. El aspecto dialéctico consiste en que hay dos partes que intentan resolver una diferencia de opinión mediante el intercambio metódico de pasos (moves) en una discusión. El aspecto pragmático está representado por la descripción de los pasos (moves) de la discusión como actos de habla.

En nuestra teoría pragma-dialéctica la argumentación es descrita como un acto de habla complejo cuyo propósito es contribuir a la resolución de una diferencia de opinión o una disputa. Una característica de este enfoque es que aspiramos a externalizar, funcionalizar, socializar y dialectificar el objeto de estudio de la argumentación.<sup>12</sup>

La externalización se logra partiendo de lo que las personas han expresado, implícita o explícitamente, en lugar de especular acerca de lo que piensan o creen. Los estados mentales internos no son accesibles a la inspección externa, o al menos no lo son directamente. Más aún, no siempre pueden estar bajo control, de tal manera que no está claro hasta qué punto las personas pueden ser consideradas responsables de ellos. Al externalizar la argumentación se explotan todas las indicaciones disponibles de aquello a lo que el hablante o escritor se compromete y se evita, al mismo tiempo, el innecesario trabajo de adivinar sus motivos. En la medida en que los elementos implícitos pueden hacerse explícitos en una reconstrucción adecuada, también se pueden usar para que todo aquello que crea un compromiso para los usuarios del lenguaje sea tomado en consideración.

<sup>12</sup> Para los principios de la externalización, funcionalización, socialización y dialectificación, cf. van Eemeren & Grootendorst (1984).

La funcionalización se logra tratando las porciones de discurso argumentativo como elementos que sirven para conducir eventos de habla de la vida real, en lugar de tratarlas como inferencias lógicas aisladas. El papel preciso de ciertas expresiones verbales sólo se puede reconocer si se las contempla como actos de habla que forman parte integrante del contexto del evento de habla en el cual ocurren. En un evento de habla las inferencias lógicas no siempre necesitan tener la función argumentativa de convencer a otro usuario del lenguaje; también pueden ser parte de una explicación o de otro acto de habla complejo. Además, los actos de habla en los que no se extrae ninguna inferencia lógica también pueden jugar un rol constitutivo.

La socialización se logra considerando a la argumentación como parte de un proceso interactivo entre dos o más usuarios del lenguaje, en lugar de considerarla como el producto del razonamiento de un solo usuario del lenguaje. Si se trata a la argumentación como un monólogo, no se le hace justicia al hecho de que siempre apunta a producir el efecto de que otro usuario del lenguaje acepte un cierto punto de vista.

La dialectificación se logra tratando a la argumentación como un medio racional para convencer a un oponente crítico y no como una mera persuasión. La disputa no debe ser simplemente terminada, de cualquier manera, sino que debe ser resuelta mediante la superación metódica de las dudas de un juez racional, en una discusión crítica bien reglamentada.

Antes de avanzar más en los puntos de partida de nuestro propio enfoque dialéctico, permítasenos resumir nuestra concepción de los componentes constitutivos de un programa de investigación coherente para el estudio de la argumentación. Para mayor claridad, lo haremos contrastando nuestra versión dialéctica con una hipotética versión retórica (véase cuadro 1.1).

**Cuadro 1.1**  
Versión Dialéctica versus Hipotética Versión Retórica del  
Programa de Investigación

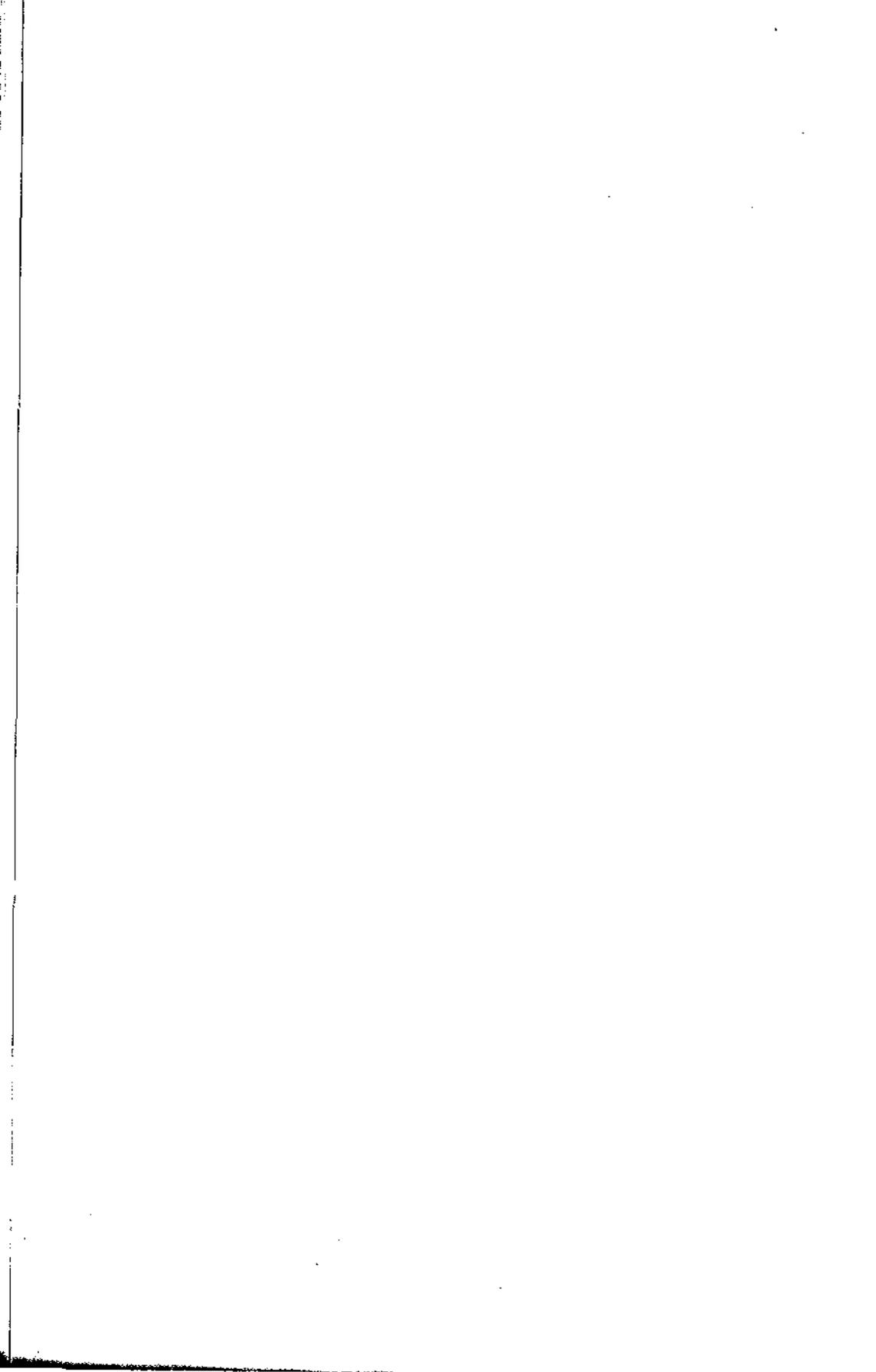
Programa Retórico	Programa Dialéctico
Filosofía Antropo-relativista	Filosofía Crítico-racionalista
Teoría Epistémico-retórica	Teoría Pragma-dialéctica
Reconstrucción orientada a la Audiencia	Reconstrucción orientada a la Resolución
Descripción centrada en la Persuasividad	Descripción centrada en la Fuerza lógica
Práctica orientada a la Prescripción	Práctica orientada a la Reflexión

#### 4. Visión general de la obra

La presente obra entrega una visión teórica sobre cómo analizar y evaluar el discurso argumentativo. Con este propósito, primero pone a la argumentación en una perspectiva comunicacional (Parte I) y luego discute las falacias que ocurren cuando se violan ciertas reglas de la comunicación (Parte II). De este modo, ofrece una alternativa pragma-dialéctica tanto frente a un enfoque de la argumentación descriptivo, de inspiración lingüística, como frente a un enfoque de la argumentación normativo, de inspiración lógica.

La primera parte del libro, "Argumentación y Comunicación", proporciona un marco teórico para el tratamiento del discurso argumentativo. En ella discutimos los actos de habla que intervienen en una discusión crítica orientada a resolver una diferencia de opinión. Distinguimos las diversas etapas de una discusión crítica y consideramos los aspectos comunicacionales e interactivos de los actos de habla que se realizan para resolver disputas simples o más complejas. La argumentación es caracterizada como un acto de habla complejo de la etapa de argumentación. A fin de equilibrar el ideal, aparentemente irreal, de una discusión crítica, prestamos especial atención a las diversas complicaciones que pueden surgir al analizar el discurso argumentativo de la vida real. Formulamos algunas directrices para analizar los actos de habla indirectos y las premisas implícitas y discutimos las diferencias estructurales que existen entre argumentaciones simples, múltiples, compuestas coordinadas y compuestas subordinadas.

Después de haber tratado estos aspectos fundamentales del análisis, la segunda parte, "Comunicación y Falacias", realiza la conexión entre el análisis del discurso argumentativo y su evaluación, concentrándose en los obstáculos que dificultan el logro de la resolución de una disputa. Utilizando el marco teórico desarrollado en la primera parte, presentamos diez reglas básicas para una discusión crítica. Explicamos los tipos de falacias que pueden ocurrir en una discusión crítica, en cada una de las diversas etapas de la discusión: falacias relativas a la presentación de los puntos de vista y de las dudas, en la etapa de confrontación; falacias relativas a la distribución de los roles de la discusión y al punto de partida de la discusión, en la etapa de apertura; falacias relativas a los medios de defensa (que involucran premisas implícitas, puntos de partida, esquemas de argumentación o formas lógicas de la argumentación), en la etapa de argumentación; y falacias relativas al establecimiento del resultado de la discusión, en la etapa de clausura. Las falacias relativas al uso del lenguaje, que pueden ocurrir en todas las etapas, se discuten separadamente.



*Puntos de vista y diferencias  
de opinión*

**1. La resolución de las diferencias de opinión**

El enfoque pragma-dialéctico se interesa en la resolución de las diferencias de opinión por medio del discurso argumentativo. Para explicar lo que la resolución de una diferencia de opinión supone, debemos explicar primero lo que entendemos por discurso argumentativo o, más bien, por *texto argumentativo*, que es el nombre que le damos a aquella parte del discurso argumentativo en la cual se busca concretamente la resolución de una diferencia. En la presente obra se considera que un texto argumentativo es la completa constelación de enunciados (que pueden ser orales o escritos) que han sido presentados en defensa de un punto de vista.

Un punto de vista solo requiere ser defendido cuando no todos están completamente de acuerdo con él. Esta falta de acuerdo puede haberse manifestado de manera evidente, pero basta también con que exista una sospecha de que podría haberla. En principio, un texto argumentativo siempre puede ser considerado como parte de una discusión, real o imaginada por el argumentador, en la cual éste reacciona ante una crítica que ha sido o que podría ser presentada en contra de su punto de vista.<sup>13</sup> Es característico de una discusión de este tipo que una diferencia de opinión se convierta en el tema central de una disputa y que los usuarios del lenguaje involucrados en ella intenten resolverla mediante la argumentación.

Los enunciados presentados en el curso de la argumentación son razones o, como preferimos llamarlos, *argumentos* relacionados con un punto de vista. Los argumentos y los puntos de vista se diferencian de otros enunciados por la función que cumplen: ni los argumentos ni los puntos de vista se caracterizan en primer término por su forma o contenido. En la comunicación entre usuarios del lenguaje, mediante un punto de vista se expresa una concepción que supone una cierta toma de posición en una disputa; mediante un argumento, se hace un esfuerzo por defender esa posición.

<sup>13</sup> En el discurso argumentativo siempre existen, en principio, dos partes involucradas, pero en un texto argumentativo las contribuciones de una de las partes están, por regla general, sólo implícitamente representadas: el discurso argumentativo, que es básicamente dialógico, se manifiesta entonces monológicamente.

Un mismo enunciado puede tener diferentes funciones. Por ejemplo:

“El capitalismo ya no tiene futuro”

puede ser un argumento dentro de un texto argumentativo en el que el punto de vista que se defiende es que todas las empresas de negocios deben ser nacionalizadas. Pero también podría cumplir la función de punto de vista de un texto argumentativo en el que, por ejemplo, se ha presentado el argumento de que el capitalismo ha resultado ser incapaz de evitar una crisis económica. En otros contextos, el mismo enunciado podría haber sido expresado con la intención de hacer una predicción pesimista, una profecía esperanzada o una advertencia urgente.

Dado que uno puede tener un punto de vista con respecto a cualquier tema, un punto de vista puede tener cualquier contenido. Los puntos de vista pueden expresar opiniones que se refieren a hechos, ideas, acciones, actitudes, o cualquier otra cosa. Pueden tener que ver no solo con asuntos relativamente simples, sino también con asuntos de extrema complejidad. Podemos sostener la opinión de que Amsterdam es la ciudad más sucia de Europa, que Baudelaire es el mejor poeta francés, que los dictadores siempre son de derecha, que es mala educación permitir que una anciana esté de pie mientras uno permanece sentado, o que generalmente se cree que los levantadores de pesas son más pesados de lo que realmente son. Pero también podemos adherir al punto de vista de que el altruismo es una forma de egoísmo hábilmente disfrazada, que la enseñanza de la gramática tiene un efecto beneficioso en el empleo del lenguaje por parte de los escolares, que el conductismo es una teoría psicológica pasada de moda, o que la teoría cuántica es confirmada por la teoría de la relatividad.

Si un punto de vista es defendido, quiere decir que su *aceptabilidad* está siendo cuestionada. La persona que argumenta actúa sobre el supuesto de que otros dudan, o podrían dudar, de la aceptabilidad de su punto de vista, aunque no lo consideren necesariamente como totalmente inaceptable. Así, el propósito de su discurso es convencer a otra persona de la aceptabilidad de su punto de vista.

Un argumentador solo puede resolver racionalmente una disputa referente a un punto de vista si, por medio de la argumentación, logra convencer a su interlocutor de la aceptabilidad de su punto de vista.<sup>14</sup> La argumentación comprende toda la constelación de enunciados presentados en defensa de un punto de vista. Una argumentación puede ser muy breve y simple y constar solo de un argumento, o puede ser muy elaborada y compleja y emplear muchos argumentos.

También una disputa puede ser más o menos compleja. En el caso más simple, solo un punto de vista se defiende en el texto argumentativo. Si hay más puntos de vista que estén siendo defendidos, puede ocurrir que todos ellos se relacionen con el mismo tema, pero también podrían estar relacionados con diferentes temas. En este último caso hay, de hecho, más de una disputa. El siguiente es un ejemplo de un caso simple:

<sup>14</sup> Cuando hablamos en general de los roles comunicacionales y argumentativos –tales como hablante, escritor, auditor, lector, argumentador, protagonista y antagonista– empleamos generalmente la forma masculina del pronombre personal “él” para referirnos al agente. Estamos conscientes de que algunos lectores podrían temer que esto implicara un sexismo de nuestra parte. No es en absoluto así. El género sólo tiene importancia cuando se expresa en ejemplos concretos y, en esos casos, siempre indicamos el sexo del hablante.

1. María: "Pienso que tú no deberías objetar el que yo fume".
2. Juan: "No estoy tan seguro de eso".
3. María: "Después de todo, yo no objeto el que tú no fumes".

A partir de (1) y (2), está claro que María y Juan tienen una disputa. En (3) María presenta una argumentación para defender su punto de vista, formulado en (1). Si su intento de convencer a Juan de la aceptabilidad de este punto de vista tiene éxito, su disputa habrá sido resuelta. Observemos, de paso, que esto parece bastante poco probable, porque, por simple que sea la argumentación de María, parece tener al menos una premisa dudosa, la que –aunque ha quedado implícita– resulta indispensable: El no fumar puede ser tan objetable como el fumar.

## 2. Puntos de vista positivos y negativos

Supongamos que tres personas asisten a una conferencia y escuchan al conferencista expresar la opinión de que el conductismo es una teoría psicológica pasada de moda. Puede ser que uno de ellos esté de acuerdo con esta posición, otro esté en desacuerdo y el tercero no esté seguro de qué pensar al respecto. Sus opiniones podrían expresarse de la siguiente manera:

1. "Es verdad que el conductismo es una teoría psicológica pasada de moda".
2. "No es verdad que el conductismo sea una teoría psicológica pasada de moda".
3. "No sé si es verdad o no que el conductismo es una teoría psicológica pasada de moda".

Estas tres reacciones representan las posiciones básicas que se pueden tomar ante la proposición "El conductismo es una teoría psicológica pasada de moda".<sup>15</sup> La característica común a los enunciados (1)-(3) es que todos ellos contienen la proposición *el conductismo es una teoría psicológica pasada de moda*, con respecto a la cual los diferentes puntos de vista son adoptados.

En (1) se afirma que el conductismo es una teoría psicológica pasada de moda: Se expresa un punto de vista *positivo* con respecto a la proposición. En (2) se niega que el conductismo sea una teoría psicológica pasada de moda: Se expresa un punto de vista *negativo* con respecto a la misma proposición. Por último, en (3) no hay ni una afirmación ni una negación de que el conductismo sea una teoría psicológica pasada de moda: No se expresa *ni un punto de vista positivo ni uno negativo*.

Se podría decir que (3) es un caso en el que no hay *ningún* punto de vista o, dicho de otra manera, se adopta un punto de vista *cero*. Esto es lo que sucede si, por ejemplo, una persona no quiere comprometerse con ningún punto de vista particular o realmente no tiene idea de qué pensar sobre algo. Esa persona puede, incluso, pensar que es poco prudente comprometerse con cualquier punto de vista acerca del conductismo, ya que no existe suficiente evidencia disponible. En este caso el hablante efectivamente tiene un punto de vista, pero éste se relaciona con una proposición *diferente* ("Es verdad que no es posible decidir si el conductismo es o no una teoría pasada de moda").

<sup>15</sup> Estrictamente hablando, existe todavía otra posibilidad: (4) "Es verdad y no es verdad que el conductismo es una teoría psicológica pasada de moda", pero en la lógica clásica ésta (4) no es posible (*tertium non datur*).

Un punto de vista puede ser expresado de muy diversas maneras, variando desde la explícita y potente:

"Mi punto de vista es que el conductismo simplemente es una teoría psicológica pasada de moda".

hasta la más cauta y menos potente:

"Creo que el conductismo es una teoría psicológica pasada de moda".

La proposición con la cual se relaciona el punto de vista también puede ser más o menos abarcadora, variando desde:

"Mi punto de vista es que el conductismo es una teoría psicológica pasada de moda"

hasta:

"Mi punto de vista es que algunos aspectos del conductismo están pasados de moda".

Representamos los tres tipos de punto de vista posibles de la manera siguiente:<sup>16</sup>

1.  $+/p$  punto de vista *positivo* con respecto a la proposición  $p$ .
2.  $-/p$  punto de vista *negativo* con respecto a la proposición  $p$ .
3.  $\emptyset/p$  Punto de vista *cero* con respecto a la proposición  $p$ .

Una persona que ha presentado un punto de vista positivo está, a partir de ese momento, *positivamente comprometida* con la proposición a la cual el punto de vista se refiere. Y una persona que ha presentado un punto de vista negativo está *negativamente comprometida* con la proposición. La consecuencia pragmática es, en ambos casos, que está obligada a defender ese punto de vista (positivo o negativo) si es atacado, es decir, si su aceptabilidad es cuestionada. Esta obligación seguirá existiendo mientras la persona no se retracte del punto de vista. En cambio, una persona que ha presentado un punto de vista cero no está *ni positiva ni negativamente comprometida* con la proposición. Estrictamente hablando, aquí no hay realmente ningún punto de vista en absoluto. En consecuencia, no hay ninguna obligación de defenderlo. Por supuesto, la persona que adopta un punto de vista cero puede ser atacada precisamente por no adoptar ningún punto de vista; sin embargo, éste es un tema completamente diferente.

### 3. Disputas simples y complejas

Para que exista una disputa es necesario que haya una *duda* con respecto al punto de vista, en el sentido de que su aceptabilidad no se dé por sentada. Alguien duda de un punto de vista

<sup>16</sup> Las distinciones terminológicas y conceptuales que se hacen en los capítulos 2-7 son indispensables para una correcta comprensión de la Parte II del presente libro. Por otra parte, las notaciones ayudan a lograr una descripción del discurso argumentativo libre de ambigüedades.

cuando aún no lo ha aceptado y se pregunta si debe o no aceptarlo. Expresar una duda implica desafiar al proponente del punto de vista a defenderlo. No significa comprometerse automáticamente a aceptar el punto de vista contrario.

No es necesario que existan dos puntos de vista opuestos para que surja una disputa, aunque en la práctica este sea muchas veces el caso. El tipo más simple de disputa no consiste más que en lo siguiente: alguien ha presentado un punto de vista y este ha sido puesto en duda. Ni la fuerza de la duda, ni la manera en que es expresada son relevantes. Muy a menudo la disputa ya ha sido resuelta antes de haber sido registrada como tal por los involucrados. Es necesario señalar que una disputa no es necesariamente un conflicto, una pelea o una discusión, en el sentido corriente.

Las expresiones de duda pueden variar desde "¡Pero eso es una soberana estupidez!" y "No estoy de acuerdo" hasta "Me merece mis dudas" o "No estoy tan seguro de eso". También hay casos en los cuales la duda no se expresa tan claramente, sino que debe darse por supuesta. Las disputas en que esto ocurre pueden ser llamadas *disputas implícitas*.

Las disputas complejas se pueden analizar dividiéndolas en varias disputas menos complejas. Su complejidad puede variar de muchas maneras. En primer lugar, debemos distinguir entre disputas *únicas* y *múltiples*. En una disputa única, el punto de vista cuestionado se relaciona con una sola proposición, mientras que en una disputa múltiple se pone en cuestión un punto de vista que se relaciona con dos o más proposiciones. El punto de vista negativo "No es verdad que las mujeres son mejores cocineras que los hombres" podría, por ejemplo, dar origen a una disputa única. En cambio, si alguien presenta, por ejemplo, el punto de vista negativo "No es verdad ni que las mujeres sean mejores cocineras que los hombres, ni que sean mejores conductoras que los hombres", surge una disputa múltiple.

En segundo lugar, debemos distinguir entre disputas *mixtas* y *no mixtas*. Si, con respecto a una proposición, se pone en cuestión solo un punto de vista positivo o sólo uno negativo, se trata de una disputa no mixta. En cambio, si se cuestionan tanto un punto de vista positivo como uno negativo, con respecto a la misma proposición, se trata de una disputa mixta. Por ejemplo, si solo se cuestiona el punto de vista positivo "Es incuestionablemente verdadero que las mujeres son mejores conductoras que los hombres", sin que en oposición a él se presente el punto de vista negativo "No es en absoluto verdad que las mujeres sean mejores conductoras que los hombres", la disputa es no mixta. Es decir, si la única reacción al punto de vista original es "No lo sé", la disputa es no mixta, pero si el punto de vista positivo fuera contradicho mediante el punto de vista negativo, entonces la disputa sería mixta.

En una disputa mixta no solo está en juego la mutua negación de los puntos de vista opuestos, sino también la duda recíproca con respecto a la aceptabilidad de estos puntos de vista opuestos. No tiene sentido presentar un punto de vista opuesto si no existe ninguna duda acerca del punto de vista original y, si no hay dudas acerca del segundo punto de vista, la disputa ya no existirá, porque el primer punto de vista habrá sido abandonado en favor del segundo (p. ej., porque el segundo punto de vista proviene de un verdadero experto). Conceder que hay dos puntos de vista opuestos, sin suponer dudas recíprocas, significaría dar lugar a la posibilidad de aceptar puntos de vista contradictorios. En este caso, deja de tener sentido hablar de disputas.

La forma más *elemental* o menos complicada de una disputa es la representada por una disputa simple que es a la vez *única* y *no mixta*.<sup>17</sup> Las disputas múltiples y las disputas mixtas son más complejas. Cuando se combina el hecho de ser múltiples con el hecho de ser mixtas, las disputas que surgen son aún más complejas. Por ejemplo:

Ana: "No es verdad que las mujeres sean mejores cocineras que los hombres, pero es verdad que son mejores conductoras".

José: "No estoy de acuerdo. En mi opinión, es exactamente al revés: Las mujeres son mejores cocineras, pero ciertamente no son mejores conductoras que los hombres".

Las posibilidades que hemos distinguido en relación a la complejidad de las disputas constituyen cuatro tipos estándar:

1. disputas únicas no mixtas (forma elemental)
2. disputas únicas mixtas.
3. disputas múltiples no mixtas.
4. disputas múltiples mixtas.

Dado que el punto de vista adoptado en una disputa puede ser positivo o negativo con respecto a la proposición, existen dos variantes de la disputa elemental. Podemos representar estas dos variantes de la siguiente manera, designando a las personas involucradas en la disputa como *Usuario del Lenguaje 1* (UL<sub>1</sub>) y *Usuario del Lenguaje 2* (UL<sub>2</sub>) e indicando una expresión de duda por medio de un signo de interrogación:

*Las dos variantes de la forma elemental de disputa*

- |                           |                           |
|---------------------------|---------------------------|
| 1a. UL <sub>1</sub> : +/p | 1b. UL <sub>1</sub> : -/p |
| UL <sub>2</sub> : ?/(+/p) | UL <sub>2</sub> : ?/(-/p) |

Usando las mismas abreviaturas, símbolos y variables, también podemos caracterizar esquemáticamente los otros tres tipos estándar de disputa:

*Forma general de una disputa única mixta*

- |                           |   |         |
|---------------------------|---|---------|
| 2. UL <sub>1</sub> : +/p  | , | ?/(-/p) |
| UL <sub>2</sub> : ?/(+/p) | , | -/p     |

*Forma general de una disputa múltiple no mixta*

- |   |   |                       |   |      |                       |
|---|---|-----------------------|---|------|-----------------------|
| 3. UL <sub>1</sub> : +/p <sub>1</sub>   | ; | +/p <sub>2</sub>      | ; | ...; | +/p <sub>n</sub>      |
| UL <sub>2</sub> : ?/(+/p <sub>1</sub> ) | ; | ?/(+/p <sub>2</sub> ) | ; | ...; | ?/(+/p <sub>n</sub> ) |

*Forma general de una disputa múltiple mixta*

- |   |   |                       |   |      |                       |   |                       |
|---|---|-----------------------|---|------|-----------------------|---|-----------------------|
| 4. UL <sub>1</sub> : +/p <sub>1</sub>   | , | ?/(-/p <sub>1</sub> ) | ; | ...; | +/p <sub>n</sub>      | , | ?/(-/p <sub>n</sub> ) |
| UL <sub>2</sub> : ?/(+/p <sub>1</sub> ) | , | -/p <sub>1</sub>      | ; | ...; | ?/(+/p <sub>n</sub> ) | , | -/p <sub>n</sub>      |

<sup>17</sup> Como una disputa de la forma elemental es la más fácil de manejar, y una gran cantidad de disputas de la vida cotidiana comienzan de esta manera, parece razonable para propósitos didácticos concentrarse primero en los problemas que se enfrentan al tratar con disputas únicas no mixtas. Por este tipo de razones, las competencias de "debate académico" en Holanda se han restringido, en la práctica, a las disputas simples.

Las *p* en una disputa múltiple siempre reciben subíndices, porque una disputa de este tipo contiene más de una proposición. Se usa un punto y coma para indicar cuando se considera una nueva proposición, mientras que las partes de una disputa mixta que se relacionan con la misma proposición están separadas solamente por una coma.

Ejemplos de los Cuatro Tipos Estándar de Disputa:

1. *Disputa única no mixta*

UL<sub>1</sub>: Este problema será fácil de resolver.

UL<sub>2</sub>: ¿Lo será?

a. UL<sub>1</sub>: +/*p*

UL<sub>2</sub>: ?/(+/*p*)

UL<sub>1</sub>: Este problema no será fácil de resolver.

UL<sub>2</sub>: ¿No lo será?

b. UL<sub>1</sub>: -/*p*

UL<sub>2</sub>: ?/(-/*p*)

2. *Disputa múltiple no mixta*

UL<sub>1</sub>: La gente se casa muy joven hoy en día, se divorcian demasiado fácilmente y son terriblemente egoístas.

UL<sub>2</sub>: ¿Por qué demasiado jóvenes? ¿Qué quieres decir con demasiado fácilmente? Además, no entiendo bien lo del egoísmo.

UL<sub>1</sub>: +/*p*<sub>1</sub> ; +/*p*<sub>2</sub> ; +/*p*<sub>3</sub>

UL<sub>2</sub>: ?/(+/*p*<sub>1</sub>); ?/(+/*p*<sub>2</sub>); ?/(+/*p*<sub>3</sub>)

UL<sub>1</sub>: Los holandeses no son románticos...

UL<sub>2</sub>: No estoy tan seguro de eso.

UL<sub>1</sub>: ... Y no son espirituales tampoco...

UL<sub>2</sub>: ¿Por qué no?

UL<sub>1</sub>: ... Pero, por lo menos, puedes confiar en ellos...

UL<sub>2</sub>: Me pregunto si será así o no.

UL<sub>1</sub>: -/*p*<sub>1</sub> ; -/*p*<sub>2</sub> ; +/*p*<sub>3</sub>

UL<sub>2</sub>: ?/(-/*p*<sub>1</sub>); ?/(-/*p*<sub>2</sub>); ?/(+/*p*<sub>3</sub>)

3. *Disputa única mixta*

UL<sub>1</sub>: Nunca se debería tomar aspirina con leche.

UL<sub>2</sub>: ¡Por supuesto que se puede!

UL<sub>1</sub>: -/*p* , ?/(+/*p*)

UL<sub>2</sub>: ?/(-/*p*), +/*p*

UL<sub>1</sub>: Siempre se debería tomar aspirina con leche.

UL<sub>2</sub>: ¡No, nunca se debería hacer eso!

UL<sub>1</sub>: +/*p* , ?/(-/*p*)

UL<sub>2</sub>: ?/(+/*p*), -/*p*

4. *Disputa múltiple mixta*

UL<sub>1</sub>: La gente no debería protestar tan fácilmente por cualquier cosa...

UL<sub>2</sub>: No estoy de acuerdo.

UL<sub>1</sub>: ...Y deberían dejar a los demás lo más tranquilos posible...

UL<sub>2</sub>: No estoy de acuerdo con eso, tampoco.

UL<sub>1</sub>: ...Y, de todos modos, con todas esas protestas no se logra ningún resultado...

UL<sub>2</sub>: ¡Sí, se logra!

UL<sub>1</sub>: ...Y, además, la gente decente tiene mejores cosas que hacer...

UL<sub>2</sub>: ¡Qué punto de vista tan estrecho!

UL<sub>1</sub>:  $-/p_1$  ,  $?(+/p_1)$ ;  $+/p_2$  ,  $?(-/p_2)$ ;

UL<sub>2</sub>:  $?(-/p_1)$ ,  $+/p_1$  ;  $?(+/p_2)$ ,  $-/p_2$ ;

UL<sub>1</sub>:  $-/p_3$  ,  $?(+/p_3)$ ;  $+/p_4$  ,  $?(-/p_4)$

UL<sub>2</sub>:  $?(-/p_3)$ ,  $+/p_3$  ;  $?(+/p_4)$ ,  $-/p_4$

*Disputas Únicas versus Disputas Múltiples*

En el enunciado:

"Es verdad que una actitud positiva hacia el uso de un dialecto muchas veces va acompañada por un declinar del dominio de un dialecto particular",

el punto de vista se refiere a una proposición más compleja que la del enunciado:

"Saul Bellow es un escritor".

Además de esta complejidad proposicional "cualitativa", existe también otra forma de complejidad en la que el punto de vista se refiere a varias proposiciones diferentes. Un ejemplo de esta complejidad "cuantitativa" puede verse en el punto de vista:

"Los pobres se están volviendo cada vez más pobres y la contaminación se está volviendo cada vez peor".

En un punto de vista pueden presentarse combinaciones de proposiciones todavía mucho más elaboradas, como cuando lo que está siendo cuestionado en una disputa es la aceptabilidad de una teoría completa.

En los casos de complejidad cuantitativa, la disputa múltiple siempre puede ser separada en varias disputas únicas. Entonces, cada una de las proposiciones puede ser examinada individualmente para determinar si el punto de vista es defendible. Por ejemplo, en una disputa acerca del punto de vista:

"Los científicos políticos pueden saber mucho acerca de la ciencia política, pero saben muy poco acerca de la política",

podría resultar irónicamente muy fácil probar que los científicos políticos saben muy poco acerca de política, pero no tan fácil probar que saben mucho acerca de la ciencia política.

En los casos de complejidad proposicional no siempre resulta inmediatamente claro si una disputa es única o múltiple. En última instancia, incluso en los casos de complejidad proposicional cuantitativa, depende de las reacciones de la otra parte frente a un punto de vista si se justifica o no considerar la disputa como múltiple. Si más de una de las proposiciones conduce a duda u oposición, la disputa es múltiple. Pero también puede suceder que solo una de las proposiciones dé origen a una respuesta. En ese caso la disputa debe considerarse como única, puesto que las otras proposiciones no son cuestionadas.

### *Disputas Mixtas versus Disputas No Mixtas*

Puesto que a veces resulta difícil distinguir entre una duda y un punto de vista negativo, también puede ser problemático distinguir entre disputas mixtas y disputas no mixtas. Es muy corriente que, en la práctica, por razones de cortesía o por mantener las apariencias, alguien que está en desacuerdo con un punto de vista disimule su crítica mediante una expresión de duda. Si, de hecho, la reacción a un punto de vista no es solo una expresión de duda, sino un punto de vista negativo, entonces la disputa se vuelve mixta. La cuestión fundamental que es necesario responder aquí es si un usuario del lenguaje que expresa una duda frente a un punto de vista contrae o no, al hacerlo, un compromiso negativo con la proposición a la que ese punto de vista se refiere. Solo en ese caso puede serle adscrito un punto de vista negativo, y entonces la disputa debe ser considerada como mixta.

Una persona que defiende un punto de vista particular actuará frecuentemente como si la persona a la que está tratando de convencer hubiese adoptado el punto de vista contrario, aunque su oponente no haya dicho expresamente que lo ha adoptado. Entonces la disputa será tratada por ella como si fuera una disputa mixta. A primera vista podría parecer que las disputas no mixtas no ocurren frecuentemente en forma pura; sin embargo, al examinar el asunto más detenidamente, resulta que son bastante comunes en el discurso argumentativo corriente: a menudo basta con que una persona levante una ceja o recurra a algún otro signo de incertidumbre para indicar que todavía no está plenamente de acuerdo.

Si bien la situación de los contextos legales es un poco más compleja que eso, los procedimientos judiciales en materia criminal de muchos países europeos pueden proporcionar un buen ejemplo de disputa no mixta entre el fiscal y el juez. En el transcurso de estos procedimientos, mientras el fiscal actúa como el defensor de un punto de vista, el juez actúa como alguien que sistemáticamente pone en duda ese punto de vista. Mientras el fiscal afirma que el acusado ha cometido alguna ofensa, el juez debe investigar si esta afirmación es correcta o no. A diferencia de lo que ocurre en un proceso civil, en el cual el demandante y el acusado a menudo adoptan puntos de vista opuestos y el juez permanece pasivo, aquí no se trata de puntos de vista opuestos.<sup>18</sup>

En relación a las disputas mixtas y no mixtas, puede ser de utilidad recordar que la expresión "adoptar un punto de vista contrario" puede dar origen a un malentendido, porque las

<sup>18</sup> Cf. Feteris (1987, pp. 335-336).

relaciones contrarias y las contradictorias se confunden fácilmente. Por ejemplo, en lugar del punto de vista:

“No es verdad que las mujeres sean mejores conductoras que los hombres” ( $-/p_1$ ),

muchas veces el punto de vista:

“Las mujeres son peores conductoras que los hombres” ( $+/p_2$ ),

se toma como el opuesto al punto de vista:

“Las mujeres son mejores conductoras que los hombres” ( $+/p_1$ ),

siendo que:

“Las mujeres son peores conductoras que los hombres” ( $+/p_2$ ),

excluye la posibilidad de que ellas conduzcan igual que ellos, en cambio:

“No es verdad que las mujeres sean mejores conductoras que los hombres” ( $-/p_1$ )

no la excluye.

En el punto de vista:

“No es verdad que las mujeres sean mejores conductoras que los hombres” ( $-/p_1$ ),

se niega el punto de vista:

“Las mujeres son mejores conductoras que los hombres” ( $+/p_1$ ).

En el punto de vista:

“Las mujeres son peores conductoras que los hombres” ( $+/p_2$ ),

se invierte, por así decirlo, el contenido proposicional de ese punto de vista. Tan pronto como alguien se opone al punto de vista:

“Las mujeres son mejores conductoras que los hombres” ( $+/p_1$ )

con el punto de vista:

“Los hombres son mejores conductores que las mujeres” ( $+/p_3$ ),

la disputa debe ser tratada como múltiple y como mixta a la vez, porque hay dos proposiciones diferentes en juego, en las que se supone que ambas partes sostienen opiniones opuestas:

$$\begin{array}{ll} UL_1: +/p_1; & ?/(+/p_3) \\ UL_2: ?/(+/p_1); & +/p_3 \end{array}$$

#### 4. La expresión verbal de los puntos de vista y de las dudas

En principio, siempre se debe suponer que la expresión verbal de una comunicación refleja las intenciones del hablante o escritor. Por supuesto que, en la práctica, podría suceder que hubiera algo defectuoso en esa expresión. Sin embargo, a menos que podamos pedir una clarificación, debemos basar nuestra interpretación en la expresión verbal tal como se ha presentado y tratar de encontrar la interpretación de los enunciados oscuros, opacos o vagos que mejor se adecue al contexto.

A veces resulta claro que el hablante o escritor no se ha dado cuenta de que ha dicho algo distinto de lo que intentaba decir. Este podría ser el caso de un *lapsus calami o linguae*, pero también podría tratarse de un uso incorrecto, como cuando un hablante extranjero usa “por principio” en lugar de “en principio”:

“Por principio, yo no bebo, pero no tengo ninguna objeción a tomar una copa para acompañar a alguien”.

El discurso de ciertos individuos y grupos puede exhibir también algunas peculiaridades especiales que los hacen aparecer diciendo cosas diferentes de las que intentan decir. Por ejemplo: “Yo le pondría un signo de interrogación a eso”, queriendo decir “Yo lo rechazo”; o “Personalmente, tengo mis dudas acerca de eso”, queriendo decir “No lo creo”.

En todos estos casos, la interpretación tiene que tomar en cuenta la intención que, con máxima justicia, puede suponerse que tuvo el hablante o escritor. Ciertamente, esto puede significar que nos encontremos pisando un terreno poco firme. Pero el conocimiento de las idiosincrasias lingüísticas de personas o grupos específicos puede sernos de ayuda en estos casos. Supongamos que nos damos cuenta de que es una característica del lenguaje de los deportistas el estar plagado de repeticiones de la expresión “tú sabes”. En este caso, no se les haría justicia al suponer que cada vez que dicen “tú sabes” realmente están suponiendo que uno “sabe”.

#### *La Expresión Verbal de los Puntos de Vista*

Generalmente queda suficientemente claro cuál es el punto de vista que está en discusión en una disputa. En el discurso cotidiano, incluso una persona que quiere expresarse de manera perfectamente clara no necesita ser completamente explícita para que su punto de vista sea reconocido como tal. En la mayoría de los casos, el contexto aclarará lo que quiere decir. Más aún, en la expresión verbal muchas veces habrá indicaciones bastante precisas de que se trata de un punto de vista:

*En mi opinión, los niños son la esperanza del futuro.  
Yo creo que los niños son personas muy crueles.  
Si me preguntaran a mí, diría que no hay manera de expresar la esencia más profunda de las cosas.  
Mi conclusión es que la gente hace locuras para escapar del aburrimiento.  
Esta es la razón por la cual uno se calma cuando elabora teorías sobre el miedo y la ansiedad.  
Entonces, él no puede haberlo hecho.  
Por lo tanto, los pobres se hacen más pobres y los ricos más ricos.  
En resumen, eso es algo que nunca debemos hacer.  
Así es como yo lo veo: aunque no haga ningún bien, al menos no hará ningún daño.  
El punto es, tú sabes, que el amor romántico solo fue inventado para permitir que las mujeres fueran manipuladas.  
¿Tengo razón al pensar que la ley de Verner fue la primera ley de la Fonética?  
Tenemos que estar de acuerdo en que nadar cuando la marea está bajando es más peligroso que nadar cuando la marea está subiendo.  
Esa afirmación, en consecuencia, es falsa.  
Él afirma erróneamente que "bello" es un adverbio.  
Es un sinsentido afirmar que el peso de la prueba recae en mí.  
Sería una buena idea citar a la reunión con bastante anticipación.  
Tomando en cuenta todos los factores, difícilmente podría ser cierto.*

También existen casos en los que sería exagerado afirmar que la expresión verbal indica que se está presentando un punto de vista, pero en los que se observa un modelo que suele ser recurrente cuando se expresan puntos de vista, lo que facilita su reconocimiento:

*Debemos darle a cada uno lo suyo.  
No debes dejar que se te enfríe la comida.  
No se debería permitir que la gente estúpida tuviera hijos.  
La revolución debería comenzar por el individuo.  
Solo estoy lanzando ideas, pero seguramente el trabajo de cualquier persona es igualmente importante.  
En otras palabras, la gente que se vuelve loca es demasiado sensible.  
Eso es imposible.  
Comer demasiado es criminal.*

El último ejemplo ("Comer demasiado es criminal") es una buena ilustración de que no basta con apoyarse en la expresión verbal para hacer una interpretación. Se debería usar también el propio conocimiento del contexto, un conocimiento general de los antecedentes e incluso cualquier otro conocimiento específico que uno pueda tener acerca de la situación. Después de todo, el enunciado "Comer demasiado es criminal" puede ser un punto de vista cuando se expresa en un país como los Estados Unidos, donde la comida es muy abundante, pero cuando se expresa en una región asolada por el hambre, como el Sahel, puede ser una afirmación de hecho, que no deja lugar absolutamente a ninguna duda. Tal como hemos observado antes, los puntos de vista son categorías funcionales que no dependen primariamente de la forma o del contenido.

En textos argumentativos más extensos es frecuente que los puntos de vista principales se repitan más de una vez. Puesto que las formulaciones que se eligen, por lo general, no son exactamente las mismas cada vez, existe el peligro de pensar erróneamente que la disputa es múltiple. El punto de vista central de la disputa no siempre es propuesto desde el comienzo,

de una vez y para siempre. Para lograr mayor claridad, o porque piensa que así resulta más efectivo, la persona que presenta el discurso puede volver a proponer su punto de vista a medio camino del discurso o incluso al final.

Puesto que los puntos de vista pueden ser expresados con mayor énfasis ("Es ciertamente verdadero que...") y con menor énfasis ("Es probable que..."), y puesto que pueden referirse a proposiciones más amplias ("Todos los grandes artistas son homosexuales") o menos amplias ("Algunos grandes artistas son homosexuales"), cuando repite su punto de vista, el hablante puede aprovechar la oportunidad de hacerlo más o menos enfático, o más general o más específico de lo que originalmente era.

Si el énfasis o la amplitud de un punto de vista cambia sustancialmente, ya no se trata, obviamente, del mismo punto de vista. Si tal cambio ocurre a medio camino del discurso argumentativo, una disputa que inicialmente era una disputa única puede expandirse a una disputa múltiple, o bien una disputa completamente nueva puede haber reemplazado a la disputa original. Es muy frecuente, sin embargo, que el propósito de la repetición no tenga ninguna relación con la introducción de un nuevo punto de vista, ni mucho menos con la eliminación del punto de vista original. Por razones de economía y recordando la navaja de Occam, al interpretar el discurso no se deben distinguir más puntos de vista (ni más disputas) de los que sean estrictamente necesarios.

### *La Expresión Verbal de las Dudas*

Si a veces es difícil reconocer inmediatamente un punto de vista, es aún más difícil reconocer una duda como tal. Entre las expresiones que son indicaciones más o menos claras de una duda se incluyen las siguientes:

*No estoy completamente seguro de que ella no pudo haberlo hecho.*

*¿No podría ser que no sea más peligroso nadar cuando la marea está bajando que cuando está subiendo?*

*¿Realmente lo crees? Yo no estoy tan seguro de que Juan tenga aspecto de enfermo.*

*No sé si los niños son realmente la esperanza del futuro.*

*En realidad, todavía no puedo entender bien por qué la revolución debería comenzar por el individuo.*

*Sí, es un poco difícil, pero a lo mejor no es verdad que los pobres se estén haciendo más pobres y los ricos más ricos.*

*Voy a tener que pensar si creo o no que no hay manera de expresar la esencia más profunda de las cosas.*

Muchas veces la duda permanece implícita. Aun así, la persona que defiende un punto de vista siempre da por supuesta alguna forma de duda. A veces porque piensa que vio a la otra persona fruncir el entrecejo, a veces porque ha tratado de ponerse en el lugar de la otra persona y cree que su punto de vista podría suscitar dudas en la mente de esta.

Otra complicación que es necesario mencionar aquí, y que podría surgir aun cuando la duda hubiera sido expresada explícitamente, es que a veces resulta difícil distinguir entre una expresión de duda y un punto de vista negativo. Esto sucede especialmente cuando un punto de vista negativo es presentado de manera indecisa, o con algunas restricciones, lo que permite que pueda ser fácilmente confundido con una expresión de duda.



*La argumentación como un  
acto de habla complejo*

**1. Aspectos comunicacionales y aspectos interactivos**

Cuando una persona habla o escribe usa palabras y expresiones que cumplen ciertas funciones que le permiten comunicarse e interactuar con otras personas. Desde la perspectiva comunicacional, sus enunciados pueden funcionar como preguntas, promesas, afirmaciones, y así sucesivamente; desde la perspectiva interactiva, pueden conducir, por ejemplo, a una respuesta, una sonrisa de satisfacción o una demanda de mayor información. Al expresar de este modo sus intenciones, el hablante (o escritor) realiza varios tipos de actos de habla.<sup>19</sup>

Todo acto de habla crea compromisos particulares para quien lo realiza. Por ejemplo, si alguien hace una pregunta puede suponerse legítimamente que está interesado en escuchar la respuesta; si hace una promesa, se supone que cumplirá su promesa y si hace una afirmación, debe ser capaz de apoyarla.

En un acto de habla se expresan una o más proposiciones que hacen referencia a algo y que le asignan un predicado particular a ese referente. En la realización de un acto de habla, a la proposición se le otorga una "fuerza ilocucionaria" particular, la que le proporciona al acto de habla su función comunicacional. Por ejemplo, si el hablante se refiere a la persona que lo escucha y le asigna a esta el predicado "tiene disposición para la lógica", podría otorgarle a su proposición la función comunicacional de una pregunta, diciendo: "¿Tiene usted disposición para la lógica?"

Los actos de habla no son plenamente comprendidos por un auditor (o lector) hasta que este conoce tanto las proposiciones que están siendo expresadas como la función comunicacional que estas tienen. La comprensión de un acto de habla es el *efecto comunicacional* al que apunta el hablante. Generalmente el hablante esperará lograr también un *efecto interactivo*: que el que escucha acepte el acto de habla realizado o que responda de cierta manera. El que el oyente acepte el acto de habla es un efecto interactivo al que se apunta en la

<sup>19</sup> Este enfoque de la comunicación e interacción verbales se basa en la versión modificada de la teoría estándar de los actos de habla expuesta en van Eemeren & Grootendorst (1984). Por cierto, la teoría estándar fue desarrollada por Austin (1962) y Searle (1969, 1979). Cf. también Fogelin (1972).

realización de cualquier acto de habla, independientemente de otras respuestas que se deseen. Es esta búsqueda de aceptación la que hace a los actos de habla interactivamente significativos.

No es necesario que el efecto comunicacional de entender un acto de habla coincida con el efecto interactivo de aceptarlo. Por lo tanto, es necesario hacer una distinción teórica, en el acto de habla, entre el aspecto que busca lograr comprensión y el aspecto que busca lograr aceptación. En el primer caso, llamamos al acto de habla un acto *comunicacional*, en el segundo, un acto *interactivo*.<sup>20</sup>

El grado en que un oyente comprende un acto de habla y el grado en que lo acepta, obviamente no necesitan ser iguales. Una completa comprensión puede ir de la mano de una completa aceptación, pero también de una completa falta de aceptación o de una aceptación parcial. Por otra parte, una comprensión incompleta no solo puede ir de la mano de una aceptación parcial, sino también de una completa aceptación o una completa falta de aceptación. Sin embargo, para producir cualquier grado de aceptación, en principio será necesario lograr al menos algún grado de comprensión.

Los aspectos comunicacionales y los aspectos interactivos de los actos de habla no son enteramente independientes unos de otros. Están incorporados en el mismo enunciado. A veces existe incluso una asociación más o menos fija entre los aspectos comunicacionales y los aspectos interactivos de un acto de habla. De no ser así, el hablante puede aportar, ya sea intencionalmente o no, algunos indicios relativos a esta relación. Si no lo hace, esta relación solo puede ser reconocida con la ayuda del contexto en el cual el acto de habla se realiza.

### *Identificación de los Aspectos Comunicacionales y los Aspectos Interactivos*

No existe ningún criterio formal, que no resulte ambiguo, para distinguir los aspectos comunicacionales y los aspectos interactivos de los actos de habla. Un test sencillo para poner a prueba el estatus comunicacional de un posible indicador de acto de habla es el test "con estas palabras" (hereby test):

Tome la primera persona singular del presente indicativo del verbo que parezca indicar mejor el aspecto comunicacional involucrado, intercale la expresión "con estas palabras" entre el pronombre personal "yo" y el verbo, luego compruebe si esto produce un enunciado correcto. Si lo hace, el verbo identifica una función comunicacional.

Por ejemplo: "Yo, con estas palabras, *prometo* que llegaré a tiempo mañana", "Yo, con estas palabras, *confirmo* que tú llegaste a tiempo". Si el test "con estas palabras" produce un resultado extraño, o incluso absurdo, como "Yo, con estas palabras, te *convengo* de que estoy en lo correcto" o "Yo, con estas palabras, te *encamino* a casa", quiere decir que el verbo no tiene una función comunicacional. El verbo *convencer* indica el aspecto interactivo de un acto de habla y el verbo *encaminar* no indica ningún acto de habla en absoluto.

El test "con estas palabras" (hereby test) produce construcciones que efectivamente ocurren en la vida real, aunque fundamentalmente en contextos formales. Un presidente puede

<sup>20</sup> De esta manera le damos un significado más claro y más específico a la distinción rudimentaria de Austin y Searle entre actos "illocucionarios" y "perlocucionarios".

abrir una sesión con la expresión: "Yo, con estas palabras, declaro abierta la sesión" y puede cerrarla con la expresión: "Yo, con estas palabras, declaro cerrada la sesión". Las cartas comerciales, los contratos y acuerdos similares están llenos de construcciones de este tipo: "Por la presente (hereby), le informamos que...", "Por la presente, Ud. queda notificado de que...", "Yo, el abajo firmante, por la presente, certifico que...", "Por la presente, queda resuelto que...", y así sucesivamente.

Desafortunadamente, el test "con estas palabras" no puede ser usado para identificar la función comunicacional de todos los actos de habla. A menudo produce resultados que suenan bastante artificiales: "Yo, con estas palabras, supongo que...", "Yo, con estas palabras, argumento que...", "Yo, con estas palabras, critico...", y así sucesivamente. Sin embargo, si se empieza con casos muy claros, es posible determinar, forzando un poco las cosas, si cierta caracterización nominal de un enunciado puede ser o no una designación del aspecto comunicacional del acto de habla en cuestión.

A fin de identificar el estatus interactivo de un acto de habla, puede ser útil aplicar el siguiente test, el test "por ese medio" (thereby test):

A continuación del enunciado original coloque la frase: "Él, por ese medio, me..." y reemplace los puntos suspensivos por el tiempo pasado del verbo que mejor describa el aspecto interactivo que Ud. crea que está en juego. Luego, compruebe si esto produce o no un enunciado correcto. Si lo hace, el verbo identifica un aspecto interactivo.

Por ejemplo: "Él, por ese medio, me *levantó el ánimo*", "Él, por ese medio, me *convenció*".

## 2. Actos de habla elementales y complejos

Existen importantes diferencias entre el acto de habla de argumentar y actos de habla tales como afirmar, solicitar, prometer, anular, anunciar, aconsejar y predecir, tal como son expuestos en la teoría estándar de los actos de habla.

En primer lugar, a diferencia de las afirmaciones, solicitudes, promesas, etc., que pueden estar formadas por una única oración, la argumentación consta, en principio, de más de una oración:

"Sería mejor que ella no tomara clases de conducción, porque ya tiene 61 años, se asusta fácilmente y nunca podrá comprarse un auto con lo que recibe de pensión".

A veces, a primera vista un argumento parece estar constituido por una sola oración y representar, no obstante, una defensa completa de un punto de vista. Sin embargo, al examinarlo más de cerca, siempre se encontrará que una parte de la argumentación se ha dejado implícita. Por ejemplo, en el enunciado: "Sería mejor que ella no tomara clases de conducción, porque se asusta fácilmente", se ha dejado implícito el enunciado: "Las personas que se asustan fácilmente no deberían obtener licencia para conducir". Por otra parte, el enunciado: "Mañana te derribaré ese muro" es, en sí mismo, una promesa completa, el enunciado: "Ha dejado de llover", es una afirmación completa y el enunciado: "Lo mejor que puedes hacer es tenderte a reposar por un rato", es un consejo completo.

En segundo lugar, sin ser actos de habla indirectos, todos los enunciados que constituyen la argumentación tienen, al mismo tiempo, dos funciones comunicacionales.<sup>21</sup> Alguien que defiende el punto de vista: "Sería mejor que ella no tomara clases de conducción", diciendo: "Ella ya tiene 61 años; se asusta fácilmente; nunca podrá comprarse un auto con lo que recibe de pensión", ha emitido tres oraciones que, en conjunto, constituyen la argumentación. Estos tres enunciados tomados en conjunto cumplen la función comunicacional de la argumentación, pero cada uno de ellos tomado individualmente tiene, además, una función comunicacional diferente: es también una afirmación, una declaración, o algo de ese tipo.

Existen, por cierto, otros actos de habla que también tienen una función comunicacional dual. Por ejemplo, una explicación, una amplificación o una aclaración. Todas ellas están formadas por enunciados que, tomados separadamente, son afirmaciones, declaraciones o algo de ese tipo y que, cuando se toman en conjunto, sirven como una explicación, una amplificación o una aclaración. Un caso un tanto diferente, pero de todos modos análogo, es el de las instrucciones que, en conjunto, forman una receta: "Lave las uvas, retírelas del racimo, ábralas con un cuchillo, retíreles las pepas. Llene el hueco con un poco de queso crema al ajo y finas hierbas. Déjelas en el refrigerador hasta que se endurezcan". En todo caso, la función dual de la argumentación es una de las características que hacen de ella un acto de habla más complejo que una solicitud, una promesa o una afirmación.

En tercer lugar, la constelación de actos de habla que constituye la argumentación no es autosuficiente, sino que debe estar conectada de una manera especial con otro acto de habla: el acto de habla en el cual se expresa el punto de vista que es apoyado por la argumentación. Los actos de habla del tipo de las promesas, las declaraciones y las solicitudes no necesitan estar ligados de esta manera especial a otro acto de habla.

Las diferencias entre la argumentación y estos otros actos de habla pueden comprenderse mejor cuando se observa que la argumentación no tiene una función comunicacional en el nivel de la oración, sino en un nivel textual superior. Llamamos actos de habla *elementales* a los actos de habla que se dan en el nivel de la oración y actos de habla *complejos* a los actos de habla que se dan en el nivel textual superior. La argumentación pertenece a esta última categoría.

Aunque a veces la argumentación se confunde fácilmente con otros actos de habla complejos, tales como los de aclarar, amplificar y explicar, existe una diferencia importante entre ellos. Se supone que algo que es aclarado, amplificado o explicado ya ha sido aceptado, en principio, por el interlocutor; en cambio, cuando se presenta una argumentación, lo que está en juego es precisamente la aceptabilidad. En el discurso cotidiano, de vez en cuando el hablante puede, a fin de persuadir a su interlocutor, presentar su argumentación como una amplificación, una aclaración o algo de ese tipo. Al hablar de este modo acerca del punto de vista, como si ya hubiera sido aceptado, sugiere que su punto de vista no necesita de argumentación y que su aceptabilidad está fuera de duda.<sup>22</sup>

<sup>21</sup> En los actos de habla indirectos la función dual depende de la diferencia entre el significado literal del enunciado y un significado no literal que determina su función "primaria", indirecta. (Cf. capítulo 5).

<sup>22</sup> Pensamos que es especialmente necesario hacer una clara distinción entre argumentación y explicación (Cf. Govier, 1987, pp. 159-176). Evidentemente, la adecuación de una explicación también puede ser examinada, pero entonces es la aceptabilidad del *explanans* la que está en juego y no la del *explanandum*.

### 3. Las condiciones de identificación y de corrección de la argumentación

Las condiciones de éxito o "felicidad" que el oyente puede considerar que se han cumplido cuando se encuentra con una argumentación son condiciones de *identificación* y condiciones de *corrección*.<sup>23</sup> Para que un enunciado valga como un acto de habla particular, y pueda ser identificado como tal, tienen que haberse cumplido las condiciones de identificación.<sup>24</sup> Si no se han cumplido estas condiciones, el oyente no puede decidir si está tratando con una promesa, una solicitud o una afirmación, ni qué consecuencias se siguen de esto. Para que el enunciado en cuestión sea una realización apropiada de un acto de habla particular deben cumplirse las condiciones de corrección.

Por supuesto que, aun cuando un acto de habla cumpla con las condiciones de identificación, muchas otras cosas podrían fallar. Por ejemplo, podría ser obvio que una pregunta ha sido formulada sin que el hablante esté interesado en la respuesta, que se ha afirmado algo que el hablante sabe que es falso, o que se ha prometido algo sin que el hablante tenga la menor intención de cumplirlo.

Puede ser difícil para el oyente determinar si las condiciones de corrección se han cumplido plenamente, pero el hablante siempre adquiere un compromiso con lo que ha dicho y será considerado responsable de ello. El oyente tiene derecho a suponer que un hablante que ha hecho una pregunta está interesado en la respuesta, que un hablante que ha hecho una afirmación está convencido de que ésta es verdadera, que un hablante que ha prometido algo realmente intenta cumplirlo y así sucesivamente.

Al formular las condiciones de identificación y corrección de la argumentación daremos por supuesto que, además de la argumentación, el hablante ha realizado otro acto de habla, en el cual se presenta un punto de vista con respecto a una proposición  $p$ , y que ahora se dirige al oyente con los enunciados 1, 2,...,n. Para que estos enunciados puedan ser considerados como una realización del acto de habla complejo de la argumentación, deben cumplirse dos tipos de condiciones de identificación:

1. *Condición de contenido proposicional*: los enunciados 1, 2,...,n constituyen los actos de habla elementales 1,2,...,n, en los cuales se ha adquirido un compromiso con las proposiciones expresadas.
2. *Condición esencial*: la realización de la constelación de actos de habla que está formada por los actos de habla elementales 1, 2,...,n cuenta como un intento por parte del hablante para justificar  $p$ , es decir, para convencer al oyente de la aceptabilidad de su punto de vista con respecto a  $p$ .

<sup>23</sup> La noción de "condiciones de felicidad" para la realización de los actos de habla proviene de Austin (1962). La distinción entre condiciones de identificación (o de reconocimiento) y condiciones de corrección está desarrollada en van Eemeren & Grootendorst (1984), donde se explica que las condiciones de felicidad para el acto de habla complejo de la argumentación pueden ser motivadas señalando las diversas consecuencias derivadas de sus violaciones.

<sup>24</sup> Por lo tanto, también pueden ser consideradas como condiciones de reconocimiento de un acto de habla. En Searle (1969), las condiciones preparatorias juegan un rol en la determinación de la identidad de un acto de habla particular. Nosotros, en cambio, las consideramos como condiciones de corrección y no como condiciones de reconocimiento, puesto que se refieren a dos aspectos diferentes de la eficiencia. La identidad de un acto de habla está determinada, en nuestra perspectiva, por sus condiciones esenciales y por su contenido proposicional. Aunque estas condiciones de reconocimiento son precondiciones para la identificación de un acto de habla, obviamente ellas no indican exactamente qué medios verbales o qué otros medios comunicacionales hacen que el acto de habla sea reconocible, es decir, de qué manera puede ser reconocido como tal en la práctica.

La formulación de la condición esencial sugiere que la argumentación se usa exclusivamente para defender puntos de vista positivos, pero no es así. Aunque esto no se menciona en las condiciones, los puntos de vista negativos también pueden ser defendidos por medio de la argumentación. En ese caso, en la condición esencial debe hacerse referencia a la refutación de la proposición ("contraargumentación") en lugar de a su justificación ("pro-argumentación").<sup>25</sup> Para evitar la confusión, se debe recordar que la proposición misma a la cual se refiere el punto de vista también puede contener elementos negativos ("No creo que las mujeres no tengan una lógica propia").

Hay dos tipos de condiciones de corrección:

3. *Condiciones preparatorias:*
  - a) El hablante cree que el oyente no acepta (o, al menos, no acepta automáticamente o completamente) su punto de vista con respecto a *p*.
  - b) El hablante cree que el oyente está preparado para aceptar las proposiciones expresadas en los actos de habla elementales 1, 2, ..., *n*.
  - c) El hablante cree que el oyente está preparado para aceptar la constelación de actos de habla elementales 1, 2, ..., *n* como una justificación aceptable de *p*.
4. *Condiciones de responsabilidad:*
  - a) El hablante cree que su punto de vista con respecto a *p* es aceptable.
  - b) El hablante cree que las proposiciones expresadas en los actos de habla elementales 1, 2, ..., *n* son aceptables.
  - c) El hablante cree que la constelación de actos de habla elementales 1, 2, ..., *n* es una justificación aceptable de *p*.

La formulación de las condiciones preparatorias b. y c. no dice nada acerca de cuán firmemente debe creer el hablante que el oyente está preparado para aceptar sus proposiciones y sus justificaciones. Deja cabida a una certeza absoluta, pero también a una vaga expectativa o una débil esperanza de que se obtendrá la aceptación. Sin embargo, elimina la posibilidad de que el hablante suponga, desde un comienzo, que no hay ninguna posibilidad de lograr la aceptación. Cualquier persona que haga un intento serio de convencer a otros debe al menos suponer que tiene *alguna* posibilidad de éxito, por pequeña que esta sea.

La formulación de la primera condición de responsabilidad (a) no excluye los casos como el razonamiento hipotético y la *reductio ad absurdum*, donde la persona que argumenta procede como si estas condiciones de corrección estuvieran cumplidas, aunque sabe que, de hecho, no lo están. Por ejemplo, al usar la *reductio ad absurdum*, la persona que argumenta espera demostrar finalmente que el punto de vista que se disputa tiene que ser falso. Al cumplir inicialmente con la primera condición de responsabilidad, se compromete, por el momento, con la creencia establecida en esta condición. Adopta este procedimiento argumentativo precisamente porque piensa que es útil para su propósito aceptar un compromiso temporal del que podrá deshacerse después de haber logrado su objetivo: comenzar por este compromiso temporal le facilitará la demostración de la falsedad del punto de vista. Más que creer —en algún sentido psicológico más profundo— en la aceptabilidad del punto de vista, aparenta,

<sup>25</sup> Naess (1966), entre otros, usó el término *contraargumentación* para referirse exclusivamente a la argumentación presentada para refutar la argumentación de un oponente. En nuestros términos, esta restricción significaría que la contraargumentación solo ocurre en discusiones que apuntan a la resolución de una disputa mixta.

por así decirlo, profesar una creencia por la cual acepta responsabilidad mientras pueda serle útil, a pesar de lo fingida que esta creencia pueda ser en el fondo.

La formulación de las condiciones de responsabilidad segunda y tercera (b y c) parece excluir la posibilidad de que un hablante no crea realmente que las proposiciones expresadas en su argumentación son aceptables, o que justifican la proposición expresada en su punto de vista. No obstante, es obvio que alguien puede intentar convencer a un oyente sabiendo, y explotando este conocimiento, que el oyente, a diferencia del hablante mismo, encuentra aceptables estas proposiciones y esta justificación. Esta manera de proceder no surge necesariamente del deseo del hablante de lograr, a toda costa, el efecto de que la audiencia adhiera a su perspectiva. Puede surgir también de un genuino interés por llegar a saber exactamente cuáles son las consecuencias de proponer ciertos argumentos.<sup>26</sup>

Es importante notar que las condiciones de responsabilidad no implican que el hablante necesariamente deba ser siempre sincero. Puede estar mintiendo y pensar algo completamente diferente de lo que dice, pero, incluso en ese caso, ha adquirido un compromiso con lo que ha dicho y, en consecuencia, el oyente puede hacerlo responsable de sus palabras.<sup>27</sup> Por ejemplo, si el hablante expresa dudas acerca de una proposición que él mismo ha usado antes en su argumentación, el oyente puede acusarlo de ser inconsecuente (ver cuadro 3.1).

<sup>26</sup> En el primer caso el objetivo del hablante es retórico, en el sentido de la nueva retórica, en el segundo, es dialéctico, en el sentido de una nueva dialéctica (Cf. Perelman & Olbrechts-Tyteca, 1958. Barth & Krabbe, 1982). Para una concepción más amplia de la retórica, que incluye la dialéctica, véase Wenzel (1980, 1987, 1990).

<sup>27</sup> Si las condiciones de responsabilidad fueran realmente condiciones de sinceridad que requieren un cierto estado mental, como ocurre en Searle (1969), algunas técnicas de argumentación comunes y útiles, tales como el razonamiento hipotético y la *reductio ad absurdum*, quedarían prohibidas. La consecuencia más importante de las condiciones de responsabilidad es que puede considerarse que el hablante, puesto que es responsable de lo que ha dicho, actúa como si fuera sincero —lo sea o no lo sea en realidad. Para nuestros propósitos, lo que cuenta es aquello de lo que el hablante puede ser considerado responsable, no lo que piensa privadamente. Sin embargo, ocasionalmente hablamos de su "sinceridad" en vez de su "responsabilidad", con el fin de evitar un lenguaje artificial.

**Cuadro 3.1**  
**Las condiciones y efectos del acto de habla complejo**  
**de la argumentación: un ejemplo**

NIVEL DE LA ORACIÓN	actos de habla elementales	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Ella ya tiene 61 años</li> <li>2. Ella se asusta fácilmente</li> <li>3. Ella no tiene dinero para un auto</li> </ol>	Sería mejor que no tomara clases de conducción
NIVEL TEXTUAL	actos de habla complejos	argumentación	punto de vista
	Condición de contenido proposicional	(1)-(3) expresan un compromiso con la aceptabilidad de las proposiciones: <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Ella tiene 61 años,</li> <li>2. Ella se asusta fácilmente,</li> <li>3. Ella no tiene dinero para un auto</li> </ol>	
	Condición esencial	La realización de (1)-(3) vale como un intento por parte del hablante H para convencer al oyente O de la aceptabilidad del punto de vista de que sería mejor que ella no tomara lecciones de conducción.	
	Condiciones preparatorias	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. H cree que O no acepta el punto de vista "Sería mejor que ella no tomara lecciones de conducción".</li> <li>2. H cree que O aceptará las proposiciones expresadas en (1)-(3), es decir, que (1) ella tiene 61 años, (2) ella se asusta fácilmente y (3) ella no tiene dinero para un auto.</li> <li>3. H cree que O aceptará la constelación (1)-(3) como una justificación de la proposición "Sería mejor que ella no tomara lecciones de conducción".</li> </ol>	
	Condiciones de responsabilidad	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. H cree que el punto de vista "Sería mejor que ella no tomara lecciones de conducción" es aceptable.</li> <li>2. H cree que las proposiciones expresadas en (1)-(3) son aceptables.</li> <li>3. H cree que la constelación (1)-(3) constituye una justificación aceptable de la proposición "Sería mejor que ella no tomara lecciones de conducción".</li> </ol>	
	EFFECTO COMUNICACIONAL (COMPRESIÓN)	O comprende que (1)-(3) valen como una argumentación a favor del punto de vista "Sería mejor que ella no tomara lecciones de conducción".	
	EFFECTO INTERACTIVO (ACEPTACIÓN)	O acepta (1)-(3) como una justificación de la proposición "Sería mejor que ella no tomara lecciones de conducción".	

*Los actos de habla en la  
discusión crítica*

**1. Las etapas de la resolución de una disputa**

Una disputa deja de existir cuando ya no existe una diferencia de opinión. Hay muchas maneras de persuadir a la parte contraria para que abandone su punto de vista o se retracte de sus dudas acerca de un punto de vista, poniendo así fin a la disputa. Cuando se habla de poner fin a una disputa, desde una perspectiva pragma-dialéctica, es importante distinguir claramente entre *zanjar* una disputa y *resolver* una disputa.

Zanjar una disputa significa que la diferencia de opinión simplemente se deja de lado. Esto puede hacerse de una manera más o menos civilizada, lanzando una moneda al aire, o más civilizadamente aún, solicitando el arbitraje de una tercera parte neutral: un árbitro, un "ombudsman" o un juez.<sup>28</sup> También puede hacerse de una manera menos civilizada, saltando al cuello del adversario o, tal vez aún peor, recurriendo a la intimidación o al chantaje.

Una disputa se resuelve solo cuando una de las partes se retracta de sus dudas, porque ha sido convencida por la argumentación de la parte contraria, o retira su punto de vista, porque se ha dado cuenta de que su argumentación no puede sostenerse ante las críticas de la otra parte. Así, las reacciones críticas y la argumentación cumplen un papel esencial en la resolución de una disputa. Para poder resolver realmente una disputa, los puntos que están siendo disputados deben convertirse en el tema de una *discusión crítica* cuyo propósito es lograr acuerdos acerca de la aceptabilidad o inaceptabilidad de los puntos de vista en discusión, averiguando si, mediante la argumentación, pueden o no ser adecuadamente defendidos de la duda o de la crítica.

La resolución de una disputa pasa, idealmente, por cuatro etapas, que corresponden a cuatro fases diferentes de una discusión crítica. En el caso de una discusión crítica surgida de una disputa simple, este modelo ideal toma la forma siguiente:

1. *Etapas de Confrontación.* En esta etapa se establece que existe una disputa. Un punto de vista se presenta y es puesto en duda.

<sup>28</sup> Otra manera civilizada de poner fin a una disputa es llegar a un acuerdo que, más que resolver realmente la disputa original, implica modificar el punto de vista que estaba siendo disputado. Este es el procedimiento al que se recurre frecuentemente en la diplomacia, las negociaciones y otras situaciones similares.

2. *Etapa de Apertura.* En esta etapa se toma la decisión de intentar resolver la disputa por medio de una discusión argumentativa reglamentada. Una parte toma el rol de *protagonista*, lo que significa que está preparada para defender su punto de vista por medio de la argumentación. La otra parte toma el rol de *antagonista*, lo que significa que está preparada para desafiar sistemáticamente al protagonista a defender su punto de vista. En una disputa no mixta, la parte que actúa como protagonista no tiene otra tarea que defender su punto de vista y la parte que actúa como antagonista no tiene otra tarea que criticar la defensa que el protagonista hace de su punto de vista, sin tener que defender un punto de vista propio. Ambas partes deben ponerse de acuerdo sobre los puntos de partida y las reglas de la discusión.
3. *Etapa de Argumentación.* En esta etapa el protagonista defiende su punto de vista y el antagonista, si tiene más dudas, requiere de él más argumentación. Debido a su rol fundamental en la resolución de la disputa, la etapa de argumentación es considerada a veces como la "verdadera" discusión. En una disputa no mixta hay solo un protagonista que argumenta, en una disputa mixta son más los protagonistas que deben argumentar.
4. *Etapa de Clausura.* En esta etapa se establece si la disputa ha sido o no resuelta, considerando que, o el punto de vista, o la duda referente al punto de vista, han sido retirados. Si lo que se ha retirado es el punto de vista, la disputa ha sido resuelta en favor del antagonista; si lo que se ha retirado es la duda, la disputa ha quedado resuelta en favor del protagonista. En el caso de que sea el protagonista el que retira su punto de vista, puede ser que adopte un punto de vista opuesto a su punto de vista original, pero no tiene que ser necesariamente así. También podría atenuar o modificar su punto de vista original, o bien adoptar un punto de vista cero. En el caso de que sea el antagonista el que retira su duda, debe aceptar el punto de vista del protagonista.

Una vez que han resuelto la disputa, siempre es posible que los participantes se embarquen en una nueva discusión, ya sea relacionada con una disputa completamente diferente o con una versión más o menos modificada de la misma disputa. En esta nueva discusión los roles de los participantes pueden intercambiarse. En todo caso, la nueva discusión tiene que volver a comenzar desde el principio.

Solamente en el modelo ideal de una discusión crítica se recorren completamente todas estas etapas. El discurso argumentativo de la vida real siempre se desviará, hasta cierto grado, de este modelo ideal.<sup>29</sup> Raras veces se recorren explícitamente todas las etapas de la discusión, y mucho menos en el mismo orden. En algunos casos, una o más etapas, o partes de ellas, permanecen implícitas. No obstante, todo discurso argumentativo por cuyo intermedio se haya resuelto una disputa puede ser reconstruido como una discusión que contiene todas las etapas del modelo ideal.<sup>30</sup> Por lo tanto, el modelo proporciona un instrumento heurístico útil para el análisis dialéctico del discurso argumentativo.<sup>31</sup>

<sup>29</sup> Algunos ejemplos de este tipo de desviaciones de la vida real, producidas en la conversación cotidiana, en interacciones de mediación y en las polémicas surgidas en las reuniones de evangelización organizadas por predicadores itinerantes en los campus universitarios de USA, se discuten en van Eemeren, Grootendorst, Jackson & Jacobs (1992). Aquí el modelo ideal sirve tanto de instrumento heurístico como de norma crítica.

<sup>30</sup> La reconstrucción normativa que se requiere para analizar pragma-dialécticamente el discurso argumentativo constituye un problema en sí misma. Para una discusión de este problema, véase van Eemeren, Grootendorst, Jackson & Jacobs (1992).

<sup>31</sup> Existen algunas similitudes importantes entre nuestro enfoque normativo del análisis del discurso cotidiano y el análisis descriptivo de Edmondson (1981). En el modelo de Edmondson los eventos de habla se consideran como

Como instrumento heurístico, el modelo constituye una herramienta que permite precisar la función comunicacional de los actos de habla cuando esta no queda inmediatamente clara. El modelo sugiere cuáles son las opciones que, en la etapa que ha alcanzado la discusión, son las más relevantes en vista a la resolución de la disputa. Así, el analista tiene al menos una base para otorgar el mayor crédito, como a personas racionales, a los participantes de la discusión.

El modelo ideal cumple también una función crítica. Le proporciona a un juez racional un criterio que le permite orientarse cuando desea determinar en qué medida una instancia concreta de discurso argumentativo se aparta del ideal abstracto. El modelo especifica cuáles actos de habla, y en qué etapas de la discusión, contribuyen a la resolución de la disputa. Así, le permite al crítico establecer cuáles actos de habla que son necesarios faltan en el discurso y cuáles de los actos de habla que están presentes son superfluos, o incluso disruptivos.

En la práctica, si el discurso argumentativo se considera como completamente orientado a la resolución de una disputa, no siempre es analizado adecuadamente. Generalmente existe también en el discurso argumentativo otra dimensión, que es la que se relaciona con la obtención de la adhesión de una audiencia para lograr los propios fines. A fin de hacerle justicia a este aspecto persuasivo, un análisis retórico es más apropiado.<sup>32</sup>

En la tradición clásica, la retórica es la teoría del discurso público correcto y exitoso.<sup>33</sup> Lo que hace que un discurso sea correcto y exitoso depende del género del texto en cuestión: en un discurso jurídico, un alegato de defensa es exitoso si el juez toma una decisión favorable al acusado; en un discurso deliberativo, un alegato político es exitoso si el curso de acción propuesto es el que finalmente se adopta; en un discurso epidíctico, la alabanza o la reprobación es exitosa si es generalmente apreciada como apropiada a la ocasión. Se debe abordar a un juez en un tribunal de manera diferente a como se aborda una audiencia que no desea más que escuchar alabar o condenar algo, y se requiere otra manera distinta para abordar a un comité parlamentario.

Todos los diferentes tipos de discurso que distinguen los retóricos requieren más o menos los mismos preparativos de parte del hablante. Este debe ponderar sobre qué va a hablar, en qué orden lo hará y exactamente qué estilo de presentación escogerá. Al igual que en un discurso dialécticamente relevante, se pueden distinguir aquí cuatro etapas. Las etapas retóricas son las siguientes: *exordium*, *narratio*, *argumentatio* y *peroratio*.

El *exordium* es una introducción en la cual el hablante comienza por atraer las simpatías de la audiencia a su favor e intenta interesarla en el tema. En la *narratio*, procede a exponer su tema o el curso de eventos acerca de los cuales desea hablar. Esta es la preparación para la *argumentatio*, la cual consta frecuentemente de dos partes: una en que presenta evidencia a favor de su propio punto de vista (*confirmatio*) y una en que trata de refutar el punto de vista

secuencias de actos de habla cuya coherencia depende de la estructura interactiva del evento de habla. Los pasos o movidas (moves), que son las unidades interactivas básicas, se combinan en intercambios que son las unidades mínimas de la interacción social. Los intercambios, a su vez, se combinan en las fases o etapas que forman un evento de habla ordenado. En el evento de habla los conversadores racionales tratan de lograr ciertos efectos interactivos mediante la realización de ciertos actos comunicativos (ilocucionarios).

<sup>32</sup> El término "retórico" se usa aquí en su sentido restringido.

<sup>33</sup> Para una discusión de la tradición retórica clásica, véase Kennedy (1963, 1972, 1980). Una breve introducción a la retórica clásica y moderna se encuentra en van Eemeren, Grootendorst & Kruijer (1987, cf. también Meyer, 1986b).

contrario (*refutatio*). La *peroratio* contiene una recapitulación y una conclusión. A veces la *argumentatio* es iniciada o terminada con una digresión que sirve como transición (*digressio*).

En el modelo dialéctico y en el retórico la etapa de argumentación es más o menos la misma. De hecho, todas las etapas exhiben cierta similitud. Sin embargo, también existen importantes diferencias. En el modelo retórico el oyente juega un papel meramente pasivo y el hablante puede tratar de lograr el efecto deseado en su audiencia valiéndose de cualquier medio de persuasión que estime conveniente. En la práctica, no siempre resulta fácil establecer en qué medida un discurso requiere de un análisis dialéctico o de uno retórico.

## 2. La distribución de los actos de habla en las etapas dialécticas

El modelo ideal de una discusión crítica solo llega a ser significativo en la práctica si queda claro qué actos de habla pueden contribuir a la resolución de una disputa en las diversas etapas de la discusión. Esto puede explicarse con la ayuda de la clasificación de los actos de habla de Searle.<sup>34</sup>

Aunque, en principio, todos los tipos de actos de habla pueden ocurrir en el discurso argumentativo, solo ciertos tipos pueden contribuir directamente a la resolución de una disputa. Los demás actos de habla no juegan un papel constructivo o contribuyen solo indirectamente a ella. Con respecto a cada uno de los tipos de actos de habla se puede señalar cuáles son los actos de habla de ese tipo que cumplen una función en una discusión crítica.

### *Asertivos*

Los actos de habla asertivos, como las aseveraciones, afirmaciones y suposiciones, son actos comunicacionales mediante los cuales el hablante dice cómo es aquello que se expresa en el contenido proposicional del acto de habla. El hablante se hace responsable, de una manera especial, de la aceptabilidad (o inaceptabilidad) de la proposición. Su compromiso con la proposición es de tal naturaleza, que está obligado a proporcionar evidencia en favor de su aceptabilidad si esta es cuestionada por el oyente. De acuerdo a la condición de responsabilidad, puede considerarse que el hablante cree que la proposición es exacta.

El prototipo de un acto de habla asertivo es una aseveración por medio de la cual el hablante garantiza la verdad de la proposición expresada. Existen también actos de habla asertivos que se relacionan con la aceptabilidad en un sentido más amplio que el de la verdad. Todos los actos de habla asertivos pueden cumplir una función en una discusión crítica. En la etapa de confrontación, pueden expresar el punto de vista que está en discusión; en la etapa de argumentación, la argumentación en defensa de ese punto de vista; en la etapa de clausura, el resultado de la discusión.

<sup>34</sup> La taxonomía de Searle (1979) está basada, en gran medida, en las observaciones clasificatorias de Austin en *How to do Things With Words* (1962) y es comparable, en algunos aspectos importantes, a la división clásica de las funciones del lenguaje de Bühler (1934, cf. también la versión ampliada de Popper de esta clasificación, 1974). Nuestra principal adición a la taxonomía de Searle consiste en la introducción de los declarativos de uso. Al igual que Searle, aspiramos a una clasificación analítica. Este enfoque es criticado, entre otros, por Kreckel (1981). Esta autora, optando por una perspectiva émica, o puramente "interna", prefiere comenzar por las categorizaciones hechas por los usuarios del lenguaje mismos. Para otras críticas de la taxonomía de Searle, véase, por ejemplo, Ballmer y Brennenstuhl (1981).

Un punto de vista o una argumentación, aunque prototípicamente se expresen por medio de aseveraciones, también pueden ser presentados por medio de afirmaciones, pretensiones, reaseguraciones, suposiciones, etc. Es importante notar, además, que la creencia en una proposición puede ser muy fuerte, como en el caso de una aseveración firme o de una afirmación, pero también puede ser bastante débil, como en el caso de una suposición. Obviamente, mientras mayor sea la fuerza con que se presente una proposición en un punto de vista, más poderosa necesitará ser su defensa argumentativa.

### *Directivos*

Los actos de habla directivos, como las solicitudes, preguntas, órdenes y recomendaciones, son actos comunicacionales mediante los cuales el hablante intenta lograr que el oyente haga algo que se expresa en el contenido proposicional del acto de habla (o que se abstenga de hacerlo). De acuerdo a la condición de responsabilidad, puede suponerse que el hablante desea que la acción referida ocurra (o que no ocurra).

Solo cumplen una función en una discusión crítica aquellos actos de habla directivos que desafían al protagonista a defender su punto de vista (etapa de confrontación) o a ofrecer argumentación en favor de su punto de vista (etapa de argumentación). En el modelo ideal, el protagonista no puede ser desafiado a hacer nada que no sea ofrecer argumentación en favor de su punto de vista, ni puede ser instado a abandonar su punto de vista así como así—en aras de la paz y la tranquilidad, por ejemplo—o para evitar consecuencias desagradables para sí mismo o para otros.

### *Compromisorios*

Los actos de habla compromisorios, como las promesas, aceptaciones y acuerdos, son actos comunicacionales por medio de los cuales el hablante se compromete a hacer algo que se expresa en el contenido proposicional del acto de habla (o a abstenerse de hacerlo). De acuerdo a la condición de responsabilidad, puede suponerse que el hablante tiene la genuina intención de hacer lo que se ha comprometido a hacer.

Los actos de habla compromisorios pueden cumplir diversos roles en una discusión crítica. En la etapa de confrontación y en la etapa de clausura pueden usarse para aceptar o rechazar un punto de vista; en la etapa de apertura, para aceptar el desafío de defender un punto de vista, para decidir comenzar la discusión, para ponerse de acuerdo sobre la distribución de los roles y sobre las reglas de la discusión y para ponerse de acuerdo sobre cómo cerrar la discusión; en la etapa de argumentación, para aceptar o rechazar una argumentación; finalmente, en la etapa de clausura pueden usarse para decidir comenzar una nueva discusión.

### *Expresivos*

Los actos de habla expresivos, como las felicitaciones, las condolencias y las expresiones de alegría, desilusión, rabia o remordimiento, son actos comunicacionales por medio de los cua-

les el hablante expresa sus sentimientos en relación a cierto evento o situación. De acuerdo a la condición preparatoria, se da por supuesto que esta situación realmente existe o que ese evento realmente ocurrió. De acuerdo a la condición de responsabilidad, puede suponerse que el hablante experimenta genuinamente la emoción expresada en el acto de habla.

Puesto que los actos de habla expresivos manifiestan los sentimientos del hablante y no conducen a ningún compromiso específico que sea relevante para la resolución de la disputa, no hay lugar para ellos en una discusión crítica. Esto no significa, obviamente, que no puedan afectar en absoluto el proceso de resolución. Un suspiro del antagonista, dando a entender que está descontento con los argumentos del protagonista, es un comentario emocional que puede desviar la atención de los argumentos y del hecho de que el protagonista efectivamente respeta todas las reglas de la discusión establecidas de común acuerdo.<sup>35</sup> Por otra parte, los actos de habla expresivos también pueden alentar o estimular un intercambio de ideas significativo.

### *Declarativos*

Los actos de habla declarativos, como abrir una sesión, declarar a una pareja marido y mujer y despedir a un empleado, son actos comunicacionales por medio de los cuales el hablante crea la situación que se expresa en el contenido proposicional.

Los actos de habla declarativos generalmente son realizados en contextos más o menos institucionalizados, tales como los procesos legales, las asambleas y las ceremonias religiosas, en todos los cuales está claro quién es la persona autorizada para realizar determinado acto de habla declarativo. Una excepción importante, sin embargo, la constituyen los *declarativos de uso*, como las explicaciones, aclaraciones, amplificaciones y definiciones. Por ejemplo: "El término *retórico* se usa aquí en el sentido de persuasivo". Su propósito es facilitar o incrementar la comprensión del oyente respecto de otros actos de habla, indicándole cómo deben ser interpretados. Para la realización de un acto de habla declarativo de uso no se requiere de una autoridad especial.

Debido precisamente a que los declarativos, a excepción de los declarativos de uso, dependen de la autoridad del hablante en ciertos contextos institucionalizados, los declarativos que no son de uso no hacen ninguna contribución directa a la resolución de la disputa. En el mejor de los casos pueden conducir a zanjar una disputa, pero no a su resolución. Por lo tanto, no cumplen ninguna función en una discusión crítica.

Los declarativos de uso, en cambio, pueden cumplir un rol beneficioso en todas las etapas de una discusión crítica. En la etapa de confrontación, pueden desenmascarar disputas verbales espurias; en la etapa de apertura, pueden clarificar confusiones acerca de los puntos de partida o acerca de las reglas de la discusión; en la etapa de argumentación, pueden evitar una aceptación o un rechazo prematuros y en la etapa de clausura, pueden evitar una resolución ambigua. Por lo tanto, las peticiones de proporcionar declarativos de uso, tales como

<sup>35</sup> Tal como los actos de habla directivos "no permitidos" y otros actos de habla que no forman parte integral de una discusión crítica, a veces los actos de habla expresivos pueden ser actos de habla indirectos a través de los cuales se expresan actos de habla "primarios" que sí cumplen una función en una discusión crítica. En tales casos, naturalmente deberían ser tomados en cuenta en el análisis dialéctico (cf. capítulo 5, para los actos de habla indirectos).

especificaciones y ampliaciones, también pueden cumplir un rol muy útil en una discusión crítica.

### 3. El discurso argumentativo como discusión crítica

Tal vez lo más cerca que logramos aproximarnos al modelo ideal de una discusión crítica sean las discusiones científicas. En principio, al menos, su propósito es dialéctico.<sup>36</sup> En todo caso, en las discusiones científicas ningún punto de vista es aceptado sin haberlo sometido a alguna prueba y la validez de la argumentación presentada es examinada rigurosamente. Sin embargo, sería prematuro considerar simplemente que las discusiones científicas son realizaciones del modelo ideal. Incluso en este campo a menudo la práctica difiere de la teoría (normativa). Los estudiosos y los científicos tienen sus propias suposiciones sin demostrar, sus propios prejuicios, incoherencias lógicas, etc. Incluso en las disciplinas científicas más rígidas, ocasionalmente la pasión (*pathos*) y otros recursos retóricos no quedan excluidos.

El modelo ideal de una discusión crítica especifica cuáles son los actos de habla que pueden contribuir directamente a la resolución de la disputa en las diversas etapas de la discusión. De más está decir que los actos de habla que no están incluidos en el modelo, puesto que no contribuyen en un sentido directo a la resolución de la disputa, pueden tener una importancia de otro tipo, por ejemplo, de tipo psicológico. Los chistes, las anécdotas y otros "aportes" pueden ayudar a asegurar un progreso relajado de la discusión y, al hacerlo, juegan un rol psicológico que no debe ser subestimado. Aunque no son parte integral del proceso de resolución, pueden ayudar a crear la atmósfera adecuada para resolver la disputa.

En la práctica, puede suceder que algunos de los actos de habla enumerados en el modelo hayan sido realizados, de alguna u otra forma, antes de que las personas comiencen una discusión. A menudo los acuerdos acerca de las reglas de la discusión se han establecido o se dan por supuesto de antemano, de manera que esta parte de la etapa de apertura puede omitirse. Estas reglas pueden haber sido establecidas en la comunidad mucho tiempo antes de que las personas que entran en la discusión se encuentren por primera vez, posiblemente incluso antes de que tuvieran algo que decir al respecto, de manera que las aprendieron en la escuela. Pueden haberlas aceptado tácitamente y no ser necesario, por lo tanto, que realicen el acto de habla correspondiente. Otros actos de habla también pueden ser aceptados tácitamente. Por ejemplo, puede resultar obvio, a partir del hecho de que el protagonista presenta una argumentación inmediatamente después de una expresión de duda por parte del antagonista, que ha tomado esta reacción como una ocasión para defender su punto de vista. En este caso no hay ninguna necesidad de que exprese explícitamente que acepta el desafío de defender su punto de vista.

Por regla general, las etapas de una discusión no son ni anunciadas explícitamente ni completamente externalizadas. A pesar de ser algo que ocurre normalmente, el que permanezcan implícitas puede hacer más difícil el reconocimiento de las diversas etapas. Como ya se ha explicado, una etapa que con bastante frecuencia solo está parcialmente presente es la

<sup>36</sup> Esta visión dialéctica de la empresa científica como una discusión crítica es presentada, por ejemplo, por Albert (1967, 1975) y Popper (1972, 1974). Por otra parte, Feyerabend (1970) y Kuhn (1970, 1974), entre otros, han señalado también los aspectos irracionales de la ciencia.

etapa de apertura. Aunque a veces es evidente cuáles son los puntos de partida y qué reglas se aplican a la discusión, este no siempre es el caso. Para alcanzar la resolución de una disputa, muchas veces es imperativo establecer ciertos principios explícitamente, a fin de que quede claro cuáles son los términos de la discusión. Abstenerse de hacerlo podría ser un mecanismo retórico para crear la impresión de que la otra parte ya ha concordado con las reglas y con los puntos de partida que el hablante escoge utilizar, aunque en realidad estos sean sospechosos. Es razonable, entonces, que las personas que están conscientes de la importancia de tales "parámetros para un debate saludable" insistan en que la etapa de apertura se complete adecuadamente:

La convocatoria de Chris Ham a un debate público acerca de las prioridades en salud debe ser bienvenida, siempre y cuando tal discusión no sea conducida dentro de parámetros innecesariamente estrechos. Un debate de este tipo debe incluir una revisión crítica de temas tales como la toma de decisiones clínicas y administrativas.  
(Robert Page, Conferencista en Política Social, Universidad de Nottingham, en una carta a *The Guardian*, 16 de febrero de 1991).

Algunos eventos de habla institucionalizados tienen procedimientos de discusión más o menos formalizados. Esto es especialmente evidente en los procedimientos jurídicos. Cuando se analiza el discurso argumentativo que tiene lugar en los procedimientos legales, en las disertaciones científicas y académicas, en los debates políticos, en los informes oficiales, etc., puede ser muy útil tener un conocimiento de las convenciones propias de tales eventos de habla. Hay ocasiones en que el contexto verbal y no verbal puede indicar qué convenciones puede esperarse razonablemente que se apliquen. Por ejemplo, cuando el hablante reacciona con seriedad a lo que otra persona ha presentado, puede suponerse que se hará cargo de los diversos puntos presentados por esta.

Saber que el discurso pertenece a un género particular de texto, puede otorgarle al analista alguna percepción de los tipos de acto de habla que son esperables. Por ejemplo, en un contra-interrogatorio una secuencia de actos de habla parecerá más natural que otra. Un conocimiento general y específico de los antecedentes también puede ser de ayuda para suscitar conjeturas razonadas específicas. Podemos, por ejemplo, saber que en un círculo particular las discusiones siempre se conducen de acuerdo al mismo esquema, o que cierto autor siempre construye sus ensayos de acuerdo con el mismo plan.

Tomando en conjunto estos diferentes tipos de conocimientos se puede formar un modelo hipotético útil como marco de referencia para la interpretación y el análisis: se supone entonces que el discurso procederá de la manera habitual y que los actos de habla apropiados serán realizados.

El discurso argumentativo de la vida cotidiana muchas veces contiene varias discusiones al mismo tiempo, las que pueden estar entrelazadas unas con otras. Incluso cuando la disputa original es simple, pueden surgir nuevas disputas y un número indeterminado de subdisputas pueden ir surgiendo a partir de la argumentación ofrecida para resolver la disputa original. A su vez, estas también pueden conducir a una discusión y, por lo tanto, a la presentación de nuevos argumentos. Una disputa que no era originalmente mixta puede fácilmente conducir a una disputa mixta o a una subdisputa mixta y una disputa única puede conducir a una disputa múltiple o a una subdisputa múltiple. Esto no facilita para nada las cosas

cuando se trata de distinguir los actos de habla que son relevantes para la resolución de la disputa principal.

Además, con mucha frecuencia sucede que el protagonista no está realmente tratando de convencer a su profesado antagonista, sino que más bien se dirige, pasando por encima de él, a un tercero. En un debate político televisado el grupo-objetivo pueden ser, de hecho, los telespectadores; en una carta al editor, los lectores del diario. Entonces existen, en realidad, dos antagonistas: el antagonista "oficial" y las personas que constituyen el verdadero grupo-objetivo. En este caso, con respecto al primer antagonista se persigue una meta cuasi-dialéctica; con respecto al segundo, en cambio, la meta es predominantemente retórica.

Otra complicación puede surgir del hecho de que muchos textos, tanto orales como escritos, no son ellos mismos instancias de discurso argumentativo, sino informes de tales discursos. La persona que hace el informe puede ser, por ejemplo, un reportero de noticias que sólo está informando al lector acerca de cómo otras personas han tratado de resolver sus diferencias, sin tener él mismo ninguna intención de resolver la disputa ni de convencer a algún antagonista. Especialmente cuando no se formula ninguna tesis explícita y no se obtiene ninguna conclusión explícita, resulta a veces difícil distinguir entre los textos discursivos y los informes de este tipo, de manera que un informe puede ser erróneamente analizado como si fuera un texto discursivo implícito.

En principio, el discurso argumentativo siempre puede ser analizado dialécticamente, incluso si se trata de un texto discursivo que, a primera vista, parece ser un monólogo. En ese caso el monólogo es reconstruido, al menos en parte, como una discusión crítica: las partes argumentativas se identifican como pertenecientes a la etapa de argumentación mientras que otras partes se reconocen como pertenecientes a las etapas de confrontación, de apertura o de clausura. Por lo general esta reconstrucción no es tan problemática como podría parecer. Después de todo, un hablante o escritor que quiere convencer a su audiencia debería dejarle en claro a esta que existe, o puede existir, una diferencia de opinión; que él intenta ofrecer una solución razonable para ese problema; que lo hará presentando argumentos a favor de su punto de vista, los que superan toda duda crítica y que pondrá, así, fin a la diferencia de opinión. Un hablante o escritor que tiene la intención de resolver una disputa tendrá que hacerse cargo tanto de las dudas implícitas acerca de su punto de vista como de las dudas que han sido formuladas explícitamente. También puede enfrentarse a dudas que son completamente imaginarias. El supuesto antagonista ni siquiera necesita existir, como cuando, por ejemplo, el hablante o escritor se imagina cómo podría ser recibido su punto de vista por un oyente o lector escéptico. En este caso, está anticipando una duda posible. Es como si su discurso argumentativo fuera, en todos estos casos, parte de una *discusión implícita*, real o imaginaria.

En una discusión implícita de este tipo no ocurrirán efectivamente todos los actos de habla que, de acuerdo al modelo, son realizados en una discusión crítica. Además, algunos actos de habla que en el modelo son realizados por el antagonista, sólo corresponderán a reacciones o anticipaciones del protagonista en el discurso argumentativo monológico, donde no hay ningún antagonista que juegue un rol activo. Aunque, en último término, el hablante o escritor sólo puede hablar por sí mismo, estos actos de habla evidentemente pueden ser representados en el análisis dialéctico en forma de referencias o citas.



## *Actos de habla implícitos y actos de habla indirectos*

### 1. Los actos de habla implícitos en el discurso argumentativo

Cuando se analiza el discurso argumentativo como una discusión crítica, se presenta el problema de que muchas veces la función comunicacional del acto de habla permanece implícita. En la práctica, la realización explícita de un acto de habla es más la excepción que la regla. La explicitación se restringe a los usos enfáticos o formales y a las situaciones en las cuales el hablante desea excluir cualquier posible malentendido. Para algunos actos de habla ni siquiera existe una forma explícita disponible:

\* "Yo, *con estas palabras* (hereby), amplifico que..."

\* "Yo, *con estas palabras* (hereby), explico que..."

(\* = no aceptable)

El acto de habla complejo de la argumentación tampoco se presta para ser realizado por medio de una fórmula estándar:

\* "Yo, *con estas palabras* (hereby), argumento que..."

Otra manera de indicar la función comunicacional de un acto de habla es darle una caracterización explícita que preceda al acto de habla al que se refiere. Por ejemplo:

"El punto de vista que defenderé en este artículo es el siguiente",

o, que lo siga. Por ejemplo:

"Escuchar bien demanda mucho mayor esfuerzo que leer bien. Ese es el punto de vista del que espero haberlos convencido a ustedes con esta conferencia".

También la argumentación a favor de un punto de vista puede ser anunciada de antemano o especificada como tal con posterioridad:

"Mi argumento en favor de esto es que..."

"Este fue mi argumento principal. Otro argumento es ..."

A veces el analista debe escuchar el discurso completo antes de poder establecer que el hablante tiene la intención de que ciertos enunciados sean actos de habla específicos.

Esto no es necesario si se usan expresiones como:

"Las razones de esta carta son..."

"Existen suficientes argumentos para apoyar la concepción de que..."

También existen indicadores verbales específicos de la función comunicacional. Algunos indicadores de punto de vista y de argumentación son, por ejemplo: "pues", "porque", "puesto que", "de manera que", "de aquí que", "después de todo", "por lo tanto", "ergo", "en breve" y "en otras palabras". En el enunciado:

"Es una sabia medida emigrar a Australia, porque, para mi gusto, este país está demasiado lleno de gente",

la expresión "porque" indica tanto que lo que la sigue es una argumentación, como que lo que la precede es un punto de vista.

En este caso tenemos una presentación "regresiva", pues la palabra "porque" apunta hacia atrás, refiriéndose al punto de vista en el cual se centra la argumentación. En el enunciado:

"Este país está demasiado lleno de gente, para mi gusto, de manera que es una sabia medida emigrar a Australia",

la presentación es "progresiva". Desgraciadamente, las palabras y expresiones que pueden servir como indicadores de una argumentación o de un punto de vista también pueden apuntar a otras funciones comunicacionales: la expresión "de manera que", por ejemplo, puede cumplir una simple función de relleno, sin una significación especial.

Mientras menos claros sean los indicadores verbales, mayor será la necesidad de hacer uso de indicios tomados del contexto verbal y no verbal más amplio. Por lo general, también es útil tener algún conocimiento de los antecedentes, o algún conocimiento general del mundo. Sin este conocimiento sería difícil, por ejemplo, darse cuenta de que en el enunciado:

"El debería comprarse un Rolls Royce; no existe un mejor auto",

se han realizado dos actos de habla asertivos, de los cuales el primero representa un punto de vista y el segundo, un argumento. Para los actos de habla cuya función comunicacional no está indicada claramente, el analista debe proporcionar una paráfrasis estándar en la cual su función comunicacional se exprese sin ambigüedad:

"El punto de vista de José es que yo debería comprarme un Rolls Royce".

Frecuentemente la estructura del discurso cumplirá un papel en la determinación de la función comunicacional de los actos de habla. Por ejemplo, por regla general, en un texto

argumentativo un párrafo constituirá una unidad en la cual la argumentación y el punto de vista aparecen en un orden más o menos lógico. Es más probable que el punto de vista esté al principio o al final que en el medio. Generalmente la argumentación precede o sigue al punto de vista:

“Las mujeres son mejores conductoras que los hombres. Ellas aprueban sus exámenes antes y causan menos accidentes”.

“Las mujeres aprueban sus exámenes de conducción antes que los hombres y causan menos accidentes. Ellas son mejores conductoras”.

Muchas veces se dice que la argumentación siempre contiene la información más específica y la más apegada a los hechos, pero esto no es verdadero. Tanto “Las mujeres son mejores conductoras que los hombres” como “Las mujeres pasan sus exámenes de conducción antes que los hombres”, son afirmaciones que, aunque sean apegadas a los hechos, pueden constituir puntos de vista. En todo caso, a veces es difícil decidir qué enunciado es el más específico o el más apegado a los hechos. Este es el caso, por ejemplo, en:

“Eva tomó la manzana. Tenía hambre”.

Si se carece de más información, no hay manera de saber si la interpretación correcta es: “Eva tomó la manzana, *porque* tenía hambre” o “Eva tomó la manzana, *de modo que* tenía hambre”. Si se tiene claro que lo que está en duda es quién tomó la manzana, la primera interpretación podría ser la correcta. Si lo que se discute es si acaso Eva tenía o no tenía hambre, la segunda interpretación podría ser la correcta.

Un conocimiento general o específico de los antecedentes puede ayudar a veces a identificar los puntos de vista y la argumentación:

Pedro: “Fumar te hace mal”.

Andrés: “¿Qué quieres decir?”

Pedro: “Mira a Juan”.

Si se desconocen los antecedentes de que Juan era conocido por ser un gran fumador y que recientemente ha sucumbido a un cáncer pulmonar, no queda claro que “Mira a Juan” es un argumento a favor del punto de vista presentado por Pedro de que fumar hace mal, porque podría ser también un consejo que insta a Andrés a fijarse en su hijo pequeño, Juan, quien, a pesar de ser un nadador inexperto, se ha aventurado a internarse en el mar.

En principio, va en el propio interés del hablante asegurarse de que la función comunicacional de su acto de habla quede clara. Cuando al analista le corresponde interpretar actos de habla implícitos en el discurso argumentativo que están poco claros, debe comenzar por suponer que el hablante intenta contribuir a la resolución de la disputa. De todos modos, siempre existe el riesgo de atribuirles a los actos de habla un rol diferente del que el hablante quiso darles. Este riesgo que se le presenta al analista del discurso argumentativo es mucho mayor en el caso de los actos de habla asertivos, ya que cumplen una variedad de roles en la discusión crítica: pueden servir para presentar un punto de vista, para retractarse de él o mantenerlo, para ofrecer una argumentación, para establecer el resultado de la discusión o para definir un término, explicar una afirmación, etc.

El discurso argumentativo puede contener actos de habla implícitos que, aun siendo parte de la argumentación a favor del punto de vista defendido, a primera vista no parecen pertenecer a la categoría de los asertivos:

"Llevemos un paraguas, ¿o prefieres mojarte?"

Tomada literalmente, ésta es una propuesta al interlocutor, acompañada de una pregunta (que puede ser retórica). Sin embargo, está claro que esta pregunta debe ser interpretada como una argumentación a favor del punto de vista de que el hablante y el interlocutor deberían llevar un paraguas.

En todo caso, la pregunta que aquí se formula no puede ser equiparada simplemente con una argumentación, ni la propuesta con un punto de vista. De lo contrario, tendríamos que abandonar la idea de que la argumentación y los puntos de vista son presentados siempre por medio de actos de habla asertivos y no se daría cuenta de los compromisos específicos adquiridos mediante estos actos de habla. Pero un análisis más estricto revela que estos actos de habla son usados indirectamente como asertivos. Aunque "Llevemos un paraguas" sirve aquí como un punto de vista, no es la expresión directa de un punto de vista, puesto que es imposible poner en duda o rechazar este enunciado por medio de expresiones como "No estoy de acuerdo contigo". Un problema semejante surge cuando tratamos de parafrasear "¿o prefieres mojarte?" como una argumentación. Esta pregunta retórica no puede ser considerada directamente como una argumentación.

Un análisis correcto de un acto de habla de este tipo debe mostrar exactamente a qué se compromete el hablante. En casos como este ejemplo del paraguas, para poder ser capaz de dar cuenta de su compromiso, se debe reconocer que el hablante hace un uso indirecto del lenguaje. El hablante anticipa una disputa entre él y su interlocutor acerca de si la propuesta de llevar un paraguas es buena o no y ofrece una argumentación para defender su punto de vista de que sí lo es.

El punto de vista del hablante puede ser formulado de la siguiente manera:

"Es aconsejable llevar un paraguas",

o, en una reconstrucción más completa:

"Mi punto de vista es que es aconsejable llevar un paraguas".

Su argumentación en favor de este punto de vista también puede ser reconstruida:

"De lo contrario, nos mojaremos",

o, en una reconstrucción más completa:

"Mi argumento en favor de esto es que no queremos mojarnos".

Una reconstrucción similar puede hacerse para casos como los siguientes:

"Te lo prometo, porque entonces, al menos, tú me creerás".

"Puedes contar con eso, porque yo te lo prometo".

"Felicitaciones, porque me alegro de que al final todo haya resultado bien".

"La discusión está cerrada, porque nunca vamos a ponernos de acuerdo".

"Estás despedido, porque tu trabajo no es bueno".

Por lo tanto, no hay buenas razones para abandonar la idea de que los puntos de vista y las argumentaciones siempre pueden ser analizados como actos de habla asertivos. En la práctica, todos los actos de habla que son cruciales para una discusión crítica pueden ser realizados indirectamente por medio de actos de habla que, a primera vista, no expresan su función primaria:<sup>37</sup>

#### *Expresiones indirectas de un punto de vista*

1. ¡Cuánto le debemos al comunismo! (*expresivo*)
2. Pero, ¿no crees que las universidades están llenas de sinvergüenzas arrogantes? (*directivo*)
3. Puedes contar con que esto no se filtrará. (*compromisorio*)

#### *Expresiones indirectas de una argumentación*

4. ..., ¿o prefieres mojarte? (*directivo*)
5. ..., porque yo personalmente lo garantizo. (*compromisorio*)
6. ..., porque me siento pésimo. (*expresivo*).

#### *Expresiones indirectas de duda*

7. ¿Realmente quieres decir eso? (*directivo*)
8. Eso me parece dudoso. (*asertivo*)
9. ¡Qué extraño! (*expresivo*).

#### *Desafíos indirectos*

10. Nunca serás capaz de probarlo. (*asertivo*)
11. ¿Estás preparado para defender ese punto de vista? (*directivo*)
12. ¡Me gustaría ver cómo lo haces! (*expresivo*).

#### *Solicitudes indirectas de uso de declarativos o de argumentación*

13. No tengo idea de lo que significa esa palabra. (*asertivo*)
14. ¡Me encantaría saber qué argumentos tienes para apoyar eso! (*expresivo*).
15. Te aseguro que estoy interesado en escuchar tu argumentación. (*compromisorio*)

No reconocer la argumentación es uno de los errores más serios que se pueden cometer al analizar el discurso argumentativo. Aunque a primera vista no parezca haberse realizado ningún acto de habla asertivo, un discurso puede contener argumentación y puede ser re-

<sup>37</sup> Aunque no consideró a los argumentos y a los puntos de vista como básicamente asertivos, Jackson (1985) también señaló que la argumentación puede ser pertinente a todos los tipos de actos de habla (cf. Jackson & Jacobs, 1980, 1981, 1982).

construido de esa manera. Por otra parte, debe recordarse que no todo acto de habla asertivo es parte de una argumentación.

Si el acto de habla puede considerarse tanto argumentativo como no argumentativo, es recomendable optar por la interpretación argumentativa al analizar el discurso argumentativo como una discusión crítica. Entonces, los actos de habla asertivos implícitos, que pueden ser argumentativos, pero que pueden tener también alguna otra función comunicacional, son interpretados como parte de la argumentación. Lo mismo se aplica a los actos de habla implícitos que a primera vista parecen ser compromisorios, directivos, expresivos o declarativos, pero que juegan un rol constructivo solo si son analizados como asertivos que forman parte constitutiva de una argumentación. A la recomendación de optar por este procedimiento de decisión orientado a la resolución se la puede denominar estrategia de *interpretación máximamente argumentativa*.

Esta recomendación se aplica, por ejemplo, al siguiente pasaje de un aviso comercial de pantalones:

*Extremadamente confortables y, sin embargo, siempre elegantes.* El material, un tejido de la más alta calidad, hecho de un 100% de diolen/polyester, es elástico tanto en el largo como en el ancho y, sin embargo, mantiene su forma a la perfección.

*La terminación no deja nada que desear.* Es tan impecable como la tela y además ha sido sometida a los más exigentes controles de calidad.

En este ejemplo, los argumentos que tienen el propósito de disponer al lector a comprar el producto están acompañados por ampliaciones que, presumiblemente, también tienen una función argumentativa, de manera que parece justificarse una interpretación máximamente argumentativa. Lo mismo vale para el agregado humorístico que Yoko Ono le hace a su opinión, oblicuamente formulada, de que es sorprendente que los hombres puedan ponerse serios alguna vez:

Me pregunto cómo pueden los hombres ponerse serios alguna vez, si tienen, colgando fuera de sus cuerpos, esa cosa larga y delicada, que sube y que baja de acuerdo a su propia voluntad[...]

Suponiendo que el hablante tiene un sincero deseo de llegar a una resolución de la disputa, una interpretación máximamente argumentativa va en su propio interés. De lo contrario, algunos puntos sólidos de su argumentación pueden pasar desapercibidos. Por lo demás, también va en el interés de un análisis adecuado, ya que, de otro modo, pueden pasarse por alto los puntos débiles de la argumentación del hablante. En el contexto de un análisis dialéctico, si un hablante que desea convencer a su audiencia falla en proporcionar indicios suficientes de las funciones comunicacionales de sus actos de habla más cruciales, de todos modos puede ser considerado responsable de los resultados de una interpretación máximamente argumentativa.

## 2. Las reglas de la comunicación y los actos de habla indirectos

Además de los actos de habla implícitos, el discurso argumentativo puede contener también actos de habla indirectos, por intermedio de los cuales el hablante quiere decir más, o quiere

decir algo diferente, de lo que en realidad dice. A fin de analizar los actos de habla indirectos, que por lo general también son implícitos, es necesario tener una comprensión de las reglas de la comunicación que los hablantes y los oyentes normalmente observan.<sup>38</sup>

Cuando las personas están comunicándose, generalmente tratan de asegurarse de que su comunicación sea lo más fluida posible. En consecuencia, cuando realizan actos de habla observan ciertas reglas que contribuyen al logro de este propósito. A la base de estas reglas hay algunos estándares racionales que, tomados en conjunto, constituyen un principio general que gobierna todas las comunicaciones verbales: el Principio de la Comunicación.<sup>39</sup>

*Sé claro, honesto y eficaz y ve directo al punto.*

En la práctica, como es obvio, no es en absoluto poco corriente que una o más reglas de la comunicación se violen, pero esto no significa necesariamente que el Principio de la Comunicación haya sido abandonado.<sup>40</sup> Si hubiera sido abandonado, querría decir que la persona que lo abandonó reniega de una convención básica de su comunidad comunicacional.<sup>41</sup> En ausencia de evidencia contraria, los oyentes pueden suponer que el hablante cumple con el Principio de la Comunicación.

La violación de una regla de la comunicación, si es notada, tendrá repercusiones en la interacción. Las consecuencias de violar una regla particular dependen de las condiciones que hayan quedado sin cumplir en la realización del acto de habla en cuestión.

El mandato "Sé claro" se relaciona con las condiciones de identificación del acto de habla en cuestión: el hablante debe formular el acto de habla de tal manera que el oyente sea capaz de identificar su función comunicacional y las proposiciones que en él se expresan. Esto no quiere decir que el hablante tenga que ser completamente explícito, pero sí quiere decir que no tiene que hacerle imposible, o casi imposible, al oyente la tarea de llegar a la interpretación correcta. Si las condiciones de identificación no se cumplen, el acto de habla resulta incomprensible. Por lo tanto, la primera regla de la comunicación es: *No realices ningún acto de habla incomprensible.*

El mandato "Sé honesto" se relaciona con la condición de responsabilidad que forma parte de las condiciones de corrección del acto de habla: se debe poder considerar que el hablante efectivamente está en el estado mental que se presupone en el acto de habla. Si realiza un acto de habla asertivo, debe poder suponerse que cree sinceramente en la

<sup>38</sup> Presentamos aquí nuestra versión integrada de la teoría de los actos de habla indirectos de Searle (1979) y la exposición de las máximas conversacionales de Grice (1975).

<sup>39</sup> El Principio de la Comunicación cumple, en la comunicación, un papel similar al Principio de Cooperación de Grice y tiene un status epistemológico similar. Concordamos con Kasher (1982) en que el respeto de los estándares inherentes a las máximas de Grice surge de un "principio de racionalización" más general, basado en el principio de la eficacia de los medios. Según el principio de racionalización, "en el contexto de un enunciado, debería suponerse que el fin y las creencias [del hablante] proporcionan una completa justificación de su comportamiento, a menos que exista evidencia de lo contrario" (1982, p. 33).

<sup>40</sup> De hecho, en la comunicación cotidiana las personas frecuentemente juegan con las reglas, al hacer chistes, al amplificar una anécdota, etc., sin tener ninguna intención de abandonar el Principio de la Comunicación. Este comportamiento comunicacional no tiene nada de malo, por supuesto. Con el fin de explicar su funcionamiento, especialmente en el discurso argumentativo, establecemos las reglas que se utilizan en estos casos. Incluso si las reglas son violadas sin ninguna intención comunicacional de ese tipo, lo que también puede suceder, generalmente no se causa mayor daño, aunque tampoco podría decirse que tales pasos (moves) sean de mucha ayuda para resolver una diferencia de opinión en una discusión crítica.

<sup>41</sup> Cf. Grice (1975, 1989).

aceptabilidad de la proposición expresada; si realiza un acto de habla directivo, debe poder suponerse que desea sinceramente que el oyente realice la acción a la que este se refiere, y así sucesivamente. Por lo tanto, la segunda regla de la comunicación es: *No realices ningún acto de habla insincero.*<sup>42</sup>

El mandato "Sé eficaz" se relaciona con la condición preparatoria (compuesta) que también forma parte de las condiciones de corrección: el acto de habla no debería ser ni innecesario o superfluo, ni sin objeto o inútil. Por ejemplo, la realización del acto de habla complejo de la argumentación es innecesaria si el hablante sabe de antemano que el oyente ya está convencido de la aceptabilidad del punto de vista que el hablante defiende (violación de la primera condición preparatoria). Y es sin objeto si el hablante sabe de antemano que el oyente no será convencido, bajo ninguna circunstancia, por su argumentación (violación de las condiciones preparatorias segunda y tercera). En cualquiera de los dos casos, realizar el acto de habla de la argumentación sería una pérdida de tiempo y, por lo tanto, ineficaz.

Un acto de habla asertivo superfluo sería, por ejemplo, contarle a alguien que ya lo ha sabido por varios días que Juan y María están juntos nuevamente. Por otra parte, si alguien que carece de toda experiencia técnica le dice a una persona, que carece de todo interés, que cree que la máquina se hace funcionar moviendo la palanca de la izquierda, realiza un acto de habla asertivo inútil. A su vez, un acto de habla directivo superfluo es el que se realiza cuando está claro que el oyente ya tenía la intención de realizar la acción deseada, o bien si esta ya ha sido realizada. Por otra parte, si la acción no se puede realizar, el acto de habla directivo sería inútil. Los actos de habla compromisorios superfluos o inútiles se pueden caracterizar de una manera similar, excepto que en ese caso, en vez de predicarse del oyente, la acción se predica del hablante. Un acto de habla expresivo es superfluo si ya está claro lo que el hablante siente y es inútil si el oyente no está interesado en lo que él siente. Cuando una reunión ya se ha estado desarrollando por algún tiempo, la expresión "Se declara abierta la sesión" es un acto de habla declarativo superfluo. Si el presidente de un club de fútbol, en su calidad de tal, declara abierta una sesión del Parlamento, su acto de habla declarativo es inútil.

Puede ser que las violaciones del mandato de eficacia no siempre tengan exactamente las mismas consecuencias para los diferentes tipos de actos de habla, pero, en todo caso, aspirar a la eficacia significa tratar de evitar actos de habla superfluos o inútiles. Puesto que la violación de una condición preparatoria siempre conduce a una forma de ineficacia que involucra actos de habla superfluos o inútiles, las reglas de la comunicación tercera y cuarta son: *No realices ningún acto de habla superfluo* y *No realices ningún acto de habla inútil*.

El mandato "Ve directo al punto" no se relaciona con las condiciones de los actos de habla aislados, sino con la relación que se da entre los actos de habla al interior de un evento de habla. Para cumplir con este requisito, la realización del acto de habla debe constituir una adición relevante a los actos de habla ya realizados en el contexto verbal y no verbal en que tiene lugar. El requisito se cumple solo si la secuencia de los actos de habla del discurso es apropiada. Por lo tanto, la quinta regla de la comunicación es: *No realices ningún acto de habla que no se conecte apropiadamente con los actos de habla precedentes.*

<sup>42</sup> Tal como se enfatizó en el capítulo 3, para nuestros propósitos realmente no tiene importancia lo que el hablante piense privadamente, sino aquello de lo que puede ser considerado responsable públicamente. Por conveniencia, los términos "responsabilidad" y "sinceridad" son usados aquí de manera intercambiable.

Es difícil especificar cuál sería una reacción apropiada o una continuación apropiada. Como todo acto de habla busca lograr como efecto comunicacional que el oyente comprenda el acto de habla y como efecto interactivo que lo acepte, siempre será relevante un acto de habla que expresa que otro acto de habla ha sido comprendido o aceptado. Lo mismo se aplica, por supuesto, a una expresión que indique que no se ha comprendido o que no se ha aceptado. De igual manera, también será relevante dar razones que expliquen por qué algo es o no aceptado. Una dificultad que es importante tener en cuenta, al determinar si cierta reacción es apropiada, es que una reacción relevante no tiene por qué serlo necesariamente en el sentido de que responda de la manera más cercana a los deseos o expectativas del hablante. Rechazar una petición puede ser tan relevante como aceptarla.<sup>43</sup>

En la práctica, no siempre es fácil determinar exactamente cuándo se ha violado una regla de la comunicación. En algunos casos las reglas deberán aplicarse más estrictamente que en otros. Por ejemplo, algunas discusiones son muy organizadas y están sujetas a un orden estricto. En estos casos será más fácil determinar qué es y qué no es apropiado (regla 5) de lo que podría serlo durante una conversación espontánea junto a unas copas de cerveza. También el grado de eficacia (reglas 3 y 4) será más fácil de determinar en las discusiones formales, con límites de tiempo estrictos, que en una conversación libre. Y es de esperar que la honestidad (regla 2) sea más escrupulosamente respetada en una reunión de gabinete de lo que suele serlo en un bar.

En el contexto de una conversación acerca de dónde convendría comprar un tostador, la expresión: "Los tostadores de Woolworth's son los mejores" representa un ejemplo de un acto de habla indirecto. Mediante un acto de habla que tiene la función comunicacional de una afirmación (asertivo), el hablante está realizando indirectamente un acto de habla que tiene la función comunicacional de un consejo (directivo). Reacciones como: "Gracias por el dato" y "Lo tendré en cuenta" muestran que el oyente ha comprendido correctamente el acto de habla indirecto.

Hay varias cosas que resultan sorprendentes en relación con los actos de habla indirectos. En primer lugar, un acto de habla indirecto cumple simultáneamente dos funciones comunicacionales: en el ejemplo del tostador es tanto una afirmación como un consejo. En algunos casos, el hablante trata deliberadamente de dejar en la indeterminación si su enunciado tiene además una función indirecta.

En segundo lugar, mientras el acto de habla que se ha realizado literalmente permanece igual en todos los contextos, el acto de habla que se ha realizado indirectamente puede variar de acuerdo al contexto. Si la afirmación sobre los tostadores fuera una respuesta a la pregunta: "¿Dónde puedo comprarme un tostador nuevo?", el acto de habla indirecto sería un consejo, pero en otro contexto podría ser, por ejemplo, la conclusión de un test comparativo. En otros casos, cuando el hablante deja indeterminada la función exacta de su enunciado, la interpretación no es tan clara. En esos casos, la función comunicacional exacta incluso puede estar sujeta a una negociación entre el hablante y el oyente.

<sup>43</sup> A fin de que una parte del texto sea relevante para otra, debe existir entre ambas una relación funcional orientada a cierto objetivo textual. En la literatura sobre el tema pueden distinguirse dos enfoques diferentes de la relevancia textual: Dascal (1977), Sanders (1980), Tracy (1982) y otros analistas del discurso optan por un ángulo interpretativo, en cambio Johnson & Blair (1983), Govier (1985) e Iseminger (1986) y otros lógicos (informales) han adoptado un enfoque normativo. (Para una concepción más amplia de la relevancia cf. Sperber & Wilson, 1986).

En tercer lugar, el acto de habla que se ha realizado literalmente, por regla general es implícito. Y normalmente es gracias a que es implícito que el significado indirecto puede ser transmitido. Si en el ejemplo del tostador el hablante hubiera dicho enfáticamente: "Yo asevero que los tostadores de Woolworth's son los mejores", no habría dejado mucha cabida a la interpretación indirecta de que se trata de un consejo referente a comprar un tostador en Woolworth's. Incluso el mismo hecho de que el hablante enfatice que su acto de habla es una aseveración puede ser tomado como un indicio de que él *no* desea darle un consejo al oyente.

Por último, el significado indirecto del acto de habla está relacionado con su significado literal. Supongamos que el acento no fuera igual en las palabras "Woolworth's" y "tostadores" y que la respuesta no tuviera la intención de sugerir que, si los tostadores de Woolworth's son buenos, sus teteras también pueden serlo. En ese caso, responder a la pregunta: "¿Dónde puedo comprarme una tetera roja?" con la expresión: "Los tostadores de Woolworth's son los mejores" no sería una reacción apropiada y ciertamente no sería un consejo. Y si la pregunta: "¿Dónde puedo comprarme un tostador nuevo?" no fuera respondida con la afirmación: "Los tostadores de Woolworth's son los mejores", sino con la pregunta: "¿Eso significa que se te echó a perder el viejo?", ésta podría ser una reacción apropiada, pero no es un consejo.

No cualquier acto de habla hipotético que funcione bien en un contexto puede tomarse simplemente como un acto de habla realizado en ese contexto. El poder determinar cuál pueda ser el acto de habla indirecto que se ha realizado depende también del acto de habla literal por medio del cual se ha realizado. En un contexto dado, para que se lo pueda considerar como el acto de habla indirecto, el acto de habla realizado literalmente debe estar conectado con este acto de habla indirecto de una manera significativa. En el discurso natural, esto normalmente significa que también debe existir una relación, o con el contenido proposicional, o con la función comunicacional de un acto de habla realizado previamente, o con el contexto no verbal.

En el ejemplo del tostador, esta relación significativa existe si la afirmación "Los tostadores de Woolworth's son los mejores" se considera como una recomendación de ir a comprar un tostador a Woolworth's. En este caso, la afirmación expresada en el enunciado está conectada con la solicitud de consejo que la antecede, relativa a cuál es el mejor lugar donde comprar un nuevo tostador, ya que la afirmación proporciona una razón de por qué es posible recomendar a Woolworth's como un buen lugar donde comprar tostadores y cumple así una de las condiciones preparatorias para ser un consejo correcto.

En la práctica, casi siempre los oyentes son perfectamente capaces de establecer, sobre la base de lo que el hablante ha dicho, qué acto de habla indirecto se ha realizado. Si no fuera así, no tendría objeto realizarlo.

Sin embargo, a diferencia de quienes se comunican de persona a persona, el analista no siempre tiene una comprensión suficiente de todos los factores contextuales y de otro tipo. Por lo tanto, debe ser capaz de proporcionar razones en apoyo de su análisis. ¿Cuándo se puede considerar que el hablante es responsable de algo? ¿Cómo se puede inferir con exactitud un acto de habla indirecto a partir de un acto de habla implícito que ha sido realizado literalmente? Para poder responder estas preguntas cruciales, las reglas generales de la comunicación son indispensables.

Una de las implicaciones de la interpretación literal, en el caso de los actos de habla indirectos, es que siempre supone que se habría violado una de las reglas de la comunicación.

Pero, si el acto de habla se interpreta como un acto de habla indirecto, esta violación puede ser remediada. Si podemos presentar un argumento plausible de que, cuando las palabras del hablante se toman literalmente, se lo puede acusar de no observar el principio de la comunicación, pero que a sus palabras también se les puede atribuir una interpretación no literal, en la que este principio se respeta, y que, además, esta interpretación parece ser más cercana a lo que él podría razonablemente querer decir, entonces debemos elegir la interpretación no literal. A menos que ostensiblemente prefiera ser considerado irrazonable —cosa que las personas hacen a veces—, el hablante también puede ser considerado responsable de esta interpretación. Solo en el caso de la ironía o del sarcasmo es más frecuente que resulte menos claro a qué exactamente se compromete el hablante.

Las reglas de la comunicación permiten ambas cosas: establecer que la interpretación literal no es la correcta y descubrir cómo se puede inferir la interpretación correcta. Al considerar el enunciado "Los tostadores de Woolworth's son los mejores", en el contexto dado, simplemente como una aseveración, se le adscribe al hablante una violación de la regla 5, ya que la afirmación no es, en sí misma, una reacción apropiada a la solicitud de consejo con respecto a dónde comprar un tostador nuevo. Esta violación puede enmendarse si se analiza el enunciado como significando algo así como: "Te aconsejo comprar un tostador en Woolworth's". De acuerdo a este análisis, el hablante ha dado un consejo, de modo que ya no es necesario adscribirle una violación de la regla 5. La relación entre el acto de habla indirecto y el acto de habla literal consiste en que el primero conecta al segundo de una manera apropiada con la pregunta original ante la cual el acto de habla reacciona.

En todos los casos en que se analiza un enunciado como un acto de habla indirecto se debe poder indicar qué regla de la comunicación se violaría si el acto de habla se analizara literalmente. Y también se debe poder aclarar que la violación en cuestión puede ser anulada si el enunciado se analiza como un acto de habla indirecto.

Consideremos la expresión "¿Puedes seguir?" Literalmente, esta es una pregunta acerca de las capacidades físicas de una persona. En una situación en que el hablante y el oyente se conocen bien y saben que no hay razón para dudar de la capacidad física del oyente, un análisis literal implicaría suponer que se ha violado la regla tercera: el hablante ha hecho una pregunta cuya respuesta ya conoce. De ser así, su acto de habla sería superfluo.

Si se interpreta el enunciado como una petición de seguir, la violación de la regla tercera es anulada. Con estos antecedentes, la regla cuarta nos permite conectar el acto de habla literal con el acto de habla indirecto. Una condición preparatoria para una petición es que el hablante debe suponer que el oyente está en una posición que le permite acceder a la solicitud. Si él supiera de antemano que esto no es así, estaría realizando un acto de habla inútil, violando así la regla cuarta. Al preguntar: "¿Puedes seguir?", se asegura de que no la estará violando.

En muchos casos, el uso de las expresiones indirectas puede estar motivado por el deseo de mantener una relación de cortesía. En lugar de dar órdenes directas y posiblemente atemorizantes, un jefe puede refugiarse en una pregunta cortés. En casos como: "Srta. Valeria, ¿podría usted ir a ayudar en el mesón por un momento?", este propósito queda muy claro.

Los esquemas generales de inferencia para analizar los actos de habla directos e indirectos son los siguientes:

1.

El hablante/escritor H ha enunciado E

2.

Si E es tomado literalmente,  
H ha realizado el acto de habla 1,  
con la función comunicacional 1  
y el contenido proposicional 1

3a.

En el contexto C, el acto de habla 1 observa  
las reglas de la comunicación.

3b.

En el contexto C, el acto de habla 1 es una  
violación de la regla comunicacional *i*.

4a.

*Por lo tanto*: El acto de habla 1 es una  
correcta interpretación de E.

4b.

En el contexto C, el acto de habla 2  
observa la regla *i* y todas las demás  
reglas de la comunicación.

5.

El acto de habla 1, el acto de habla 2  
y el contexto C pueden conectarse  
por medio de la regla *j*.

6.

*Por lo tanto*: El acto de habla 2 es una  
correcta interpretación de E.

## ACTOS DE HABLA DIRECTOS

## ACTOS DE HABLA INDIRECTOS

## 3. La convencionalización de los actos de habla indirectos

El contexto juega un papel importante en los actos de habla indirectos. Aunque en algunos casos especiales pueden obtenerse las inferencias sin hacer referencia al contexto, en la mayoría de los casos esto no es posible.<sup>44</sup> El rol del contexto puede ser ilustrado refiriendo a los dos ejemplos discutidos más arriba:

1. Hablante 1: "¿Dónde puedo comprarme un tostador nuevo?"  
Hablante 2: "Los tostadores de Woolworth's son los mejores"
2. Hablante: "¿Puedes seguir?"

En el primer ejemplo, el enunciado del hablante 2 es una respuesta a la pregunta del hablante 1. No puede ser interpretada simplemente como una afirmación, sino que debe ser

<sup>44</sup> En el curso de una conversación (o de cualquier otra forma de discurso) el contexto está en constante proceso de desarrollo: "va incorporando dentro de sí", a partir de lo que se está diciendo y de lo que está sucediendo, todo lo que es relevante para la producción y comprensión de posteriores enunciados. La mayoría de los enunciados dependen para su comprensión de la información contenida en enunciados anteriores. De acuerdo a Lyons, son comparativamente escasas las situaciones de "contextos restringidos", donde los participantes de una conversación no usan el conocimiento previo que tienen unos de otros o la "información" comunicada en enunciados anteriores, sino que sólo comparten las creencias más generales, las convenciones y los presupuestos que gobiernan el "universo del discurso" particular de la sociedad a la que pertenecen (1971).

analizada como un consejo. Este análisis también será válido en otros contextos específicos donde la afirmación es una reacción a una solicitud de consejo. Sin embargo, el enunciado: "Los tostadores de Woolworth's son los mejores", solo puede ser analizado como un consejo en un contexto en el cual tal consejo es lo que se pide. En otros contextos, el mismo enunciado puede ser un acto de habla asertivo que funciona como un punto de vista o simplemente como una afirmación de hecho. Solo en un contexto específico y bien definido se justifica analizar este enunciado como un consejo.<sup>45</sup>

Por otra parte, en el segundo ejemplo, el enunciado: "¿Puedes seguir?" es entendido como una petición, a menos que sea expresado en un contexto específico en el cual esté claro que lo que se pide es una respuesta directa a la pregunta literal. Un contexto específico de este tipo se produciría, por ejemplo, si el oyente viniera recién recuperándose de una pierna quebrada. De no haber un contexto especial como este, es más probable que el enunciado deba ser interpretado como una petición indirecta y no como una pregunta destinada a obtener información acerca de las capacidades físicas del interlocutor.

No es difícil encontrar otros ejemplos de enunciados que, si son interpretados literalmente, se limitan a solicitar información sobre la capacidad del oyente para realizar una acción particular, pero que normalmente deberían ser interpretados como actos de habla directivos indirectos. Por ejemplo:

- "¿Podrías bajar la radio un poco?"
- "¿Podrías pasarme la mayonesa?"
- "¿Podrías devolverme ese bikini?"
- "¿Podrías sacarte los dedos de la nariz?"
- "¿Podrías, por fin, cortar el pasto esta tarde después de almuerzo?"

Lo mismo vale para enunciados que, interpretados literalmente, inquieren si el hablante tiene la voluntad de realizar una acción particular:

- "¿Quieres pagar la cuenta?"
- "¿Quieres ayudarme a ponerme los onduladores el martes?"
- "¿Quieres callarte por un momento?"
- "¿Quieres bajar la radio un poco?"
- "¿Quieres pasarme la mayonesa?"

Como queda claro a partir de estos ejemplos, algunos actos de habla indirectos, que se realizan mediante modos de expresión fijos ("¿Podrías?", "¿Quieres?"), no requieren de un contexto bien definido para su interpretación.<sup>46</sup> Este tipo de actos de habla indirectos están fuertemente convencionalizados: las expresiones que se usan para presentarlos son las usadas convencionalmente para realizarlos. La convención puede ser tan fuerte que incluso parece que el acto de habla no es indirecto en absoluto, sino directo.<sup>47</sup>

<sup>45</sup> Es importante notar que el término "contexto" se usa aquí en un sentido amplio, similar al que le da Crawshaw-Williams (1957), donde se relaciona con el propósito de los enunciados de un evento de habla.

<sup>46</sup> En tales casos, basta con el contexto vacío que Lyons llama contexto "restringido". (1971, p. 419).

<sup>47</sup> Esto explica por qué algunos autores se inclinan por considerar estos casos como formas abreviadas del significado literal (Levinson, 1983) o como parte de éste (Sadock, 1974), en lugar de considerarlos como actos de habla indirectos. Obviamente, el que tales expresiones sean consideradas como directas o indirectas depende, en último término, de los supuestos básicos de la teoría del significado que uno sustente.

Sin embargo, no es difícil pensar en ejemplos de casos en que actos de habla del tipo "¿Podrías?" son realizados sin que sean peticiones indirectas. Por ejemplo:

"¿Podrías tocar el piano?",

"¿Podrías hacer malabarismos con tres pelotas?"

Incluso cuando se trata de preguntas que han sido formuladas como peticiones, siempre es posible reaccionar a ellas tal como han sido literalmente expresadas. Por ejemplo:

"Podría, pero no lo haré"

"No, no podría, porque se me durmió un pie"

"No, no quiero. Hazlo tú".

Por lo tanto, no ocurre que el significado indirecto se haya convertido en el único significado.

Los actos de habla indirectos pueden variar desde los débilmente convencionalizados (que requieren un contexto bien definido) hasta los fuertemente convencionalizados (que no lo requieren). Pero, como es obvio, en la práctica existen muchos casos que caen entre estos extremos.<sup>48</sup> En todos los casos, el carácter de indirecto puede afectar tanto al contenido proposicional como a la función comunicacional:

*interpretación literal*

1. (Asevero que) los tostadores de Woolworth's son los mejores.

2. (Te pregunto), ¿eres capaz de seguir?

*interpretación indirecta*

Te aconsejo comprar un tostador en Woolworth's.

Te pido que sigas.

Existen ejemplos de actos de habla indirectos donde el contenido proposicional permanece igual y solo cambia la función comunicacional. También hay ejemplos donde la función comunicacional es la que permanece igual y el contenido proposicional es el que cambia. "El es un verdadero holandés" puede ser un ejemplo de este último tipo si, en un contexto bien definido, esta afirmación significa indirectamente: "El quiere que cada uno pague su propio consumo". El acto de habla expresivo: "Me gustaría que lo hicieras de inmediato", que en cualquier contexto realiza indirectamente la petición: "Te pido que lo hagas de inmediato", con el mismo contenido proposicional (tú lo haces de inmediato), es un ejemplo de un cambio que se limita a la función comunicacional. Con ayuda del esquema de inferencias para analizar los actos de habla indirectos, es posible inferir, a partir del enunciado, la función indirecta o la proposición indirecta (ver cuadros 5.1 y 5.2).

<sup>48</sup> Debido a su relatividad, dependiente del uso y dependiente del contexto, en nuestra opinión el carácter de indirecto es difícil de clasificar dentro de un número limitado de tipos bien delineados y homogéneos. En Jacobs & Jackson (1983), que adoptan una postura intermedia entre Searle (1979) y Levinson (1983), el carácter de indirecto es, tal como en nuestro enfoque, un asunto de grado. Desde una perspectiva analítica, el grado de lo indirecto corresponde al grado en que el hablante mantiene su distancia estratégica del significado comunicacional que trata de transmitir.

**Cuadro 5.1**  
**Actos de habla indirectos débilmente convencionalizados**  
**en un contexto bien definido**

<i>Función Comunicacional</i>	<i>Contenido Proposicional</i>
<p>a. "Supongo que el W.C. está en el piso de abajo".</p>	<p>b. "Están dando una película fantástica en el Real".</p>
<p>1. H, que ha venido a ver la nueva casa de O, ha dicho (a)</p>	<p>A modo de reacción a la sugerencia de O de quedarse en casa, H ha dicho (b)</p>
<p>2. Interpretado literalmente, (a) es un asertivo (suposición)</p>	<p>Interpretado literalmente, (b) es un asertivo (afirmación) con el contenido proposicional de que están dando una película fantástica en el Real</p>
<p>3. En este contexto, este acto de habla literal es superfluo, porque O seguramente sabe dónde, en su propia casa, está el W.C. (violación de la Regla 3)</p>	<p>En este contexto, este acto de habla literal es sin objeto, porque no es una reacción apropiada a la sugerencia de O (violación de la Regla 5)</p>
<p>4. En este contexto, el directivo (pregunta) "¿Dónde está el W.C.?" no es superfluo, porque H no conoce la casa nueva de O</p>	<p>En este contexto, el directivo (sugerencia) "Vamos al cine" no es sin objeto, porque es un rechazo a la sugerencia de O (violación anulada)</p>
<p>5. Al suponer que el W.C. está en el piso de abajo, H indica que no sabe la respuesta a la pregunta sobre dónde está el W.C.: la pregunta no es superflua (conectada por medio de la Regla 3)</p>	<p>Para H, el hecho de que se esté dando una película fantástica en el Real, es una razón para rechazar la sugerencia de O y presentar su propia proposición: (b) es una continuación apropiada a la sugerencia de H (conectada por medio de la Regla 5)</p>
<p>6. <i>Por lo tanto:</i> La pregunta "¿Dónde está el W.C.?" es una correcta interpretación de (a)</p>	<p><i>Por lo tanto:</i> La sugerencia "Vamos al cine" es una correcta interpretación de (b)</p>

**Cuadro 5.2**  
**Actos de habla indirectos fuertemente convencionalizados**  
**y sin un contexto bien definido**

<i>Función Comunicacional</i>	<i>Contenido Proposicional</i>
<p>c. "Me gustaría saber qué hora es".</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. H ha dicho (c)</li> <li>2. Interpretado literalmente, (c) es un expresivo (expresión de un deseo)</li> <li>3. En la mayoría de los contextos, este acto de habla literal es inútil, porque O no estará interesado en conocer tal deseo (violación de la Regla 4)</li> <li>4. En la mayoría de los contextos, el directivo (petición) "Dime la hora, por favor", no es un acto de habla inútil, a menos que, por ejemplo, O no esté usando reloj (violación anulada)</li> <li>5. Al expresar el deseo de saber la hora, H cumple con la condición de responsabilidad de una solicitud sincera (conectada a través de la Regla 2)</li> <li>6. <i>Por lo tanto:</i> La petición "Dime la hora, por favor" es una correcta interpretación de (c)</li> </ol>	<p>d. "No hay moros en la costa".</p> <p>H ha dicho (d)</p> <p>Interpretado literalmente (d) es un asertivo (afirmación) en el cual H informa a O que no hay nadie allí.</p> <p>En la mayoría de los contextos, este acto de habla literal es inútil, porque O no estará interesado en esta información (violación de la Regla 4)</p> <p>En la mayoría de los contextos, el directivo (recomendación) "Avanza", no es un acto de habla inútil, a menos que, por ejemplo, O no sea capaz de moverse (violación anulada)</p> <p>El hecho de que no haya nadie allí puede ser, para O, una razón para implementar la recomendación de avanzar: (d) es una continuación apropiada a la recomendación de H (conectada a través de la Regla 5)</p> <p><i>Por lo tanto:</i> La recomendación "Avanza" es una correcta interpretación de (d)</p>

## *Las premisas implícitas en el discurso argumentativo*

### 1. Análisis en el nivel pragmático y en el nivel lógico

Para poder establecer exactamente de qué se puede considerar responsable a alguien que ha presentado una argumentación, cuando se analiza el discurso argumentativo como una discusión crítica es necesario realizar el análisis tanto en el nivel pragmático como en el nivel lógico. En el nivel pragmático, el análisis se dirige a la reconstrucción del acto de habla complejo realizado al presentar la argumentación; en el nivel lógico, a la reconstrucción del razonamiento que subyace a la argumentación. En la práctica, el análisis lógico se pone al servicio del análisis pragmático.

Si en la argumentación hay partes de los argumentos que están implícitas, se hace indispensable un análisis lógico. Puede haber premisas implícitas y también conclusiones implícitas.<sup>49</sup> En ambos casos, los elementos que faltan solo pueden ser identificados apropiadamente empezando desde los elementos explícitos y reconstruyendo a partir de ellos el argumento, de manera que llegue a ser lógicamente válido.<sup>50</sup>

Es perfectamente normal que el discurso argumentativo contenga elementos que permanecen implícitos, o actos de habla que se realizan indirectamente. Desde un punto de vista pragmático, esto no significa automáticamente que el discurso sea defectuoso.

<sup>49</sup> Otros autores suelen hablar acerca de elementos "escondidos" o "suprimidos" por el hablante. Como no queremos especular acerca de lo que el hablante "tuvo en mente" cuando presentó su argumentación, ni mucho menos acerca de sus estrategias retóricas, preferimos usar el término neutro "implícitos". En nuestra perspectiva de externalización, hacer explícitos los elementos implícitos significa reconstruir, con ayuda de las reglas de la comunicación, lo que puede considerarse razonablemente que se da por entendido en el discurso. Entonces, las premisas implícitas y conclusiones implícitas son elementos específicos que están implícitos en la presentación de la argumentación.

<sup>50</sup> Aunque en este punto se requiere algún compromiso con un criterio de validez claro, esto no significa necesariamente que adoptemos un compromiso dogmático con el deductivismo. En este punto, no queremos tomar una posición específica y definitiva sobre qué tipo de criterio de validez lógica debe preferirse. Por un propósito de simplicidad, en la presente exposición de las premisas implícitas nos restringiremos al uso de los instrumentos, bien conocidos y disponibles, de la lógica proposicional y de la lógica de predicados de primer orden. Esto no significa automáticamente que estemos de acuerdo con la concepción de Rescher de que "una inferencia inductiva" es "una inferencia que aspira a ser deductiva, pero que falla en su intento" (1980, p. 10). Para una discusión de algunas supuestas desventajas del deductivismo dogmático, véase Govier (1987).

A veces la identificación de los actos de habla implícitos e indirectos en la argumentación es bastante simple. Por ejemplo, una mujer que argumenta:

(a) "Todas las mujeres son curiosas"

y

(b) "Angela es, ciertamente, una verdadera mujer",

puede ser considerada claramente responsable del punto de vista implícito:

(c) "Angela es curiosa".

Al añadir (c) como conclusión del argumento cuyas premisas están expresadas en (a) y (b), llegamos a un argumento lógicamente válido. Aunque la hablante solo ha dicho (a) y (b), puede suponerse que está presentando una argumentación y que, al hacerlo, desea respetar las reglas de la comunicación, por lo tanto, también puede ser considerada responsable de (c).

Sin embargo, en muchos casos no es tan fácil darse cuenta con exactitud de qué es necesario agregarle a un argumento incompleto. Esto es especialmente así cuando lo que falta no es una conclusión, sino una premisa, porque en este caso generalmente existen varias posibilidades.

Para poder establecer cuál es la premisa que se ha dejado implícita, se debe apelar a las reglas de la comunicación y al criterio de la validez lógica. A primera vista, dejar una premisa implícita parece una violación de una regla de la comunicación. Sin embargo, esto solo es así si no se toma en consideración nada más que lo que está expresado explícitamente y si esto se interpreta literalmente. Pero la violación puede ser anulada tratando a la premisa implícita como un tipo especial de acto de habla indirecto, que es transmitido implícitamente por el argumento.

Una diferencia importante entre otros actos de habla implícitos y una premisa implícita es que, al analizar esta última, se puede usar el criterio de la validez lógica, en cambio, en otros casos, no se dispone de un instrumento de este tipo. En una argumentación en la que una premisa se ha dejado implícita, el argumento es inválido si se lo toma literalmente. Sin embargo, si se lo analiza como expresando un acto de habla indirecto, se le puede agregar la premisa faltante al argumento y, así, su invalidez queda corregida.

Un hablante que realiza el acto de habla complejo de la argumentación lo hace para convencer al oyente de que su punto de vista es aceptable. Debido a la condición de responsabilidad, el oyente tiene derecho a suponer que el hablante cree que la argumentación constituye una defensa aceptable de su punto de vista. Si el hablante no lo cree, es culpable de manipulación o engaño. Debido a la condición preparatoria, el oyente también tiene derecho a suponer que el hablante cree que él (el oyente) aceptará su argumentación. Si el hablante no lo cree, la realización del acto de habla, vista desde su perspectiva (la del hablante), es sin objeto.

Si el hablante es sincero y no cree que su argumentación sea inútil, quiere decir que supone también que el oyente estará inclinado a aplicar los mismos criterios de aceptabilidad que él. Entre estos se incluirá el criterio de validez lógica: en virtud de la condición de responsa-

bilidad, se puede suponer que el hablante cree que el argumento que está a la base de su argumentación es válido; y en virtud de la condición preparatoria, se puede suponer que cree que el oyente también creerá lo mismo.

Cuando la interpretación literal de una argumentación produce un argumento inválido, el hablante aparece como habiendo realizado un acto de habla inútil y habiendo violado, así, la cuarta regla de la comunicación. También puede aparecer como habiendo sido insincero y habiendo violado, entonces, la segunda regla de la comunicación. Sin embargo, el discurso argumentativo se debe analizar partiendo de la base de que el hablante observa el principio de la comunicación y que, en principio, desea respetar todas las reglas de la comunicación. Por lo tanto, el analista debe examinar si es posible complementar el argumento inválido de manera que llegue a ser válido.

Si realmente es posible añadirle al argumento inválido una proposición que lo valide, la violación de las reglas segunda y cuarta queda anulada. Suponiendo que los factores contextuales y otros factores situacionales sean debidamente tomados en cuenta, la premisa agregada debe ser considerada como la premisa implícita de la argumentación. Consideremos el ejemplo:

1. Angela es una verdadera mujer.
2. Por lo tanto, Angela es curiosa.

En la forma en que está expresado, el argumento "(1), por lo tanto, (2)" es inválido y se ha violado la cuarta regla de la comunicación, y probablemente también la segunda. El argumento puede volverse válido añadiéndole la proposición (1a) "Todas las verdaderas mujeres son curiosas", con lo que se anula la violación de la Regla 4 (y 2). Por lo tanto, la proposición (1a) puede ser considerada, en principio, como una premisa implícita en la argumentación.

Si el hablante de este ejemplo está actuando sobre la base de una suposición generalmente aceptada de que las verdaderas mujeres efectivamente son curiosas, entonces la realización del acto de habla "Todas las verdaderas mujeres son curiosas" sería superflua. Si hubiera sido expresado, el enunciado habría infringido la regla tercera de la comunicación. Mediante la violación aparente de la Regla 4, el hablante evita una violación real de la Regla 3. En consecuencia, las reglas de la comunicación no solo son herramientas que permiten identificar premisas implícitas, sino que también hacen posible explicar por qué se pudo haber dejado implícita una premisa.

Si una argumentación en la que una premisa se ha dejado implícita se puede reconstruir de tal manera que se produzca un argumento válido, ya no es necesario cuestionarla por su deficiencia. Si, a pesar de todo, por causa de esta incompletitud alguien objeta que la argumentación es defectuosa, está considerando erróneamente al requisito lógico de la validez formal como una de las condiciones de éxito ("felicidad") para la realización de los actos de habla, confundiendo, así, el nivel lógico de análisis con el nivel pragmático.

## 2. Las premisas implícitas como actos de habla indirectos

Las premisas implícitas son un tipo especial de actos de habla indirectos. Esto puede ilustrarse mostrando que el esquema de inferencia que permite identificar las premisas implícitas es,

de hecho, una versión enmendada del esquema general de inferencia que permite analizar los actos de habla indirectos:

1.  
El hablante/escritor H ha expresado el enunciado  $E_1$   
en defensa de su punto de vista PV
2.  
H ha realizado, así, un acto de habla complejo  
de argumentación que está dirigido  
a justificar su PV
3.  
El argumento expresado en " $E_1$ , por lo tanto, PV" (a)  
es inválido;  
la realización del acto de habla de la argumentación  
es una violación de la Regla 4 (y probablemente de la Regla 2)
4.  
Al agregar  $E_2$  al argumento (a), se produce  
un argumento válido (b) " $E_1$  y  $E_2$ , por lo tanto, PV";  
la realización de los actos de habla  $E_1$  y  $E_2$   
constituye una argumentación que cumple  
con todas las reglas de la comunicación
5.  
*Por lo tanto:*  
 $E_2$  es una premisa implícita de la argumentación de H

Existen, obviamente, varias maneras de complementar un argumento incompleto con el fin de validarlo. De hecho, teóricamente existen demasiadas posibilidades lógicas. Sin embargo, tal como se expresa en (4), una premisa implícita sólo es pragmáticamente apropiada si la reconstrucción cumple con *todas* las reglas de la comunicación. En consecuencia, no basta con que la premisa agregada haga que el argumento sea válido.<sup>51</sup>

Cuando se intenta identificar una premisa implícita, la pregunta de cómo escoger de entre una variedad de candidatos diferentes puede resultar más fácil de responder si se hace una distinción entre un "mínimo lógico" y un "óptimo pragmático". El mínimo lógico es la premisa que consiste en una oración "si..., entonces...", cuyo antecedente es la premisa explícita y cuyo consecuente es la conclusión del argumento explícito. El argumento válido que resulta de esta adición tiene la forma de un *modus ponens*. Así, el mínimo lógico consiste simplemente en conectar las piezas de información que ya estaban allí. Lo único que hace es establecer, explícitamente, que está permitido inferir la conclusión dada a partir de la premisa dada.

Pero, desde un punto de vista pragmático, esto no basta. Ya está claro, precisamente a partir del hecho de que presenta esta argumentación particular en favor de su punto de vista, que el hablante supone que esta conclusión se sigue de esta premisa. El mínimo lógico no aporta nada nuevo y, por lo tanto, es superfluo. Identificar este mínimo lógico como la premi-

<sup>51</sup> Muchos autores han hecho esta observación. Scriven (1976) propuso seleccionar la suposición óptima y Hitchcock (1987) propuso formular la generalización universal del enunciado condicional asociado.

sa implícita equivale a adscribirle innecesariamente al hablante una violación de la tercera regla de la comunicación.

El óptimo pragmático es la premisa que vuelve válido el argumento, evitando al mismo tiempo una violación de la Regla 3 y de cualquier otra regla de la comunicación. En la mayoría de los casos, se trata de generalizar el mínimo lógico, haciéndolo tan informativo como sea posible sin adscribirle al hablante compromisos no garantizados y formulándolo de una manera coloquial que calce bien con el resto del discurso argumentativo. En el argumento "Angela es una verdadera mujer, por lo tanto, es curiosa", estos requisitos pueden cumplirse añadiendo "Las verdaderas mujeres son curiosas". En este caso, el mínimo lógico (2a) y el óptimo pragmático (2b) son los siguientes:

1.  
Angela es una verdadera mujer
- |   |   |
|---|---|
| 2a.<br>[Si Angela es una verdadera<br>mujer, entonces es curiosa] | 2b.<br>[Las verdaderas<br>mujeres son curiosas] |
|---|---|
3.  
*Por lo tanto, Angela es curiosa*

### 3. El papel del contexto en la determinación del óptimo pragmático

¿Hasta dónde puede llegar el analista en su "pragmatización" del mínimo lógico? En nuestra opinión, el factor decisivo es que, dado el contexto en el cual ocurre la argumentación, debería ser razonable atribuirle al hablante la premisa que se agrega.<sup>52</sup> Si en una conversación corriente un hablante dice que Angela es una verdadera mujer y que, por lo tanto, es curiosa, se compromete, al mismo tiempo, con la proposición de que las verdaderas mujeres son curiosas. Afirmar lo primero y negar lo segundo sería una inconsistencia pragmática. Sin embargo, siempre existe el peligro de que la premisa que se agrega vaya demasiado lejos y que se le atribuya al hablante una responsabilidad mayor de la que puede serle imputada.

El analista debe determinar, sobre la base de lo que el hablante ha dicho, aquello de lo que puede ser considerado responsable. Debe establecer si es razonable o no suponer que una hipotética premisa implícita realmente forma parte de los compromisos del hablante. De lo contrario, incluso podría darse el caso de que al hablante le fuera atribuido algo que es claro que él considera falso. En este caso se lo estaría acusando, completamente sin razón, de violar la segunda regla de la comunicación.

Aun cuando todos los requisitos comunicacionales se cumplan, eso no significa automáticamente que el analista haya llegado a la única y verdadera premisa implícita. Esto puede ilustrarse con la ayuda del siguiente ejemplo:

<sup>52</sup> Nuestro uso del término *contexto* concuerda con el de la tradición retórica e incluye tanto el contexto verbal como el situacional. El contexto situacional puede ser determinado por las circunstancias en las cuales tiene lugar la comunicación y por el marco de referencia institucional del evento de habla, por ejemplo, un procedimiento de una corte de justicia o un procedimiento en una toma de decisión parlamentaria.

1.

Marta es izquierdista

2a.

Si Marta es izquierdista, entonces es progresista

2b.

Los izquierdistas son progresistas

2c.

Las personas que se interesan en política, son progresistas

2d.

Todas las mujeres son progresistas

3.

*Por lo tanto*: Marta es progresista

El hablante ha dicho: "Marta es izquierdista, por lo tanto, es progresista". (1) es la argumentación que ha presentado en defensa de su punto de vista (3). Tomado literalmente, el argumento "(1), por lo tanto, (3)" es inválido. El argumento puede ser validado agregándole el mínimo lógico (2a), que evidentemente forma parte de los compromisos del hablante. Sin embargo, puesto que no agrega nada nuevo, no cumple con la regla que prohíbe lo superfluo. Si (2b) se refiere a todos los izquierdistas, también valida el argumento. A diferencia de (2a), (2b) agrega un nuevo elemento, que incuestionablemente es uno de los compromisos del hablante: si no se sabe nada específico acerca del contexto que permita explicarlo de otra manera, el hablante difícilmente podría sostener que no cree que los izquierdistas sean progresistas, sin caer en una contradicción. Por lo tanto, (2b) respeta todas las reglas de la comunicación.

Con algunos ajustes menores, (2c) y (2d) también pueden validar el argumento, e incuestionablemente también aportan un nuevo elemento, pero, con la información contextual disponible, es dudoso que este nuevo elemento forme parte de los compromisos del hablante. Si el contexto no proporciona más indicios, ciertamente que los compromisos implicados en (2c) y en (2d) no se pueden inferir a partir de las palabras del hablante. Por lo tanto, se correría el riesgo de estar dándole crédito al hablante por algo que no cree en absoluto, o de estar reprochándosele, según sea el caso.

En ocasiones el contexto le permitirá al analista atribuirle al hablante compromisos más detallados y de mayor alcance, como los implicados en (2c) y (2d). El hablante puede haber dicho, en una etapa temprana de la conversación, por ejemplo, que equipara el ser izquierdista con el estar interesado en política, o el ser izquierdista con el ser mujer. Por supuesto, también puede suceder que más adelante en la conversación el hablante acepte responsabilidad por más de aquello a lo que, en base a lo que realmente ha dicho, está comprometido. Pero tales compromisos adicionales nunca se pueden considerar como premisas implícitas en su argumentación, tal como ha sido formulada. En otras palabras, a menos que un contexto bien definido indique claramente otra cosa, (2b) es el único candidato serio para ser el óptimo pragmático.

Desgraciadamente, el contexto no siempre proporciona la claridad suficiente para poder decidir acerca del óptimo pragmático. Consideremos el siguiente texto, tomado de una conferencia titulada "La destrucción de la belleza como una manera de rechazar el pasado":

Bajar los niveles de exigencia para la conservación del patrimonio es una política miope. No solamente conduce a un declinar del pasado en la memoria de la gente, sino también a un irrevocable empobrecimiento de la belleza natural del paisaje.

En este ejemplo, no sería muy informativo añadir como premisas implícitas: "Reducir las memorias del pasado de la gente es miope" y "El irrevocable empobrecimiento de la belleza natural del paisaje es miope". No obstante, es difícil encontrar en este caso candidatos más informativos a los que se pueda considerar que el hablante está comprometido. En casos como éste, es muy fácil que pueda surgir un conflicto entre los requisitos de información y los de compromiso. Por lo tanto, el analista debe navegar entre las rocas de la trivialidad y de la falta de compromiso. A veces, como en este ejemplo, incluso puede verse forzado a considerar que el mínimo lógico es también el óptimo pragmático. Cuando el contexto no proporciona ningún indicio de qué es lo que se ha dejado sin expresar, debe adoptarse una estrategia de *complementación mínima*, que consiste en escoger una premisa agregada que es virtualmente idéntica al mínimo lógico.

El procedimiento general que debe seguir el analista que desea determinar el óptimo pragmático puede resumirse como sigue:

1. Determinar cuál es la argumentación en la cual se ha dejado una premisa implícita.
2. Determinar cuán bien definido es el contexto en el cual tiene lugar la argumentación.
3. Determinar qué premisas agregadas podrían validar el argumento que subyace a la argumentación.
4. Determinar cuáles de estas premisas agregadas pueden, en el contexto dado, ser consideradas como formando parte de los compromisos del hablante.
5. Determinar cuál de las premisas agregadas a las que está comprometido el hablante es la más informativa en el contexto dado.

#### *Ejemplo de Cómo se Puede Explicitar una Premisa Implícita*

Un padre, una madre y una hija están terminando de cenar. La hija se ve bastante deprimida.

Madre: "No tiene sentido esperar que el Príncipe Azul se presente, mi linda. Yo nunca lo esperé".

#### *Análisis*

Punto de vista: No tiene sentido que tú esperes que el Príncipe Azul se presente.

Argumentación: Yo nunca esperé que el Príncipe Azul se presentara.

### *Reconstrucción del Argumento: Mínimo Lógico (2a) y Óptimo Pragmático (2b)*

- Premisa 1: Yo nunca esperé que el Príncipe Azul se presentara.  
 Premisa 2a: [Si (1), entonces (3)]  
 Premisa 2b: [En lo que se refiere a tu vida amorosa, siempre debes actuar como yo]  
 Conclusión 3: No tiene sentido que tú esperes que el Príncipe Azul se presente.

### *Procedimiento para Inferir la Premisa Implícita*

- a. Para apoyar su punto de vista (3) de que no tiene sentido que su hija espere que el Príncipe Azul se presente, la madre ha argumentado (1) que ella misma nunca esperó que el Príncipe Azul se presentara.
- b. La argumentación es presentada en el contexto de una conversación entre madre e hija, quien acaba de tener una experiencia desilusionante, acerca del problema de encontrar un marido adecuado.
- c. El argumento "Yo nunca esperé que el Príncipe Azul se presentara (1), por lo tanto, no tiene sentido que tú esperes que el Príncipe Azul se presente (3)", puede ser validado, por ejemplo, añadiendo la premisa:
  - (2a) "Si (1), entonces, (3)"
  - o (2b) "En lo que se refiere a tu vida amorosa, siempre debes actuar como yo".
  - o (2c) "Siempre deberías actuar como yo".
  - o (2d) "Yo siempre hago lo que tiene sentido".
  - o (2e) "Uno siempre debería hacer lo que tiene sentido".
- d. En este contexto, el hablante, la madre, en todo caso está comprometida con (2a) y con (2b), pero no con (2c), (2d) o (2e), porque (2c) ignora que es posible que la madre se considere solo una experta en cuanto a los asuntos amorosos, (2d) ignora que ella puede saber perfectamente bien que comete muchos errores en otras esferas de su vida y (2e) ignora que ella puede considerar que, a excepción de su hija, otras personas son libres de hacer locuras, ya sea en su vida amorosa o en otros asuntos.
- e. En este contexto, (2b) es más informativa que (2a), de manera que (2b) es el óptimo pragmático y, por lo tanto, debe ser considerada como la premisa que ha sido dejada implícita en la argumentación de la madre.

## 4. El papel de la lógica en la explicitación de las premisas implícitas

Para explicitar las premisas implícitas se debe partir por reconstruir el razonamiento que está a la base de la argumentación como un argumento lógicamente válido, cuya conclusión no puede ser falsa si las premisas son verdaderas. A veces es más fácil reconocer que, en la forma en que ha sido presentado, el argumento es inválido, que formular la o las premisas suplementarias que lo validan. Además, no siempre está claro si el argumento realmente debería ser validado. Después de todo, bien puede ser que el hablante haya argumentado de manera inválida.

Se puede simplificar el problema de la validación de un argumento incompleto suponiendo que todo argumento, ya sea parte de una cadena de razonamiento o no, consta de dos premisas y una conclusión. Esto no tiene que ser necesariamente así en realidad, pero partir de esta suposición no provoca mayor daño. Entonces, para reconstruir lógicamente una argumentación, se la puede dividir en uno o más argumentos separados, cada uno de los cuales consta de dos premisas y una conclusión. En la presentación de estos argumentos en la argumentación, generalmente una de las dos premisas se deja implícita.

Una ventaja de esta simplificación consiste en que el analista puede trabajar con unidades pequeñas y manejables. Siguiendo, por esta vez, la lógica silogística clásica para el tratamiento de estas unidades, el analista podría suponer que cada una de ellas tiene una premisa *mayor* (que contiene el término *mayor*) y una premisa *menor* (que contiene el término *menor*). En la conclusión, la parte del sujeto se refiere al término menor (B) y la parte del predicado, al término mayor (A). Como la premisa menor y la premisa mayor también tienen un sujeto y un predicado, estas partes pueden ser distribuidas de las cuatro maneras siguientes:

a.	1. A es M	b.	1. A es M	c.	1. M es A	d.	1. M es A
	2. <u>B es M</u>		2. <u>M es B</u>		2. <u>M es B</u>		2. <u>B es M</u>
/∴	3. B es A		3. B es A		3. B es A		3. B es A

Hay una parte (del sujeto o del predicado) que es común a ambas premisas: el término *medio* (M). En los casos en que falta una de las premisas, es más fácil reconstruirla correctamente partiendo de la conclusión y de la premisa que ha sido formulada explícitamente. Así, al menos el número de posibilidades se ha reducido a dos: una con el término medio como sujeto y una con el término medio como predicado.

En algunos contextos puede ser la premisa mayor la que falta, en otros, la menor. En cualquiera de los dos casos no son los factores lógicos, sino los pragmáticos los que determinan lo que un hablante omite (y *puede* omitir sin problemas). Estas dos posibilidades se pueden ilustrar mediante un ejemplo:

- 1a. Charlie Parker fue un gran músico de jazz
- 2a. [Todos los grandes músicos de jazz mueren jóvenes]
3. *Por lo tanto*: Charlie Parker murió joven
  
- 1b. Todos los grandes músicos de jazz mueren jóvenes
- 2b. [Charlie Parker fue un gran músico de jazz]
3. *Por lo tanto*: Charlie Parker murió joven

Una persona que defiende (3) mediante (1a), supone que el oyente no sabe quién era Charlie Parker, pero *sí* sabe que los grandes músicos de jazz siempre mueren jóvenes; en cambio, una persona que defiende el mismo punto de vista mediante (1b), supone que el oyente sabe que Charlie Parker fue un gran músico de jazz. Aunque la argumentación de (1a) es diferente a la de (1b), en ambos casos se expresa el mismo razonamiento lógicamente válido.

Aunque pueden no ser muy comunes en la práctica, evidentemente existen ciertos argumentos que ni tienen dos premisas ni pueden ser fácilmente reconstruidos como argumentos de dos premisas:

	1. $p \vee q$	El vestuario sigue la moda o va en contra de ella
	2. $p \rightarrow r$	Si sigue la moda, es usado por los vanidosos
	3. $q \rightarrow s$	Si va contra la moda, es usado por los anticuados
/∴	4. $r \vee s$	El vestuario es usado por los vanidosos o por los anticuados

Además, el procedimiento de simplificación sugerido sólo funciona con proposiciones "categóricas" de los cuatro tipos siguientes: "Todos los S son P", "Ningún S es P", "Algunos S son P", y "Algunos S no son P". No todas las premisas del discurso argumentativo corresponden a estos cuatro tipos, sin embargo, muchas veces pueden ser reescritas de ese modo.

Aparte de las formas válidas de los argumentos de la lógica silogística, existen obviamente muchas otras formas de argumento que son válidas en otros sistemas lógicos.<sup>53</sup> En la lógica clásica proposicional y en la lógica de predicados, que hemos elegido como nuestro punto de partida práctico, el *modus ponens* y el *modus tollens*, por ejemplo, son formas de argumento válido bien conocidas. Con la ayuda de estas formas argumentativas, una proposición puede ser metódicamente justificada o refutada.

1. Si  $p$ , entonces  $q$
2.  $p$
3. Por lo tanto,  $q$  (*modus ponens*)

Si es verdadero que "Si (proposición)  $p$ , entonces (proposición)  $q$ " y "(proposición)  $p$ ", entonces también es verdadero que "(proposición)  $q$ ":

1. Cuando Juan sale a bailar, se pone sus zapatos de baile negros.
2. Juan salió a bailar.
3. Por lo tanto, se puso sus zapatos de baile negros.

Si la conclusión (3) resultara ser falsa, entonces, dado que el argumento es válido, la premisa (1) o la premisa (2), o ambas, serían falsas. Si una de las dos o ambas premisas son falsas, entonces no hay garantía de que la conclusión sea verdadera.

1. Si  $p$ , entonces  $q$
2. No  $q$
3. Por lo tanto, no  $p$  (*modus tollens*)

Por ejemplo:

1. Cuando la temperatura está sobre 0° Celsius, la nieve se derrite.
2. La nieve no se está derritiendo.
3. Por lo tanto, la temperatura no está sobre 0° Celsius.

En este argumento se refuta la proposición de que la temperatura está sobre 0° Celsius. Si, además de tomar esta forma de argumento, lógicamente válida, la refutación también tiene premisas que resultan ser verdaderas, entonces la proposición "La temperatura está sobre 0° Celsius" ha sido incuestionablemente refutada. Si llegara a ocurrir que la conclusión (3) es falsa, entonces, nuevamente, al menos una de las premisas, si no ambas, debería ser falsa. Si la temperatura está sobre 0° Celsius, de acuerdo a la premisa (1) la nieve debería estar derriéndose. Pero, de acuerdo a la premisa (2), esto es precisamente lo que no está ocurriendo.

<sup>53</sup> Para una discusión de la variedad existente en los sistemas de la lógica, véase Haack (1978). Barth y Krabbe (1982) han ilustrado las dimensiones en que las lógicas pueden diferir.

En este caso, la premisa (1) y la premisa (2) no pueden ser ambas verdaderas, de modo que o (1) o (2) debe ser falsa.

El conocimiento de lógica que se debe utilizar en la reconstrucción de la argumentación incluye, entre muchas otras cosas, el principio de la lógica clásica proposicional según el cual la doble negación de una proposición es equivalente a la proposición misma. De acuerdo con esto, una proposición que a primera vista parece sin sentido, puede reconstruirse, en algunos casos, como un argumento de la forma *modus tollens*. Por ejemplo:

Arturo no va a salir a bailar, porque, cuando él sale a bailar, Bruno no sale. ¡Y Bruno salió a bailar!

Este texto puede ser abreviado de la siguiente manera:

1. no A
- porque*
2. a. Si A, entonces no B
- b. B

A primera vista, el argumento que está a la base es el siguiente:

- |              |    |    |                        |
|--------------|----|----|------------------------|
|              | 2. | a. | $A \rightarrow \neg B$ |
|              |    | b. | B                      |
|              |    |    |                        |
| $\therefore$ | 1. |    | $\neg A$               |

Este argumento puede parecer inválido a primera vista, pero, puesto que B es equivalente a  $\neg \neg B$ , de hecho, es válido (*modus tollens*):

- |              |    |    |                             |
|--------------|----|----|-----------------------------|
|              | 2. | a. | $A \rightarrow \neg \neg B$ |
|              |    | b. | $\neg \neg B$               |
|              |    |    |                             |
| $\therefore$ | 1. |    | $\neg A$                    |

Si el analista se basara solo en la presentación verbal literal de la argumentación, encontraría muy pocos argumentos completos en el discurso argumentativo, y mucho menos argumentos válidos. Generalmente no hay dos enunciados que sean completamente idénticos en el discurso argumentativo. Supongamos que alguien contara una historia que podría analizarse como sigue:

1. Mi punto de vista es que Rodrigo va a ir a bailar.
2. Mi argumentación es que:
  - a. José va a ir a bailar.
  - b. La vecina de al lado o Karen van a ir a bailar.
  - c. Si Dora va a bailar, Lalo también va.
  - d. Francisco o Georgina van a ir a bailar y Enrique, por supuesto, también va.
  - e. Si el muchacho de al lado va a bailar, su hermana no va.
  - f. Si todos sus amigos van a bailar, mi primo también va.

Esto puede formalizarse de la siguiente manera:

- |              |    |                        |
|--------------|----|------------------------|
| 2.           | a. | J                      |
|              | b. | $V \vee K$             |
|              | c. | $D \rightarrow L$      |
|              | d. | $(F \vee G) \cdot E$   |
|              | e. | $M \rightarrow \neg H$ |
|              | f. | $A \rightarrow P$      |
|              |    |                        |
| $\therefore$ | 1. | R                      |

Ningún enunciado o parte de un enunciado ocurre más de una vez en este texto. Tal como está, sería difícil decir si el argumento es válido o no. Sin embargo, el asunto cambia si uno recuerda que Rodrigo es el primo del hablante, Karen es la hermana de José, que es el muchacho de al lado, Dora es la vecina de al lado y los amigos del primo del hablante son José, Dora, Lalo y Enrique. Enunciados que, en la superficie, son diferentes pueden expresar la misma proposición (tal como un enunciado en inglés y uno en holandés pueden expresar la misma proposición). Tomando en cuenta todo esto en una interpretación en el nivel lógico, llegamos a la siguiente cadena (válida) de razonamiento:

- |              |    |   |
|--------------|----|---|
| 2.           | a. | J   |
|              | b. | $D \vee K$                                  |
|              | c. | $D \rightarrow L$                           |
|              | d. | $(F \vee G) \cdot E$                        |
|              | e. | $J \rightarrow \neg K$                      |
|              | f. | $(J \cdot D \cdot L \cdot E) \rightarrow R$ |
|              |    |   |
| $\therefore$ | 1. | R   |

Para interpretar, por ejemplo, una argumentación como:

“Si Dora va a ir a bailar, Lalo también va. Y mi vecina de al lado, tal como me lo acaba de decir, ciertamente también va a ir. Así es que Lalo va a ir a bailar”.

será necesario ayudarse con información proveniente del aspecto pragmático. El argumento válido que está a la base de esta argumentación solo puede ser reconstruido con la ayuda del conocimiento previo de que Dora es la vecina de al lado del hablante.

Para poder establecer si:

“Ya son más de las diez y se suponía que mi tren partía a cinco para las diez”,

conduce a la conclusión (implícita):

“Perdí mi tren”

o a la conclusión (implícita):

“Mi tren está atrasado”,

el analista necesita más información acerca del contexto (no verbal). ¿Ha estado el hablante esperando en el andén por 20 minutos o acaba de bajarse de un taxi para entrar corriendo a la estación? En este caso será indispensable contar con una información contextual más detallada y con un mayor conocimiento de los antecedentes específicos.



*Las estructuras de  
argumentación complejas*

1. La argumentación múltiple

La argumentación presentada en favor de un punto de vista particular puede tener una estructura de un mayor o menor grado de complejidad.<sup>54</sup> La complejidad de la estructura de una argumentación no depende obviamente solo de la complejidad de la disputa que intenta resolver el protagonista, sino también de cómo piensa que debería organizar la defensa de su punto de vista. En principio, cada paso o movida (move) argumentativa sirve para remover alguna forma de duda que el antagonista pueda tener con respecto al punto de vista. En el caso más simple, se considerará que basta con una argumentación *única*, que contiene solo un argumento, generalmente formado por una premisa explícita y una implícita. En otros casos, el protagonista puede presentar una combinación de argumentaciones únicas.

Desde una perspectiva analítica, una argumentación compleja siempre puede ser dividida en argumentaciones únicas. Tal como una disputa múltiple puede ser analizada como una combinación de dos o más disputas simples, así también una argumentación *múltiple* puede ser analizada como una combinación de dos o más argumentaciones únicas. En una argumentación múltiple, las argumentaciones únicas que la constituyen son, en principio, defensas alternativas del mismo punto de vista.

Un ejemplo de argumentación múltiple es el siguiente:

Los despachos de correspondencia en Holanda no son perfectos.

Nunca se puede estar seguro de que una carta será entregada al día siguiente, de que será entregada en la dirección exacta y de que será entregada temprano en la mañana.

En este ejemplo, tres argumentaciones independientes apoyan el punto de vista de que en Holanda los despachos de correspondencia no son perfectos:

1. El envío de una carta toma, a veces, más de un día.
2. Las cartas no siempre se entregan en la dirección exacta.
3. Las entregas de cartas no siempre se hacen temprano en la mañana.

<sup>54</sup> Otros autores que prestan atención a la argumentación compleja son Beardsley (1975), Scriven (1976), Finocchiaro (1980), Nolt (1984), Thomas (1986), Fisher (1988) y Freeman (1988).

Puesto que, en principio, cada una de estas argumentaciones únicas es suficiente por sí misma para defender el punto de vista, uno podría preguntarse qué sentido tiene presentar las otras dos. Parecen ser superfluas. Sin embargo, no es necesariamente así: es posible que el hablante frate de estar preparado para enfrentar diversos tipos de duda que se relacionan con aspectos diferentes de su punto de vista.<sup>55</sup>

La argumentación múltiple puede usarse también por motivos retóricos. La profusión de argumentos hace que la defensa parezca más fuerte. Así, el hablante da la impresión de haber tomado en cuenta todas las objeciones posibles a su punto de vista. Sin embargo, debería considerar que tal abundancia también puede despertar sospechas: ¿para qué tanta insistencia? Por otra parte, el hablante se puede dar cuenta de que su interlocutor no necesariamente encontrará que todos los elementos de su argumentación múltiple son igualmente convincentes y, por lo tanto, puede esperar que la aceptación de un argumento pese psicológicamente en favor de la aceptación de otro, por poco relacionados que estén entre sí. Puesto que la aceptación es susceptible de producirse en forma gradual, al presentar una multiplicidad de argumentos, el hablante puede ir venciendo gradualmente el último resto de duda que le queda al oyente.

También puede suceder que, después de presentar un argumento, el hablante simplemente presente otro argumento de un tipo completamente diferente, en la esperanza de que este tenga más éxito:

- Padre:* "No creo que tú quieras ir a votar mañana. Además, ¿por quién vas a votar? Tanta molestia y toda esa lata... tener que levantarse de la cama... ¿de todos modos, no es ir a votar una actividad más bien de derecha?... Si hay algo por lo que estés descontento, sería más productivo que participaras en una protesta. ¿Por qué mejor no te quedas en la casa no más, hijo?"
- Hijo:* "Buen intento, papá".

Otro buen ejemplo de una argumentación múltiple puede encontrarse en *Max Havelaar* de Multatuli, una obra maestra de la literatura holandesa:

- Alguacil:* "Su Señoría, este es el hombre que asesinó a Barbertje".
- Juez:* "Debe ser colgado. ¿Cómo lo hizo?"
- Alguacil:* "La cortó en pequeños trozos y le echó sal".
- Juez:* "Eso fue muy malo. Debe ser colgado".
- Lothario:* "Su Señoría, ¡yo no maté a Barbertje! Yo la alimenté y la vestí y me preocupé de ella. Hay testigos que darán testimonio de que yo soy un buen hombre y no un asesino".
- Juez:* "¡Hombre, Ud. debe ser colgado! Ud. está agregando la arrogancia a su crimen. No es conveniente que alguien que ha sido acusado de un crimen se considere a sí mismo un hombre bueno".
- Lothario:* "Pero, Su Señoría, hay testigos que lo confirmarán. Y ahora que estoy acusado de asesinato..."
- Juez:* "Ud. debe ser colgado. Ud cortó a Barbertje en pedazos, Ud. le echó sal y Ud. está lleno de orgullo... ¡Tres crímenes capitales! ¿Y quién es esta mujer?"

<sup>55</sup> En ese caso, el hablante supone que la proposición presentada en el punto de vista puede ser subdividida en varios componentes, los que pueden ser cuestionados separadamente.

- Mujer: "Yo soy Barbertje".
- Lothario: "¡Gracias a Dios! ¡Fíjese, Su Señoría! ¿Ve que yo no la maté?"
- Juez: "Mmm...sí...está bien. Pero, ¿qué me dice de la sal?"
- Barbertje: "No, Su Señoría, él nunca me ha echado sal. Por el contrario, él ha sido muy bueno conmigo. ¡El es un hombre muy noble!"
- Lothario: "Ahí tiene, Su Señoría, ella dice que yo soy un buen hombre."
- Juez: "Mmm... entonces el tercer cargo es válido. Alguacil, lléveselo. Debe ser colgado. Es culpable de arrogancia.  
Secretario, en los precedentes, cite la jurisprudencia del patriarca de Lessing".

En sus palabras finales el juez hace referencia a la obra de Lessing, *Nathan der Weise*, en la cual el patriarca ignora toda la evidencia y envía a un judío a la hoguera.

No siempre es tan obvio que, de hecho, los argumentos están desconectados. Aun cuando tratan más o menos del mismo asunto, dos o más argumentos separados también pueden haber sido presentados con la intención de constituir una argumentación múltiple. Lo más importante es que los argumentos individuales deben ser considerados como defensas independientes del mismo punto de vista.

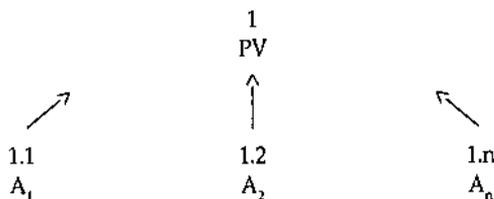
Ciertas palabras y frases, cuando ocurren en el discurso argumentativo, pueden servir como indicadores de una argumentación múltiple. Sin embargo, esto presenta el problema de que todas ellas se pueden usar también de otras maneras. Algunos ejemplos claros de este tipo de indicadores son: "a propósito", "además" y "entre paréntesis":

Guillermo nunca pudo haber escrito esa carta. No sabe absolutamente nada de economía. Además, es prácticamente analfabeto.

Entre las palabras y frases que se emplean también para indicar una argumentación múltiple hay expresiones tan comunes como: "y aparte de eso", "y eso que ni siquiera he mencionado el hecho de que" y "no es necesario agregar que".

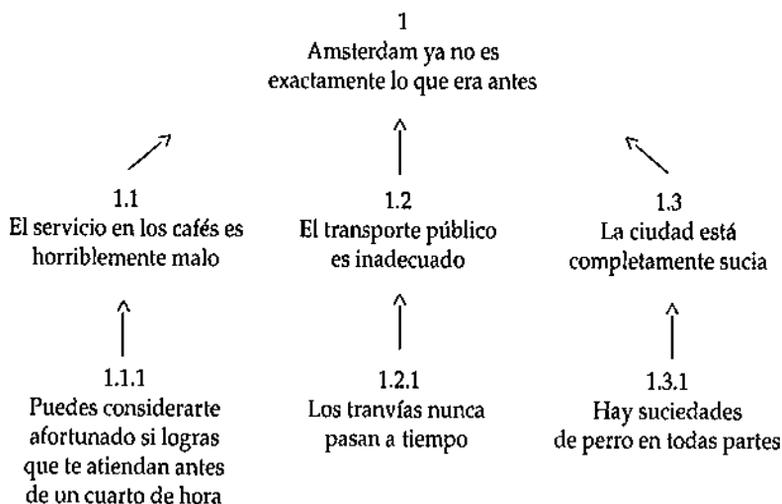
Naturalmente, también es posible establecer explícitamente que uno intenta embarcarse en una argumentación múltiple: "Ahora voy a proponer cuatro argumentos, cada uno de los cuales será considerado por ustedes suficiente para probar que...". Y también existen expresiones que sugieren claramente que la argumentación *no* es múltiple. Por ejemplo, si una sucesión de argumentos es seguida por la expresión "Esto demuestra que...", puede suponerse que se refiere a todos los argumentos precedentes tomados en conjunto, más que a cada uno de ellos separadamente.

Una argumentación múltiple puede ser representada esquemáticamente de la manera siguiente:



En este esquema, PV representa el punto de vista y A una argumentación única. Una argumentación múltiple consta, como mínimo, de dos argumentaciones únicas, numeradas secuencialmente A1, A2, y así sucesivamente. Para indicar claramente que, en principio, cada argumentación única es una defensa separada e independiente del PV, cada argumentación única está conectada individualmente con el PV por medio de una flecha.

Mediante esta notación es posible indicar la posición precisa de cada parte constitutiva de una argumentación múltiple. Por ejemplo:



En este ejemplo hay una argumentación múltiple que consta de tres argumentaciones únicas: 1.1, 1.2 y 1.3 (y tres subargumentaciones únicas: 1.1.1, 1.2.1 y 1.3.1).

## 2. La argumentación compuesta coordinada

En contraste con la argumentación múltiple, la argumentación compuesta consta de una combinación de argumentaciones únicas que se presentan colectivamente como una defensa concluyente de un punto de vista. En muchos casos no es posible disipar todas las dudas del antagonista por medio de un solo argumento. Entonces, al defender su punto de vista, el protagonista tiene que presentar dos o más argumentos conectados, que pueden constituir una defensa bien organizada y concluyente solo si son tomados en conjunto.

Para formar una argumentación compuesta, las argumentaciones únicas se pueden combinar de dos maneras diferentes: se pueden conectar coordinadamente o subordinadamente. En el primer caso, se obtiene una argumentación *compuesta coordinada* y en el segundo, una argumentación *compuesta subordinada*. En una argumentación compuesta coordinada todos los argumentos están directamente relacionados con el punto de vista; en una argumentación compuesta subordinada, el primer argumento se relaciona directamente con el punto de vista y el segundo, con el primer argumento, que ahora funciona como un punto de vista subordinado, y así sucesivamente.

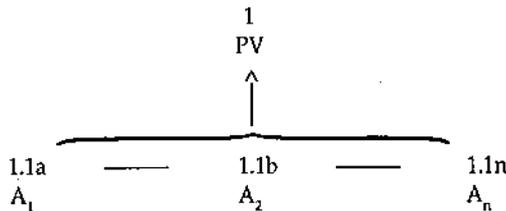
A diferencia de lo que sucede en una argumentación múltiple, en una argumentación compuesta coordinada todas las argumentaciones únicas que la componen son, en principio, necesarias para lograr una defensa concluyente del punto de vista. Por ejemplo:

El despacho de la correspondencia en Holanda es perfecto. Uno puede estar seguro de que las cartas serán entregadas al día siguiente, de que serán entregadas en la dirección exacta y de que serán entregadas en la mañana temprano.

En este ejemplo, las tres argumentaciones que prestan apoyo al punto de vista de que el despacho de la correspondencia en Holanda es perfecto son interdependientes. Solo si se las toma en conjunto proporcionan fundamentos suficientes para aceptar el punto de vista. Si cualquiera de las argumentaciones únicas resulta ser inaceptable, toda la argumentación compuesta coordinada se desarma.

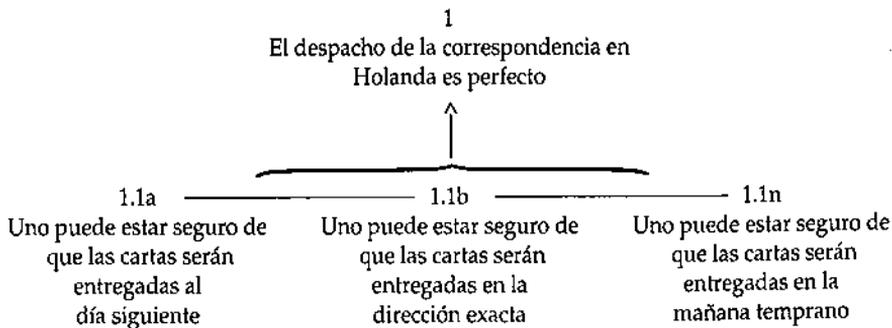
En una argumentación coordinada, cada argumento individualmente considerado se presenta como un apoyo parcial en favor del punto de vista, pero es solo en combinación con los demás argumentos que se presenta como una defensa concluyente. Aunque el término *coordinada* puede sugerir que la argumentación consta de una serie de argumentos que son igualmente importantes, esto no es necesariamente así. Es muy posible, por ejemplo, que un argumento aporte, por decirlo así, un 60% a la conclusividad de la argumentación, otro un 10% y un tercero un 20%.

La argumentación coordinada puede ser representada esquemáticamente de la siguiente manera:



Para dejar en claro que las argumentaciones únicas solo pretenden presentar una defensa concluyente del punto de vista al ser tomadas en conjunto, las hemos agrupado por medio de una llave y luego las hemos conectado, todas juntas, con el punto de vista por medio de una flecha única. Para enfatizar más aún su mutua ligazón, usamos una línea horizontal y le damos a cada una de las argumentaciones únicas el mismo número, seguido de a, b, etc.

Por ejemplo:



Un problema importante que se presenta cuando se analiza una estructura de argumentación compleja es que muchas veces no resulta claro si se está tratando con una argumentación múltiple o con una coordinada. Hay poderosas razones para considerar que la estructura de la argumentación es múltiple cuando cada uno de los argumentos que se presentan puede ser considerado, de manera incuestionable, como una defensa independiente y concluyente del punto de vista en disputa. Por el contrario, cuando es evidente que los argumentos presentados solo pretenden formar una defensa concluyente si son tomados en conjunto, y ciertamente no si se toman individualmente, la argumentación debería ser considerada más bien como compuesta coordinada.<sup>56</sup> Los ejemplos claros de este tipo de argumentaciones son bastante escasos, pero existen:

El me engaña. Dijo que estaba enfermo, pero ayer estaba tomándose un trago en un café de la plaza Rembrandt. Me prometió que le iba a contar a su esposa acerca de nosotros el mes pasado, pero todavía no lo ha hecho. Dice que me ama, pero se lo pasa diciendo cosas desagradables de mí a mis espaldas.

Este es un ejemplo de argumentación múltiple. Un ejemplo claro de argumentación coordinada, es el siguiente:

Los papeles para cigarrillos marca Rizla son los mejores.  
Se enrollan mejor, se pegan mejor y arden mejor que otros papeles para cigarrillos.

En el primero de estos ejemplos resulta claro que cada uno de los hechos aducidos es, por sí solo, una argumentación concluyente a favor del punto de vista que se defiende. Es cierto que un hecho puede pesar más que otro y una pieza de información puede atraer al oyente más fácilmente que otra, pero los argumentos presentados (si son verdaderos) son individualmente suficientes para defender el punto de vista del hablante de manera concluyente. Sería perfectamente posible omitir alguno de ellos sin debilitar con ello la argumentación.

En el segundo ejemplo, si una de las tres afirmaciones de apoyo se deja fuera, por ser falsa, la aceptabilidad del punto de vista se ve afectada. Es muy improbable, además, que el simple hecho de que los papeles para cigarrillos Rizla se peguen mejor, o de que ardan mejor, pudiera ser suficiente por sí solo para considerar que son los mejores. Solo en combinación pueden estos tres argumentos constituir una argumentación convincente en favor del punto de vista.

En el siguiente ejemplo no es tan claro si la argumentación es múltiple o coordinada:

Los gatos siameses son más encantadores que los gatos corrientes.  
Son más hermosos, son una mejor compañía y son más juguetones.

En este ejemplo es posible que cada una de las argumentaciones únicas, tomadas individualmente, pudiera ser considerada como una defensa concluyente del punto de vista del

<sup>56</sup> Para algunos autores, como Finocchiaro (1980) y Govier (1988), la dependencia es el único criterio que permite distinguir entre dos tipos de argumentos horizontalmente conectados. Govier considera que las premisas son interdependientes cuando cada una de ellas es incapaz por sí sola, con independencia de las otras, de prestarle apoyo a la conclusión. Tanto Govier como Finocchiaro piensan que las razones no tienen que ser individualmente suficientes para ser independientes, mientras cada razón no dependa de las otras para apoyar la conclusión.

hablante. Pero también es posible que solo sean consideradas concluyentes si se toman en conjunto. Si la estructura de la argumentación se analiza como múltiple, parecería que se considera que la apariencia externa de un gato siamés es suficiente por sí sola para hacer que uno los considere más encantadores que los gatos corrientes. Lo mismo se aplica a las otras cualidades mencionadas. Por otra parte, si la estructura de la argumentación se analiza como coordinada, ningún argumento se considerará concluyente por sí mismo, y la omisión de alguno de ellos dañará toda la argumentación.

Por lo general, las indicaciones explícitas acerca de la estructura de la argumentación son bastante poco frecuentes. A veces el hablante anuncia que va a presentar dos, tres o más argumentos en favor de su punto de vista y que estos argumentos, tomados colectivamente, constituyen una defensa concluyente de éste, pero este tipo de indicaciones específicas no se dan habitualmente. En algunos casos, una entonación de "enumeración" o una presentación tipográfica (enumerando ítemes punto por punto, marcando la división de los párrafos y cosas semejantes) pueden proporcionar alguna base para atribuirle a una argumentación un carácter coordinado o un carácter múltiple. Pero, por regla general, la persona que hace el análisis no tendrá mucho más en qué apoyarse que los conectores usados en el texto, tales como "y" o "también".

La ausencia de indicadores explícitos y no ambiguos en el texto no significa, sin embargo, que el analista pueda tomar cualquier camino que se le ocurra. Y, por supuesto, tampoco significa que todos los análisis sean igualmente válidos. Deberá hacer una elección razonada, tomando en cuenta, entre otras cosas, el tipo de texto de que se trata y las intenciones que, sobre la base de una interpretación cuidadosa del texto, pueden atribuírse al hablante. Por lo tanto, el punto esencial consiste en determinar qué intenciones se le pueden atribuir legítimamente al hablante.

En cualquier caso, es necesario que la estructura de la argumentación sea establecida con independencia de los juicios personales del analista. El juicio del supuesto asesinato de Barbertje puede servirnos de advertencia aquí. Al principio la argumentación presentada por el juez en apoyo de su pretensión de que Lothario debería ser colgado ("Ud. cortó a Barbertje en padazos, Ud. le echó sal y Ud. está lleno de orgullo") parece ser coordinada. Si se deja llevar por sus propias ideas acerca de lo que tiene sentido, el analista podría sentirse tentado a analizarla de esa manera. Pero, si se la examina más de cerca, la argumentación resulta ser múltiple: a los ojos del juez, la arrogancia por sí sola es suficiente para colgar a Lothario.

Al clasificar la estructura de una argumentación particular, el analista tendrá que apoyarse tanto en los indicios contenidos en la presentación verbal como en el sentido común. Examinemos el ejemplo siguiente:

Este libro no tiene cualidades literarias: la trama es poco original, la historia es muy plana, los diálogos son forzados y el estilo es pesado.

Si los cuatro argumentos de este ejemplo se presentan sin la pretensión de que cada argumentación única tomada individualmente constituya una defensa concluyente del punto de vista, la argumentación es coordinada. En ese caso, el hablante toma en cuenta el hecho de que es perfectamente posible que la historia manifieste una considerable penetración psicológica y esté armada de una manera inteligente, pero que su estilo sea pesado, por lo cual él no está convencido del mérito literario del libro. De igual manera, es posible que los diálogos

sean brillantes, pero que la idea y la trama carezcan de originalidad. Debido a la falta de indicadores verbales claros y en vista de lo que el sentido común prescribe sobre cómo deben juzgarse las cualidades literarias, este análisis de la estructura de la argumentación como coordinada parece preferible a un análisis que la considerara múltiple.

Existen ciertas palabras y frases que pueden ser indicadoras de una argumentación compuesta coordinada: "Estas dos cosas combinadas conducen a la conclusión de que", "Si se recuerda también que", etc. Tomemos, por ejemplo, el siguiente pomposo comentario editorial:

El asiento de las Naciones Unidas fue ocupado por un representante del sanguinario régimen Khmer Rouge de Pol Pot, que liquidó a una gran parte de la población del país. Votar a favor de la acreditación de ese régimen genocida fue una estupidez. Esto resulta evidente si se toma en cuenta que el Khmer Rouge había sido expulsado de Phnom Penh en 1979 y si se recuerda también que el poder real en Camboya era detentado, en gran parte, por el gobierno de Heng Samrin, que había sido puesto allí por Hanoi.

Otros indicadores de una argumentación coordinada son: "además del hecho de que" y "como también el hecho de que". También existen ciertas palabras y frases que resultan demasiado grandilocuentes como para usarlas al concluir o redondear una argumentación única y que evidentemente no pueden referirse a una argumentación múltiple. En cambio, pueden referirse a una argumentación compuesta, sea esta coordinada o subordinada: "En conclusión", "De esto se sigue que", "La consecuencia de esto es", "Tomando todo en consideración", "Considerando todas las cosas", "Ergo", "En suma", etc. Palabras y frases de uso frecuente como "también", "y también" y "además" pueden referirse a una argumentación coordinada, pero también a una múltiple.

El enumerar los argumentos ("primero", "segundo", "tercero") puede sugerir que la argumentación es múltiple, aunque en un examen más detenido podría quedar en claro que este no puede ser el caso y que la argumentación tiene que ser compuesta coordinada. Por ejemplo:

Realmente deberías comprar esa cafetera de la TV. Para empezar, el precio es muy conveniente y, en segundo lugar, siempre puedes cambiarla.

Como no podría esperarse que nadie en su sano juicio comprara una cafetera especial de la TV sólo por el gusto de poder cambiarla, a pesar del "en segundo lugar" esta argumentación difícilmente puede ser múltiple.

Una buena estrategia para enfrentar los casos limítrofes es comenzar por analizar la argumentación como múltiple, si no se puede encontrar ninguna buena razón para optar por la coordinada. De esta manera existe al menos una garantía de que la fuerza de cada argumentación única será debidamente examinada. Puesto que al seguir este curso de acción le atribuimos a cada argumentación única individual una máxima fuerza argumentativa, la opción recomendada recibe el nombre de estrategia de *análisis máximamente argumentativo*.

De acuerdo con esta estrategia, se les otorga el mayor crédito posible a todas las argumentaciones únicas. Si cada argumentación única resulta, individualmente, realmente concluyente por sí misma, entonces ha quedado claro que el discurso argumentativo contiene dos o más de estas defensas concluyentes. Por otra parte, si una de las argumentaciones únicas resulta ser inaceptable, por lo que deja de servir como defensa del punto de vista, esto

no tiene mayor efecto sobre la argumentación, puesto que las otras argumentaciones únicas todavía se sostienen. En este sentido, un análisis máximamente argumentativo es extremadamente caritativo con la persona que argumenta.<sup>57</sup>

Por otra parte, si la persona que argumenta hubiera tenido, de hecho, la intención (sin haberlo dejado en claro) de presentar una argumentación cuyos diversos argumentos sólo pueden ser considerados concluyentes cuando son tomados colectivamente, sería tratada injustamente si el analista escogiera un análisis máximamente argumentativo. En el caso de una argumentación múltiple, cada argumentación única individual es juzgada en cuanto a su potencia conclusiva. Por lo tanto, al ajustarse a la estrategia de análisis máximamente argumentativo, se corre el peligro de que toda la argumentación sea rechazada por causa de que ninguna de las argumentaciones únicas individuales resulte ser concluyente por sí misma, mientras que, si fueran tomadas en conjunto, lo serían. En este sentido, un análisis máximamente argumentativo no parece ser tan caritativo con la persona que argumenta.

En conclusión, analizar la estructura de una argumentación como múltiple puede considerarse al mismo tiempo como más "caritativo" y como menos "caritativo" que analizarla como coordinada. Es más caritativo, porque en una argumentación múltiple se presupone que cada argumento individual tiene su propia fuerza argumentativa independiente y, además, si se deja de lado un argumento inaceptable, no se debilita automáticamente toda la argumentación. Es menos caritativo, porque en una argumentación múltiple, en principio, todos los argumentos individuales deben ser concluyentes por separado. Sin embargo, desde una perspectiva dialéctica, el que la calidad de todos y cada uno de los argumentos individuales sea examinada críticamente es más importante que la caridad. En los casos en que no se puede tomar una decisión sobre una base pragmática, optar por un análisis máximamente argumentativo es la mejor manera de asegurarse de que esto efectivamente ocurrirá.

### 3. La argumentación compuesta subordinada

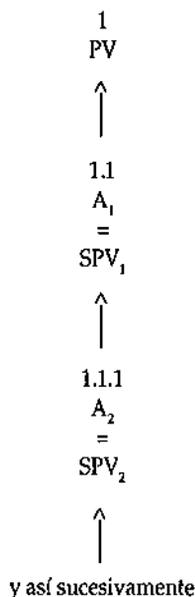
Una argumentación compuesta subordinada en favor de un punto de vista surge cuando la persona que argumenta supone que una argumentación única no será aceptada de inmediato, ya que ella misma está necesitada de defensa. En este caso, la defensa de la argumentación conduce a una serie, más o menos larga, de argumentaciones únicas "ligadas verticalmente". Cada una de las argumentaciones de la cadena contribuye a la defensa del punto de vista, pero solo la serie completa puede constituir una defensa concluyente. A diferencia de una argumentación compuesta coordinada, que está "ligada horizontalmente", una argumentación compuesta subordinada, que está "ligada verticalmente", no está compuesta de argumentaciones únicas que se refieran todas directamente al mismo punto de vista.

En una argumentación compuesta subordinada el punto de vista solo habrá sido concluyentemente defendido si el oyente considera que la última subargumentación de la cadena es una defensa aceptable del punto de vista subordinado (substandpoint) al cual se refiere. Evidentemente, todas las subargumentaciones que están entre la argumentación primaria y la última subargumentación también deben ser aceptables para el oyente. En una

<sup>57</sup> Para una discusión de los principios de caridad, véase Govier (1987).

argumentación subordinada la defensa del punto de vista primario siempre se realiza por medio de uno o más pasos intermedios.<sup>58</sup>

La forma más simple de argumentación subordinada se produce cuando la argumentación en favor de un punto de vista consta de un argumento y este —que sirve ahora de punto de vista subordinado (substandpoint)— es defendido mediante una subargumentación que también es única. Una subordinación repetida conduce a una sub-subargumentación, a una sub-sub-subargumentación, y así sucesivamente. La estructura de la argumentación compuesta subordinada puede representarse esquemáticamente de la siguiente manera:



En este diagrama,  $A_1$  es la argumentación primaria en favor del punto de vista primario PV,  $A_2$  es la argumentación secundaria (o subargumentación),  $A_3$  es la argumentación terciaria (o sub-subargumentación), y así sucesivamente.  $A_1$  sirve como el primer punto de vista subordinado (substandpoint)  $\text{SPV}_1$ ,  $A_2$  sirve como el segundo punto de vista subordinado (o sub-subpunto de vista)  $\text{SPV}_2$ , y así sucesivamente. 1.1 representa la argumentación primaria y el primer punto de vista subordinado ( $A_1/\text{SPV}_1$ ), 1.1.1 representa la subargumentación y el subpunto de vista subordinado ( $A_2/\text{SPV}_2$ ), y así sucesivamente.

Un rasgo característico de la argumentación subordinada es que consiste en una serie condicional de argumentaciones únicas. Solo a condición de que cada argumentación única ofrezca suficiente apoyo para la otra, el punto de vista primario será finalmente defendido de

<sup>58</sup> Es importante notar que un punto de vista sólo puede ser defendido de manera suficiente, mediante una argumentación subordinada, si también las premisas implícitas son aceptables. Esto se aplica igualmente a los pasos que contienen solo un argumento explícito. De lo contrario, la argumentación: "(1) Pingüi puede volar, porque (1.1) Pingüi es un pájaro, porque (1.1.1) Pingüi es un pingüino", podría considerarse aceptable, ya que (1.1.1) parece justificar (1.1), y (1.1) parece justificar (1). Sin embargo, si añadimos la premisa implícita: (1.1') "Todos los pájaros pueden volar", nos damos cuenta del error: los pingüinos son pájaros, pero no pueden volar (de manera que, irrefutablemente, 1.1' es inaceptable). En nuestra opinión, los casos como éste demuestran claramente que hay mucha razón para analizar cada argumento de "una sola premisa" como parte de una argumentación única en la cual se ha dejado implícita una premisa. Agradecemos a Frank Veltman por habernos recordado este problema.

manera concluyente. Si el hablante supone que su argumentación ya no requiere de más argumentación, porque es aceptable para el oyente, puede ponerle término a la subordinación.

Si un punto de vista subordinado (substandpoint) particular de una argumentación subordinada no es defendido de manera concluyente, todos los puntos de vista que están "por encima" de él tampoco lo serán, de modo que, en último término, resultará que el propio punto de vista primario quedará sin haber sido defendido de manera concluyente: La argumentación subordinada consiste, así, en una defensa paso a paso del punto de vista primario, la cual puede ser vista como una cadena de razonamiento cuyo eslabón más débil determina la fuerza de toda la argumentación, sin importar cuán fuertes puedan ser los otros eslabones.

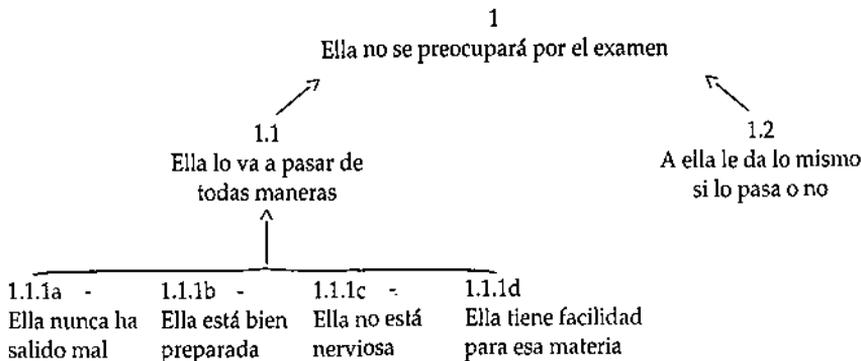
La subargumentación que se ofrece para apoyar a una argumentación única, que sirve de argumentación primaria, puede consistir en una argumentación única, pero también en una múltiple o en una compuesta coordinada. Por lo demás, lo mismo puede suceder si la defensa primaria consiste en una argumentación compuesta coordinada o en una múltiple. Por ejemplo, uno de los argumentos que forman parte de una argumentación compuesta coordinada puede ser apoyado por tres subargumentaciones múltiples, y una de las partes constitutivas de una argumentación múltiple puede ser apoyada por dos subargumentaciones compuestas coordinadas. Estas subargumentaciones podrían estar apoyadas a su vez por más sub-subargumentaciones, y así sucesivamente. Todo tipo de combinaciones de estructuras argumentativas se producen en la práctica de la argumentación. Por ejemplo:

La presidenta Corazón Aquino presentó evidencia ayer, en una acción civil que afirma haber iniciado en defensa de la verdad. La Sra. Aquino dijo en el juicio por difamación, realizado en Manila, que tenía razones para estar indignada, después de leer la columna del Sr. Beltrán acerca de un reciente intento de golpe de Estado. De acuerdo a ella, la columna era una mentira flagrante. La Sra. Aquino afirmó: "Yo no me escondí debajo de la cama. Por lo demás, es físicamente imposible para mí esconderme en ese lugar, porque la cama que uso es de las de plataforma, y no hay espacio entre la cama y la alfombra". (*The Guardian*, 12 de febrero de 1991).

Otra ilustración de una combinación de argumentación múltiple, subordinada y coordinada, es la siguiente:

Ella no se preocupará por el examen. Ella lo va a pasar de todas maneras. Ella nunca ha salido mal antes, está bien preparada, no está nerviosa y, además, tiene facilidad para esa materia. Por lo demás, le da lo mismo si lo pasa o no.

Esta argumentación se podría esquematizar de la siguiente manera:



Las consecuencias de rechazar uno de los argumentos que forman parte de una argumentación subordinada, ofrecida en apoyo de uno de los argumentos de una argumentación múltiple, son diferentes de las consecuencias que se producirían al rechazarlo si fuera parte de una argumentación compuesta única y exclusivamente por una pura y simple línea de argumentación subordinada. En el ejemplo que acabamos de ver, la argumentación a favor del punto de vista consta de una argumentación primaria múltiple, que tiene dos partes: 1.1 y 1.2 y de una subargumentación compuesta coordinada: 1.1.1 a-d, en apoyo de la primera argumentación primaria. Si la subargumentación 1.1.1 a-d fuera rechazada, la primera argumentación primaria también tendría que ser abandonada, pero esto no afectaría a la segunda. En consecuencia, el punto de vista primario 1 todavía podría ser defendido de manera concluyente.

La argumentación subordinada frecuentemente carece de indicadores verbales que la señalen como tal. Los indicadores generales de la argumentación: "porque", "puesto que", "dado que", "de ahí que", "así", "por lo tanto", "ésta es la razón por la cual", "como", "en vista de que", "en consecuencia", etc., también pueden usarse para la argumentación subordinada. Si la presentación es progresiva, la dirección de la subordinación es precisamente la opuesta a la de una presentación regresiva. En rigor, tal vez sería más exacto hablar de "subordinación" en un caso y de "superordinación" en el otro.

Un indicador exclusivo de una argumentación subordinada es la reduplicación de "porque, porque" (because because) o "puesto que, porque" (since because), aunque no todos considerarán a esta como una construcción elegante. Consideremos el siguiente ejemplo:

El Ego (el "Yo"), porque es independiente del espacio y el tiempo, no es "mortal", en el sentido corriente del término. Puesto que es independiente del tiempo, no puede "morir". Por otra parte, no podemos decir exactamente qué le sucede cuando el cuerpo ha muerto. Más aún, el Ego es libre, *puesto que, porque* (since because) es independiente del espacio y del tiempo, está desprendido de las lazos causales y no existen causas materiales de la acción.

Algunas expresiones pueden ser usadas en todas las estructuras argumentativas. Un ejemplo muy común es "y". Muchas veces una argumentación subordinada con "y" parece, a primera vista, ser coordinada. Sin embargo, de acuerdo al criterio de Boulton, por ejemplo, donde "y debería" significa "y, por lo tanto, debería", "y" se usa en una argumentación subordinada:

Si la conversa de una proposición es absurda, la proposición original es un insulto a la inteligencia y no debería haber sido hecha jamás.

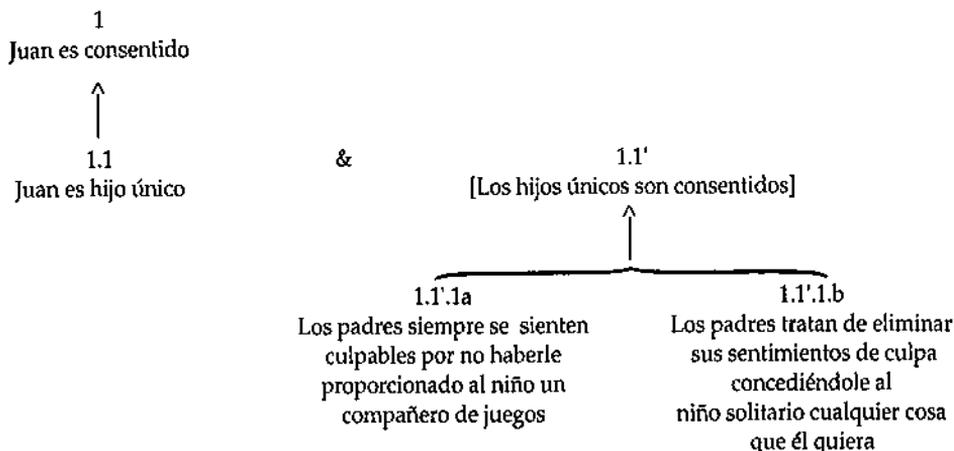
Afortunadamente, también existen indicadores de la estructura de la argumentación que dejan en claro que *no* se trata de una argumentación subordinada. Por ejemplo: "entre paréntesis", "más aún", "además", y "especialmente así como".

#### 4. Las argumentaciones complejas y las premisas implícitas

Tal como se explicó en el capítulo 6, en cada argumentación única generalmente se deja implícita una de las premisas. Por lo tanto, las dudas del antagonista pueden estar relacionadas tanto con la premisa explícita como con la implícita. En la argumentación del ejemplo siguiente hay una subargumentación que está relacionada con una premisa implícita:

Juan es un niño consentido, porque es hijo único. En estos casos, los padres siempre se sienten culpables por no haberle proporcionado un compañero de juegos al niño y tratan de eliminar sus sentimientos de culpa concediéndole al niño o niña solitario cualquier cosa que desee.

La subargumentación coordinada de la segunda oración no está relacionada con la premisa explícita: "Juan es hijo único", sino con la premisa implícita: "Los hijos únicos son consentidos". En casos como éste, para lograr un análisis adecuado de la estructura argumentativa, debe explicitarse la premisa implícita. En el ejemplo que acabamos de ver, la estructura argumentativa puede ser representada esquemáticamente de la siguiente manera:

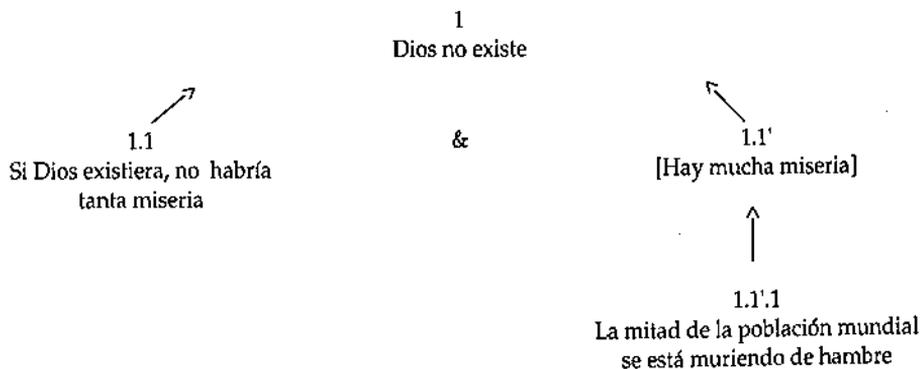


En el diagrama, la premisa implícita (1.1') está representada por un apóstrofo ('), puesta entre corchetes y ligada a la premisa explícita por medio de un "ampersand" (&).

Un ejemplo lógicamente más complejo de una subargumentación relacionada con una premisa implícita es el siguiente:

Si realmente fuera verdad que Dios existe, no habría tanta miseria en el mundo. La mitad de la población mundial se está muriendo de hambre. Esta es la razón por la cual Dios no existe.

La estructura de la argumentación de este ejemplo puede ser reconstruida de la siguiente manera:

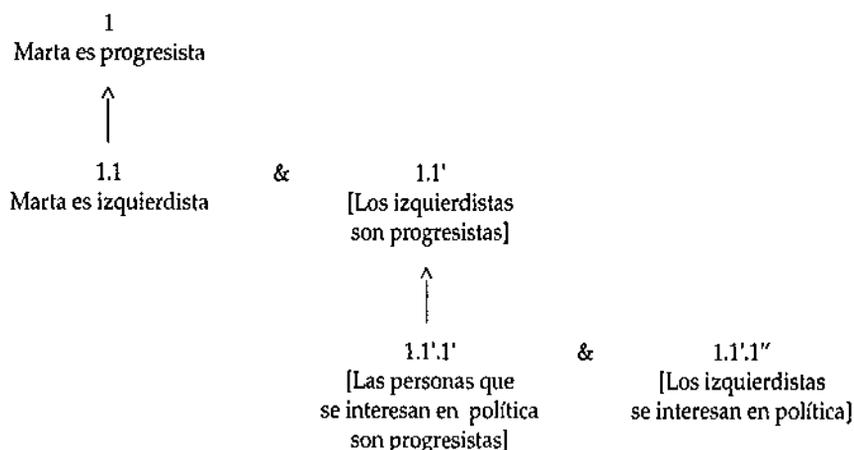


Al explicitar las premisas implícitas siguiendo el procedimiento recomendado en el capítulo 6, en su esfuerzo por determinar el óptimo pragmático, el analista se podría sentir inclinado a formular la premisa implícita de una manera que suponga una estructura argumentativa subyacente más compleja. En el ejemplo: "Marta es izquierdista, por lo tanto es progresista", en ausencia de un contexto bien definido, el candidato más probable para el óptimo pragmático sería: "Los izquierdistas son progresistas". Reconstrucciones alternativas de la premisa implícita podrían haber sido: "Las personas que se interesan en política son progresistas" y "Todas las mujeres son progresistas". Si el analista opta, en efecto, por: "Los izquierdistas son progresistas", la estructura de la argumentación no se ve afectada: la argumentación sigue siendo única. En este caso, la estructura puede ser representada de la siguiente manera:

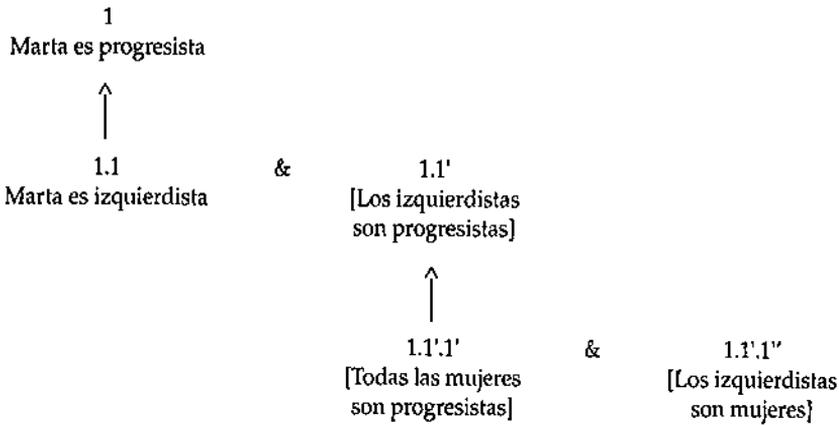


Pero, si el analista opta por una de las otras dos alternativas, la estructura de la argumentación *cambia*. Al añadir cualquiera de esas dos premisas, la estructura de la argumentación pasa a ser compuesta subordinada:

*Alternativa 1*



## Alternativa 2



La premisa implícita: "Los izquierdistas son progresistas" ocurre tanto en la primera como en la segunda alternativa. De hecho, sería más correcto no etiquetar "Las personas que se interesan en política son progresistas" y "Todas las mujeres son progresistas" como *alternativas* al óptimo pragmático: "Los izquierdistas son progresistas" (1.1'), sino como posibles *suplementos* a 1.1', que podrían ser adiciones apropiadas en algún contexto bien definido.

Este ejemplo nos muestra que, al reconstruir una premisa implícita en un contexto indefinido, siempre se requiere formular el "mínimo" pragmático, que es parte de la argumentación única que conecta a la premisa explícita con el punto de vista. Cualquier reconstrucción que vaya más allá de este mínimo presupone una estructura argumentativa compuesta subordinada y, por lo tanto, una o más premisas implícitas diferentes. Por lo tanto, a menos que un contexto bien definido indique claramente otra cosa, la mejor estrategia para reconstruir las premisas implícitas es comenzar por suponer que la argumentación es única y adherirse, por el momento, a la premisa que encaje mejor con esa estructura. En otras palabras, hasta que no se disponga de nueva información, se considerará que el mínimo pragmático es también el óptimo pragmático. Solo si el contexto llega a ser más claramente definido se puede suplementar este óptimo pragmático mínimo con otras premisas, de manera que el óptimo pragmático se apoye en una estructura argumentativa más compleja.

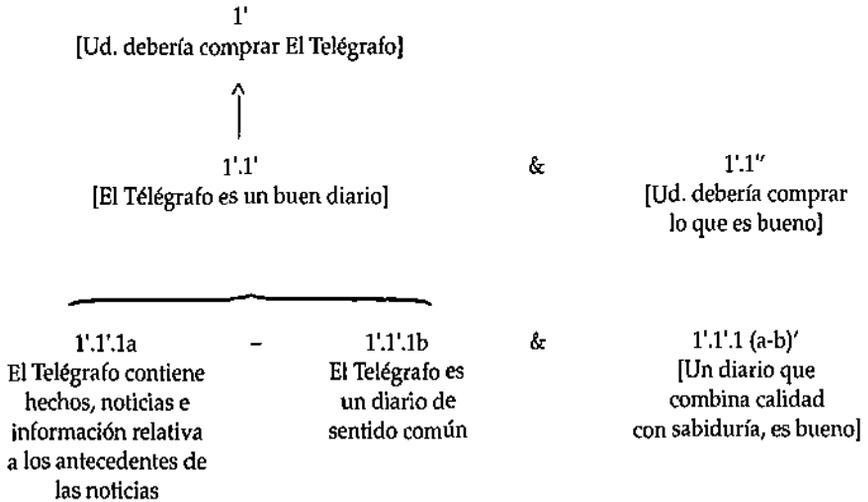
La reconstrucción de los puntos de vista que se han dejado implícitos también se puede legitimar a veces por el contexto (verbal o no verbal) de la argumentación. Por ejemplo, en el siguiente aviso comercial, un conocimiento general previo de que los avisos comerciales están diseñados para persuadir a la gente a que compre algo permite identificar tanto el punto de vista que se está defendiendo como las partes cruciales de la argumentación compuesta subordinada y compuesta coordinada que le prestan apoyo implícito a dicho punto de vista:

Hechos, noticias y los antecedentes de las noticias. Todo en El Telégrafo. El Telégrafo. El diario del sentido común. El Telégrafo.

El mensaje de este aviso se puede parafrasear de la siguiente manera:

El Telégrafo contiene noticias, hechos e información relativa a los antecedentes de las noticias.  
 El Telégrafo es un diario de sentido común. En consecuencia: El Telégrafo es un buen diario.  
 Por lo tanto, Ud. debería comprar El Telégrafo.

La estructura de la argumentación incorporada en el discurso se puede reconstruir de la siguiente manera:



SEGUNDA PARTE  
COMUNICACIÓN Y FALACIAS

CAPÍTULO VIII

*Análisis y evaluación del discurso argumentativo*

---

CAPÍTULO IX

*Falacias en la etapa de confrontación*

---

CAPÍTULO X

*Falacias en la distribución de los roles de la discusión*

---

CAPÍTULO XI

*Falacias en la representación de los puntos de vista*

---

CAPÍTULO XII

*Falacias en la elección de los medios de defensa*

---

CAPÍTULO XIII

*Falacias en el tratamiento de las premisas implícitas*

---

CAPÍTULO XIV

*Falacias en la utilización de los puntos de partida*

---

CAPÍTULO XV

*Falacias en la utilización de los esquemas argumentativos*

---

CAPÍTULO XVI

*Falacias en la utilización de las formas lógicas de la argumentación*

---

CAPÍTULO XVII

*Falacias en la etapa de clausura de la discusión*

---

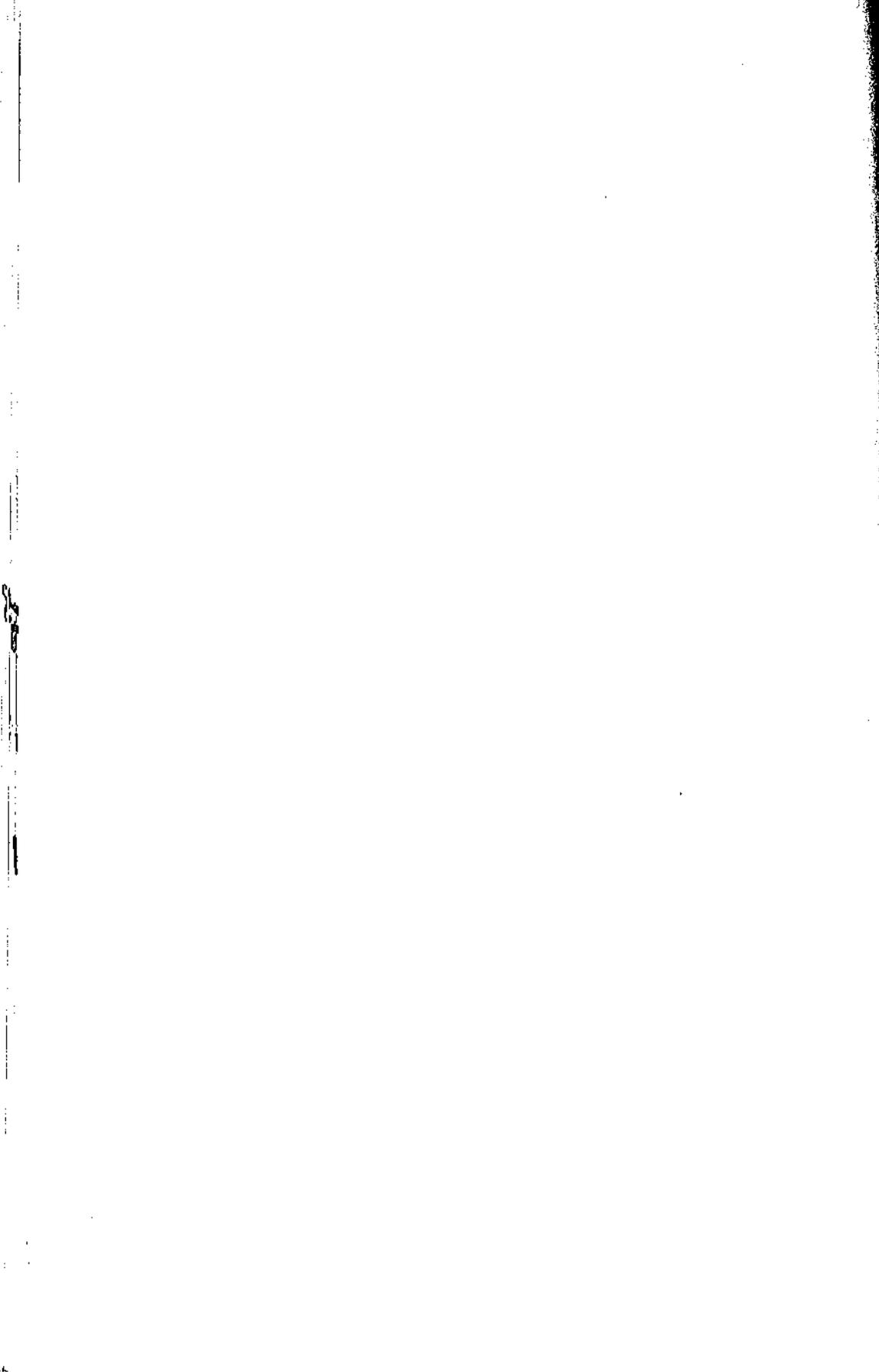
CAPÍTULO XVIII

*Falacias en el uso del lenguaje*

---

CAPÍTULO XIX

*Conclusión*



*Análisis y evaluación del  
discurso argumentativo*

**1. Los componentes de una visión general analítica**

Para adquirir una visión general de aquellos aspectos del discurso argumentativo que resultan cruciales para poder resolver una diferencia de opinión, se deben realizar las siguientes operaciones analíticas:

1. determinar cuáles son los puntos que están en discusión,
2. reconocer las posiciones que adoptan las partes,
3. identificar los argumentos explícitos e implícitos, y
4. analizar la estructura de la argumentación.

Una *visión general analítica* permite mostrar las diferencias de opinión, la distribución de los roles dialécticos, las premisas explícitas e implícitas que forman los argumentos y la estructura de la argumentación. La siguiente carta al director, publicada por un periódico holandés, permite ilustrar lo que implica la construcción de una visión general analítica:

*La pornografía no es una violación de la dignidad humana.*

¿Cómo puede la pornografía ser una violación de la dignidad humana? Las mujeres que sostienen esto deben estar locas. Me gustaría verlas demostrar su pretensión. Si las reglas normales de la lógica significan algo para ellas, puedo explicarles que la pornografía no tiene nada que ver con una violación de la dignidad humana. La pornografía no le prohíbe nada a nadie y tampoco se trata de que sea algo denigrante, porque nada se le impone por la fuerza a nadie. Esto me parece bastante claro y es por esto que creo que tengo la razón.

De acuerdo con la carta, algunas mujeres adoptan un punto de vista positivo respecto a la proposición de que la pornografía es una violación de la dignidad humana. La autora deja en claro desde el comienzo que ella no acepta este punto de vista. Tal como queda de manifiesto en el encabezamiento, ella adopta un punto de vista negativo respecto a dicha proposición. Por lo tanto, hay dos protagonistas: las mujeres que apoyan el punto de vista de que la pornografía es una violación de la dignidad humana, y la autora de la carta, que se opone a este punto de vista. En este caso la disputa es única y mixta.

El punto de vista de las mujeres que sostienen que la pornografía es una violación de la dignidad humana, en conjunto con el rechazo de este punto de vista por parte de la autora de

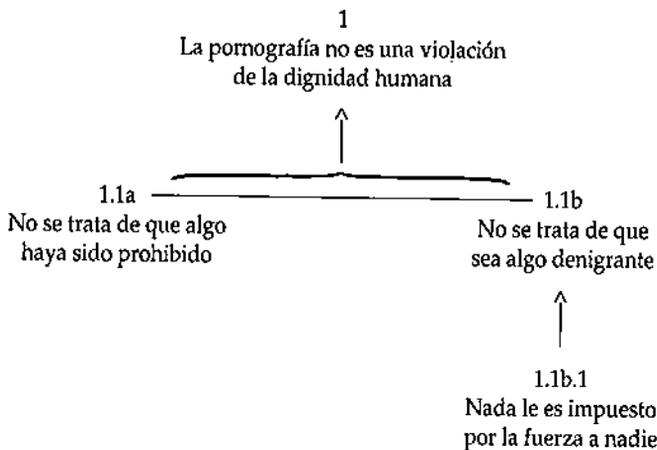
la carta, forman parte de la etapa de confrontación. Lo mismo se aplica al punto de vista (opuesto a este) de la autora de que la pornografía no es una violación de la dignidad humana, el que puede considerarse como no aceptado por las otras mujeres. Como no se proporciona ninguna información acerca de eventuales desarrollos posteriores en la posición de las otras mujeres, cualquier contribución que pudieran haber hecho en favor de la resolución de la disputa queda sin ser registrada en la visión general analítica.

La etapa de apertura comienza cuando la autora desafía a las otras mujeres a defender su punto de vista y anticipa que su propia postura también será desafiada. Se refiere a las reglas de la discusión cuando sugiere que deberían aplicarse las reglas normales de la lógica.

La etapa de argumentación está representada por la argumentación compuesta coordinada de la autora de que al aceptar la pornografía a nadie se le prohíbe nada y de que tampoco se trata de algo denigrante. La última parte de la argumentación presentada por la autora está apoyada por el argumento subordinado de que nada se le impone por la fuerza a nadie.

En la etapa de clausura la autora mantiene su punto de vista. En consecuencia, mantiene que la disputa ha sido resuelta en su favor.

La estructura de la argumentación de la autora de la carta se puede representar esquemáticamente de la siguiente manera:



## 2. Los esquemas de argumentación como instrumentos dialécticos

La visión general analítica contiene los puntos que son relevantes para la evaluación del discurso argumentativo. En efecto, si no está claro cuál es el punto de vista que está siendo defendido no hay manera de decidir si la argumentación es concluyente o no. En caso de que se esté defendiendo más de un punto de vista, debe quedar claro, además, cuál usuario del lenguaje está actuando como protagonista, y en favor de qué punto de vista. De otra manera sería imposible decidir si los diversos argumentos en favor de un punto de vista constituyen o no un todo coherente. Por otra parte, cuando se pasan por alto las premisas implícitas cruciales o la estructura de la argumentación es mal representada, resulta imposible realizar una evaluación adecuada del discurso argumentativo.

Al partir de la visión general analítica se puede afinar mejor la evaluación de la calidad del discurso argumentativo, moviéndose progresivamente desde lo más grueso a lo más fino. Primero se le debe prestar atención a la discusión, explícita o implícita, de la cual el discurso argumentativo forma parte y luego a los argumentos específicos que se presentan en el discurso argumentativo.

En lo que se refiere a la discusión como un todo, el proceso de evaluación implica establecer si efectivamente la discusión ha progresado por una ruta que pueda conducirla a la resolución de la diferencia de opinión. Todos los pasos (moves) de la discusión que representen un obstáculo para el logro de esta meta deben ser reconocidos como tales y desenmascarados como falaces. El tema de las falacias ocupa los restantes capítulos de este libro. En la sección siguiente explicamos nuestro enfoque y en la presente nos dedicamos a la evaluación de los argumentos individuales.

Al evaluar los diversos argumentos que se presentan en el discurso, debe determinarse primero si el discurso argumentativo contiene alguna inconsistencia. Si hay algo que puede ser tomado, al mismo tiempo, tanto de una manera como de otra, ¿qué puede esperarse que creamos? Las contradicciones lógicas y las inconsistencias pragmáticas y de otro tipo debilitan más o menos seriamente la fuerza del discurso argumentativo.

La importancia general de evitar las contradicciones ha sido enfatizada con gran fuerza por el filósofo analítico Frits Staal:<sup>59</sup>

Si alguien quiere sostener que las proposiciones "*Estoy en Montparnasse*" y "*No estoy en Montparnasse*" pueden ser verdaderas al mismo tiempo, no está siendo racional. Es fácil decir que uno rechaza la camisa de fuerza de la lógica, que sin lógica la vida es más libre, más cálida y más vital, pero, de hecho, se está diciendo algo que no tiene sentido. Desde Aristóteles y los lógicos de la India, la gente ha tomado la perspectiva de que las proposiciones como ésa deberían evitarse. Ningún ser humano racional pretendería afirmar que los enunciados "*El teléfono está allá*" y "*El teléfono no está allá*" pueden ser ambos verdaderos al mismo tiempo. Ningún ser humano racional lo haría; solo algunos filósofos insisten en que es así.  
(Vrij Nederland, 28 de abril, 1984)

Para poder evaluar la calidad de los argumentos individuales debe determinarse si el razonamiento que está a la base de ellos es lógicamente válido o no y si se apoya en premisas aceptables. No es necesario, sin embargo, suponer inmediatamente que la persona que presenta un argumento está efectivamente preocupada de demostrar cómo la conclusión se deriva lógicamente de las premisas.<sup>60</sup> Así y todo, de una manera u otra, el paso desde los ar-

<sup>59</sup> En el discurso cotidiano muchas veces resulta difícil identificar las contradicciones. También es difícil a veces decidir si realmente hay una contradicción o alguna otra clase de inconsistencia. ("Los gobiernos no tienen ningún derecho a controlar el cuerpo de las mujeres"/"El aborto es un asesinato"). Tal como Perelman y Olbrechts-Tyteca (1958) han señalado, las contradicciones no tienen que ser retóricamente inaceptables: en los argumentos "cuasi-lógicos" las aparentes contradicciones pueden ser métodos efectivos de persuasión. Tampoco desde un punto de vista pragma-dialéctico es necesario que sean automáticamente inaceptables: podría quedar claro, por ejemplo, a partir del contexto en que ocurre, que la misma expresión está siendo usada con dos significados diferentes ("(Físicamente) estoy en Nueva York"/"(Espiritualmente) estoy en Montparnasse").

<sup>60</sup> Al igual que Harman (1986), que identificó los principios del razonamiento con principios que permiten revisar las propias creencias e intenciones, nosotros tampoco equiparamos simplemente los principios del razonamiento con los principios de la lógica.

gumentos hacia el punto de vista debe ser de tal tipo que la aceptabilidad de las premisas se transfiera a la conclusión.<sup>61</sup>

En su esfuerzo por transferir la aceptabilidad de las premisas a la conclusión y por lograr el efecto interactivo de que el oyente acepte su punto de vista, el hablante intenta presentar su argumento de una manera tal que logre convencer al oyente. Le comunica, por así decirlo, que él conoce el camino que conduce desde lo que ya es aceptado hasta el punto de vista.

Al planear su argumentación en favor del punto de vista de que Daniel estará preocupado por los costos, el hablante puede, por ejemplo, haber comenzado por un pensamiento como: *Es típico de los norteamericanos ser materialista* y apoyar su punto de vista diciendo: "Como Daniel es un norteamericano (y los norteamericanos tienden a preocuparse mucho por el dinero), es seguro que estará preocupado por los costos". Si comienza por un pensamiento como: *Ahora nos enfrentamos con el mismo problema que el año pasado*, podría argumentar: "El método que propongo funcionó el año pasado (y este problema es similar al que tuvimos el año pasado), por lo tanto, funcionará de nuevo". Y al comenzar por un pensamiento como: *Beber en exceso necesariamente producirá una desagradable resaca*, podría argumentar que: "Dado que Tomás ha estado bebiendo una excesiva cantidad de whiskey (y que beber demasiado whiskey produce un terrible dolor de cabeza), Tomás debe tener un terrible dolor de cabeza".<sup>62</sup>

Al argumentar en alguna de estas formas, el hablante se apoya en un *esquema argumentativo* preestablecido: una manera más o menos convencionalizada de representar la relación entre lo que se afirma en el argumento y lo que se afirma en el punto de vista.<sup>63</sup> En nuestra opinión, todas las argumentaciones pueden ser caracterizadas por el esquema argumentativo que emplean. Distinguimos tres categorías principales de esquemas argumentativos, que caracterizan tres tipos diferentes de argumentación.

En el primer tipo de argumentación, el hablante trata de convencer a su interlocutor mostrando que algo es *simptomático* de alguna otra cosa. Este tipo de argumentación está basado en un esquema argumentativo en que la aceptabilidad de las premisas se transfiere a la conclusión haciendo comprender que existe una relación de *concomitancia* entre lo que se afirma en el argumento y lo que se afirma en el punto de vista. La argumentación es presentada como si fuera una expresión, un fenómeno, un signo o algún otro tipo de síntoma de lo que se afirma en el punto de vista. Esto es lo que sucede en:

"Como Daniel es un norteamericano (y los norteamericanos tienden a preocuparse mucho por el dinero), es seguro que estará preocupado por los costos".

<sup>61</sup> La lógica no tiene mucho que ofrecer en este punto. A pesar de las importantes diferencias en la manera en que los lógicos definen el objeto, alcance y método de su trabajo, parece existir unanimidad entre ellos en pensar que su preocupación por la validez es acerca de las relaciones formales más que de las relaciones sustanciales entre las premisas y las conclusiones, acerca de los aspectos sintáctico-semánticos más que los pragmáticos, acerca del razonamiento aislado más que en un contexto, de las implicaciones más que de las inferencias y -lo que es más importante para nosotros en esta coyuntura- de la transmisión de la verdad más que de la aceptación.

<sup>62</sup> Solo podemos especular acerca de lo que el hablante "realmente tuvo en mente" cuando conectó el argumento explícito con el punto de vista. Tal vez Peirce podría tener razón cuando dice que hay un "hábito de pensamiento" actuando "de tal manera que al contemplar la premisa en la que se cree, por intermedio de una especie de percepción, la conclusión es juzgada como verdadera". (1955, p. 131).

<sup>63</sup> El concepto de esquema argumentativo es usado también por autores como Hastings (1962), Windes & Hastings (1969) y Perelman & Olbrechts-Tyteca (1958).

En el segundo tipo de argumentación, el hablante trata de convencer a su interlocutor señalando que algo es *similar* a alguna otra cosa. Este tipo de argumentación está basado en un esquema argumentativo en que la aceptabilidad de las premisas se transfiere a la conclusión haciendo que se comprenda que existe una relación de *analogía* entre lo que es afirmado en el argumento y lo que es afirmado en el punto de vista. La argumentación se presenta como si existiera un parecido, una concordancia, una semejanza, un paralelo, una correspondencia o algún otro tipo de similitud entre lo que se afirma en el argumento y lo que se afirma en el punto de vista. Esto es lo que sucede en:

"El método que propongo funcionó el año pasado (y este problema es similar al que tuvimos el año pasado), por lo tanto, funcionará de nuevo".

En el tercer tipo de argumentación, el hablante trata de convencer a su interlocutor señalando que algo es un *instrumento* para lograr alguna otra cosa. Este tipo de argumentación está basado en un esquema argumentativo en que la aceptabilidad de las premisas se transfiere a la conclusión haciendo que se comprenda que existe una relación de *causalidad* entre el argumento y el punto de vista. La argumentación se presenta como si lo que se afirma en la argumentación fuera un medio, un camino, un instrumento o algún otro tipo de factor causal para el logro del punto de vista, o viceversa. Esto es lo que sucede en:

"Dado que Tomás ha estado bebiendo una excesiva cantidad de whiskey (y que beber demasiado whiskey produce un terrible dolor de cabeza), Tomás debe tener un terrible dolor de cabeza".

Existen, por supuesto, muchas subcategorías de esquemas argumentativos. Entre los (sub)tipos de argumentación basados en una relación de concomitancia están, por ejemplo, aquellos que presentan algo como una cualidad inherente o como una parte característica de algo más general. Algunos (sub)tipos de argumentación basados en una relación de analogía son, por ejemplo, el hacer una comparación, el dar un ejemplo y el hacer referencia a un modelo. Entre los (sub)tipos de argumentación basados en una relación de causalidad, se incluyen aquellos que señalan las consecuencias de un curso de acción, los que presentan algo como un medio para lograr cierto fin y los que enfatizan la nobleza de una meta con el fin de justificar los medios propuestos para lograrla.

Al igual que las formas lógicas del argumento, tales como el *modus ponens*, los esquemas argumentativos son marcos de referencia abstractos que pueden tener un número infinito de instancias de sustitución. Debido a que, siguiendo la tradición establecida de considerar al condicional hipotético como el mínimo lógico, todas las instancias de sustitución de un esquema argumentativo pueden ser analizadas lógicamente como involucrando una inferencia del tipo *modus ponens* para conducir de las premisa a la conclusión, las formas lógicas de sus argumentos no proporcionan, por sí mismas, ninguna característica distintiva que permita discriminar entre los diversos esquemas argumentativos. Y, lo que es aún más importante, la simple reconstrucción de la forma lógica del argumento no es de ninguna manera suficiente para lograr una adecuada evaluación de la argumentación.

En nuestra tipología los esquemas argumentativos se categorizan de acuerdo a la manera en que se deberían evaluar los diversos tipos de argumentación. Cada tipo de argumentación corresponde a ciertos criterios de evaluación que son pertinentes a la relación representada en el esquema argumentativo.

Por lo tanto, para evaluar adecuadamente una argumentación, primero se debe determinar cuál es el esquema argumentativo que emplea. Un esquema argumentativo es un indicador que señala cierta ruta dialéctica. Una persona que presenta un argumento anticipa las críticas y, al elegir un tipo particular de argumentación, usando un esquema argumentativo antes que otro, da a entender que cree saber cuál es la ruta que la conducirá a la justificación de su punto de vista. En todo caso, ya sea que realmente piense esto o no, si ha de ser tomada en serio por la otra parte, puede considerarse que ha adquirido el compromiso de enfrentar las preguntas críticas que resulten pertinentes a una justificación a través del esquema argumentativo inherente a su argumentación.

Al apoyarse en determinado esquema argumentativo, la persona que argumenta invoca un método de prueba particular, propio de un procedimiento dialéctico en el cual ciertas reacciones críticas son relevantes y otras no lo son. Cada esquema argumentativo requiere, por así decirlo, de su propio conjunto de reacciones críticas. Estas reacciones, tomadas en conjunto, constituyen un test completo para examinar la validez de una argumentación del tipo en cuestión.

Si el hablante le deja en claro al oyente cuál es el esquema argumentativo que está usando, puede suponer que este sabrá cuál es el tipo de método de prueba que se invoca al usar dicho esquema. El hablante también puede suponer que el oyente sabe que esto es lo que él supone, de modo que el oyente sabe que el hablante está preparado para sus reacciones críticas. Si estas suposiciones son realmente justificadas, se han cumplido al menos los prerequisites comunicacionales para una discusión crítica.

El hablante puede, por ejemplo, indicar cuál esquema argumentativo está usando mediante la introducción de un proverbio o cualquier otro tipo de *topos* en que se exprese la quintaesencia del esquema argumentativo.<sup>64</sup> También puede usar ciertas expresiones más o menos estandarizadas que indican un esquema argumentativo particular.

Por ejemplo, para señalar una relación de concomitancia se pueden usar las siguientes expresiones: "X es una característica de Y", "X es típico de Y", "Los X son esencialmente Y":

Pienso que María es testaruda, porque es una adolescente y

- es una característica de los adolescentes el ser testarudos
- los adolescentes *son* testarudos
- ser testarudo es un signo de la adolescencia
- los adolescentes son testarudos por naturaleza
- los adolescentes son naturalmente testarudos
- la testarudez es típica de los adolescentes
- la testarudez es una característica típica de la adolescencia
- ser testarudo es una parte del ser adolescente
- todos los adolescentes son potencialmente testarudos
- de hecho, los adolescentes son testarudos

Las siguientes expresiones están entre las que pueden ser usadas para señalar una relación de analogía: "X es comparable a Y", "X corresponde a Y" y "X es tal como Y". Por ejemplo:

<sup>64</sup> Cf. Goodwin y Wenzel (1979), que consideran a los proverbios o *topoi* como "garantías" (o "respaldos" para las "garantías").

La reforma educacional holandesa de los años 70 estaba condenada a fracasar, porque la reforma educacional británica también fracasó y la reforma educacional holandesa

- es comparable a la reforma educacional británica
- es congruente con la reforma educacional británica
- le recuerda a uno la reforma educacional británica
- es igual a la reforma educacional británica
- es análoga a la reforma educacional británica
- está relacionada con la reforma educacional británica
- corresponde de una manera fundamental a la reforma educacional británica
- está definida en sus lineamientos (criterios, etc.) fundamentales como la reforma educacional británica
- es, tal como la reforma educacional británica, una empresa destinada al fracaso

Una relación de causalidad puede señalarse, por ejemplo, mediante expresiones como las siguientes: "X conduce a Y", "X es un medio para lograr Y" e "Y es un resultado de X":

La víctima debe haber tenido contacto sexual, porque se detectó que estaba embarazada y

- el embarazo es causado por contacto sexual
- el embarazo resulta del contacto sexual
- el embarazo es un resultado del contacto sexual
- el contacto sexual conduce al embarazo
- a partir de un contacto sexual se llega al embarazo
- el contacto sexual termina en embarazo
- el contacto sexual finaliza en embarazo
- el contacto sexual es la causa del embarazo
- el contacto sexual es un medio para quedar embarazada
- el contacto sexual contribuye al embarazo

Si el esquema argumentativo no es indicado, de una o de otra manera, por el hablante, el oyente debe descubrirlo por sí mismo. Debe detectar la justificación implícita involucrada en la presentación de un determinado argumento en apoyo de un determinado punto de vista, definiendo así el *topos* o *locus* que designa el esquema argumentativo empleado. Para lograr esto, debe identificar la premisa que se ha dejado implícita en la argumentación.

Es necesario enfatizar nuevamente que la identificación de una premisa implícita no se reduce necesariamente a tratar de recuperar la premisa de enlace que el argumentador realmente tuvo en mente al elaborar su argumentación. Por lo demás, bien podría suceder que solo haya estado argumentando asociativamente, sin tener absolutamente ningún elemento de enlace en mente, ni mucho menos la premisa que habrá de ser reconstruida como la premisa implícita. Tal vez consideró intuitivamente que la asociación que casualmente se le ocurrió resultaba convincente para la audiencia. Desde un punto de vista metodológico, resultaría también muy difícil descubrir qué era exactamente lo que tenía en mente.

Afortunadamente, en realidad no es necesario saber esto para realizar una evaluación dialéctica, porque lo que cuenta son los compromisos adquiridos por el hablante. El analista debe tratar de establecer de qué exactamente puede ser considerando responsable el hablante. Tal como se explicó en el capítulo 5, en el discurso cotidiano el hablante normalmente no dice todo lo que podría haber dicho, porque no existe ni el tiempo ni la necesidad de hacerlo. Como todo experto usuario del lenguaje sabe, es mucho lo que se da por entendido. Los hablantes saben que, en muchos aspectos, se han comprometido a más de lo que significan

literalmente las palabras que han usado. Si desean ser considerados razonables, deben saber que están sujetos a compromisos que van mucho más allá de lo que efectivamente han dicho.<sup>65</sup>

Supongamos que Julio y Carlos están conversando acerca de Francisca, a quien le acaba de ser robada la bicicleta:

Carlos: "Lo soportará estoicamente".

Julio: "¿Cómo?"

Carlos: "Bueno, es una ciudadana de Amsterdam, ¿o no?"

La argumentación de Carlos acerca de la bicicleta que le han robado a Francisca podría ser reconstruida como sigue: "Francisca soportará estoicamente el robo de su bicicleta, porque ella es una ciudadana de Amsterdam".

No sabemos, por supuesto, lo que Carlos pensó verdaderamente. Podría haber sido algo como: "Los ciudadanos de Amsterdam tienden a no darles mucha importancia a sus pertenencias". Otras posibilidades son las siguientes: "Los ciudadanos de Amsterdam, como Francisca, no se interesan en los aspectos materiales de la vida", "Los ciudadanos de Amsterdam están acostumbrados a que les roben sus bicicletas", "A los ciudadanos de Amsterdam no les importan en absoluto las bicicletas" y "Los ciudadanos de Amsterdam siempre son estoicos". No podemos estar realmente seguros, por lo tanto, no podemos decir cuál es la premisa implícita que tuvo Carlos en mente, si es que tuvo alguna. De hecho, no tenemos para qué saberlo, siempre que podamos "seguir" a Carlos. Como se está comunicando con Julio, Carlos sabe que nosotros, o al menos Julio, deberíamos ser capaces de seguirlo de alguna manera, aunque sea mínimamente. Y si no resulta claro para Julio que el tipo de argumentación está siendo usado correctamente, Carlos no puede razonablemente esperar que su argumentación logre que su punto de vista sea aceptable para Julio.

Para poder determinar la validez de la argumentación de Carlos es necesario hacer un análisis de su esquema argumentativo, de manera que Julio pueda responder con las reacciones críticas apropiadas al empleo de ese esquema argumentativo particular. En ciertas situaciones, Julio podría, a fin de aprehender el esquema de argumentación, simplemente preguntarle a Carlos qué premisa implícita tenía en mente, pero, incluso en ese caso, no hay ninguna garantía de que Carlos vaya a informar lo que realmente pensó. El podría ofrecer la premisa implícita que retrospectivamente le parezca la más favorable para sus intereses. Sin embargo, aun en este caso, no tendría la libertad de decir cualquier cosa que le conviniera, porque, al haber hablado de la manera que lo ha hecho ha tomado ciertos compromisos que no pueden ser negados posteriormente. Básicamente, Carlos no tiene que informar sobre una premisa, sino más bien tiene que reconstruirla, al igual que Julio y cualquier otro analista, a partir de lo que ha sido dicho en el contexto de la conversación.

Al reconstruir la argumentación de Carlos, el analista —quienquiera que él o ella puedan ser— tiene que establecer qué factores del contexto comunicacional son relevantes para determinar de qué premisa implícita puede ser considerado pragmáticamente responsable Car-

<sup>65</sup> Las presuposiciones e implicaciones lógicas y pragmáticas son ilustraciones simples de tales compromisos. Por ejemplo, el hablante que ha formulado la pregunta: "¿Por cuánto tiempo has estado casado?", no puede, razonablemente, negar después que ha dado por supuesto que el hablante está casado.

los. Si no existe evidencia de lo contrario, debería comenzar por suponer que Carlos tiene la genuina intención de disipar la duda de Julio en relación a su punto de vista. En este caso, "Los ciudadanos de Amsterdam están acostumbrados a que les roben sus bicicletas" resulta ser una premisa implícita preferible a sus alternativas, porque se ajusta mejor a lo que se puede saber, en este contexto conversacional, acerca de los ciudadanos de Amsterdam, sus bicicletas y sus actitudes. De acuerdo a esta premisa implícita, es propio de los ciudadanos de Amsterdam no preocuparse por el robo de una bicicleta. Por lo tanto, la argumentación usada aquí es del tipo sintomático, en el que se intenta hacer aceptable un punto de vista señalando que existe una relación de concomitancia entre lo que se afirma en el argumento y lo que se afirma en el punto de vista.<sup>66</sup>

Una vez que el carácter sintomático de la argumentación de Carlos ha quedado establecido, su argumentación puede ser sometida al método de prueba dialéctica particular apropiado a las argumentaciones de este tipo. El conjunto de reacciones críticas relevantes a una argumentación cuyo esquema argumentativo está basado en una relación de concomitancia incluye las siguientes preguntas evaluativas: ¿Es Francisca realmente una ciudadana de Amsterdam?, ¿Es típico de los ciudadanos de Amsterdam ser estoicos, o es el estoicismo típico también de los ciudadanos de otras grandes ciudades?, ¿Da la casualidad de que los ciudadanos de Amsterdam tienen también algunas otras características predominantes?

Si la argumentación hubiera sido del tipo basado en señalar una notable similitud entre el caso presente y un caso más familiar, teniendo, entonces, un esquema argumentativo basado en una relación de analogía, las siguientes preguntas habrían sido reacciones críticas relevantes: ¿Está correctamente descrita, en realidad, la situación a la cual el caso presente es comparado?, ¿Se parece realmente al caso presente o existen diferencias cruciales entre ambos?, ¿Existen, tal vez, otras situaciones que se asemejen más al caso presente?

En el caso de una argumentación instrumental, que tiene un esquema argumentativo basado en una relación de causalidad, las reacciones relevantes habrían incluido las siguientes preguntas evaluativas: ¿Es realmente tan deseable el anunciado efecto de la medida propuesta?, ¿Producirá esta realmente el efecto esperado? ¿No se lograría este más fácilmente por medio de alguna otra medida?, ¿No tiene la medida propuesta ningún grave efecto secundario negativo?

### 3. Las falacias como violaciones de las reglas de la discusión

Por razones prácticas hemos discutido primero la evaluación de los argumentos individuales, pero, al evaluar la calidad del discurso argumentativo, la evaluación de la discusión como un todo viene metodológicamente primero. En nuestra perspectiva pragma-dialéctica esta evaluación se concentra en los pasos (moves) falaces que impiden la resolución de la diferencia de opinión.

De acuerdo a la definición estándar, una falacia es un argumento que "parece ser válido, pero no lo es" (Hamblin 1970). Sin embargo, muchas instancias de falacias generalmente

<sup>66</sup> En otros casos, donde el esquema argumentativo es claramente indicado por la persona que argumenta, este esquema ya forma parte del contexto que puede ser usado para identificar la premisa implícita. Por razones prácticas, el analista debería comenzar siempre por lo que está claro y avanzar desde allí hacia lo que no lo está.

reconocidas caen claramente fuera del ámbito de esta definición. En algunos casos ni siquiera se trata de argumentos (p. ej. la falacia llamada *preguntas múltiples* y el *argumentum ad baculum*). En otros casos, desde el punto de vista estrictamente lógico, el argumento en cuestión no es en absoluto inválido (como p. ej. el *razonamiento circular*). Más aun, en otros casos (como en el *argumentum ad verecundiam* y el *argumentum ad populum*) sería realmente exagerar las cosas si se buscara el error en la invalidez del argumento.

Gracias al libro de Hamblin, *Fallacies* (1970), se puede considerar como un asunto de conocimiento común el que el así llamado Tratamiento Estándar de las falacias adolece de serios defectos teóricos y prácticos. Aunque la devastadora crítica de Hamblin parece no haber preocupado a algunos autores de textos de estudio, en otros ha provocado fuertes y divergentes reacciones. En un extremo del espectro hay personas que quisieran eliminar, hasta nuevo aviso, las falacias como tópicos de los textos de lógica.<sup>67</sup> En el otro extremo, existen autores que favorecen una apreciación más positiva de las falacias.<sup>68</sup>

El trabajo de John Woods y Douglas Walton ofrece una reacción más constructiva a la crítica de Hamblin del Tratamiento Estándar.<sup>69</sup> El punto de partida de estos autores es su creencia de que el Tratamiento Estándar no funciona porque usa solamente la lógica silogística clásica, la proposicional y la de predicados. En su opinión, el remedio podría consistir en apelar a otras lógicas, no clásicas. Woods y Walton se proponen mostrar que en muchos casos es posible hacer un análisis satisfactorio de las falacias.

La exploración sistemática de sistemas lógicos avanzados con el fin de analizar las falacias es característica del enfoque de Woods y Walton. Por ejemplo, para el análisis de las falacias de *secundum quid* y *post hoc ergo propter hoc* usan la lógica inductiva, para el análisis del *argumentum ad verecundiam* usan la lógica del razonamiento plausible, para el análisis de *preguntas múltiples* y *petitio principii* usan la teoría dialéctica del juego y para el análisis del *ignoratio elenchi*, la lógica relacional. Además de estas lógicas, discuten la utilidad de las lógicas epistémica, doxástica y modal para la clarificación de otras falacias.

El enfoque de estos autores implica aplicar un sistema lógico apropiado al análisis de cada falacia particular. Cada falacia necesita, por así decirlo, su propia lógica. Sin embargo, para propósitos prácticos, este enfoque no resulta muy realista.<sup>70</sup> En efecto, para poder llevar a cabo los análisis se requiere una cantidad considerable de conocimientos lógicos. También existen algunas desventajas teóricas inherentes a este enfoque: al apoyarse en tantos sistemas lógicos diferentes solo se obtienen descripciones fragmentarias de las diversas falacias y no un cuadro global del campo de las falacias como un todo. Idealmente, se debería preferir una

<sup>67</sup> Esta exclusión radical del tópico de las falacias de los textos de lógica, como se encuentra en Lambert y Ulrich (1980), parece ser una sobrerreacción a los deficiencias del Tratamiento Estándar. Ella entraña el peligro de que, a la larga, el estudio de las falacias desaparezca totalmente del escrutinio intelectual sistemático.

<sup>68</sup> Sostienen, por ejemplo, que *tu quoque* (Gerber 1974), *pendiente resbaladiza* (Govier, 1982) o *composición y división* (Broyles, 1975) no es necesario que siempre sean condenados como defectuosos, sino que pueden ser argumentos perfectamente legítimos. En nuestra opinión, referirse a circunstancias atenuantes, que hacen que una falacia pase a no ser falacia después de todo, solo crea nuevos y serios problemas. En consecuencia, como cada caso debe ser examinado por sus propios méritos, detectar e identificar las falacias se vuelve una tarea "ad hoc" y se hace extremadamente difícil, si no imposible, desarrollar un método general y manejable para distinguir entre argumentos falaces y no falaces.

<sup>69</sup> Véase Woods & Walton (1989) y Woods (1988). Otras alternativas interesantes se encuentran en Finocchiaro (1981, 1987a) y Hintikka (1987).

<sup>70</sup> A fin de cuentas, a diferencia de la teoría cuántica, la teoría de las falacias debería tener aplicaciones prácticas que fueran accesibles, después de una instrucción apropiada, a los usuarios del lenguaje cotidiano.

teoría unificada, que fuera capaz de tratar todos los fenómenos diferentes. Sin duda las falacias constituyen una categoría heterogénea, pero esto no significa automáticamente que solo puedan ser analizadas por medio de instrumentos teóricos variados.

En nuestra opinión, es importante no exagerar el rol de la lógica al tratar con las falacias, aun cuando así se sacrifique la certeza absoluta que un enfoque puramente lógico parece ofrecer. La importancia práctica de los errores "lógicos", en comparación con otros pasos o movidas (moves) falaces, solo puede ser apropiadamente evaluada si primero se tiene claro qué lugar ocupa la argumentación, u otro acto de habla en el que éstos ocurran, en el contexto más amplio de la discusión crítica. La argumentación, al igual que cualquier otro acto de habla, es un elemento funcional de los intercambios verbales entre los usuarios del lenguaje cotidiano. Solo si se toma en cuenta el contexto comunicacional e interactivo llega a hacerse claro que la argumentación tiene un "rol reparador": apunta a disipar las dudas que un usuario del lenguaje tiene con respecto al punto de vista del otro. Si no se da cabida a este conocimiento pragmático, no se puede justificar el análisis de estos pasos o movidas (moves) de la discusión.

En nuestra opinión, los requisitos que debería cumplir una adecuada teoría de las falacias son los siguientes: en primer lugar, debe proporcionar normas que permitan distinguir, al interior del discurso argumentativo, entre los pasos o movidas (moves) que son razonables y los que no lo son. En segundo lugar, debe proporcionar criterios que permitan decidir cuándo se ha violado una norma de este tipo. En tercer lugar, debe proporcionar procedimientos de interpretación que permitan determinar si un enunciado satisface o no estos criterios.

Desde nuestra perspectiva, el análisis de las falacias procede siempre en tres pasos: el enunciado debe ser interpretado como un acto de habla específico, este acto de habla debe ser reconocido como una violación de una norma general y, finalmente, se debe establecer si realmente la situación en que ocurre el enunciado está dentro del alcance de esta norma. El acuerdo sobre las normas generales que rigen un comportamiento razonable en una discusión crítica no coincide automáticamente ni con el acuerdo sobre los criterios que permiten decidir qué se considera una violación de estas normas, ni con el acuerdo sobre el procedimiento de interpretación que determina si un enunciado satisface o no estos criterios.

En la literatura especializada sobre falacias muchas veces se confunden las normas con los criterios y generalmente los problemas de interpretación son ignorados o trivializados. La confusión de normas y criterios crea expectativas poco realistas acerca de lo que una teoría particular de las falacias puede lograr. El pasar por alto los problemas de interpretación produce una teoría de las falacias que resulta inadecuada para lograr sus metas prácticas.

A continuación describimos los lineamientos de nuestro enfoque. Presentamos un modelo ideal donde las reglas de un discurso argumentativo razonable se especifican como reglas para la realización de actos de habla dentro de una discusión crítica orientada a la resolución de una disputa. Las reglas indican, para cada etapa de la discusión, cuándo los participantes que intentan resolver una disputa tienen derecho, o incluso están obligados, a realizar un paso o movida (move) particular. Es obligatorio que los participantes observen todas las reglas que conducen a resolver la disputa.<sup>71</sup> Cualquier violación de una regla de la discusión,

<sup>71</sup> Solo en conjunto con el cumplimiento de las "condiciones de orden superior" apropiadas puede el cumplimiento de las reglas constituir también una condición suficiente (de primer orden) para la resolución de una disputa. Para las condiciones de segundo orden, relacionadas con las actitudes y disposiciones de los que discuten, y las condiciones de tercer orden, relacionadas con las circunstancias en las que tiene lugar la discusión, véase van Eemeren y Grootendorst (1988).

cualquiera sea la parte que la cometa y cualquiera sea la etapa de la discusión en que ocurra, constituye una posible amenaza para la resolución de la disputa y debe, por lo tanto, ser considerada como un paso o movida (move) incorrecto de la discusión. Las falacias son analizadas como dichos pasos o movidas (moves) incorrectos en que se viola alguna de las reglas de la discusión.

En nuestro enfoque, el término *falacia* se conecta así sistemáticamente con las reglas de una discusión crítica. Pensamos que todas las categorías tradicionales tienen su lugar propio en nuestro sistema, pero, incluso si una o más de las falacias enumeradas tradicionalmente no pudiera ser analizada pragma-dialécticamente, esto no significaría automáticamente que hay algún defecto en el aparato teórico. Sería un error tratar la lista tradicional como un sacrosanto regalo del cielo.<sup>72</sup>

En nuestro enfoque no se considera que el cometer una falacia sea automáticamente equivalente a una conducta poco ética. Solo es incorrecto en el sentido de que frustra los esfuerzos para alcanzar la resolución de la disputa. Las diez reglas de la discusión, que presentaremos en los capítulos 9-18, tienen como fundamento precisamente el hecho de que todas ellas representan componentes indispensables de un código de conducta que permite resolver las diferencias de opinión.<sup>73</sup> Es precisamente debido a esta capacidad para resolver problemas que deberían ser aceptables para aquellos participantes de una discusión que quieren superar sus diferencias.

Nuestro enfoque de las falacias es más amplio y, al mismo tiempo, más específico que el enfoque tradicional centrado en la lógica. Es más amplio porque abarca en su análisis, desde un comienzo, todas las violaciones de las reglas de la discusión, no sólo los errores "lógicos" relacionados con la validez. Es más específico, porque las falacias se conectan sistemáticamente con la resolución de las diferencias de opinión. La consecuencia más significativa de esto es que nuestro enfoque permite comprender por qué algo es considerado una falacia.

Para una apreciación realista del alcance de nuestra teoría de las falacias, es importante notar que no siempre se justifica usar las normas proporcionadas por las reglas de una discusión crítica. Estas se aplican solo en los casos en que el discurso está realmente dirigido a resolver una disputa. Aunque en muchas instancias de discurso argumentativo resulta bastante obvio (o, por lo menos razonable de suponer) que el propósito fundamental del discurso es resolver una diferencia de opinión, en muchos otros casos es igualmente obvio que la resolución de la diferencia de opinión *no* es el objetivo fundamental. También hay muchos casos en los cuales no está tan claro cuál es realmente el objetivo del discurso. Por lo tanto, la identificación de las falacias siempre es condicional: solo cuando se da una cierta interpretación del discurso se justifica sostener que se ha cometido una falacia.

En la práctica, casi nunca un discurso estará completamente orientado a la resolución o completamente no orientado a la resolución. En los casos en que no está claro, y el discurso podría estar o no estar orientado a la resolución de una disputa, conviene emplear la estrate-

<sup>72</sup> En principio, podemos explicar cuál es el lugar de todas las falacias tradicionales en nuestro sistema (Cf. capítulos 9-18), pero tenemos que dejar abierta la posibilidad de que algunas de las falacias tradicionales no hayan sido enumeradas como tales de manera completamente correcta. De otro modo, caeríamos en el mismo enfoque ad hoc que le fue severamente criticado al Tratamiento Estándar.

<sup>73</sup> De hecho, estas reglas son una versión simplificada de las reglas más elaboradas, y teóricamente mejor fundadas, que discutimos en van Eemeren y Grootendorst (1984).

gia del *análisis máximamente dialéctico* e interpretar (parte de) el discurso en cuestión como si fuera (parte de) una discusión crítica.

En principio, las reglas de la discusión crítica proporcionan todas las diversas normas que cumplen un rol en la resolución de una disputa.<sup>74</sup> Mientras los enfoques tradicionales, centrados en la lógica, tienen solo una norma –la validez formal, en un sentido o en otro– las diez reglas pragma-dialécticas corresponden a diez normas diferentes. Éstas no solo cubren la validez formal, o más bien la invalidez, sino también muchos otros aspectos que pueden fallar en el discurso argumentativo.

Una norma puede ser violada de muchas maneras diferentes y esto puede conducir a diferentes tipos de falacias. Para respetar las normas se deben satisfacer diversos tipos de criterios. Hasta ahora, la teoría pragma-dialéctica todavía no proporciona todos los criterios necesarios para decidir si cierto acto de habla satisface o no las normas. En su estado actual, es básicamente una teoría de las normas y no una teoría de los criterios.<sup>75</sup>

En principio, la teoría pragma-dialéctica proporciona los procedimientos de interpretación necesarios para determinar si un enunciado satisface o no un criterio dado. Pero esto no significa que tales procedimientos se formulen de una manera que conduzca automáticamente a la única interpretación correcta. No obstante, todos los rasgos característicos del discurso cotidiano se toman en cuenta sistemáticamente, especialmente el carácter de implícito e indirecto. En los enfoques centrados en la lógica, en cambio, estos fenómenos son completamente ignorados o son tratados como “debilidades” del lenguaje natural de las que hay que liberarse lo más pronto posible. En el mejor de los casos, solo se les presta una atención superficial, que solo conduce a observaciones ad hoc.

<sup>74</sup> Para la fundamentación de las normas propuestas, véase también van Eemeren y Grootendorst (1988). Debe recordarse que para poder hacer recomendaciones prácticas bien fundadas y sistemáticas para la resolución de una disputa no solo deben tomarse en cuenta estas condiciones de primer orden, sino también las condiciones de segundo y tercer orden, que se relacionan con las actitudes y las circunstancias. En este punto, nuestra posición es similar a la de Siegel (1988) y algunos otros representantes del Movimiento por el Pensamiento Crítico [Critical Thinking Movement]. Estamos de acuerdo con Paul (1982) en que una concepción “atomística” del pensamiento crítico, entendido como el dominio de una batería de habilidades técnicas, es insuficiente. Sin embargo, valoramos la lista de Ennis de las competencias fundamentales de un pensador crítico (1987), las que permiten evitar cometer las falacias de la lista estándar. Debido a que en nuestro enfoque estas competencias son sistemáticamente puestas en una perspectiva general abarcadora, el problema de la atomización no se presenta.

<sup>75</sup> Se requiere más investigación pragma-dialéctica para desarrollar criterios precisos e inequívocos que permitan distinguir entre diferentes tipos de violación de una misma norma y tipos similares de violación de normas diferentes. El tipo de trabajo realizado por Woods y Walton (cf. Woods & Walton, 1989) puede ser beneficioso para esta investigación.



*Falacias de la etapa de  
confrontación*

1. Presentación y puesta en duda de los puntos de vista

Una disputa surge cuando alguien presenta un punto de vista y otra persona lo pone en duda. Aunque pueda sonar paradójico, a fin de promover la resolución de las disputas debe promoverse también la expresión de las diferencias de opinión.<sup>76</sup> Solo cuando una disputa ha sido expresada con completa claridad se hace posible intentar resolverla sistemáticamente. Idealmente, la disputa debería aclararse en la etapa de confrontación, que, en una discusión crítica, precede al proceso de resolución propiamente tal.

Promover la externalización de las disputas significa apuntar a la creación de un clima en el cual las personas sean capaces de presentar cualquier punto de vista que deseen y de poner en duda cualquier punto de vista que deseen. Para comenzar, debe reconocerse que cada uno tiene, en principio, el derecho a presentar un punto de vista sobre cualquier tema y el derecho a poner en cuestión cualquier punto de vista, sin importar el tema al que se refiera. Puesto que los argumentos que van en apoyo de un punto de vista pueden ser considerados, ellos mismos, como puntos de vista subordinados (substandpoints) que pueden ser puestos en duda, este punto de partida se aplica también a la presentación de argumentos y a la puesta en duda de ellos.

La exigencia de libertad de expresión significa que no se les pone ninguna restricción, de ningún tipo, a los puntos de vista o argumentos que pueden ser presentados o criticados, ni a las personas que los hacen. Los actos de habla por medio de los cuales se expresan estos puntos de vista no deben consistir necesariamente en afirmaciones sobre hechos, también pueden ser juicios de valor o evaluaciones estéticas. Su contenido proposicional puede variar de muy simple a muy complejo.

El que los puntos de vista puedan referirse absolutamente a cualquier tema se expresa en las reglas de una discusión crítica enfatizando la *no*-imposición de ninguna condición respecto al tipo de proposición a que puede referirse el punto de vista. La ausencia de cualquier restricción sobre las personas que pueden presentar o poner en duda un punto de vista signi-

<sup>76</sup> Esto no siempre se aplica a las diferencias de opinión propias de las negociaciones diplomáticas y de otro tipo, pero, en esos casos, el propósito principal del discurso no es resolver el conflicto por medio de una discusión crítica.

fica que los actos de habla que deben realizar para este propósito no pueden estar sujetos a condiciones preparatorias especiales con respecto al estatus o posición del hablante. En una discusión crítica todas las personas tienen derecho a afirmar algo o a ponerlo en duda.<sup>77</sup>

Para que puedan hacer el mejor uso de este derecho fundamental a externalizar sus diferencias de opinión, a los participantes de la discusión no se les debe impedir ni presentar sus puntos de vista, ni poner en cuestión los de sus oponentes. Esta prohibición de limitar, restringiendo así su derecho a la libertad de expresión, las oportunidades del oponente para resolver una disputa se formula en la Regla 1 de una discusión crítica de la siguiente manera: *Las partes no deben impedirse unas a otras el presentar puntos de vista o el ponerlos en duda.*

La Regla 1 puede ser violada de diversas maneras. Por ejemplo, un participante de la discusión podría imponer ciertas restricciones a los puntos de vista que pueden ser presentados o cuestionados. También podría negarle a algún oponente el derecho a presentar el punto de vista que él quiere o a formularle críticas al punto de vista que desea criticar. En el primer caso, se imponen restricciones al contenido de los puntos de vista, en el segundo, se atenta contra la libertad personal del oponente.

Si se le imponen restricciones al contenido, significa que ciertos puntos de vista son excluidos, de hecho, de la discusión. Esto también sucede si se declaran sacrosantos algunos puntos de vista particulares, de tal manera que se le prohíbe al oponente ponerlos en duda y, en consecuencia, se los vuelve inmunes a la crítica. Por ejemplo:

"Entonces tomo mi ejemplar del último número de *La Atalaya* y lo estudio, escogiendo los puntos principales de cada artículo. Lo que quiero decir es que uno no puede discutir lo que está en la Biblia."

(Viv Nicholson, entrevistada por *The Sunday Times*, 25 de noviembre de 1990).

Excluir un punto de vista de la discusión, ya sea que se haga inmunizándolo o de otra manera, es poner obstáculos al desarrollo de una discusión crítica.

Atentar contra la libertad personal del oponente, negándole el derecho a presentar un punto de vista o a criticarlo, es un intento de eliminarlo como participante serio de la discusión. Esto se puede hacer presionándolo a abstenerse de presentar un punto de vista particular o de ponerlo en duda. También puede hacerse desacreditando su experiencia, imparcialidad, integridad o credibilidad. Generalmente tales maniobras no se ejecutan de una manera directa, sino por medio de desvíos sofisticados y retorcidos. Más que dirigirse directamente al oponente, a menudo están dirigidas a una audiencia que constituye un tercer partido.

## 2. Ejercer presión sobre el oponente

Presionar al oponente con el fin de impedirle presentar un punto de vista o ponerlo en duda es equivalente a ponerle un obstáculo al desarrollo de la discusión crítica. Puede tener por resultado el que la discusión no pase más allá de la etapa de confrontación, o incluso ni siquiera llegue a ella. En ese caso, ya no se tratará de lograr una resolución de la disputa.

<sup>77</sup> En la etapa de confrontación no existen excepciones a esta regla, pero esto no conduce automáticamente a la obligación de defender un punto de vista en contra de cualquier antagonista irracional que, en la etapa de apertura de la discusión, no esté dispuesto a aceptar nada, o que demuestre estar, en algún otro sentido, poco dispuesto a cooperar.

Cualquier intento de cercenar de esta manera una discusión en el momento de su nacimiento constituye una violación de la Regla 1 y, por lo tanto, debe ser considerado una falacia. En principio, cualquiera de las dos partes puede ser culpable de cometer esta falacia. Cuando lo que se intenta es evitar que un punto de vista sea presentado, el responsable de la falacia es el participante al que le habría correspondido el rol de antagonista; cuando lo que se intenta es evitar que se exprese una duda, la parte culpable es el protagonista.

La forma más extrema de evitar que el oponente presente un punto de vista, o que lo ponga en duda, es impedir, literalmente, que hable. La forma más efectiva de hacerlo es, por supuesto, eliminarlo físicamente. Sin embargo, la sola amenaza de violencia puede ser suficiente y el amenazar con otro tipo de sanciones puede ser también muy efectivo. Es este elemento de amenaza el que le proporciona a este tipo de violación de la Regla 1 su denominación genérica y establecida: *argumentum ad baculum*.<sup>78</sup>

El término latino *baculum*, que significa garrote, se refiere entonces, por extensión, a la amenaza de emplear cualquier tipo de violencia ("Falacia de apelación al garrote"). Si el asunto no se detiene en las amenazas, el nombre resulta ser una descripción literal. Pero, por supuesto, si se trae a escena un garrote, ya no se trata realmente de una discusión y mucho menos de una discusión crítica. Cuando un oponente es eliminado por métodos tales como alzar el puño o sacar un cuchillo, ya el propio hecho de no ser capaz de disponer de medios verbales vulnera el carácter fundamental de una discusión crítica. Ordenes como "¡Cállate!" y "¡Te prohibo tocar este tema!" también apuntan a producir efectos que entran en conflicto con el carácter crítico de la discusión. En el caso de las amenazas verbales también hay una violación de la Regla 1, porque el efecto interactivo que persigue el acto de habla realizado al expresar una amenaza es que el oponente conecte una consecuencia específica con el hecho de comprender que está siendo amenazado ("Sería mejor que me callara"). En una discusión crítica, en cambio, el único efecto interactivo que se persigue es que la parte opositora se convenza de lo errado de su punto de vista o de su duda.

Amenazar al oponente implica presionarlo para que se abstenga de tomar una posición. Generalmente la amenaza no será formulada literalmente, sino que simplemente se hará mención a posibles consecuencias desagradables para el oponente si pone obstáculos a lo que el hablante se propone. Tal vez esto se deba a que, de otro modo, podría ser demasiado obvio que el hablante está obstruyendo el desarrollo del proceso de resolución de la disputa y que infringe las reglas de una discusión crítica. Aunque no sea razonable, debe guardar las apariencias de razonabilidad en todo momento.

Debido a que las amenazas generalmente son formuladas de una manera indirecta, muchas veces es difícil reconocer un *argumentum ad baculum* en la práctica. Un indicador útil suele ser que el hablante se refugia en expresiones que le aseguran enfáticamente al oyente que no hay *ninguna* presión sobre él. Por ejemplo:

"Por supuesto, Ud. es completamente libre de tener su posición"  
 "Naturalmente, sólo de Ud. depende si acepta o no"

<sup>78</sup> Woods y Walton (1989) proporcionan un análisis lógico del *argumentum ad baculum*, pero sugieren, con razón, que el lugar apropiado para tratar con esta falacia no es el campo de la lógica (cf. Jason, 1987; Walton, 1987b, y Kielkopf, 1980).

Estas declaraciones que reaseguran la confianza frecuentemente vienen seguidas por un *pero* que las niega:

"Pero Ud. debe tomar en cuenta que nosotros somos su principal fuente de avisaje" (y si Ud. publica ese artículo acerca de nuestras actividades en Sudáfrica, puede olvidarse de nuestra cuenta de publicidad).

Una manera sofisticada, aunque no poco común, de utilizar amenazas para presionar al oponente es la manipulación de sus emociones. Por ejemplo, se le da a entender al oponente que, si comienza a poner en cuestión un punto de vista, será considerado responsable de herir o desilusionar a la persona que lo presentó. La amenaza contenida en este chantaje moral le hace sentir que ya no es libre de poner en duda el punto de vista.

Debido a que esta técnica de restringir la libertad de la otra parte para presentar o criticar un punto de vista juega con sus sentimientos de compasión, este tipo particular de violación de la Regla 1 es llamado *argumentum ad misericordiam*.<sup>79</sup> Tales intentos de especular con los sentimientos de lástima para silenciar al oponente y para lograr los propios fines son más comúnmente usados cuando una parte desea que la otra haga algo por ella. Las sanciones usadas para respaldar tales amenazas van desde señalar las consecuencias desagradables que se producirán si el afectado no logra lo que quiere ("Si tú me fallas, me quitarán la beca") hasta los ataques de llanto, o cosas peores.

### 3. El ataque personal contra el oponente

Otro intento de eliminar al oponente como interlocutor serio en la discusión es el ataque personal en su contra, que socava su derecho a presentar un punto de vista o a ponerlo en duda. Al presentarlo como estúpido, poco confiable, inconsecuente o sesgado, efectivamente se lo silencia, puesto que si el ataque resulta exitoso, el oponente pierde su credibilidad. Estrictamente hablando, no se le impide presentar un punto de vista o una crítica, pero, en la práctica, es como si se le impidiera hacerlo. Todo intento de producir este efecto es una violación de la Regla 1 y debe ser considerado como una falacia. Tanto el antagonista como el protagonista pueden ser culpables de este tipo de violación. Dado que los ataques personales se dirigen a convencer a una audiencia más que al oponente, ésta es una técnica típicamente retórica.

Para designar todas las formas de ataque personal comúnmente se usa la expresión latina, ampliamente difundida, *argumentum ad hominem*.<sup>80</sup> Ninguno de estos ataques está dirigido a los méritos intrínsecos del punto de vista o de la duda del oponente. En lugar de eso, se dirigen contra su persona. Existen tres variantes del *argumentum ad hominem*.

<sup>79</sup> Aquí nuevamente Walton piensa que el *argumentum ad misericordiam* no es una falacia lógica, sino que tiene que ver más bien con asuntos pragmáticos y psicológicos (1987b). De acuerdo a Hamblin (1970) y Kielkopf (1980) no todos los casos de *ad misericordiam* son falaces.

<sup>80</sup> Históricamente, la expresión *argumentum ad hominem* tuvo un significado muy diferente (cf. Finocchiaro, 1974). Locke fue la primera persona que empleó la expresión *argumentum ad hominem* como un término técnico. En su obra *An essay concerning human understanding* (1690 <1961>), introdujo también otros tres tipos de argumentos cuyos nombres comienzan con "ad" (*argumentum ad verecundiam*, *argumentum ad ignorantiam* y *argumentum ad iudicium*). Por esta razón Locke es llamado a veces el "inventor" de la categoría de falacias con "ad". El mismo, sin embargo, no dice explícitamente que considera los cuatro argumentos con "ad" como falacias y esto tampoco queda de manifiesto en sus explicaciones.

La primera variante consiste en debilitar al oponente poniendo en duda su experiencia, inteligencia, carácter o buena fe. Este es un *ataque personal directo*, conocido a menudo como la variante "abusiva" del *argumentum ad hominem*.

En la segunda variante se hacen aparecer como sospechosas las motivaciones del oponente para presentar su punto de vista o su duda: él tiene un interés personal en el asunto y, por lo tanto, está sesgado en esa dirección. Esta es la variante "circunstancial" del *argumentum ad hominem*, que consiste en un *ataque personal indirecto*.

En la tercera variante del *argumentum ad hominem* se intenta encontrar una contradicción en las palabras del oponente, o entre sus palabras y sus acciones, y debilitar así su credibilidad. A este tipo de discrepancia entre las afirmaciones de una persona, o entre sus ideas y sus acciones presentes y pasadas, se lo designa generalmente por su nombre latino *tu quoque*. En su forma más elemental, *tu quoque* se produce cuando alguien pone en duda un punto de vista al cual él mismo adhiere.<sup>81</sup>

En un ataque personal directo se está dando por supuesto que alguien que es estúpido o malo nunca puede sostener una opinión correcta o tener dudas justificadas. En vez de patear la pelota, se patea al jugador. Esto sucede generalmente en las confrontaciones directas en que los estados de ánimo se empiezan a acalorar, pero también sucede en la polémica escrita, tal como lo ilustra el ejemplo siguiente, post scriptum de una carta aparecida en una revista profesional de propaganda:

Conozco a Gianotten como un publicista fracasado que, como un economista tramposo y de una egocentricidad excepcional, podía comunicarse mejor con el dinero que con las personas, tanto en su ambiente de trabajo como en los mercados en general. Aparte del hecho de que interpreta equivocadamente lo que yo he escrito (pero, por lo demás, él nunca ha sido capaz de escuchar), su pequeña tesis esquelética se reduce a decir que la publicidad no es más que una parte del marketing total, cosa que yo no he puesto jamás en duda. La última línea de su reacción es característica de una persona como él, que trata desconsideradamente a los demás y con torpeza a la publicidad. Un discapacitado comunicacional en ambos sentidos. Y, en cuanto a permanecer despierto, no, Evert, tú nunca te has desvelado por nada ni por nadie que no seas tú mismo.

En un ataque personal indirecto, se rastrea la opinión de la persona tratando de descubrir sus intereses en el asunto y sus argumentos son "desenmascarados" como racionalizaciones. Después de haber propuesto que la composición de ensayos debería ser suprimida en las escuelas, el Sr. Bolle, presidente de la Comisión para la Educación de la Lengua Materna de Holanda, fue expuesto al siguiente ataque personal indirecto, a través de un diario:

¿Escribir ensayos? Eso es un montón de basura, piensa Bolle. Lo que ocurre es que él mismo es incapaz de escribir un ensayo, cosa que se puede apreciar fácilmente solo mirando el informe

<sup>81</sup> Hamblin (1970) adhiere a la concepción, comúnmente sustentada por el Tratamiento Estándar, de que un *ad hominem* circunstancial, en contraste con un *ad hominem* abusivo, no es necesariamente falaz. Gerber (1974) sostiene que en muchos casos el *argumentum ad hominem* constituye un argumento válido. Govier (1981) señala que la variante *tu quoque* es una manera común y, a menudo, legítima de argumentar. De acuerdo a Walton (1987a) el *argumentum ad hominem* cumple una función crítica en desplazar el peso de la prueba, señalando una inconsistencia pragmática en la posición de la persona que argumenta. Véase también Hoaglund (1982), Johnstone, Jr. (1952, 1970), Parker (1984), Walton (1985b), Woods & Walton (1989). Para un análisis dialéctico del *argumentum ad hominem*, véase Barth and Martens (1977).

redactado por él. Lo que Bolle no puede hacer, nadie debería hacerlo. Bolle tiembla ante la idea de que el hijo o la hija de un encargado de la basura pudiera llegar a ser algún día más capaz para poner sus pensamientos por escrito de lo que jamás podrá llegar a serlo él mismo. Por lo tanto, el ministro Bolle recomienda: "Que se supriman los ensayos".

En la variante *tu quoque* del *argumentum ad hominem* se da por supuesto que una persona que no es consistente no puede tener la razón. El nombre *tu quoque* ("tú también") refleja el hecho de que, originalmente, se refería en primer lugar y más especialmente a alguien que pone en duda un punto de vista del cual él mismo ha sido siempre un reconocido adherente (o que sostiene un punto de vista que siempre ha rechazado). Actualmente el término se refiere a cualquier forma de inconsistencia: cambiar de opinión en secreto, masticar un jugoso bistec mientras se aboga apasionadamente por el vegetarianismo, etc.

Evidentemente, quienquiera que falla en practicar lo que predica, aplica doble estándar o continuamente se desdice, es inconsistente. Pero esto no significa necesariamente que su punto de vista más reciente sea incorrecto. Para poder establecer si lo es o no, primero es necesario que todos los argumentos en favor de ese punto de vista sean puestos a prueba en una discusión crítica. Establecer que en cuestiones similares el oponente ha adoptado dos puntos de vista diametralmente opuestos puede poner de manifiesto una discrepancia en su actitud, pero no puede reemplazar a la necesidad de poner a prueba su punto de vista presente.

La complejidad de este problema se ilustra claramente en el siguiente pasaje de una entrevista al Presidente del Partido Demócrata Cristiano de Holanda, Piet Steenkamp. Ante la observación de Steenkamp de que las conciencias de los católicos están subdesarrolladas debido a su defectuosa educación, el entrevistador reacciona de la siguiente manera:

Sin embargo, me parece que hay una inconsistencia en alguna parte de lo que Ud. dice. Por una parte, Ud. pide una especie de clemencia para el comportamiento exhibido por algunos políticos católicos, argumentando que ellos realmente no conocen bien la diferencia entre lo correcto y lo incorrecto, porque, de hecho, no entienden bien las complejidades de la vida. Pero, por otra parte, cuando se trata de temas como el aborto, por ejemplo, los políticos católicos de pronto piensan que *tienen* el monopolio de la sabiduría: de pronto la gente ya no puede pensar las cosas por sí misma.

El entrevistador está haciendo notar aquí una contradicción en la actitud de Steenkamp. No hace explícitamente la conexión entre ésta y la conclusión de que él considera incorrecto que Steenkamp intente justificar ciertas transacciones financieras dudosas de algunos políticos católicos, pero esto es lo que está implícito en su comparación con la actitud de los políticos católicos en relación al aborto. Si uno se basa solo en lo que el entrevistador efectivamente dice, este no puede ser acusado de cometer una falacia *tu quoque*, pero la sugerencia contenida en sus palabras bien podría ser considerada lo suficientemente fuerte como para pensar lo contrario.

#### 4. Complicaciones que pueden presentarse en la etapa de confrontación

La Regla 1 formula el derecho fundamental que todos tienen a presentar o a criticar cualquier punto de vista que deseen, sin que alguna otra persona se lo impida de ninguna manera. En la práctica, sin embargo, una o más restricciones se le pueden imponer al ejercicio de este

derecho en ciertas situaciones. Donde es más común que esto suceda es en los contextos formales e institucionalizados donde los procedimientos requeridos han sido establecidos en reglas, reglamentos o estatutos.

El ejemplo más claro de este tipo lo proporcionan evidentemente los procedimientos legales de un país. Por ejemplo, en la apelación de una sentencia, los hechos del caso no están abiertos a la discusión, puesto que ya han sido establecidos. Otro ejemplo es la inadmisibilidad del testimonio de parte de esposos u otros parientes de primer grado. Pero existen también numerosas instancias fuera del ámbito legal. Por ejemplo, en una asamblea oficial la discusión deberá limitarse solo a los temas que están en tabla y solo podrán hacer uso de la palabra los participantes que tienen derecho a hablar.

Estas y otras restricciones similares han sido diseñadas para facilitar un proceso ordenado de la ley o de la asamblea en cuestión. Debido a que han sido impuestas con el acuerdo directo o indirecto de los involucrados, no representan una violación de la Regla 1. Esto también puede ocurrir en discusiones menos formales en que se establezcan acuerdos para limitar la discusión. Pero, desde el momento en que las restricciones, sin cumplir ninguna función en impulsar el proceso de resolución, son impuestas unilateralmente y en contra de los deseos de las personas afectadas ("Ud. está aquí para observar, así es que ¡cállese!"), se produce una violación de la Regla 1. Evidentemente, no siempre está tan claro si las restricciones son realmente aceptadas por todos los involucrados. En principio, el peso de la prueba recae siempre en la parte que desea imponer la restricción.

Un ataque personal contra un oponente, basado en presentarlo como estúpido o poco confiable, o en hacer que sus motivaciones aparezcan como sospechosas, es una violación de la Regla 1, debido a que es un intento de eliminarlo como un participante serio de la discusión. En la práctica, sin embargo, pueden darse situaciones en las cuales un ataque personal directo o indirecto podría ser perfectamente justificable. Supongamos que el punto de vista en discusión tuviera una relación directa con la persona del oponente. Por ejemplo, si él se ha presentado a sí mismo como un experto arqueólogo o como un administrador insobornable y estas calificaciones están siendo cuestionadas, entonces obviamente será relevante señalar cualquier vacío en sus conocimientos arqueológicos o citar cualquier ejemplo de falta de probidad en su pasado.

Reconocer la relevancia de tales acusaciones de falta de conocimiento o de falta de incorruptibilidad no constituye una excepción a la regla básica de que el oponente no puede ser eliminado mediante el ataque personal. En un caso como este, una referencia a su persona es, después de todo, parte del contenido proposicional del punto de vista que está en discusión y los comentarios acerca de ella son, en principio, argumentos relevantes en la discusión. Si fueran prohibidos, se haría imposible, desde el principio, lograr una resolución de la disputa. ¿Cómo se podría mostrar que alguien es deshonesto si a uno no se le permite dar ejemplos de su falta de honestidad?

Otra situación en la cual un ataque personal puede justificarse se presenta cuando los testigos proporcionan evidencias en un proceso legal. La razón para solicitar la evidencia aportada por los testigos es que no existe otra manera de descubrir la verdadera secuencia de los sucesos. Por lo tanto, la confiabilidad del testimonio es de una importancia crucial y esta confiabilidad, en último término, depende directamente de la confiabilidad de la persona que aporta la evidencia. Lo que sucedió y cómo sucedió es aceptado sobre la base de su

autoridad. Si existen razones para dudar de sus poderes de observación o de su buena fe, es relevante hacer notar esto aduciendo, por ejemplo, el hecho de que es corto de vista o de que tiene un interés personal en el asunto. Entonces, al hacerlo no se comete ni la falacia de ataque personal directo ni la de ataque personal indirecto.

La variante *tu quoque* del *argumentum ad hominem* también puede causar complicaciones. Se comete esta forma de falacia, por ejemplo, si uno rechaza el punto de vista de su oponente sobre la base de que él sostuvo una opinión diferente alguna vez en el pasado. Sin embargo, no se comete ninguna falacia si se hacen notar contradicciones en los puntos de vista y argumentos que el oponente ha presentado *durante el curso de la discusión*. Por el contrario, tales críticas son una contribución altamente relevante al proceso de resolución. Admitir afirmaciones inconsistentes en el marco de una y la misma discusión hace que sea imposible resolver la disputa. Por lo tanto, es necesario diferenciar entre las discrepancias que están dentro y las que están fuera de la discusión. Solo en el segundo caso puede existir un *tu quoque*. Desafortunadamente, en la vida real a veces es difícil determinar exactamente cuándo termina una discusión y comienza la próxima.

Otra complicación surge porque no siempre queda inmediatamente claro si se trata o no de una contradicción. Por ejemplo: ¿es el usar zapatos de cuero incompatible con un estilo de vida vegetariano?, ¿es el rehusarse a hacer el servicio militar por motivos pacifistas irreconciliable con golpear a un ladrón o a un asaltante? Al intentar encontrarles respuesta a este tipo de preguntas siempre existe el riesgo de perder de vista el punto fundamental: incluso si existe una contradicción, esto no tiene nada que ver con la corrección o incorrección del punto de vista que está en discusión.

Existen variantes aún más complejas de la falacia *tu quoque*, donde la discrepancia no se relaciona con el comportamiento del oponente, sino con su evaluación del comportamiento de otros. Supongamos, por ejemplo, que alguien es acusado de trabajar ilegalmente y que él rebate señalando que la esposa de su oponente trabaja ilegalmente haciendo aseo. Esta defensa puede significar que la parte que ha sido atacada primero cree que tiene los mismos derechos que la esposa de su oponente y quiere dejar esto en claro, pero este tipo de reacción generalmente significa más que eso. El hablante más bien quiere implicar que su oponente es inconsistente: reprocha en un caso lo que evidentemente excusa en el otro. Por lo tanto, no tiene derecho a juzgar a la parte contraria en este punto. Aunque sea menos obvio en este caso, este argumento es una falacia del tipo *tu quoque*. Por esta razón, es importante estar en guardia cuando en una discusión se acusa, implícita o explícitamente, a la otra parte de aplicar doble estándar.

*Falacias en la distribución  
de los roles de la discusión*

**1. La obligación de defender un punto de vista**

Para poder resolver una disputa sobre un punto de vista, la persona que lo ha cuestionado debe estar dispuesta a asumir el rol de antagonista en una discusión sobre dicho punto de vista y la persona que lo ha presentado debe estar dispuesta a asumir el rol de protagonista y defender su punto de vista. La asignación de los roles de la discusión tiene lugar en la etapa de apertura, cuando las personas involucradas determinan si existe suficiente terreno común (reglas establecidas de común acuerdo, presunciones y otros puntos de partida) como para que valga la pena emprender un serio intento por resolver la disputa. De no ser así, no tiene sentido embarcarse en la etapa de argumentación. En este caso, no existe realmente una verdadera discusión y una resolución de la disputa permanece como algo inalcanzable. En la práctica, por lo general se determina tácitamente si se han cumplido o no las condiciones para una discusión crítica.

Los problemas que puedan surgir en la asignación de los roles de la discusión no afectarán, en general, al antagonista. Después de todo, es por su propia iniciativa que una de las partes ha desafiado a la otra, poniendo en duda su punto de vista y, por lo tanto, difícilmente podría objetar el tener que asumir el rol de antagonista. Por consiguiente, los problemas relacionados con los roles de la discusión casi siempre tendrán que ver con el rol del protagonista. Cuando ha surgido una disputa, es la persona que ha presentado un punto de vista la que se ha encontrado con una oposición. De ella depende decidir si el punto de partida de la discusión y su compromiso con su propio punto de vista ameritan que esté dispuesta a actuar como protagonista y a defender el punto de vista contra el antagonista, o si más bien prefiere refractarse de él.

Al derecho, establecido en la Regla 1, de presentar cualquier punto de vista que se desee, o de ponerlo en duda, se le debe agregar el derecho igualmente fundamental a desafiar a alguien que ha presentado un punto de vista a que lo defienda.<sup>82</sup> Este sería un derecho vacío

<sup>82</sup> Obviamente, el antagonista no debe violar el Principio de Comunicación y las reglas de la comunicación explicadas en la Parte I (Capítulo 5). Esto es lo que sucedería si él desafiara al protagonista a defender un punto de vista que ya ha sido aceptado por el antagonista.

si cualquiera pudiera decidir arbitrariamente si recoger o no el desafío. Es por esta razón que la Regla 2 para una discusión crítica establece explícitamente la obligación de defenderlo: *Una parte que presenta un punto de vista está obligada a defenderlo si la otra parte le solicita hacerlo.*

El asunto es, sin embargo, si puede esperarse razonablemente que siempre la parte que ha presentado un punto de vista acepte el desafío. En nuestra opinión, existen dos casos importantes en los cuales la regla no se aplica.

El primer caso se presenta cuando el mismo punto de vista tiene que ser defendido contra un atacante ante el cual ya ha sido concluyentemente defendido, sin que nada haya cambiado en el punto de partida (las mismas reglas, presunciones y otros puntos de partida). En este caso, la obligación de defender el punto de vista ha perdido su sentido pragmático. De lo contrario, los participantes de la discusión podrían verse obligados a repetir la misma discusión *ad infinitum*. Contra un retador diferente o con reglas de discusión, presunciones u otros puntos de partida diferentes, la situación es distinta, obviamente, porque es concebible que la defensa del punto de vista pudiese conducir a un resultado diferente.

El segundo caso en el que la Regla 2 no se aplica tiene lugar cuando el retador se rehúsa a someterse a cualesquiera reglas de discusión, presunciones u otros puntos de partida. Si llega a hacerse evidente en la etapa de apertura que no existe absolutamente ninguna base pragmática para un entendimiento común, también se vuelve evidente que, de todos modos, la posibilidad de resolver la disputa es nula. En este caso no tiene ningún sentido prolongar la discusión.

## 2. Evadir el peso de la prueba

La obligación, establecida en la Regla 2, de defender un punto de vista que ha sido cuestionado se ha conocido tradicionalmente como el *peso de la prueba (onus probandi)*: la parte cuyo punto de vista ha sido cuestionado debe probar que este es aceptable.<sup>83</sup> De hecho, la asignación del peso de la prueba ha quedado determinada ya por la distribución de los roles que se sigue de la Regla 2, puesto que, en principio, es la parte que está siendo desafiada la que debe asumir el rol de protagonista del punto de vista que ha sido cuestionado.

Una manera obvia de evadir el peso de la prueba es presentar el propio punto de vista, desde la partida, como si no hubiese necesidad de defenderlo. Esto puede hacerse dando la impresión de que el antagonista está completamente equivocado al poner en duda el punto de vista o de que no tiene ningún sentido cuestionarlo. En cualquiera de estos casos, el protagonista es culpable de cometer la falacia de *evadir el peso de la prueba*.

La primera manera de evadir el peso de la prueba consiste en presentar el punto de vista como evidente por sí mismo. En la práctica, muchas veces los intentos de hacer esto pueden ser reconocidos por medio de palabras o expresiones que enfatizan la indisputabilidad del punto de vista:

- "Está claro como el día que..."
- "Por supuesto, no tengo ninguna necesidad de decirles que..."

<sup>83</sup> El concepto de "peso de la prueba" tiene su origen en el contexto legal. En un caso criminal, el que afirma debe probar su afirmación más allá de toda duda razonable. En la argumentación cotidiana el requisito de la prueba es, a menudo, menos estricto: alguna evidencia convincente será suficiente (cf. Hamblin, 1970; Walton, 1988a).

- "Estará claro para cualquiera que..."
- "Nadie en su sano juicio negaría que..."
- "No es necesario decir que..."
- "No se puede negar que..."

La sugerencia transmitida por medio de este tipo de expresiones es que alguien que no ve inmediatamente el punto de vista como evidente por sí mismo, debe ser increíblemente estúpido, en circunstancias de que, en realidad, estas palabras pueden ser solo una cortina de humo diseñada para ocultar la debilidad del punto de vista. Cualquier persona que se permita dejarse abrumar por ellas podría renunciar a sus dudas. Esto es, en todo caso, lo que el protagonista está esperando que ocurra.

En vez de abandonar las dudas, lo que se debería hacer es tomar estas formulaciones como señales de advertencia de que el protagonista puede estar tratando de librarse bastante fácilmente de la obligación de defender su punto de vista. Algo similar se aplica a expresiones por medio de las cuales el protagonista intenta indicar que él garantiza personalmente, por así decirlo, la corrección del punto de vista:

- "Yo puedo asegurarles que..."
- "Confíen en mi palabra que..."
- "No puedo imaginar ninguna otra interpretación más que ..."
- "No existe ninguna duda en mi mente de que..."
- "Estoy absolutamente convencido de que..."

Al dar su garantía personal de la corrección de su punto de vista, el protagonista le hace muy difícil al antagonista persistir en sus dudas. Después de todo, esto sería poner en duda directamente los conocimientos del protagonista, o incluso su integridad. Por lo tanto, este tipo de expresiones pueden usarse para forzar al oponente a hacer una elección: o bien debe aceptar el punto de vista y resignarse, o bien, debe abandonar su fe en el protagonista. Esto último significaría causarle una humillación al protagonista y, de ser posible, el antagonista normalmente querrá evitarle este bochorno. Si el protagonista no está tratando de sacar ventaja de este mecanismo social, lo más razonable es que suponga que el antagonista simplemente ignorará ese tipo de frases. El antagonista, por su parte, puede pensar que un protagonista que está realmente tan seguro de su caso no debería encontrar demasiado difícil presentar una defensa eficaz de su punto de vista.

Otra manera de evadir el peso de la prueba es formular el punto de vista de tal manera que se lo proteja de una evaluación adecuada. Algunos ejemplos de tales expresiones "herméticas" son los siguientes:

- "El francés es esencialmente intolerante".
- "La persona realmente joven de hoy, es floja".
- "La Iglesia es conservadora por naturaleza".
- "El que participa en tomas ilegales de terreno es proclive a las tendencias anarquistas".

¿Cómo se podrían debilitar por medio de la crítica puntos de vista como estos? Si no se refirieran a "el" francés, "la" persona realmente joven, etc., sería más fácil imaginar de qué tipo podrían ser un ataque y una defensa apropiados. Si, en vez del artículo definido, hubiera

habido cuantificadores como "todos", "algunos", "la mayoría" o "el promedio", al menos habría quedado claro que el protagonista, a fin de defender su punto de vista satisfactoriamente, debería ser desafiado a presentar algunos ejemplos.<sup>84</sup>

Es precisamente debido a que tales cuantificadores están ausentes y a que se agregan calificativos esencialistas e intangibles, como "esencialmente", "realmente" y "por naturaleza", que no queda claro en qué caso el punto de vista en cuestión sería defendido de una manera concluyente o, para el caso, refutado de manera concluyente. ¿Cuántos ejemplos en sentido contrario serían necesarios? Si se hubieran usado palabras como "todos" o "algunos", esto estaría claro. Pero las afirmaciones esencialistas acompañadas de estos artículos cuasi-definidos (o de artículos indefinidos) evaden toda posible puesta a prueba empírica y no pueden ser refutadas. Por lo tanto, no se prestan para ser utilizadas en una discusión crítica.

Formular un punto de vista de manera que no pueda ser falsificable puede considerarse como un intento de volverlo inmune a la crítica. Esta "estrategia de inmunización" es una manera sofisticada de evadir el peso de la prueba.<sup>85</sup> Muchas veces el efecto inmunizante se refuerza escogiendo formulaciones aún más generales en las cuales no se usan artículos:

- "[Las] mujeres son, por naturaleza, posesivas".
- "[Los] franceses son esencialmente intolerantes".
- "[Los] participantes en tomas ilegales de terrenos son proclives a las tendencias anarquistas".<sup>86</sup>

Si se intenta refutar el punto de vista de que las mujeres son posesivas por naturaleza, citando uno o más ejemplos de mujeres que no tienen nada de posesivas, muchas veces el oponente considerará que estos ejemplos son irrelevantes. Lo que sucede es que el oponente da por supuesto que tales afirmaciones deben ser tratadas como referidas a la "esencia" de las mujeres, de los franceses, etc., y no como afirmaciones cuantificadas en las cuales se ha omitido el cuantificador. Las afirmaciones en cuestión son verdaderas porque las mujeres, los franceses, etc., "simplemente son así". Las mujeres citadas como contraejemplos de pronto resultan no ser "verdaderas" mujeres, o se hacen pasar por lo que no son. Así, todo intento por atacar esta postura simplemente rebota contra la armadura de la inmunidad.

### 3. Desplazar el peso de la prueba

En vez de evadir el peso de la prueba, el protagonista también puede librarse de la obligación de defensa que pesa sobre él bajo la Regla 2, desplazando el peso de la prueba hacia el retador. Esta violación de la Regla 2 se llama falacia de *desplazar el peso de la prueba*. Consiste en hacer un intento por lograr que sea el retador quien comience por probar por qué el punto de vista que él ha puesto en duda es incorrecto.

En una disputa no mixta, solo una parte ha presentado un punto de vista y solo esa parte puede tener el rol de protagonista. En consecuencia, esta parte es también la única que puede

<sup>84</sup> Para los usos "logofóricos" del artículo definido en las oraciones genéricas, véase Barth (1974).

<sup>85</sup> La expresión *estrategia de inmunización* fue introducida por Albert al discutir soluciones al "trilema de Münchhausen" (1975).

<sup>86</sup> En castellano, este tipo de formulaciones no se pueden expresar sin artículos, como en inglés. (N. de los T.).

tener la obligación de defender el punto de vista. Si trata de desplazar el peso de la prueba hacia la parte que se considera que cumple el rol de antagonista, comete una falacia. La única parte que puede ser considerada responsable de esta falacia es el protagonista que falla en asumir su rol.

En un caso de este tipo, desplazar el peso de la prueba significa exigir que el antagonista potencial pruebe que el punto de vista puesto en cuestión por él es insostenible. El resultado de esto es que se le sobrecarga con el rol de protagonista del punto de vista contrario. Debido a que el antagonista mismo no ha presentado ningún punto de vista, no tiene, de hecho, la obligación de defender ninguno, ni siquiera el punto de vista opuesto al que él ha cuestionado.

En el ejemplo siguiente vemos tanto una negación como un desplazamiento (implícito) del peso de la prueba hacia aquellos que no acepten humildemente el punto de vista propuesto. El ejemplo es proporcionado por W. J. Geertsema, Comisionado de la Reina en la provincia holandesa de Gelderland:

En una entrevista concedida a una revista, Geertsema expresa su creencia de que el dinero proveniente de asaltos bancarios ha sido usado en campañas de ocupación ilegal de terrenos y en campañas de protesta contra la energía nuclear. Como ejemplo, Geertsema cita las recientes campañas de ocupación de terrenos en Nijmegen, diciendo: "Miles de personas tomaron el tren hacia Nijmegen y permanecieron allí por varios días. Ese dinero debe haber venido de alguna parte..." y agrega: "No puedo probarlo y no me corresponde a mí hacerlo".

En las disputas mixtas la situación es algo más compleja. En tales disputas hay dos puntos de vista opuestos. Una parte, por ejemplo, puede haber presentado el punto de vista de que la pornografía es dañina para la salud de la nación; la otra, puede haber presentado la concepción de que esto es absolutamente falso. Así, cada parte pone implícitamente en duda la aceptabilidad del punto de vista de la otra parte. La pregunta es: ¿sobre cuál de las partes recae el peso de la prueba?

Debido a que ambas partes han presentado un punto de vista, de acuerdo a la Regla 2 ambos participantes de la discusión deben asumir el peso de la prueba de un punto de vista. En otras palabras, hay un *doble* peso de la prueba. El problema no consiste aquí en cómo asignar el peso de la prueba, sino en el orden en que las dos partes deben hacerse cargo del peso de la prueba de sus respectivos puntos de vista.

En la práctica, generalmente este problema del orden en que los participantes de la discusión se hacen cargo del peso de la prueba se presenta como un problema de elección. A menudo, cada parte hace un intento por forzar una decisión y colocar el peso de la prueba en una de las partes. En tales casos, se suele encontrar una solución asumiendo que el peso de la prueba recae sobre la parte que está atacando un saber tradicional, una tradición establecida o un estado de cosas existente. El peso de la prueba recae sobre la parte que desea cambiar el *statu quo*. Esta parte debe probar que la alternativa que propone es mejor. Esto significa que el *statu quo* tiene la categoría de una *presunción*.<sup>87</sup>

El escritor holandés Piet Grijns nos proporciona un ejemplo de la aplicación del principio de presunción. Piet Grijns ataca al "profesor de la OTAN" van Staden, quien ha presen-

<sup>87</sup> En la ley criminal, la presunción se refiere al principio de que un hecho o un estado de cosas es considerado como verdadero hasta que se pruebe lo contrario: El acusado se presume inocente hasta que su culpabilidad haya sido establecida. Esto implica que el peso de la prueba recae sobre el acusador (cf. Hamblin, 1970; Walton, 1988a).

tado la concepción de que deberían emplazarse misiles de crucero americanos en los Países Bajos:

Van Staden ha dado a su argumento la forma de respuestas a una serie de objeciones hipotéticas, presentadas por él mismo, en contra del emplazamiento. Esto es extraño, ya que el peso de la prueba recae en los que están a favor del emplazamiento.

De acuerdo a Grijs, van Staden debería haber dado argumentos a favor del emplazamiento, puesto que en el *statu quo* no existen misiles de crucero. En lugar de hacer esto, van Staden se contenta con discutir las objeciones contra el emplazamiento, objeciones que, por lo demás, se le han ocurrido a él mismo.

El principio de presunción no puede ser usado en todos los casos. No siempre existe un *statu quo*. Por ejemplo, en una disputa entre los miembros de una pareja en la que uno de ellos piensa que ambos deberían comenzar a ahorrar y el otro, en cambio, piensa que ahorrar es una pérdida de tiempo, ¿del lado de cuál de las partes estaría la presunción?

Más aún, en el principio de presunción se sugiere que la asignación del peso de la prueba a la que conduce el principio es también la más justa. Pero esto no es necesariamente así. Ciertamente, es la más conservadora y el principio adquiere, así, rápidamente una connotación ideológica, aun cuando su propósito sea puramente práctico.<sup>88</sup>

Si ambas partes están básicamente de acuerdo en cuanto a la aplicación del principio de presunción, no existirán objeciones al respecto. Así, al enfrentarse al dilema de cuál de las partes debe conducir su defensa, a veces el principio ofrecerá una solución. Pero no puede permitirse que la aplicación del principio resulte en que el peso de la prueba se haga recaer unilateralmente en una de las partes.

Otro principio que puede proporcionar una salida al impasse de determinar el orden en que deben defenderse los puntos de vista en una disputa mixta, consiste en apelar al criterio de equidad (*fairness*).<sup>89</sup> Este principio sostiene que el punto de vista que puede ser defendido más fácilmente debería ser defendido primero, para que prevalezca el peso de la prueba más liviano. En una entrevista a un periódico, Albrecht Lier, quien de acuerdo a su propio testimonio es hijo ilegítimo del príncipe Hendrik de Holanda, apela al criterio de equidad cuando se le sugiere que él debería haber presentado algún tipo de prueba para respaldar su afirmación de que las únicas cosas que se publican acerca de su padre son "calumnias" y "estupideces":

¿Pruebas? ¡Es imposible probar lo opuesto de algo negativo! ¿Cómo podría probarle a Ud. que yo no voy a los bosques de noche a buscar muchachos? Trate de probar esto. No se puede. Es el hombre que afirma que yo lo hago el que debe presentar la prueba.

<sup>88</sup> Goodnight (1980) estableció una distinción entre presunciones conservadoras y presunciones liberales, donde la presunción liberal consiste en favorecer el cambio a menos que existan buenas razones para evitarlo (Cf. Willard, 1983).

<sup>89</sup> En el ámbito legal, en algunos casos, cuando una cosa es más fácil de probar o de refutar que la otra, el principio de equidad le asigna el peso de la prueba a la parte que enfrenta la tarea más fácil.

#### 4. Complicaciones que pueden presentarse en la distribución de los roles de la discusión

Muchas veces resulta muy difícil no solo establecer a cuál de los puntos de vista debería otorgársele la categoría de una presunción, sino también aplicar el criterio de equidad. No siempre es posible predecir cuál de los puntos de vista será el más fácil de defender y tendrá, en consecuencia, el peso de la prueba más liviano. Por lo tanto, la utilidad práctica del principio de presunción y del criterio de equidad es un tanto limitada.

De hecho, ambos principios solo pueden usarse si las partes están de acuerdo en cuál de ellas tiene la presunción a su favor y cuál de los puntos de vista es el más fácil de defender. En todo caso, esto no es algo que pueda ser decidido unilateralmente por una de las partes en contra de los deseos de su oponente. En algunas situaciones de debate institucionalizado, como un tribunal de justicia, existe una tercera parte, por ejemplo un juez, que puede resolver el impasse. En las discusiones cotidianas son las partes mismas las que deben tratar de superarlo. Si fallan, no hay más alternativa que el que una de los dos partes simplemente tome la iniciativa y comience su defensa. De lo contrario, la discusión quedará estancada en la etapa de apertura.

Si existe un *statu quo* claro, que sea reconocido como tal por ambas partes, obviamente no hay ninguna dificultad para aplicar el principio de presunción, pero, en ese caso, generalmente el problema ni siquiera se presentará. Esto sucede simplemente debido a que, si existe un *status quo* reconocido, probablemente no habrá dos puntos de vista rivales, sino solo uno, ya que es poco probable que el *statu quo* sea formulado en un punto de vista, a menos que exista alguna razón particular para hacerlo. Proponer lo que ya todo el mundo conoce y acepta es, en principio, realizar un acto de habla innecesario y, por lo tanto, violar la regla de eficiencia de la comunicación.

Por otra parte, presentar un punto de vista que va en contra del *status quo* no es, naturalmente, un acto de habla innecesario y, por lo tanto, es más probable que ocurra en la práctica. En consecuencia, en la mayoría de los casos en que existe un *status quo* claro sólo se presentará un punto de vista y esto significa que, en ese momento, solo existirá una obligación de defensa en favor de un solo punto de vista. La persona que presenta ese punto de vista está obligada a defenderlo, no porque vaya contra el *status quo*, sino porque, de acuerdo a la Regla 2, la obligación de defender un punto de vista va de la mano con el haberlo presentado. Como esta obligación de defender el punto de vista depende de que la otra parte lo desafíe a hacerlo, la obligación del protagonista solo se activa si efectivamente se expresa un desacuerdo.

La falacia de desplazar el peso de la prueba en una disputa no mixta es tradicionalmente conocida a través de la expresión *argumentum ad ignorantiam*, acuñada por el filósofo inglés John Locke. Este filósofo también la consideró como un intento del protagonista por hacer que el antagonista trate de demostrar que el punto de vista, que él meramente ha cuestionado, es falso. La falacia reside en el hecho de que el protagonista presenta el asunto de tal manera que lo hace aparecer como si, al expresar sus dudas acerca del punto de vista, el antagonista hubiese tomado sobre sí la obligación de probar que el punto de vista es incorrecto.

En publicaciones más recientes la expresión *argumentum ad ignorantiam* ha sido usada para designar la falacia de "ignorancia" o "estupidez", que consiste en concluir, a partir del hecho de que algo *no ha sido probado* como verdadero, que *no es verdadero*; o concluir, a partir

del hecho de que algo no ha sido probado como *no* siendo verdadero, que *es* verdadero. Aunque ciertos malentendidos acerca del peso de la prueba juegan un rol importante en esta falacia, se trata aquí, sin embargo, de un asunto completamente diferente. Con el fin de evitar confusiones, la expresión *argumentum ad ignorantiam* se reserva en este libro para la interpretación más moderna.

Una de las diferencias más importantes entre la falacia de desplazar el peso de la prueba y el *argumentum ad ignorantiam* es que la primera constituye una violación de una regla de la discusión en la etapa de apertura y la segunda, una violación de una regla de la discusión en la etapa de clausura, la que se discutirá en el capítulo 17.

*Falacias en la representación  
de los puntos de vista*

**1. Atacar los puntos de vista**

Una disputa acerca de un punto de vista se resuelve si la persona que lo ha puesto en duda se da cuenta de que su duda es injustificada y termina por aceptar el punto de vista. También se resuelve si la persona que lo ha presentado se da cuenta de que el punto de vista es insostenible y se retracta de él.

Una manera efectiva de lograr que alguien abandone su punto de vista es crear una disputa mixta y probar el punto de vista opuesto. Si se puede convencer a alguien de que fumar es malo para la salud, es probable que esta persona deje de sostener que es bueno (aunque de ninguna manera es necesario que lo haga). Como en este caso un ataque exitoso del punto de vista original consiste en una defensa exitosa del punto de vista opuesto, al menos aquí se podría decir con razón que la defensa es la mejor forma de ataque.

En esta defensa, el antagonista del punto de vista original es el protagonista del punto de vista opuesto y el protagonista original es ahora el antagonista. Así, en este tipo de ataque contra un punto de vista, ambas partes deben jugar el rol de protagonista y de antagonista. Si los puntos de vista opuestos se refieren a una y la misma proposición, la disputa será una disputa única mixta.

En una disputa única mixta siempre existe el peligro de que el antagonista original empiece a atacar un punto de vista levemente diferente del que fue presentado por el protagonista original. Se produce, entonces, un cambio en la proposición con respecto a la cual una parte adopta un punto de vista positivo y la otra uno negativo (de modo que, de hecho, la disputa se vuelve múltiple). Esto puede suceder al comienzo mismo de la discusión, pero también puede ocurrir más adelante. Por ejemplo, un participante de la discusión puede comenzar por afirmar que fumar no es algo tan dañino como la gente dice, mientras que el otro participante de la discusión puede actuar como si su oponente hubiera afirmado que fumar es algo totalmente inocuo, e intentar luego probar que esto está muy lejos de ser verdadero.

Si las partes caen en este tipo de malentendidos, les resultará imposible resolver la disputa original. Por lo tanto, es esencial que las proposiciones con respecto a las cuales se adoptan los puntos de vista sean las mismas para ambas partes y que no cambien inadvertidamente

durante el curso de la discusión. La argumentación presentada en defensa de un punto de vista debe referirse a la misma proposición a la que se refiere la duda o la negación que condujo a la presentación de la argumentación. Y si, al final de la discusión, la parte contraria adopta el mismo punto de vista de su oponente, este debe referirse a la misma proposición a la que se refería el punto de vista original. De lo contrario, la disputa todavía no habrá sido resuelta.

Si se produce un cambio en la proposición con respecto a la cual se presentan los puntos de vista, se expresan las dudas y se desarrollan los ataques y las defensas, en el mejor de los casos la discusión solo puede conducir a una resolución espuria. Lo que una parte ha atacado sin éxito, y lo que la otra parte ha defendido exitosamente, es algo diferente del punto de vista que estaba originalmente en discusión. O, lo que es aún peor, lo que uno ha atacado exitosamente y el otro ha defendido sin éxito, es diferente del punto de vista original. En este caso, el ataque viola la Regla 3 de una discusión crítica: *El ataque de una parte en contra de un punto de vista debe referirse al punto de vista que realmente ha sido presentado por la otra parte.*<sup>90</sup>

El peligro de que se viole la Regla 3 está presente siempre a lo largo de toda la discusión. La duda expresada por el antagonista en la etapa de confrontación puede referirse inmediatamente a una proposición levemente diferente de la proposición que está expresada en el punto de vista del protagonista. En la etapa de apertura, tanto el protagonista como el antagonista pueden estar partiendo de una proposición que no concuerda con la que condujo a la diferencia de opinión original. En la etapa de argumentación, los argumentos y las críticas que se presentan pueden no referirse siempre a la misma proposición y, en la etapa de clausura, al establecer el resultado final, tanto el protagonista como el antagonista pueden fácilmente referirse a una proposición un tanto diferente de la expresada en la disputa original. Puede suceder, por ejemplo, que en la clausura ambos redefinan la disputa de una manera más estrecha, o bien, menos estrecha.

En principio, la Regla 3 puede ser violada tanto por el protagonista como por el antagonista. Es más probable que lo sea en una discusión mixta, donde es más fácil para ambos antagonistas atacar un punto de vista diferente del que realmente presentó el protagonista. Al ser tan compleja la situación de la discusión y al estar el protagonista tan ocupado en articular su defensa, es bastante probable que la violación pase desapercibida.

## 2. Imputarle al oponente un punto de vista ficticio

Hay dos técnicas principales para atacar puntos de vista que no son los genuinamente presentados por el oponente. Se le puede imputar un punto de vista ficticio o se puede distorsionar su punto de vista real. En cualquiera de los dos casos, es más probable que la maniobra tenga éxito con una audiencia que no está completamente segura de qué es exactamente lo que la otra parte ha afirmado, que con el oponente mismo. Por ejemplo, en el caso de una

<sup>90</sup> Un asunto completamente diferente, por supuesto, es que el antagonista debe —siguiendo el Principio de la Comunicación— responder a lo que el protagonista puede ser considerado responsable de haber dicho y no solo a lo que ha dicho literalmente. Es corriente que los profesores y los psicoterapeutas suelen llevar esto un poco más lejos (y, para nuestros propósitos, tal vez demasiado lejos) al responder a lo que ellos piensan que el hablante debería haber dicho, si hubiera sido sincero o si hubiera estado consciente acerca de sus “verdaderos” sentimientos.

polémica en un diario, es poco probable que los lectores puedan tener a la vista el artículo que necesitan para poder chequear si el punto de vista ha sido representado con exactitud.

En un caso extremo, se le podría atribuir al oponente un punto de vista que no se parece en absoluto a lo que él realmente dijo, o incluso a lo que podría haber dicho, pero el asunto también puede ser presentado de una manera menos obvia. De cualquier forma que se haga, el imputarle un punto de vista ficticio al oponente es una instancia de la falacia del *hombre de paja*.<sup>91</sup> En la falacia del hombre de paja tanto el oponente como su punto de vista son caricaturizados con el fin de poder atacarlos más fácilmente.

Si no existe realmente ninguna semejanza entre el punto de vista que está siendo atacado y el punto de vista original, la discusión adquiere un aire misterioso o fantasmal. Aun en este caso, el atacante y el ataque son suficientemente genuinos, solo el punto de vista no lo es.

Una manera ingeniosa de sugerir que el oponente ha adoptado un punto de vista particular, cuando en realidad no lo ha hecho, es presentar con gran énfasis el punto de vista opuesto. Cuando una persona es muy enfática en su defensa de algo, en una situación de discusión, rápidamente crea la impresión de que otros están en contra de eso y, a partir de aquí, solo le queda un paso para lograr que la audiencia suponga que el oponente pertenece a ese grupo. Por ejemplo, si una mujer dice firmemente: "Yo, personalmente, considero que se le debe asignar la más alta prioridad a la defensa de nuestra democracia", sugiere que existen otras personas que piensan lo contrario. Si su oponente no se apresura a declarar que él también es un gran defensor de la democracia, inmediatamente hace recaer sobre sí mismo la sospecha de que a él podría no importarle para nada la democracia.

Este mecanismo parece ser incluso más efectivo cuando el punto de vista presentado contiene una negación. Por ejemplo: "Yo no creo que a los colegios religiosos se les deba permitir practicar la discriminación". Pero, ¿quién piensa que *debería* permitírseles? ¿La parte contraria?

Solo es relevante presentar una opinión con énfasis si esta no es compartida por los demás. Es por esta razón que la sola presentación de un punto de vista puede tener, por sí misma, el efecto de que la concepción opuesta le sea adscrita a la parte contraria. Puesto que una de las reglas de la comunicación es que no debe expresarse nada superfluo, la audiencia tenderá a suponer que, si se ha presentado un punto de vista, éste debe ser relevante y que su relevancia seguramente se debe al hecho de que no es aceptado por la otra parte. Si la otra parte no se apresura a negar esto, se encontrará muy pronto siendo acusada de suscribir el punto de vista opuesto.

Otra manera de imputarle al oponente un punto de vista ficticio es referirse al partido o grupo al cual este pertenece y relacionarlos a ellos con el punto de vista ficticio:

Puesto que Fulano es un comunista, forzosamente debe pensar que Margaret Thatcher es una personalidad política poco confiable.

En este caso, primero se da por supuesto lo que el grupo pensará del asunto y luego se asume que lo que se aplica al grupo también se aplicará a cada uno de sus miembros individuales. Esta manera de presentar el asunto tiene un poder sugestivo tan fuerte que la víctima

<sup>91</sup> Cf. Naess (1966) y Walton (1984, 1987b).

puede enfrentarse con considerables dificultades para poder desligarse del punto de vista que le ha sido atribuido:

El podrá afirmar que opina que Margaret Thatcher es buena como Primer Ministro, pero, siendo comunista, por supuesto que realmente seguirá pensando que ella es un lacayo del capitalismo.

La creación de una ficción puede llegar aún más lejos si no se deja en claro precisamente quién es el que, de hecho, adhiere al punto de vista que está siendo atacado. El oponente, entonces, es una fantasía que, puesto que no existe realmente, no puede decir nada en su descargo. Debido a que muchas veces es difícil establecer si la víctima del ataque y su punto de vista existen en realidad o son solo el producto de la imaginación del atacante, es especialmente probable que esta técnica tenga éxito cuando la audiencia es completamente ignorante acerca del tema en discusión.

El escritor holandés Karel van het Reve usa ingeniosamente esta técnica de fabricarse una oposición ficticia presentando sus puntos de vista como *idées reçues* (*ideas recibidas*):

Todo el mundo piensa que la Philips es perfectamente capaz de fabricar ampolletas que no se queman.

En todos los colegios los profesores dirán que se debe evitar usar dos veces la misma palabra.

Al poner las proposiciones de su oponentes ficticios en un molde general y absoluto, van het Reve se facilita a sí mismo la tarea de mostrar cuán estúpidas son. Obviamente, no se presenta ninguna referencia a encuestas o a otro tipo de evidencias de que existen personas que realmente adhieren a estos puntos de vista. Bastaría con un único ejemplo en sentido contrario para refutar la idea del cliché. Por lo tanto, la primera reacción crítica que debería darse a este tipo de puntos de vista que comienzan con frases como "todos", "la mayoría" y "prácticamente todos", debería ser: "¡Nombra una!".

### 3. Distorsionar el punto de vista del oponente

La segunda técnica de ataque subrepticio contra un punto de vista que no es el genuinamente presentado por el oponente consiste en distorsionar primero su punto de vista y luego atacarlo. En la práctica, las diferencias entre el punto de vista atacado y el punto de vista original suelen ser muy sutiles. Las palabras del oponente son distorsionadas a propósito, de una manera tal que, al mismo tiempo, resulta fácil para el que las ha distorsionado dominarlas y difícil para alguien de fuera establecer si se le ha hecho justicia o no al punto de vista original.

Conocer las maniobras que se pueden utilizar para distorsionar un punto de vista puede ser de utilidad para reconocer un hombre de paja. Entre los mecanismos que se emplean para este propósito están la simplificación, la exageración, la absolutización, la generalización y la omisión de connotaciones o de precisiones. Es frecuente que se usen varias a la vez, como se puede apreciar en la siguiente protesta de un psicólogo en relación a las críticas presentadas en contra de una tesis doctoral escrita bajo su supervisión:

El resultado es muy descorazonador, debido a su manera de enfocar las cosas: cita algunas oraciones completamente fuera de contexto, sugiriendo significados que no están allí y, finalmente, por medio de unas pocas exageraciones bien elegidas –que tampoco están allí– hace que la presa quede disponible para su omnisciente y omnívora voracidad. Considero que ésta es una manera bastante fácil de discutir el trabajo académico.

El resto de la protesta consiste en señalar significados distorsionados, especificaciones omitidas y exageraciones.

Probablemente la queja que más comúnmente se escucha de parte de cualquiera que haya visto su punto de vista discutido en la prensa es que las cosas han sido sacadas de contexto. Incluso en casos en que existe la pretensión de citar al autor literalmente, como sucede en entrevistas y reportajes de diarios, este tipo de distorsiones y otras similares, de hecho, ocurren. El líder del Partido Laborista Holandés, Wim Kok, nos da un claro ejemplo de la omisión de connotaciones al ilustrar su pretensión de que ciertos periodistas “lo trataron con mala fe”:

Invitado a hablar en la apertura oficial del año académico, Kok reflexionó sobre el hecho de que en nuestra sociedad existen ciertos trabajos esenciales para los cuales se ha vuelto cada vez más difícil encontrar personas dispuestas a realizarlos. ¿Por qué no tener, sugirió, por analogía con el servicio nacional en las fuerzas armadas, un tipo de servicio nacional en el bienestar social? “Solo fue una idea”, dice Kok, “pero al día siguiente el diario *The Telegraph* publicó un titular a 7 columnas en la página 3: ¡Kok quiere imponer trabajos forzados! Realmente me sentí estafado”.

Para exagerar un punto de vista, generalizándolo, se pueden omitir los cuantificadores como “algunos”, “unos pocos” y “un par”, de manera que se hace aparecer el punto de vista como referido a “todos”. Así, el punto de vista resultante es mucho más fácil de atacar. Por ejemplo, si Ud. está defendiendo el punto de vista de que algunos hombres son hipersensibles, su tarea quedará terminada en cuanto Ud. haya presentado un par de ejemplos de hombres hipersensibles. Las posibles maneras de defender la tesis de que *todos* los hombres son hipersensibles son, naturalmente, mucho más débiles. Además, basta con que su oponente señale a un solo hombre rudo o desprovisto de sensibilidad para que muestre que su punto de vista es insostenible.

En este caso el punto de vista se ha vuelto más fácil de atacar debido a que la posibilidad de falsificación se ha incrementado. No se necesita ningún conocimiento especializado para darse cuenta de esto. A fin de encontrar las reacciones críticas apropiadas, es útil tener una comprensión de los instrumentos lógicos disponibles para atacar y para defender puntos de vista que contienen los cuantificadores “todos” y “algunos” –los dos tipos básicos a que la mayoría de estos casos pueden reducirse.<sup>92</sup> Para poder desenmascarar otros tipos de generalizaciones como falacias del hombre de paja, muchas veces es indispensable un conocimiento especializado.

En muchos casos de posibles distorsiones, lo más que uno puede hacer es comparar cuidadosamente el punto de vista original con la versión que está siendo presentada en el momento. Si no se dispone del punto de vista original, lo único que se puede hacer es abrigar

<sup>92</sup> Para las definiciones dialógicas de los cuantificadores que especifican las posibilidades formales para atacar y para defender oraciones cuantificadas, véase Kamlah and Lorenzen (1984). Cf. Hintikka (1976, 1981) y Krabbe (1982).

sospechas respecto a la fidelidad con que está siendo representado. Un ejemplo de representación sospechosa de un punto de vista puede apreciarse en la siguiente reacción de un parlamentario ante la argumentación de un Secretario de Salud Juvenil en favor de su plan para estimular el deporte como actividad de tiempo libre:

El primer argumento, cuya debilidad salta a la vista y que probablemente pretende distraer la atención de sus verdaderas motivaciones, se relaciona con los costos de los servicios de salud. El Secretario teme que los brazos y piernas poco usados se pondrán rígidos y quebradizos, o se caerán, lo que hará necesario recurrir a los servicios de salud, al costo de un salario mensual promedio al día. Dado que en el mercado mundial los entrenadores deportivos son menos costosos que los médicos, prevenir es también mejor que curar cuando se tiene en vista la necesidad de reducir el déficit del gasto público.

Al presentar el argumento del Secretario de Salud Juvenil de una manera que lo hace aparecer ridículo desde un comienzo, el autor ha logrado que resulte muy fácil atacarlo. Dado que las palabras del Secretario no han sido citadas literalmente, nos vemos obligados a basarnos en las palabras del parlamentario. Pero, debido a lo absurda que resulta, lo más seguro en este caso es sospechar que la posición del Secretario está siendo ridiculizada.

Si la versión original estuviese disponible, sería posible usarla para verificar la fidelidad con que el punto de vista está siendo representado, tal como ocurre en el siguiente ejemplo tomado de un artículo de un periodista de apellido Poll:

Renate Rubinstein escribió una vez que casi palidecía de rabia solo de pensar en los pantalones grises y chaquetas de tweed que constituían mi atuendo cotidiano.

De acuerdo a ella misma, Renate Rubinstein nunca escribió esto y estaba tan enojada de que se le hubiera atribuido una "cita o cuasi-cita" de esta manera, que le ofreció a Poll un premio de mil florines si era capaz de señalar el lugar exacto de la cita. Una semana más tarde, Poll respondió citando un antiguo artículo escrito por R. Rubinstein:

En realidad, con todo su esnobismo cultural, es un hombrecito muy aburrido y rencoroso.

En esta cita, Poll cree haber encontrado evidencia concluyente en favor de su afirmación y prosigue: "Sin duda la próxima semana ella publicará una rectificación o buscará alguna excusa para escapar de la dificultad". Sin embargo, ahora que disponemos tanto de la versión original como de la versión citada, en su forma literal, nos queda perfectamente claro que la cita difiere considerablemente del original.

#### 4. Complicaciones que pueden presentarse en la representación de los puntos de vista

A través del reemplazo de cuantificadores como "algunos", "unos pocos" y "un par" por el cuantificador "todos", se puede exagerar un punto de vista generalizándolo. Una de las complicaciones que pueden presentarse es que estos cuantificadores no siempre están presentes de manera literal en la formulación original. El protagonista puede haber dicho, por ejemplo, que los hombres son hipersensibles. Su oponente, entonces, puede atacar este punto de vista

como si el protagonista hubiera dicho que *todos* los hombres son hipersensibles. ¿Se trata aquí de un caso de hombre de paja?

A menudo los cuantificadores se omiten en la práctica, sin que esto produzca ninguna dificultad, porque, en la mayoría de los casos, el contexto permitirá aclarar si la interpretación correcta es la que entiende el cuantificador "todos" o la que entiende el cuantificador "algunos". Si el ataque de la parte contraria supone la interpretación con "todos", mientras el contexto claramente apunta a la interpretación con "algunos", entonces es claro que se trata de un caso de hombre de paja. Sin embargo, el contexto no siempre es tan claro.

No es poco frecuente que un protagonista deje entrever que apunta a la interpretación con "todos" y luego eche pie atrás repentinamente hacia la interpretación con "algunos", en cuanto su punto de vista comienza a ser atacado. Dada la ausencia de cuantificadores explícitos, siempre podrá alegar que él no ha dicho, por ejemplo, que *todos* los hombres son hipersensibles. Así, la omisión de cuantificadores puede convertirse en uno de los mecanismos del protagonista para protegerse contra las críticas. Entonces es, en efecto, una variante de la estrategia de inmunización.

Muchas instancias de la falacia del hombre de paja se relacionan con el contenido proposicional de la afirmación mediante la cual se presenta el punto de vista. En el caso de una exageración, se le atribuye al contenido proposicional un alcance más amplio del que realmente tiene. Pero también ocurre que al punto de vista se le asigna una fuerza comunicacional mayor que la que el protagonista deseaba darle.

Esto sucede si el protagonista presenta su punto de vista como una conclusión plausible, sobre la base de cierta información, y el antagonista —deliberadamente o no— la trata como una conclusión necesaria y procede a demostrar (en su rol de protagonista) que la conclusión no se sigue necesariamente de la información disponible. Mientras el protagonista apuntaba a un argumento de probabilidad inductiva o de plausibilidad, el antagonista supone en su ataque que se trata de un argumento deductivamente válido. Debido a que el alcance preciso de la fuerza comunicacional, al igual que la amplitud del contenido proposicional del punto de vista, a menudo permanecen implícitos, se hace difícil señalar con precisión dónde radican estas representaciones distorsionadas.

Si la versión original del punto de vista que está siendo atacado todavía está disponible para su comparación, puede ser posible determinar cuán fielmente ha sido representado. En algunos otros casos, el punto de vista, tal como es representado por su atacante, puede ser tan inverosímil que despierte sospechas por este solo hecho. Algunas señales en la representación de los puntos de vista también pueden ser de utilidad. En casos dudosos, es muy probable que introducciones inspiradoras de confianza, como "El autor claramente cree que..." o "El autor está fascinado con la idea de que...", sean espurias. Aunque tales frases sugieren lo contrario, muchas veces el autor en cuestión no habrá formulado el punto de vista que le está siendo atribuido. Cuando se pone un énfasis excesivo en la obviedad de un punto de vista, o en la exactitud de la manera en que está siendo representado, generalmente la sospecha no está fuera de lugar.

En la literatura especializada,<sup>93</sup> además de distorsionar el verdadero punto de vista del oponente y de imputarle un punto de vista ficticio, también se consideran instancias de la

<sup>93</sup> Cf. Damer (1980) y Govier (1985).

falacia del hombre de paja la de atacar los argumentos débiles del oponente, ignorando sus argumentos más fuertes y la de atacar a los oponentes menos significativos, dejando de lado a los más importantes. De hecho, concentrarse en los argumentos débiles del oponente y en los oponentes menos significativos apuntan a lo mismo: en ambos casos el atacante escoge enfrentarse al eslabón más débil, evitando una oposición más seria. Todas estas estrategias de ataque constituyen la esencia de la falacia del hombre de paja, que consiste en representar a la parte contraria como siendo más débil de lo que en realidad es.

## *Falacias en la elección de los medios de defensa*

### 1. La elección de los medios para defender un punto de vista

La argumentación que se presenta en la etapa de argumentación de una discusión crítica está destinada a disipar todas las dudas relativas a la aceptabilidad del punto de vista que ha sido cuestionado. Esta argumentación es presentada por el protagonista del punto de vista. La Regla 4 formula el requisito de que, en una discusión crítica, la argumentación debe ser genuinamente pertinente al punto de vista que está siendo disputado: *Una parte solo puede defender su punto de vista presentando una argumentación que esté relacionada con ese punto de vista.*

La Regla 4 puede ser violada de dos maneras. En primer lugar, un punto de vista puede ser defendido usando otros medios, distintos de la argumentación. En segundo lugar, un punto de vista puede ser defendido mediante una argumentación que no esté relacionada con el punto de vista presentado en la etapa de confrontación. En el primer caso se trata de *medios de persuasión no argumentativos*, en el segundo, se trata de *argumentación irrelevante*.

Al usar medios de persuasión no argumentativos se comete una falacia que consiste en impedir una verdadera resolución de la disputa, ya que el punto de vista en discusión no es defendido por medio de argumentos racionales. Los diversos medios que se emplean en su lugar pertenecen todos a un tipo que no cumple con las condiciones de identidad y de corrección requeridas para el acto de habla complejo de la argumentación.

Específicamente, es la condición esencial para el acto de habla de la argumentación la que es violada en estos casos: no existe ningún intento serio de justificar o de refutar racionalmente la proposición disputada. En otras palabras, no existe un genuino intento de convencer. Por lo general, una persona que toma este camino es alguien que no cree realmente que los medios elegidos produzcan una justificación o una refutación aceptable de la proposición. En este caso, tampoco se cumple la condición de responsabilidad. En efecto, incluso la condición preparatoria puede no haberse cumplido, porque no puede esperarse que los oyentes consideren la defensa no argumentativa como una justificación o refutación aceptable.

En el contexto de una discusión crítica, los medios de persuasión que no cumplen las condiciones del acto de habla complejo de la argumentación deben considerarse espurios o, en el mejor de los casos, sustitutos de argumento. El peligro de usar tales sustitutos de argumento consiste en el hecho de que son presentados como argumentos genuinos. Este peligro

se exacerba por efecto del Principio de la Comunicación, que hace que todas las contribuciones a la discusión sean tratadas, en principio, como relevantes. La estrategia de interpretación máximamente argumentativa tiene como resultado el que todas las contribuciones hechas por el protagonista que sean susceptibles de ser interpretadas como argumentativas, serán interpretadas así.

El uso de medios de persuasión no argumentativos difícilmente puede tener el propósito de ser un intento racional de convencer al oponente. Estos medios no se emplean para determinar de una manera racional cuál de las dos partes que están en desacuerdo está realmente en lo correcto, sino para obtener el apoyo de la audiencia. La persuasión no argumentativa generalmente está dirigida a un tercero. Las técnicas retóricas usadas en este empeño consisten fundamentalmente en trucos destinados a obtener la victoria ante los ojos de una audiencia formada por personas ajenas al debate. Estos trucos retóricos pueden dividirse en dos grupos: el protagonista puede manipular las emociones y prejuicios de la audiencia, o bien puede "vender" su punto de vista, enumerando sus propias cualidades. De este modo, deliberadamente se introduce a sí mismo en la discusión.<sup>94</sup>

La falacia que se comete al usar argumentación irrelevante consiste en que el punto de vista en discusión se defiende mediante una argumentación que no gravita en él, de manera que no se puede lograr ninguna resolución real de la disputa. En efecto, la argumentación apoya un punto de vista que es completamente diferente del que provocó la diferencia de opinión. Tal como en el caso del hombre de paja, al compararlo con la proposición que estaba en disputa originalmente, se nota que se ha producido un cambio en la proposición con respecto a la cual se adopta el punto de vista.

La diferencia fundamental entre la falacia de argumentación irrelevante y la del hombre de paja es que en esta última el cambio provoca como resultado que el punto de vista se hace más fácil de atacar, en tanto que en la de argumentación irrelevante éste se hace más fácil de defender. Al cambiar "algunos" por "todos", un punto de vista puede volverse más fácil de atacar; al cambiar "todos" por "algunos", puede volverse más fácil de defender. La falacia de presentar argumentación que solo es relevante a un punto de vista que no está en discusión en el momento se conoce tradicionalmente con el nombre de *ignoratio elenchi*.<sup>95</sup>

## 2. Manipular las emociones de la audiencia

Se conocen con el nombre genérico de *argumentum ad populum*<sup>96</sup> las violaciones de la Regla 4 que consisten en usar medios de persuasión no argumentativos que manipulan las emociones de la audiencia. Este tipo de violaciones juega directamente con los sentimientos de la audiencia. En este sentido, se diferencian del *argumentum ad hominem* y del *hombre de paja*. En el *argumentum ad hominem* la intención es minar la credibilidad del oponente para descalificarlo, así, como oponente serio ante los ojos de la audiencia. La falacia del hombre de paja, por su

<sup>94</sup> Para las técnicas de persuasión retóricas, véase Kennedy (1963), Simons (1976) y Sproule (1980). Van Dijk (1984) discute el rol del prejuicio.

<sup>95</sup> Cf. Hamblin (1970).

<sup>96</sup> De acuerdo a Hamblin (1970), los argumentos *ad passiones* fueron añadidos a la lista de Locke por Isaac Watts a comienzos del siglo XVIII. *Ad populum* es una falacia controvertida: algunos autores piensan que no siempre es falaz. (cf. Kielkopf 1980; Walton 1987b).

parte, sólo funciona si la posición del oponente (que a menudo estará ausente) ha sido sometida previamente a una modificación fraudulenta.

La manipulación de las emociones de la audiencia busca explotar sus prejuicios, los que no son directamente relevantes al punto de vista defendido, en vez de abocarse a defenderlo partiendo de premisas mutuamente acordadas por los participantes de la discusión. En este caso, el *pathos* toma el lugar del *logos*.<sup>97</sup> Por esta razón, a veces tales violaciones de la Regla 4 son llamadas "falacias patéticas".

El *argumentum ad populum* es una falacia que puede observarse frecuentemente en manifestaciones públicas, reuniones políticas y asambleas religiosas. Su efecto depende de factores socio-psicológicos que juegan un rol en las reuniones de grandes grupos de personas. La persona que obtiene el mayor éxito en la manipulación de las emociones de los presentes es la que tiene mayores probabilidades de lograr su cometido. El verdadero demagogo sabe cómo manipular tanto las emociones positivas como las negativas y cómo llegar tanto al grupo en su conjunto como a los individuos que lo componen.

Entre las emociones positivas que pueden ser manipuladas se incluyen, por ejemplo, los sentimientos de seguridad y de lealtad; entre las negativas, el miedo, la codicia y la vergüenza. Las emociones grupales negativas muchas veces se relacionan con los prejuicios sociales y étnicos. En la medida en que están involucradas emociones que se relacionan con un grupo, la identificación con los intereses del grupo juega un papel importante. Mientras más fuerte sea la presencia de estas emociones en una audiencia, más efectivamente se las podrá manipular con un *argumentum ad populum*. Por ejemplo, un orador que desea restringir el número de extranjeros en un área residencial elegante puede lograr que la audiencia adopte su modo de pensar con solo apelar a sus intereses de grupo, invocando sus prejuicios relativos a que al permitir el ingreso de más extranjeros pondrán en peligro su propia identidad. Si, al mismo tiempo, puede apelar a sus intereses individuales, invocando sus prejuicios materialistas mediante una sugerencia acerca de una probable caída del precio de las viviendas, una discusión crítica acerca del tema puede llegar a ser completamente innecesaria.

Para que un *argumentum ad populum* sea efectivo, por lo general no es necesario introducir, como argumentos explícitos en la discusión, *topoi* como la identidad cultural común o el valor de la propiedad privada. Basta con darles una "presencia" emocional por medio de ciertos énfasis. La audiencia establecerá por sí misma la conexión deseada con el punto de vista en discusión. De esta manera, la audiencia es ablandada, por así decirlo, para que acepte más fácilmente el punto de vista del manipulador. Si los prejuicios son presentados explícitamente como argumentos, es necesario que sean evaluados como cualquier otro (mal) argumento. Para propósitos retóricos, probablemente sea mucho más efectivo usar los prejuicios solo para crear la atmósfera adecuada. Las maniobras de este tipo también pueden tener un efecto distractivo sobre la audiencia, que le impida darse cuenta antes que sea demasiado tarde de cuán poco firmes son realmente los fundamentos en favor del punto de vista.

Por lo general, el *argumentum ad populum* prospera mejor en las discusiones a gran escala en las que muchas personas se consideran involucradas. Por lo tanto, no es sorprendente que sea una falacia cometida frecuentemente por los políticos y otras figuras públicas. Los trucos

<sup>97</sup> Para la distinción entre *logos*, *pathos* y *ethos*, véase Braet (1991). Wisse (1989) ha estudiado *ethos* y *pathos* desde Aristóteles a Cicerón, Gill (1984) ha estudiado los enfoques post-ciceronianos.

retóricos de este tipo no resuelven las diferencia de opinión, pero evidentemente pueden cumplir otras funciones de importancia para el hablante y para su audiencia. Por ejemplo, pueden ser importantes en un sentido epidíctico, al enfatizar la unidad del grupo.

### 3. Enumerar las cualidades propias

La segunda manera de usar medios de persuasión no argumentativos para dominar a la audiencia consiste en hacer una enumeración de las cualidades propias o de las cualidades que uno se atribuye a sí mismo. Cuando hace esto, el protagonista deliberadamente introduce su propia persona en la discusión. Al hacerlo, emplea el *ethos*, la tercera categoría de los medios de persuasión retóricos. De acuerdo a Aristóteles, el *ethos* generalmente es aún más efectivo que el *logos* y el *pathos*.

Siguiendo la terminología aristotélica, las violaciones a la Regla 4 en que se enfatizan las características personales del protagonista, sus conocimientos u otras cualidades suyas con el fin de persuadir a la audiencia a aceptar un punto de vista, se conocen generalmente con el nombre de *falacias éticas*. Se comete una falacia ética cuando el protagonista intenta lograr que la audiencia acepte un punto de vista basándose exclusivamente en la autoridad que deriva, ante los ojos de la audiencia, de su conocimiento experto, de su credibilidad o de su integridad personal. Por lo tanto, esta falacia puede ser considerada como un *argumentum ad verecundiam*<sup>98</sup>.

La efectividad de un *argumentum ad verecundiam* deriva del mecanismo psicológico que hace que mientras más confianza tenga la audiencia en una persona, más probable es que acepte lo que esa persona dice. En casos extremos, un *ethos* particularmente fuerte puede hacer incluso que la argumentación a favor de un punto de vista se vuelva superflua. No hay ninguna necesidad de argumentar, puesto que la audiencia confía plenamente en la palabra del hablante y acepta cualquier cosa que este diga o proponga.

El *ethos* también puede cumplir un rol en situaciones menos extremas. De acuerdo al Primer Ministro holandés, Ruud Lubbers, desprovistos de *ethos*, incluso los buenos argumentos carecen de fuerza. En respuesta a la pregunta de un entrevistador sobre si convencer es simplemente un asunto de argumentación, afirma:

Los argumentos son importantes, pero no bastan por sí mismos. La persona que los usa también es importante. Es un asunto de autoridad y de respeto. La integridad también forma parte de esto, en el sentido de que la gente siente que no está siendo engañada.

Si, desde una perspectiva retórica, un *ethos* poderoso puede hacer que la argumentación resulte innecesaria para ciertas audiencias, inversamente, un *ethos* débil puede hacer que una argumentación poderosa se convierta en una necesidad. Este punto queda bien ilustrado por la siguiente cita tomada de la periodista Renate Rubinstein, quien se pregunta, en relación a una polémica sobre una tesis doctoral, por qué la parte contraria consideró innecesario presentar argumentos en favor de su punto de vista, en cambio, ella misma sintió que tenía que argumentar a favor de su caso:

<sup>98</sup> En la literatura especializada sobre falacias se le ha prestado poca atención al *ad verecundiam* como falacia ética.

Yo pienso que se debe a que no soy una académica. Si yo hubiera sido una académica, de preferencia una especialista en China, habría bastado con que yo escribiera lo que escribí y la afirmación habría sido un argumento por derecho propio. Puesto que no pertenezco a ese grupo, tengo que demostrar lo que digo. No es verdadero solo porque yo digo que lo sea. Así es que la demostración es algo que uno proporciona porque tiene que hacerlo. Si uno tuviera un grado académico o una placa en su puerta, no tendría que hacerlo, a menos que sintiera que era necesario. Los académicos, los grupos y los adherentes a un ideal (por sanguinarios que puedan ser, como lo son muchos ideales) no tienen necesidad de demostrar que están en lo correcto, puesto que el académico descansa en su capital mental, en cambio los otros deben contentarse con los beneficios del seguro de desempleo mental o, más gráficamente, con el subsidio para los pobres.

Si se descansa demasiado en el *ethos*, la fe ciega puede tomar el lugar de las consideraciones racionales. Entonces las personas aceptan el punto de vista no porque hayan sido convencidas por medio de argumentos correctos, sino simplemente porque tienen fe en la autoridad del protagonista. Si el *ethos* toma de esta manera el control de la argumentación, nos encontramos ante la falacia del *argumentum ad verecundiam*:

*Profesora Mary Elderly:*

Las mujeres tienen una lógica completamente diferente a la de los hombres. Como profesora, puedo afirmar esto con cierto énfasis.

No hay nada inherentemente objetable en el *ethos*. Todos tenemos que aceptar habitualmente ciertas cosas basándonos en la autoridad de los expertos, no podría ser de otra manera. Algunas materias requieren de tanto conocimiento especializado, que simplemente resulta imposible para un lego evaluar todos los puntos de vista por sus méritos. Esto está bien, pero tenemos que darnos cuenta de que, en ese caso, se hace imposible una verdadera resolución de la disputa: les dejamos a los expertos la tarea de "zanjar" la discusión.

Si un protagonista explota la ignorancia de su audiencia, corre el riesgo de crear un obstáculo para la discusión crítica. Este curso de acción es apropiado solo si el tema es muy poco conocido, la audiencia es completamente ignorante al respecto y el protagonista es realmente un verdadero especialista. Si estas condiciones no se cumplen, el protagonista es culpable de un *argumentum ad verecundiam*. Y si ni siquiera posee realmente el conocimiento especializado que pretende tener, es incluso culpable de engaño.

Si alguien desea tomar parte como antagonista en una discusión crítica o evaluar críticamente una discusión, es aconsejable que recuerde que el proceso de resolución de la disputa puede verse frustrado fácilmente cuando el protagonista trata de zanjar la disputa apelando innecesariamente a su conocimiento especializado. Es posible que el protagonista pretenda poseer un grado de conocimiento especializado que en realidad no posee. Pero incluso si es tan experto como pretende, su conocimiento especializado podría ser completamente irrelevante para el asunto que está en juego en la discusión. Se podría dar el caso, por ejemplo, de que una mujer se presentara a sí misma como profesora universitaria y, en su calidad de tal, hiciera declaraciones acerca de la lógica femenina, resultando al final que su especialidad es la egiptología.

En teoría, el efecto del engaño puede anularse en cuanto nos damos cuenta de que el protagonista está pretendiendo falsamente ser poseedor de un conocimiento experto. Lo que

probablemente puede suceder a continuación es que se dirija un ataque personal directo en contra de su infundada pretensión de autoridad. Esto implica abandonar el plano de la discusión crítica, aunque tal vez solo temporalmente. Es como si la discusión crítica hubiese sido interrumpida, pero puede ser retomada nuevamente en una etapa posterior. Durante este intermedio, el *ethos* del protagonista puede ser puesto nuevamente en su perspectiva adecuada, pero esto evidentemente no refuta su punto de vista.

#### 4. Complicaciones que pueden presentarse en la elección de los medios de defensa

Muchas veces resulta difícil trazar la línea divisoria entre los medios de persuasión no argumentativos y la argumentación irrelevante. No siempre está tan claro si se han cumplido realmente las condiciones para la realización del acto de habla complejo de la argumentación. En los casos limítrofes, la estrategia de interpretación máximamente argumentativa puede ofrecer una solución, pero esta no siempre es realmente satisfactoria.

Otra complicación surge del hecho de que en el lenguaje coloquial a veces el mismo término *argumentación* se usa en un sentido bastante diferente. La diferencia puede llegar a ser verdaderamente tan considerable, que es difícil percibir alguna correspondencia de significado con el sentido técnico en que este término se emplea en la teoría de la argumentación. El siguiente es un ejemplo extremo, tomado de una carta al director de un diario en relación a violentos desórdenes producidos en respuesta al desalojo de los ocupantes ilegales de un edificio en Amsterdam:

Tengo la convicción de que no se pone en peligro el estado de derecho cuando un grupo particular disputa las políticas o medidas de las autoridades competentes, incluso si se emplean medios poco ortodoxos, tal como sucedió en las campañas de ocupación en Vondelstraat y Keizersgracht. El estado de derecho se pone en riesgo cuando las autoridades no toman en serio el fondo de las protestas, cuando la protesta misma no es vista como una forma radical de argumentación, sino simplemente como una amenaza dirigida contra todo y contra todos.

Si, como ocurre en este ejemplo, el significado de la palabra *argumentación* se aparta tan drásticamente del significado del término técnico, por lo general no se producirá ningún malentendido. La situación es distinta cuando las diferencias son menores:

Nadie logrará engañarme, haciéndome creer que Phillips llegó al punto de vista de que debería prohibirse la exhibición o la venta pública de pornografía, siguiendo la línea de argumentación descrita por él. Sin duda, Phillips ya sostenía ese punto de vista -y, además, tiene un interés particular en ese punto de vista, dado que su Instituto está a la vuelta de la esquina de las calles donde se exhibe la pornografía- y fabricó la argumentación para que calzara con él.

Al sugerir que el punto de vista de Phillips se inspira en su interés propio y que la argumentación ha sido "fabricada" para ajustarse a él, se cuestiona la sinceridad de la argumentación de Phillips. Pero este no es el problema principal. También se cuestiona la manera en que Phillips llegó a su argumentación. El autor parece suponer que existen ciertos requisitos para el "contexto de descubrimiento" de una argumentación, pero en las condiciones de "felicidad" para la realización del acto de habla complejo de la argumentación no se ha establecido ningún requisito de este tipo. La pregunta entonces es: ¿cuáles son precisamente las conse-

cuencias que el autor le asigna a su predicamento? ¿Es incorrecta la argumentación de Phillips? ¿Es irrelevante? ¿O, después de todo, no es argumentación en absoluto?

Los trucos retóricos en que el protagonista manipula las emociones de la audiencia y enumera sus propias cualidades pueden causar algunas confusiones adicionales, debido a que el segundo es, de hecho, una forma del primero. La diferencia consiste en que, cuando el protagonista enumera sus propias cualidades, más que estar agitando las emociones y los prejuicios previamente existentes en la audiencia está poniéndose a sí mismo en exhibición. Sin embargo, solo puede lograr el éxito si la audiencia tiene la suficiente confianza en su conocimiento especializado y en su integridad, es decir, si la audiencia le otorga suficiente crédito. Por lo tanto, también aquí la audiencia juega un rol central, aunque diferente.

Entre paréntesis, conviene notar que el *argumentum ad verecundiam* no siempre implica necesariamente un énfasis en la excelencia propia del protagonista. La estrategia opuesta puede ser también extremadamente eficaz. En este caso, el protagonista se presenta a sí mismo muy modestamente como un lego en la materia. Al elegir colocarse en una posición de humildad intenta crear en la audiencia un clima de simpatía y benevolencia, con el fin de que se sienta más inclinada a creer lo que él dice. Puesto que aquí también juega un rol central el uso inapropiado del *ethos* del protagonista, las violaciones de la Regla 4 causadas por el uso de esta técnica son igualmente falacias éticas. Si el protagonista comienza a explotar su modestia, exagerándola, la falacia ética se convierte imperceptiblemente en un *argumentum ad misericordiam*.<sup>99</sup>

Un *argumentum ad misericordiam* puede ser usado tanto para presionar a la audiencia como para ganarse a la audiencia en favor del protagonista. En el primer caso, si lo hace en la etapa de confrontación, comete una violación de la Regla 1. En el segundo caso, si lo hace en la etapa de argumentación, comete una violación de la Regla 4. Es importante distinguir claramente estas dos variantes del *argumentum ad misericordiam* cuando se identifican las falacias, puesto que tienen diferentes implicaciones para la resolución de la disputa.

También la enumeración que el protagonista hace de sus propias cualidades en un *argumentum ad verecundiam* puede producir la violación de dos reglas diferentes. Además de ser una violación de la Regla 4 en la etapa de argumentación, puede producir una violación de la Regla 2 en la etapa de apertura. En este último caso, se trata de un intento de evadir el peso de la prueba en favor de un punto de vista. Si el protagonista ofrece una garantía personal de la corrección de su punto de vista, se hace más difícil para el antagonista ponerlo en duda y, así, el protagonista elude su obligación de defender el punto de vista. Esta violación de la Regla 2 puede considerarse como una variante del *argumentum ad verecundiam*. Aquí, nuevamente, las dos variantes deben ser distinguidas cuidadosamente.

Tal como ocurre con el *argumentum ad hominem*, en el caso de un *argumentum ad verecundiam* pueden surgir situaciones en las cuales no parece existir una violación de ninguna de las reglas de la discusión. Al igual que en el caso del *argumentum ad hominem*, es mucho más probable que esto ocurra con el informe de un testigo ocular o con una declaración presentada como evidencia. Si el protagonista era la única persona que estaba en posición de hacer una observación determinada y su informe de lo observado es puesto en duda, es muy poco lo que él puede hacer, excepto insistir en que realmente vio lo que dice haber visto.

<sup>99</sup> Walton (1987b) sostiene que *ad misericordiam* no es tanto una falacia por apelar al entusiasmo de las masas como por involucrar irrelevancia.

Algo semejante ocurre en los casos en que el protagonista es la única persona que está en posición de juzgar la exactitud de una afirmación. Esto puede ocurrir, por ejemplo, en el caso de afirmaciones relativas a su propio estado mental o a su bienestar físico. ¿De qué otra manera puede convencer a otros de que está triste o de que tiene dolor de cabeza, si no es diciendo que está triste o que tiene dolor de cabeza?<sup>100</sup> El interlocutor tendrá que creer en su palabra, o bien abandonar la confianza en su sinceridad. Si el interlocutor hace esto último, deja al protagonista sin ningún recurso para convencerlo.

Un tercer grupo de casos en que algo es de determinada manera, porque el protagonista dice que es así, surge cuando se realiza un acto de habla declarativo. Un presidente que abre una sesión, un sacerdote que bautiza a un niño y un árbitro que valida una jugada, poseen, en virtud de su función, la autoridad para hacerlo. Cualquiera persona que dude si la sesión ha sido realmente abierta, si el niño ha sido realmente bautizado o si la jugada es realmente válida, solo puede ser convencida señalando que el presidente dijo "Yo, con estas palabras, declaro abierta la sesión", etc.

Tal como sucede con el *argumentum ad hominem*, también aquí debemos enfatizar que estas no son excepciones a la regla general de que el protagonista no puede evadir el peso de la prueba colocándose a sí mismo como garante de la corrección de un punto de vista o abrumando a la audiencia con sus conocimientos especializados, sin dar ningún argumento en favor de su punto de vista. En todos los casos mencionados, se trata de circunstancias especiales que simplemente no le dejan al protagonista más alternativa para tratar de remover la duda de la parte contraria que la de garantizar personalmente la corrección de la observación, la afirmación o la declaración en cuestión. Estas solo pueden ser aceptadas sobre la base de la autoridad del protagonista. Por lo tanto, en estos casos, no se puede lograr una verdadera resolución. Esto no quiere decir, obviamente, que siempre sería imprudente o irracional que, a falta de otra alternativa, la parte contraria se dejara guiar por el protagonista.

<sup>100</sup> Cf. Austin (1970).

## *Falacias en el tratamiento de las premisas implícitas*

### 1. Explicitar lo que ha quedado implícito

La argumentación presentada por un protagonista para defender su punto de vista, en la etapa de argumentación, es crucial para la resolución de la disputa. Como se explicó en el capítulo 6, generalmente la argumentación contendrá algunas premisas implícitas, además de las premisas explícitas. Estas establecen una especie de puente invisible entre las premisas explícitas y el punto de vista que se está defendiendo. En una evaluación crítica del discurso se deben considerar tanto los componentes explícitos de la argumentación como los implícitos.

El que se usen premisas implícitas no significa por sí mismo que haya algo que se mantenga deliberadamente oculto o escondido. Por lo general estas premisas no se han dejado implícitas para manipular o engañar, sino simplemente porque se entienden literalmente sin necesidad de decir las. En otras palabras, sería superfluo y, por lo tanto, ineficiente presentarlas de manera completamente explícita. En efecto, si en la argumentación se presentan explícitamente una gran cantidad de asuntos de los que el interlocutor ya está bien enterado, o que puede descubrir por sí mismo, se podría despertar su irritación o incluso su sospecha.

De todas maneras, algunos elementos *son* omitidos a veces en el discurso argumentativo con intenciones menos nobles. Así, el protagonista puede tratar de ocultar a la atención del antagonista algún nexo débil o dudoso de su argumentación. Y algo que se ha presentado como evidente por sí mismo, obviamente no siempre es necesario que lo sea. Por lo tanto, para poder desarrollar una evaluación crítica del discurso deben explicitarse primero las premisas implícitas fundamentales.

Podemos suponer que el protagonista está violando una de las reglas de la comunicación solo si tenemos buenas razones para hacer tal suposición. A partir de la observación de que su argumentación es "incompleta", no se puede deducir simplemente que el razonamiento que subyace a esa argumentación es inválido. De ser posible, el razonamiento aparentemente inválido debe ser incrementado mediante el agregado de una premisa adicional, que lo vuelva válido. Se produce un argumento válido formulando el "mínimo lógico" en la forma de una premisa del tipo "si...entonces...". Esta reconstrucción todavía no es realmente satisfactoria, porque el mínimo lógico se limita simplemente a repetir que el punto de vista se sigue de la premisa explícita. De ser de alguna manera posible, se debe lograr que la premisa

adicional, además de volver válido al argumento, sea también más informativa que el mínimo lógico. De hecho, debe ser el más informativo de los compromisos que, dado el contexto particular del caso, puedan atribuírsele al protagonista. El "óptimo pragmático" solo se habrá alcanzado si estas condiciones se cumplen de la mejor manera posible.

A veces es posible presentarle la premisa implícita reconstruida al protagonista para que pueda ser ajustada de mutuo acuerdo. Pero en muchos casos, especialmente si se trata de textos escritos, no hay ninguna oportunidad de hacer esto. Un problema que se presenta frecuentemente es que las claves que puede contener el texto resultan insuficientes para asegurar que la reconstrucción de la premisa implícita cumplirá no solo con el requisito de validez, sino también con los requisitos relacionados con el compromiso y con la necesidad de que la premisa sea informativa. Solo si realmente se les ha hecho justicia a cada uno de estos requisitos se puede apelar a la Regla 5 de una discusión crítica: *Una parte no puede presentar algo falsamente como si fuera una premisa dejada implícita por la otra parte, ni puede negar una premisa que él mismo ha dejado implícita.*

## 2. Magnificar una premisa implícita

La Regla 5 significa esencialmente que al protagonista no se lo puede hacer responsable de nada a lo que no esté realmente comprometido y se lo puede hacer responsable de todo aquello a lo que realmente está comprometido. Si el antagonista ataca al protagonista presentando una reconstrucción de la premisa implícita que va más allá de lo que puede considerarse realmente responsable al protagonista, el antagonista está violando la Regla 5 y cometiendo, así, una falacia. La falacia consiste en ir más allá del óptimo pragmático justificado por el contexto verbal y no verbal en que ocurre la argumentación. Es una forma de exageración que consiste en *magnificar lo que se ha dejado implícito.*

Al "maximizar" de esta manera la premisa implícita, el antagonista puede estar tratando de facilitar su ataque. Veamos el siguiente ejemplo:

Guillermo está en casa, porque su auto está en el garaje.

Si se comienza por el mínimo lógico "si su auto está en el garaje, entonces Guillermo está en casa" y se toma en cuenta el antecedente específico de que Guillermo es una persona discapacitada, se puede determinar el óptimo pragmático como "Guillermo nunca sale de su casa sin su auto". Una reconstrucción más amplia, como "las personas nunca salen de sus casas sin sus autos", que en otros contextos podría ser la elección adecuada, significaría en este caso aumentar ilícitamente la premisa implícita. En efecto, no sería difícil encontrar un ejemplo de alguien que a veces sale de su casa a pie o en bicicleta.

Magnificar una premisa implícita es, de hecho, una variante especial de la falacia del *hombre de paja*. En los casos "corrientes" del hombre de paja, al protagonista se le atribuye falsamente un punto de vista. Aquí, en cambio, lo que se le atribuye falsamente es una premisa. Tal como sucede con un ataque contra un punto de vista ficticio o distorsionado en las falacias corrientes del hombre de paja, un ataque basado en una premisa implícita magnificada puede ser inmerecidamente exitoso —una situación que, naturalmente, es más probable que se produzca con una audiencia desatenta o con un lector desprevenido que con el oponente mismo.

Es difícil dar una regla clara y precisa que permita determinar exactamente cuándo una premisa implícita ha sido magnificada al punto de alcanzar proporciones inaceptables. En el ejemplo de Guillermo queda muy claro lo que está mal, pero generalmente la distinción entre lo correcto y lo incorrecto es más sutil y más difícil de establecer. Cuando el contexto no permite clarificar lo que se ha dejado implícito, se debería adoptar la estrategia de "complementación mínima" para evitar el riesgo de magnificar la premisa implícita. El siguiente ejemplo puede ilustrar esto:

"En los viejos tiempos, las cosas eran mucho mejores en la línea de producción. ¿Por qué? Porque todos se sentaban más cerca unos de otros y su atención no estaba completamente absorbida por lo que estaban haciendo, de manera que podían hablar entre sí mientras trabajaban".

Si por conveniencia se simplifica la argumentación de este ejemplo a "En los viejos tiempos las cosas eran mejores, porque uno podía conversar mientras trabajaba" y se ignora el resto, el mínimo lógico sería "Si uno puede conversar mientras trabaja, las cosas son mejores" y el óptimo pragmático sería algo así como "Conversar mientras se trabaja es bueno". Una premisa implícita más general como "Conversar siempre es bueno" no se le puede atribuir al antiguo trabajador citado en el ejemplo, porque no se lo puede considerar responsable de estar comprometido con esta premisa, ya que el contexto no proporciona ninguna razón por la cual "conversar mientras se trabaja" se pudiera generalizar a "conversar en general".

El autor que cita esta argumentación, Simon Carmiggelt, proporciona él mismo un buen ejemplo de exageración de una premisa implícita:

Un antiguo trabajador de línea de producción dijo: "Las cosas serán mejores para mis hijos que para mí, porque les he proporcionado educación". Cuando uno escucha cosas como esta, se queda helado. La acariciada creencia antigua de que el conocimiento y la felicidad van de la mano, le hace a uno sospechar que ese trabajador nunca conoció a un intelectual.

El punto de vista del antiguo trabajador es que las cosas serán mejores para sus hijos de lo que lo fueron para él. Su argumentación a favor del punto de vista es que sus hijos, a diferencia de él, han tenido educación. Lo que se ha dejado implícito es la premisa que conecta el haber tenido una educación con el que las cosas serán mejores para ellos. El mínimo lógico de lo que permanece implícito es: "Si mis hijos han tenido educación, las cosas serán mejores para ellos de lo que lo fueron para mí". Puesto que difícilmente podría suponerse que el antiguo trabajador piensa que los efectos beneficiosos de la educación solo se aplican a sus propios hijos, nada prohíbe una expansión más allá de este mínimo lógico a "Las cosas son mejores para los que son educados que para los que no lo son". El contexto no proporciona ninguna razón para ir más allá de este punto, de modo que este debe ser considerado como el óptimo pragmático.

Sin embargo, cuando Carmiggelt, en su propio estilo irónico, reconstruye la premisa implícita, va más allá de la premisa que acabamos de escoger como el óptimo pragmático. En su reacción a las palabras del antiguo trabajador da por supuesto que aquellos que son educados son más felices que los que no lo son. Esto es posible porque a "las cosas son mejores" se le puede dar la interpretación más amplia e inmaterial de que las personas son más felices, en vez de la interpretación materialista de que ganan más dinero. Adoptando de manera com-

pletamente arbitraria la interpretación inmaterial, Carmiggelt le imputa al antiguo trabajador el adagio de que el conocimiento trae la felicidad (y lo confronta con su opuesto). Al hacer esto, se hace culpable de la falacia de magnificar lo que se ha dejado implícito.

### 3. Negar una premisa implícita

El protagonista también puede violar la Regla 5 y cometer, así, una falacia. Esto sucede cuando evade la responsabilidad que ha asumido en su argumentación, al negar que está comprometido con una premisa implícita que ha sido correctamente reconstruida como tal. Esta es la falacia de *negar una premisa implícita*.

La falacia se produce cuando un protagonista, cuyo punto de vista ha sido cuestionado, se rehúsa a aceptar su compromiso con la premisa implícita, a pesar de que este compromiso ha sido puesto al descubierto correctamente. Es como si tratara de desentenderse de su responsabilidad. Su reacción característica podría ser algo así como: "Yo nunca dije *eso*". Estrictamente hablando, esto es verdad, por supuesto: es característico de las premisas que se dejan implícitas el que *no se digan*. Sin embargo, desde un punto de vista pragmático, esta reacción es tan injustificada como negar algo que *ha sido* declarado explícitamente.

El ejemplo del antiguo trabajador, que piensa que en los viejos tiempos las cosas en el trabajo eran mejores, puede servir nuevamente como ilustración. Si la premisa implícita ha sido correctamente explicitada como: "Conversar mientras se trabaja es bueno", el antiguo trabajador no podrá negar que esto es lo que él cree. De lo contrario, su comportamiento sería tan extraño como si negara que cree que en los viejos tiempos las personas podían conversar mientras trabajaban. Es verdad que él en realidad no ha *dicho* que piensa que conversar mientras se trabaja es bueno, pero cualquiera que tome en serio lo que él dice tiene derecho a inferir esto a partir de lo que él sí *ha dicho*.

Especialmente cuando la intención del protagonista ha sido la de ocultar a la atención del antagonista una opinión debatible o controvertida, explicitar las premisas implícitas viene a ser como un desenmascaramiento. En tales casos, el protagonista naturalmente percibe como embarazosa a la premisa implícita y, por lo tanto, no desea que se la ponga en descubierto. Para evitar que esto ocurra, puede intentar refugiarse negándose categóricamente a aceptar cualquier responsabilidad por la opinión contenida en la premisa, tratando, así, de anular el daño causado por la premisa implícita que lo ha "traicionado".

En argumentaciones en que hay consideraciones o principios morales involucrados, explicitar las premisas implícitas puede resultar a veces revelador. Supóngase que alguien está defendiendo el punto de vista de que encarcelar es algo incorrecto porque no hace nada para ayudar realmente al transgresor. Un crítico podría presentar en su contra el argumento de que el propósito primario del encarcelamiento no es el de ayudar a los transgresores. El protagonista que reacciona entonces afirmando que nunca ha dicho que lo fuera, evidentemente siente que ha sido sorprendido adhiriendo a un principio insostenible. Si trata de escapar de la situación negando que pueda hacérselo responsable de ese principio, está negando una premisa implícita que puede muy bien serle atribuida sobre la base de lo que él realmente ha dicho.

La inclinación a negar una premisa implícita será aún más fuerte si se relaciona con un juicio que el protagonista considera socialmente inaceptable, es decir, si supone que no solo

el antagonista sino también muchas otras personas no solamente no suscriben la opinión en cuestión, sino que la detestan decididamente. Un claro ejemplo de esto puede encontrarse en el siguiente extracto de una transmisión radial hecha por un partido político de extrema derecha:

- "¿Pero, seguramente no todos los extranjeros son criminales?"
- "¡No, y nunca hemos dicho que lo fueran! Algunos de ellos están perfectamente preparados para adaptarse a nuestra manera de vivir".

Los autores del programa probablemente estaban bien conscientes de que la opinión de que todos los extranjeros son criminales no es compartida, e incluso es detestada, por la mayoría de sus auditores. Pero, en su ansiedad por enfatizar que su partido tampoco piensa que todos los extranjeros sean criminales, se delatan, puesto que obviamente la premisa implícita en la argumentación de que algunos extranjeros están perfectamente preparados para adaptarse a nuestra manera de vivir es que quienquiera que se adapta a nuestra manera de vivir no es un criminal. De aquí a concluir que los que *no* se adaptan a ella *son* criminales, para algunos hay solo un pequeño paso. Aunque el partido pretenda que no tiene nada que ver con esta postura, si se sigue ese razonamiento, los extranjeros claramente se ven confrontados con una simple elección: o se adaptan a nuestra manera de vivir, o son considerados criminales. El texto siguiente contiene un ejemplo similar:

No tengo nada contra los homosexuales. Solo pienso que no debería bajarse el límite de edad de consentimiento para las relaciones homosexuales con niños, puesto que, de otro modo, existe el peligro de que se conviertan en homosexuales.

En su primera afirmación, el hablante da la impresión de que no desea hacer ninguna distinción entre los homosexuales y los heterosexuales. Pero esta actitud "tolerante" es desmentida por el uso de la palabra "peligro" en su argumentación a favor del punto de vista de que no se debería bajar el límite de edad de consentimiento para las relaciones homosexuales. La premisa implícita en esta argumentación es que la homosexualidad es algo que, de ser posible, debería evitarse. Sería improbable que el hablante fuera a apoyar el punto de vista de que las relaciones heterosexuales con niños son indeseables afirmando que existiría el peligro de que se convirtieran en heterosexuales.

Estos dos ejemplos ilustran cómo, al explicitar las premisas implícitas, se pueden revelar concepciones que el protagonista probablemente preferiría no proclamar públicamente. Sin embargo, estas son usadas de todos modos en su argumentación como medios de persuasión encubiertos.<sup>101</sup> Debido precisamente a que están implícitamente presentes, es incorrecto -y, en los ejemplos ofrecidos, bastante hipócrita- negarse a aceptar responsabilidad por ellas. En tales casos, explicitar las premisas implícitas no solo es beneficioso para la claridad del discurso, sino también para la salud mental.

<sup>101</sup> Para el rol del prejuicio en el discurso argumentativo orientado a la persuasión, véanse Billig (1988), van Dijk (1983, 1988) y Sykes (1985).

#### 4. Complicaciones que pueden presentarse en relación a las premisas implícitas

Para poder establecer si el antagonista o el protagonista han cometido una violación de la Regla 5, primero se debe determinar cuál sería la reconstrucción correcta de una premisa que se ha dejado implícita en la argumentación del protagonista. De otro modo, sería imposible determinar o que el antagonista ha magnificado a proporciones injustificables esta premisa implícita o que el protagonista se ha negado injustificadamente a reconocer su compromiso con ella. Aunque no siempre es posible determinar con exactitud lo que implica una correcta reconstrucción, en la mayoría de los casos es posible evitar los errores más graves siguiendo el método de comenzar desde el mínimo lógico y luego, tomando en consideración el contexto verbal y no verbal, definir el óptimo pragmático.

Por lo general, determinar cuál debería ser el óptimo pragmático significa ampliar el alcance de la proposición que representa el mínimo lógico, pero en ocasiones también puede significar que el alcance de esta proposición debe ser reducido. Esto puede ilustrarse mediante el ejemplo siguiente: "Agnes está en casa, porque su auto está en su estacionamiento". Si Agnes hubiera dicho ayer que hoy iba a salir en auto y que, de lo contrario, se quedaría en casa, es claro que: "Agnes nunca sale de su casa sin su auto", sería llevar las cosas demasiado lejos. Ignorar este contexto es cometer una violación de la Regla 5. En este caso particular, una formulación más limitada de la premisa implícita parece ser más apropiada, por ejemplo: "Hoy día Agnes solo saldrá de casa si lo hace en auto".

Desafortunadamente, el contexto no siempre proporciona indicios suficientes para poder afirmar con certeza si el alcance de la proposición debe ser ampliado o reducido. Una complicación adicional para determinar la correcta reconstrucción de una premisa implícita es que, por regla general, el discurso argumentativo también contiene elementos que, aunque están implícitos, no son *premisas* implícitas, sino (por ejemplo) *presuposiciones*.<sup>102</sup> En la práctica, puede ser extremadamente difícil distinguir entre los diversos tipos de elementos implícitos.

Se puede ilustrar la diferencia entre las premisas implícitas y las presuposiciones con ayuda del ejemplo ya citado: "Las cosas serán mejores para mis hijos de lo que lo fueron para mí, porque les he proporcionado una educación". El óptimo pragmático "las cosas serán mejores para aquellos que tienen educación que para los que no la tienen", que puede considerarse como la premisa que se dejó implícita, solo es relevante si el hablante mismo no ha tenido educación. Por lo tanto, en el discurso hay un elemento implícito adicional: "Yo nunca tuve una educación". Sin embargo, este elemento es una presuposición y no cumple una función de premisa implícita en la argumentación.

En este ejemplo, es más probable que se produzca una confusión de las presuposiciones con las premisas implícitas, debido a que ambos elementos son necesarios para lograr una interpretación del discurso que tenga sentido. Sin embargo, las funciones que cumplen son diferentes. "Las cosas serán mejores para aquellos que tienen una educación que para aquellos que no la tienen" sirve para llenar el vacío de razonamiento que hay entre la premisa explícita "Les proporcioné educación a mis hijos" y el punto de vista "Las cosas serán mejores para mis hijos de lo que lo fueron para mí". En cambio, "Yo nunca tuve una educación"

<sup>102</sup> Cf. Rescher (1961), Kempson (1975) y Stalnaker (1977), para las presuposiciones, y Ennis (1982) y Burke (1985) para la diferencia entre premisas implícitas y presuposiciones.

sirve para hacer comprensible la base en que se sustenta la comparación entre el hablante y sus hijos: si el hablante mismo hubiera tenido una educación, no habría ninguna diferencia, a este respecto, entre él y sus hijos, de modo que no tendría sentido comparar ambas situaciones.

No son solo las premisas las que se pueden dejar implícitas en el discurso argumentativo, también los puntos de vista pueden estar implícitos. Los problemas que surgen al hacerlos explícitos son básicamente los mismos que se encuentran al explicitar las premisas implícitas: El antagonista puede ir demasiado lejos en su reconstrucción de un punto de vista implícito y el protagonista puede negarse a reconocer una reconstrucción correcta. Este efecto de "Eso no es lo que yo dije", puede ilustrarse mediante los siguientes pasajes de una "breve gramática de la política" del periodista John Jansen van Galen:

Lo mejor es dejar que sea su entrevistador el que saque las conclusiones más descarnadas de su exposición. He aquí dos ejemplos auténticos, que tienen que ver con el Primer Ministro. ¿Qué piensa él del presidente de la Agrupación Nacional de Sindicatos? "Yo creo que él trata, con absoluta sinceridad, de hacer todo lo que puede en interés de los miembros de su agrupación". Me parece que eso es un elogio, concluye el entrevistador. Y el Primer Ministro: "Sí, bueno, un elogio... así es como *usted* podría llamarlo".

¿Y qué piensa el Primer Ministro acerca del comentario de la oposición sobre la postergación de la decisión relativa al emplazamiento de los misiles, que, debido a la influencia del movimiento pacifista, será pospuesta tanto como sea posible?

"Yo pienso que ese comentario no refleja adecuadamente la situación. Hasta ahora no se ha tratado de ninguna postergación". Entonces, concluye el entrevistador, la oposición no sabe de qué está hablando. El Primer Ministro responde: "Esa es la manera que *usted* tiene de expresarlo". Improvise un discurso airado acerca de cómo los socialistas nunca cumplen sus promesas, siempre rompen los acuerdos y constantemente están contradiciéndose. Su esposa, tomando el papel del entrevistador, le dice: "Tú piensas que los socialistas no son confiables". A lo que usted responde, mirándola de frente, pero con un guiño en sus ojos que traiciona su placer ante esta interpretación: "Eso no es lo que yo dije".

En este ejemplo, los tres casos son tratados como si fueran iguales: en los tres el hablante evade su responsabilidad haciendo al entrevistador responsable del punto de vista en cuestión. Pero, de hecho, existen importantes diferencias. En el primer caso, el Primer Ministro puede disociarse justificadamente de la conclusión del entrevistador, puesto que su observación de que el líder sindical sinceramente hace lo que puede en interés de sus representados no implica que el Primer Ministro tenga necesariamente que aprobar los objetivos a los que este líder apunta o la manera en que pretende lograrlos.

La diferencia entre las palabras del Primer Ministro y la conclusión a la que llega el segundo entrevistador es todavía más obvia. Un único comentario por parte de la oposición, que, de acuerdo al Primer Ministro, no refleja adecuadamente la situación, no significa que la oposición no sepa de qué está hablando. Pueden existir otras razones que expliquen una incorrecta presentación de la situación, fuera de una completa falta de conocimiento o de comprensión. En otras palabras, el Primer Ministro nuevamente tiene perfecto derecho a disociarse de la conclusión atribuida a sus palabras por el entrevistador.

En el tercer caso, en cambio, la situación es diferente. ¿Qué otra cosa puede significar la falta de confiabilidad que no sea el no cumplir las promesas, romper los acuerdos y contradecirse constantemente? Si uno considera que todo esto es aplicable a los socialistas, uno no

puede disociarse de la conclusión de que los socialistas no son confiables. Es cierto que esta conclusión no ha sido expresada literalmente con estas palabras, pero es imposible interpretar las palabras del hablante de una manera que no conduzca a esta conclusión. Pretender lo contrario es ser culpable de negar un punto de vista correctamente reconstruido.

*Falacias en la utilización  
de los puntos de partida*

**1. El tratamiento de los puntos de partida**

Para poder resolver una disputa, el protagonista y el antagonista deben poder apelar por lo menos a un mínimo de puntos de partida comunes. De lo contrario, la discusión no tendría ningún sentido, ya que estaría claro desde la partida que el protagonista no tendría ninguna posibilidad de llegar a convencer al antagonista. Esto se debe a que no existiría ninguna base realista para lograr ese efecto interactivo.

El punto de partida común para el discurso argumentativo está compuesto por los puntos de partida que el protagonista y el antagonista comparten en la etapa de apertura de la discusión. Entre estos puntos de partida se pueden incluir hechos ("Yerevan es la capital de Armenia"), suposiciones ("Seguramente Pedro ya solicitó su pensión anticipada") y verdades ("La gripe es causada por un virus"), al igual que valores ("El incesto es un pecado"), normas ("No se les debería permitir a los abogados hacerse publicidad") y jerarquías de valor ("La creatividad es más importante que el conocimiento").

Para poder hacer un uso apropiado de los puntos de partida comunes en la defensa de su punto de vista, obviamente el protagonista debe ser capaz de ver claramente cuáles son las proposiciones que forman parte de ellos. En un caso extremo, el protagonista y el antagonista habrán llegado a un acuerdo explícito acerca de sus puntos de partida comunes. Este acuerdo habrá sido alcanzado en la etapa de apertura de la discusión y seguirá siendo válido a lo largo de la etapa de argumentación.

Por supuesto, tales acuerdos previos acerca del punto de partida común representan la excepción más bien que la regla. Sin embargo, casi siempre los participantes de la discusión tendrán sus propias ideas acerca de cuáles son exactamente los puntos de partida que tienen en común. En la medida en que se conocen mejor entre ellos, sabrán mejor cuáles son los puntos de partida que realmente comparten. En este caso, el que exista o no un acuerdo explícito no tiene mucha importancia práctica.

De todos modos, si los participantes de la discusión quieren estar cien por ciento seguros acerca de lo que se puede considerar que forma parte de los puntos de partida comunes, se requiere de un acuerdo explícito. Incluso si se conocen muy bien entre sí, cada uno podría estar profundamente equivocado acerca de las concepciones del otro. Este riesgo aumenta

obviamente a medida que el conocimiento mutuo es menor. El caso extremo es el de un texto escrito para ser leído por un grupo indefinible y probablemente heterogéneo de antagonistas potenciales, desconocidos para el protagonista.

Si una proposición tiene la categoría de un punto de partida aceptado, no puede ser cuestionada durante la discusión. Esto no significa, por supuesto, que esta proposición nunca pueda ser cuestionada nuevamente, pero si lo fuera, perdería inmediatamente la categoría de punto de partida común.<sup>103</sup> Excluir totalmente la posibilidad de cuestionar la proposición sería, evidentemente, una directa violación del principio de que *todo* puede ser cuestionado (Regla 1). Sin embargo, si una parte considera que es necesario cuestionar esta proposición, es preferible que deje este cuestionamiento para más tarde. Desarrollar una discusión significativa orientada a la resolución de una disputa se vuelve imposible si todas las cosas son cuestionadas al mismo tiempo.

Tener puntos de partida comunes no significa que tanto el protagonista como el antagonista deban creer realmente que las proposiciones cuyo conjunto constituye el punto de partida común son todas igualmente aceptables. Al otorgarle a una proposición la categoría de punto de partida no se le asigna el requisito de sinceridad. Ya sea que crean realmente en la proposición o no, el propósito de aceptarla como punto de partida es que el protagonista y el antagonista pueden tratarla como si realmente creyeran en ella. Bajo estas circunstancias, no hay ninguna necesidad de reemplazar esta condición de responsabilidad externalizada por un requisito de sinceridad puramente psicológico.

Por lo demás, imponer un requisito de sinceridad no sería algo deseable, ya que esto haría imposible conducir una discusión en la cual ciertos puntos de partida se adoptan de manera provisoria, como sucede comúnmente cuando se ponen a prueba las hipótesis científicas, o como cuando se asumen premisas en una prueba condicional, o como una sugerencia hipotética. Entonces sería imposible usar el método de la *reductio ad absurdum*, tan altamente valorado en la lógica y en las matemáticas, donde la proposición que se discute se supone temporalmente como verdadera a fin de que pueda usarse para descubrir si produce una contradicción que indique que, en realidad, era falsa.

La demanda de una sinceridad genuina eliminaría la posibilidad de ciertos tipos de discusión exploratoria, cuyo propósito es precisamente determinar si existe o no una base para una discusión significativa. Es preferible no hacer tal requerimiento y dejar a los participantes de la discusión en entera libertad para elegir qué proposiciones consideran que deberían servir como sus puntos de partida comunes. Si así lo quisieran, hasta podrían incluir entre ellos falsedades patentes. La única restricción es que el punto de partida en su totalidad debe ser consistente: no puede contener ninguna contradicción lógica ni ninguna inconsistencia pragmática manifiesta.<sup>104</sup>

¿Cómo puede hacer uso de los puntos de partida comunes un protagonista que desea defender su punto de vista? Primero que todo debe señalar, en la etapa de argumentación, que el antagonista ha cuestionado una proposición de su argumentación que realmente es parte del punto de partida común. Si al hacer esto el protagonista está en lo correcto y no está

<sup>103</sup> En ese caso, el punto de partida se convierte en un punto de vista que debe ser debatido en una nueva discusión.

<sup>104</sup> Algunos epistemólogos insisten en que nunca es realmente posible establecer si esto es así o no, porque inevitablemente mantenemos creencias que, debido a diversas presuposiciones e implicaciones teóricas complejas, son implícitamente inconsistentes de manera sutiles que aún no hemos descubierto.

inventando cosas, mostrará que el antagonista ha puesto en duda una proposición que, dada su categoría de punto de partida común, no debería ser cuestionada. Si, no obstante, el antagonista persiste en su duda, o igualmente si el protagonista toma como punto de partida un acuerdo que es inexistente, viola la Regla 6 de una discusión crítica: *Una parte no puede presentar falsamente una premisa como si fuera un punto de partida aceptado, ni puede negar una premisa que representa un punto de partida aceptado.*

## 2. Presentar falsamente una premisa como punto de partida común

Si el protagonista actúa como si una proposición expresada en una argumentación fuera uno de los puntos de partida comunes, sin que realmente lo sea, está violando la Regla 6. Como en la práctica es muy poco frecuente que exista una declaración explícita acerca de cuáles son las proposiciones que tienen la categoría de puntos de partida comunes, no siempre quedará inmediatamente claro si el protagonista está cometiendo una violación de esta regla o no. Por lo general, para poder determinar cuál es el punto de partida, el protagonista tendrá que basarse en cualquier conocimiento que pueda tener acerca de las concepciones que el antagonista ha expresado en el pasado y en lo que pueda inferirse de ellas.

Al promover falsamente una proposición a la categoría de punto de partida común, el protagonista intenta evadir el peso de la prueba. Así, impide que la proposición sea cuestionada y que necesite, por lo tanto, ser defendida. Las técnicas que puede emplear en esta violación de la Regla 6 son básicamente las mismas que las usadas para evadir el peso de la prueba respecto a un punto de vista. Una manera de evadir el peso de la prueba es pretender que la proposición no tiene ninguna necesidad de defensa, por lo que es comprensible que no esté entre los puntos de partida originales concordados explícitamente en la etapa de apertura. En un artículo aparecido en *The Sunday Times* (diciembre 9, 1990), Neil Lyndon acusó al "feminismo moderno" de sugerir erróneamente, usando proposiciones pseudomarxistas, un punto de partida común e innegable de este tipo, "a pesar de su débil base en la razón y en los hechos":

Llegó a convertirse en un axioma que las mujeres, como clase, eran oprimidas por los hombres, como clase, y que entre ellos existía un estado de guerra.

Para dar la impresión de que una proposición no necesita ser defendida, se la puede introducir usando frases que sugieren que pertenece a los puntos de partida compartidos por todas las personas que piensan correctamente, lo que por supuesto incluye al antagonista: "No es necesario ni siquiera mencionar que...", "Será evidente para cualquiera que...", "Obviamente...", "Es claro que...", "Por supuesto, no necesito decirle a Ud. que...", "Es evidente que...", y otras por el estilo. Si algo realmente no necesita ni siquiera ser mencionado, entonces ¿para qué se lo menciona? Es muy frecuente que las expresiones de este tipo se empleen para sugerir un grado de acuerdo que en realidad no existe. Esto revela un intento de parte del protagonista por introducir entre los puntos de partida comunes algo de contrabando, usando, por así decirlo, un pasaporte falso.

Otra manera de evitar que una proposición sea atacada es colocar un punto debatible en una posición oscura en la formulación, de manera que no llame inmediatamente la atención.

Esto se puede hacer recurriendo a no declararlo de hecho sino "envolverlo" en la forma de una presuposición, es decir, algo que el protagonista asume tácitamente. Karel van het Reve proporciona un buen ejemplo de esta manera de envolver el verdadero mensaje:

En lugar de decir directamente: "Pedro tiene acné", decimos, por ejemplo, "¡Es sorprendente que Pedro no haga nada con respecto a su acné!" El verdadero mensaje es que Pedro tiene acné, pero se lo presenta como si el verdadero mensaje no fuera *ése*, sino nuestra sorpresa.

Otro ejemplo de una proposición que se presenta envuelta en una presuposición, es la frase "Siento mucho tener que despedirlo", cuando el verdadero mensaje es "Ud. está despedido".

Se puede utilizar de la misma manera una presuposición envolviéndola en una pregunta. En este caso, la proposición que se presupone en la pregunta es precisamente la que está en cuestión. De hecho, hay dos preguntas, una se presenta claramente como tal y la otra no. De esta manera, se da la falsa impresión de que la respuesta a la pregunta no formulada es uno de los puntos de partida comunes al protagonista y al antagonista. Esta violación de la Regla 6 constituye la falacia conocida como *preguntas múltiples*.<sup>105</sup>

La falacia de *preguntas múltiples* se usa generalmente cuando el protagonista no espera que el antagonista esté dispuesto a concordar con una proposición particular. Esto sucede frecuentemente en las interrogaciones policiales, por ejemplo, y también en las entrevistas políticas. El protagonista trata de lograr que el antagonista concuerde con él usando un camino indirecto. Debido a que la falacia de *preguntas múltiples* está destinada a engañar al interlocutor, se la conoce también como *pregunta capciosa*:

"¿Dónde escondiste el arma homicida?"

Las presuposiciones también pueden estar disimuladas en ciertos adjetivos:

1. La *escandalosa* política de este gobierno conservador con respecto a los Tameses comenzó hace tres años.
2. La *discutible* noción de que la inteligencia está determinada genéticamente es una de las tesis centrales de la sociobiología.
3. Las exportaciones de aquellos claveles *increíblemente feos* han vuelto a aumentar.

Si el punto que se debate en la discusión es si acaso la política del gobierno con respecto a los Tameses es una vergüenza, la presuposición del ejemplo (1) es una violación de la Regla 6, ya que esta proposición no está entre los puntos de partida comunes.

También se pueden usar sustantivos para formular proposiciones debatibles en un lenguaje velado, como ocurre con las presuposiciones:

1. La *ilusión* de que el dinero produce la felicidad tiene una larga historia.
2. El *engaño* de Sellafield es usado para oscurecer la memoria del público.

Una manera sofisticada de hacer que una proposición parezca ser un punto de partida común es hacerla jugar el papel de una premisa implícita en la argumentación. A menos que

<sup>105</sup> Cf. Belnap (1969), Fair (1973), Walton (1988b, 1989a, 1989b), Woods & Walton (1989).

el protagonista defiende explícitamente tales premisas implícitas, se puede suponer que las considera como parte de los puntos de partida comunes. Si esconde en una premisa implícita algo que él sabe muy bien que no forma parte del punto de partida común, está violando la Regla 6. Solo si este punto de partida ha sido claramente expresado desde el comienzo, será posible para un observador externo que está analizando la argumentación saber si realmente la premisa implícita en cuestión forma parte de los puntos de partida comunes o no.

Un caso especial en el que se supone erróneamente que una proposición es uno de los puntos de partida comunes es el que se produce cuando el protagonista defiende su punto de vista por medio de una premisa que viene a ser equivalente al punto de vista. Puesto que, en ese caso, sabe que la proposición en cuestión es precisamente el punto que está en discusión en la disputa, también sabe que no puede ser uno de los puntos de partida comunes. Un protagonista que, no obstante, aduce una premisa de ese tipo, está tratando, como el Barón de Münchhausen, de salir del pantano tirando de sus propios cabellos. Si un protagonista da vueltas en círculo de este modo, es culpable de cometer la falacia de *razonamiento circular*. Esta falacia se conoce también con el nombre de *petitio principii* o *reformular la pregunta*. Comete esta falacia el protagonista que actúa como si su punto de vista hubiera sido adecuadamente defendido, en circunstancias de que el punto de partida en el que basa su defensa es idéntico, de hecho, a la proposición que está siendo disputada.<sup>106</sup>

La forma más simple del razonamiento circular es "A, por lo tanto, A". Para que sea persuasiva, evidentemente las palabras con que se expresan las dos A deben ser ligeramente diferentes, por ejemplo:

Pienso que Leo es realmente hipocondríaco, porque es el tipo de persona melancólica que se deprime fácilmente.

Si este ejemplo pretendiera explicar lo que significa la palabra "hipocondríaco", podría ser reconstruido como un declarativo de uso del lenguaje perfectamente aceptable. Si suponemos que ya está claro que un hipocondríaco es una persona melancólica, que se deprime fácilmente, y que el punto en discusión es si acaso Leo es hipocondríaco o no, el asunto ha sido presentado de una manera poco razonable. De hecho, el hablante podría ser fácilmente acusado de incurrir en un razonamiento circular.

El razonamiento circular puede ocurrir en casos donde se expresa una relación de identidad concomitante y también en casos donde la relación entre la argumentación y el punto de vista es más bien la de una interdependencia causal:

¿Cómo sé que él es un hombre de buen gusto? Porque fuma puros Willem II. Todos los hombres de buen gusto fuman puros Willem II.

Otro ejemplo es el siguiente:

Dios existe, porque la Biblia lo dice y la Biblia es la palabra de Dios.

<sup>106</sup> Cf. Robinson (1971b), Sanford (1972), MacKenzie (1979), Walton (1985a), Walton & Batten (1984), Woods & Walton (1982b, 1989).

La premisa de que la Biblia es la palabra de Dios presupone que Dios existe, porque si no existiera Dios, no podría existir una "palabra de Dios". Así, la premisa depende de la verdad de la proposición "Dios existe", que es precisamente el punto que está en discusión.

El argumento que subyace al razonamiento circular es válido, desde un punto de vista lógico: en "A, por lo tanto, A", si la premisa es verdadera, es imposible que la conclusión sea falsa. Por lo tanto, aunque el nombre lo sugiera, el razonamiento circular no es un error lógico.

### 3. Negar una premisa que representa un punto de partida aceptado

Si un antagonista pone en duda una proposición que debería considerarse parte del punto de partida común, viola la Regla 6. Puede tratarse de una proposición que ya ha sido concordada como uno de los puntos de partida comunes o de una proposición que el protagonista tiene derecho a atribuírsela al antagonista, sobre la base de un conocimiento verificable y disponible de los antecedentes, siempre que el antagonista no hubiera indicado que esta atribución sería errónea. Aunque no siempre es fácil para un observador externo determinar exactamente lo que el protagonista y el antagonista pueden esperar que la otra parte acepte, es frecuente que ellos mismos lo tengan muy claro. Y es bueno que así sea, porque si los interlocutores fueran incapaces de asumir tácitamente un amplio rango de conocimientos y opiniones mutuamente presupuestos, toda comunicación e interacción sería imposible.

Siempre es posible, por supuesto, que el protagonista se equivoque o que finja ignorancia y, en consecuencia, actúe erróneamente basándose en la suposición de que determinada proposición es uno de los puntos de partida del antagonista. En este caso, el antagonista tiene todo el derecho a hacérselo notar al protagonista, diciéndole, por ejemplo:

"Que yo sepa, nunca he dicho que yo piense que la representación proporcional sea el sistema más justo".

Si efectivamente el antagonista ha admitido previamente una proposición como punto de partida aceptable, el protagonista tiene derecho a basarse en este hecho y el antagonista no puede comenzar de pronto a poner en cuestión la corrección de esa proposición. Por lo menos, no en la discusión particular que se está desarrollando en ese momento. De lo contrario, podría volverse imposible, en principio, llegar a resolver la disputa, porque el antagonista podría continuar perpetuamente presentando nuevos puntos de partida y el protagonista nunca podría proporcionar una defensa adecuada de su punto de vista.

Los puntos de partida comunes compartidos por el protagonista y el antagonista pueden usarse para producir una defensa concluyente de un punto de vista. Pero no basta con que un protagonista logre defender concluyentemente su punto de vista para que pueda pretender simplemente que ha demostrado que el punto de vista es verdadero. Lo único que se ha demostrado es que, *dados los puntos de partida comunes*, el punto de vista es sostenible. Solo se ha podido lograr una defensa exitosa y concluyente del punto de vista en virtud de las proposiciones que el antagonista ha estado dispuesto a conceder. Debido a esto, esta defensa se llama *ex concessu*.<sup>107</sup>

<sup>107</sup> Cf. Barth & Krabbe (1982).

Si un antagonista se niega infundadamente a aceptar que una proposición es uno de los puntos de partida comunes, le niega al protagonista la oportunidad de defender su punto de vista *ex concessu*. Si logra su cometido, tener la discusión carece de sentido desde un comienzo. Muchas veces lo que lleva a un antagonista a violar así la Regla 6 son motivaciones oportunistas. Al ir dándose cuenta gradualmente de que, si continúa sosteniendo los puntos de partida iniciales, va a perder la discusión, de pronto puede decidir negar alguno de ellos, pensando que rechazar este punto de partida es su último recurso.

Esta maniobra resulta completamente inconducente si el punto de partida es una proposición que solo se ha presentado hipotéticamente, con el fin de averiguar hasta dónde se puede llegar al basar la defensa en ella. Tanto el protagonista como el antagonista saben que no se trata aquí de una condición de sinceridad que no se hubiera cumplido, y que esto no tiene mayores consecuencias. Por cierto, incluso podrían haber tomado deliberadamente una proposición que fuera patentemente falsa, en cuyo caso es claro que no tendría ningún sentido señalar, de pronto, en el medio de la discusión, que uno no se considera comprometido con ella. Si, a pesar de todo, un antagonista hace esto, sabotea cualquier posible discusión significativa que parta de una hipótesis o de una teoría no demostrada y, como tal, merecedora de ser explorada.

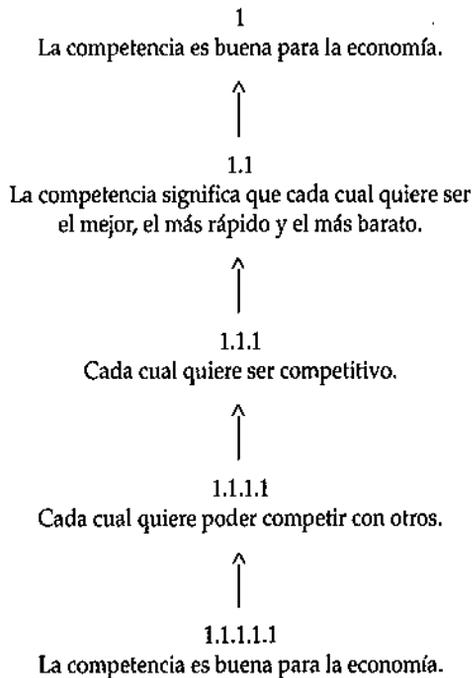
#### 4. Complicaciones que pueden presentarse en relación a los puntos de partida

En la práctica del discurso argumentativo, los puntos de partida no constituyen una entidad estática, sino que están sujetos a cambios constantes. Lo que puede ser un punto de partida aceptable hoy día, no lo será necesariamente mañana. Incluso un punto de partida que ha sido aceptado al comienzo de una discusión puede no ser ya aceptable más tarde, de manera que puede ser necesario comenzar una nueva discusión con otros puntos de partida, ligeramente diferentes. Aunque estuviera perfectamente claro en la etapa de apertura cuáles son las proposiciones que forman parte del punto de partida común, no siempre es posible responder de manera absoluta y con certeza a la pregunta de si realmente se ha violado la Regla 6. Esto resulta particularmente problemático si la formulación de la proposición expresada en el punto de vista del protagonista difiere ligeramente (o incluso por un amplio margen) del punto de partida original. Especialmente en el caso del razonamiento circular se hace difícil, entonces, determinar si realmente existe una circularidad o no. ¿Es el punto de vista realmente idéntico a la premisa o existen entre ellos diferencias relevantes?

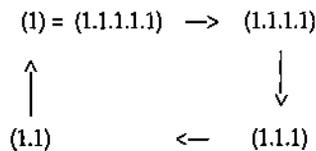
Otro problema que surge al identificar el razonamiento circular es que generalmente la circularidad no está formada directa y exclusivamente por el punto de vista y la premisa, sino que se produce a través de uno o más pasos intermedios. Mientras más pasos intermedios haya, mayor será la distancia que separa al punto de vista y la premisa que, en último término, vienen a significar lo mismo. Lo que tenemos en ese caso es una argumentación subordinada donde la cadena sigue un desvío para llegar nuevamente al punto de vista:

La competencia es buena para la economía, porque la competencia significa que cada cual quiere ser el mejor, el más rápido y el más barato, porque, después de todo, cada cual quiere ser competitivo para poder competir con otros, ya que esto es bueno para la economía.

La estructura de esta argumentación –todavía relativamente simple– se puede apreciar en el siguiente esquema:



El sub-sub-subargumento (1.1.1.1) es idéntico al punto de vista (1). La defensa del punto de vista se reduce así, en último término, a decir que el punto de vista es verdadero, porque el punto de vista es verdadero:



Una complicación adicional que puede presentarse para identificar un razonamiento circular es que a veces se lo formula en una afirmación, de modo que no resulta inmediatamente obvio que se está defendiendo un punto de vista. El acto de habla asertivo en cuestión es de naturaleza tautológica.

El siguiente resumen (toscamente simplificado) de la teoría de la evolución de Darwin es un ejemplo de una afirmación tautológica de ese tipo:

“Evolución = supervivencia del más apto”.

La naturaleza tautológica de esta expresión se hace patente cuando tratamos de establecer cuáles especies de animales son “las más aptas”. Entonces descubrimos que para hacerlo debemos averiguar cuáles son las especies que han sobrevivido. En otras palabras, lo que efectivamente se está afirmando es que los sobrevivientes sobreviven. Nadie querría negar esto.

En esta manera de presentarla, la teoría de la evolución parece estar basada en un razonamiento circular, donde el punto de vista debe ser defendido mediante una premisa en la que se está presuponiendo la verdad del punto de vista. La falsificabilidad de una teoría de este tipo es, obyiamente, nula: se otorga a sí misma su propia justificación. A primera vista este podría parecer un punto fuerte, sin embargo, realmente es una debilidad, porque quiere decir que se elimina la posibilidad de una discusión significativa sobre el tema, ya que cualquier discusión de la teoría está condenada a ser inútil. La resolución de cualquier disputa acerca de un punto de vista queda excluida, por definición, si el punto de vista es presentado tautológicamente, porque, de esa manera, se lo ha vuelto inmune a la crítica.



## *Falacias en la utilización de los esquemas argumentativos*

### 1. El tratamiento de los esquemas argumentativos

El método que permite evaluar la defensa de los puntos de vista mediante el examen de las relaciones que existen entre las premisas y los puntos de partida puede llamarse *procedimiento de identificación*. Este consiste en verificar si las proposiciones en cuestión pueden ser identificadas como parte del punto de partida común. Sin embargo, si se usa exclusivamente el procedimiento de identificación, no se puede evaluar si la defensa del punto de partida es realmente adecuada para resolver la disputa. En algún momento de la discusión también se puede poner en duda una proposición que claramente no forma parte de los puntos de partida comunes y entonces también tiene que existir una manera de poner a prueba su aceptabilidad.<sup>108</sup> De otro modo, el sistema evaluativo sólo permitiría discusiones "cerradas", en que ninguna información nueva se agrega a los puntos de partida concordados ni al saber común disponible al comienzo de la discusión. Además, incluso si una proposición puede ser realmente identificada como un punto de partida común, sigue abierta la pregunta de si apoya adecuadamente o no al punto de vista en discusión.

Para lograr que un punto de vista sea adecuadamente apoyado, en cada argumentación única que se presenta en su defensa se debe usar el tipo correcto de esquema argumentativo y este esquema debe ser usado apropiadamente. Por lo tanto, además del procedimiento de identificación, debe existir también un *procedimiento de verificación*, relacionado con el esquema argumentativo que se esté usando. El procedimiento de verificación apunta a determinar si la argumentación presentada en defensa del punto de vista efectivamente tiene un esquema argumentativo apropiado que esté aplicado correctamente. A veces se concuerda explícitamente en la etapa de apertura de la discusión cuáles son los esquemas apropiados y con qué criterios deben cumplir —tal como ocurre con los puntos de partida que son objeto del

<sup>108</sup> En el caso de algunas proposiciones, su aceptabilidad es, en principio, bastante fácil de verificar revisando una enciclopedia ("El peso específico del agua es 1"), o en un diccionario ("El lebrato es una liebre joven"). En otros casos será necesario hacer observaciones ("La esposa del carricero tiene el pelo de color lila"), o hacer una investigación ("No todos los pacientes con SIDA han tenido una vida promiscua").

procedimiento de identificación-; pero, en la práctica, es mucho más frecuente que estas sean cosas que se asumen o se presuponen tácitamente.<sup>109</sup>

En caso de que los puntos de partida y los esquemas argumentativos mutuamente aceptables sean suficientes y esté perfectamente claro cuáles son, será posible, en principio, responder a la pregunta de si una argumentación constituye o no una defensa concluyente en favor de un punto de vista. Si tanto el procedimiento de identificación como el de verificación arrojan un resultado positivo, efectivamente el punto de vista habrá sido defendido concluyentemente; si ambos arrojan un resultado negativo, habrá sido atacado concluyentemente.<sup>110</sup> Debido al rol crucial que tiene el procedimiento de verificación, sumado al de identificación, para determinar si una disputa ha sido resuelta o no, la Regla 7 de una discusión crítica se formula de la siguiente manera: *Una parte no puede considerar que un punto de vista ha sido defendido concluyentemente, si la defensa no se ha llevado a cabo por medio de un esquema argumentativo apropiado que se haya aplicado correctamente.*

En algunos casos, determinar cuál es el esquema de argumentación apropiado y cómo debe usarse, depende del tipo y del alcance de la proposición expresada en el punto de vista. Se deben distinguir tres tipos principales de proposición: *descriptivas*, *evaluativas* e *incitativas*. Las proposiciones descriptivas describen hechos o eventos ("El dólar continúa bajando"), las proposiciones evaluativas expresan una apreciación sobre hechos o eventos ("The Dean's December, de Saúl Bellow, es un libro sobrevalorado") y las proposiciones incitativas llaman a evitar un evento o una línea de acción particular ("La política de segregación racial del apartheid debe ser combatida por todos los medios posibles").<sup>111</sup> Tal como lo muestran estos ejemplos, es posible que los tres tipos de proposición se expresen en un acto de habla asertivo. Pero también se pueden expresar por medio de otros tipos de actos de habla.

El rango de alcance de las proposiciones puede variar desde las que incluyen a un único miembro individual de un grupo, o de un conjunto más amplio, hasta las que abarcan a todos sus miembros, existiendo también un amplio rango de posibilidades intermedias. Las proposiciones con el menor alcance posible se llaman *singulares* ("Juan es talentoso"), las que tienen el alcance más amplio posible se llaman *universales* ("Todos los jugadores de ajedrez son personas sensitivas") y aquellas cuyo alcance queda entre ambos extremos se llaman *particulares* ("Algunos libros son muy caros").

Aunque no existen reglas simples y precisas para juzgar si ciertos esquemas argumentativos son apropiados a las proposiciones de cierto tipo y alcance, algunas combinaciones parecen ser más adecuadas que otras.<sup>112</sup> Algunos esquemas argumentativos se pue-

<sup>109</sup> Al igual que el procedimiento de identificación, el procedimiento de verificación es, en principio, un procedimiento intersubjetivo. Los participantes de la discusión pueden permitir un cierto tipo de argumentación que otros consideran cuestionable. En este caso, es dudoso si los observadores externos tomarán sus conclusiones como una verdadera resolución. En principio, en una discusión crítica solo deberían usarse aquellos esquemas argumentativos en que el problema de la validez respecto a la resolución de la disputa esté objetivamente asegurado. En la práctica, sin embargo, a veces resulta difícil lograr un acuerdo intersubjetivo acerca de si esto es así o no.

<sup>110</sup> Si solo el procedimiento de identificación, o solo el de verificación, arrojan un resultado positivo, no se habrá logrado aún ningún resultado concluyente. En este caso, se requiere seguir deliberando, ya sea en relación al resultado del procedimiento de verificación, o en relación a la aceptabilidad de las premisas que no han sido justificadas.

<sup>111</sup> Existe una antigua disputa entre los filósofos acerca de si todas las proposiciones evaluativas no son implícitamente prescriptivas (o incitativas), en cuanto incitan a las personas a elegir el ítem valorado (o a no elegirlo, si es desvalorado). Compárese, por ejemplo, Hare (1963, 1981).

<sup>112</sup> Las proposiciones descriptivas, por ejemplo, a menudo parecen requerir una argumentación de tipo causal, mientras que las proposiciones evaluativas e incitativas suelen invitar a usar argumentaciones basadas en relaciones de

den usar con cualquier clase de proposición, cualquiera que sea su tipo y alcance. Una argumentación basada en la analogía, por ejemplo, puede ser usada en todos los tipos de proposición descriptiva que buscan predecir un evento ("El dique del Flevo estará terminado a tiempo, porque el dique del Marken también lo estuvo"), y también en todos los tipos de proposición evaluativa que buscan hacer un juicio ("Solo hay una persona que puede llevar los pantalones en la casa, tal como en un barco solo hay un capitán").

Las combinaciones de actos de habla en las que se establece una relación causal entre hechos o eventos forman un caso especial de proposiciones descriptivas interrelacionadas: un hecho o evento se presenta como la causa de otro ("Debido a que la cotización del dólar sigue bajando, las exportaciones a USA disminuirán"). En tal caso, al estar la argumentación basada en una relación causal, se puede inferir un efecto particular, como una predicción a partir de una causa dada, tal como en el ejemplo de la bajada del dólar. Dado un estado de cosas particular, también se puede presentar la causa como una explicación del estado de cosas descrito en la proposición que expresa el efecto ("El nivel de la enseñanza es deficiente, debido a la deficiente capacitación proporcionada a los profesores en los años setenta"). También podría suceder que solo esté claro que dos hechos deben ser conectados causalmente, porque ningún otro tipo de conexión (analogía, concomitancia) haría sentido, aunque todavía no esté tan claro exactamente cómo debería interpretarse la relación causal, es decir, cuál de las proposiciones debería servir como punto de vista y cuál como argumento de defensa. (Por ejemplo, en "El fuma mucho, él tose mucho", el punto de vista defendido podría ser que él fuma mucho y el argumento con que se lo defiende sería que él tose mucho, pero también podría ocurrir que el punto de vista que se defiende es que seguramente él tose mucho, y el argumento esgrimido para defenderlo, que es un hecho establecido que él fuma mucho).

## 2. Basarse en un esquema argumentativo inapropiado

Algunos esquemas argumentativos no son universalmente reconocidos como correctos. Esto se puede ilustrar por medio de ejemplos de ciertos casos especiales de cada una de las categorías principales de esquemas argumentativos: el *argumento de autoridad* (argumentación sintomática), el *argumento por analogía* (argumentación por similitud) y el *argumento por consecuencia* (argumentación instrumental). Los argumentos de autoridad y por analogía representan esquemas argumentativos que son independientes del tipo y del alcance de la proposición que se discute. En principio, se pueden usar para cualquier tipo de proposición. En cambio, los argumentos por consecuencia son dependientes del tipo y del alcance de la proposición: en principio, solo se pueden usar para un tipo particular de proposición.

En los argumentos de autoridad se trata al conocimiento experto que alguna persona posee, o a su especial posición, como un signo de que la proposición que se le atribuye a esa persona es aceptable, es decir, la proposición se considera aceptable porque una fuente autorizada dice que lo es. Para que este esquema argumentativo pueda ser usado en la defensa de un punto de vista, es necesario que el antagonista lo reconozca como correcto. Si, a pesar de

---

concomitancia y de analogía. Por otra parte, a veces las proposiciones singulares pueden ser bien defendidas por medio de una argumentación basada en una relación de concomitancia, en tanto que las proposiciones particulares y universales muchas veces no pueden ser defendidas por medio de este tipo de argumentación y requieren, en cambio, de una argumentación causal o de una argumentación analógica.

saber que el antagonista no lo reconoce así, el protagonista lo elige de todos modos, se hace culpable de una violación a la Regla 7 conocida como *argumentum ad verecundiam*.<sup>113</sup>

No es necesario que siempre la autoridad a la que se apela sea una persona. También puede ser un libro, como la Biblia o *El Capital*. Sin embargo, puesto que esta fuente escrita deriva su estatus de su progenitor espiritual (Dios, Marx), también aquí la autoridad se le atribuye, en último término, a una persona. Un cuerpo de autoridad diferente es la tradición: algo es bueno porque siempre ha sido así.

Otro cuerpo de autoridad es el número de personas que creen en algo: algo es así, o es bueno, porque todo el mundo piensa que es así o que es bueno. Si fuera inapropiado introducir en la argumentación, como premisa adicional (hasta ahora implícita), la premisa de que la opinión de la mayoría de la gente es decisiva, entonces se habría escogido el esquema argumentativo equivocado. Esta violación particular de la Regla 7 constituye una variante del *argumentum ad verecundiam*, que se conoce como *argumentum ad populum*. Debido a que apela a la mayoría de la gente, esta forma del *argumentum ad populum* se describe también como *falacia populista*.<sup>114</sup>

Un argumento por analogía se puede usar, en principio, para cualquier tipo de proposición. El presidente de la división de la liga holandesa de fútbol proporciona un buen ejemplo cuando discute el problema de si se debería autorizar al famoso jugador de fútbol Johan Cruyff a trabajar como entrenador, sin poseer un certificado de entrenador:

Mire, yo no tengo ninguna opinión sobre Cruyff como entrenador (creo que él puede hacer el trabajo), pero acepto el sistema. Uno tiene que tener una licencia de conducir para poder conducir un auto, aunque Fulano de Tal, que nunca ha dado su examen de conducir, sea mucho mejor conductor que uno. El problema de Cruyff no existiría fuera del ámbito del juego. Supóngase que el Primer Ministro fuera sorprendido sin su licencia de conducir.

Que se permita o no usar este esquema argumentativo en una discusión, depende de si el protagonista y el antagonista pueden ponerse de acuerdo en las condiciones requeridas para su uso. Si no se pueden poner de acuerdo y el protagonista de todas maneras lo usa, o si dichas condiciones no se han cumplido, el protagonista es culpable de cometer una de las variantes de la falacia de *comparación errónea o falsa analogía*.<sup>115</sup>

Las opiniones varían respecto a si la apelación a una autoridad y la aplicación de una analogía son esquemas de argumentación admisibles por sí mismos. Pero, en caso de que se los permita, pueden ser aplicables a proposiciones descriptivas, evaluativas e incitativas, sean estas singulares, particulares o universales. El tipo y el alcance de la proposición que se va a examinar no juegan ningún rol especial.

El asunto es un poco diferente en el caso de los argumentos por consecuencia, donde la diferencia entre las proposiciones descriptivas y las incitativas es importante. Aquí la proposición que se va a examinar es tratada como la causa de un efecto particular. Este esquema solo se puede usar si ambas proposiciones, tanto aquella en la que se expresa la causa como aquella en la que se expresa el efecto, son apropiadas.

<sup>113</sup> Cf. MacKenzie (1981), Walton (1987b, 1989a, 1989c), Woods & Walton (1982a, 1989).

<sup>114</sup> Cf. Kielkopf (1980), Minot (1981), Woods & Walton (1989).

<sup>115</sup> Cf. Rescher (1964), Woods & Hudak (1991).

Por ejemplo, en el caso de que se sugiera una línea de acción (proposición incitativa), se justifica examinar las posibles consecuencias. Las consecuencias positivas pueden conducir a la decisión de adoptar el curso de acción sugerido, las negativas, a la de no adoptarlo (en cualquiera de los dos casos pueden existir otras razones para no aceptar la recomendación). Y cuando se pone a prueba una hipótesis (proposición descriptiva), se justifica examinar si se siguen o no de ella afirmaciones falsas. Este es, ciertamente, el método generalmente aceptado por los científicos y por los estudiosos.

Por otra parte, *no* es permisible poner a prueba una afirmación (proposición descriptiva) haciendo notar sus efectos indeseables (proposición evaluativa), porque en ese caso se estarían confundiendo los hechos con los valores. En este caso, el examen de las implicaciones resulta ser un esquema argumentativo inapropiado, que se conoce como *argumentum ad consequentiam*.<sup>116</sup>

La racionalidad y la facultad analítica no pueden ser llamadas atributos masculinos. Si las consideramos como tales, les otorgamos a los hombres una ventaja injustificada en las solicitudes de trabajo y en los ascensos laborales.

Establecer si la afirmación de que la racionalidad y la facultad analítica son atributos masculinos (proposición descriptiva) es verdadera o falsa, no es algo que se pueda decidir señalando que otorgarles a los hombres ventajas en las solicitudes de trabajo y en las promociones laborales es indeseable (proposición evaluativa).

### 3. Usar incorrectamente un esquema argumentativo apropiado

Si un esquema argumentativo es rechazado *per se*, cualquier uso de él se considerará, por definición, incorrecto. Esto obviamente no significa que aprobarlo en principio sea equivalente a aprobar indiscriminadamente cualquier uso que se haga de él. El esquema argumentativo solo habrá sido usado correctamente si se han cumplido ciertas condiciones de corrección. Estas condiciones corresponden a las preguntas críticas que están asociadas con el esquema argumentativo en cuestión.

En los argumentos de autoridad, por ejemplo, el hecho de que algo sea dicho por una persona determinada se toma como un signo de la aceptabilidad de la proposición, pero una de las preguntas críticas que es necesario responder es si realmente la autoridad de esa persona garantiza la aceptabilidad de esa proposición. Para que esto sea así, al menos dicha persona debe ser una autoridad genuina en el campo relevante.<sup>117</sup> Si no lo es —si su conocimiento experto pertenece a otro campo—, entonces tampoco es posible que su palabra sea una garantía. El uso incorrecto de un argumento de autoridad, consistente en presentar falsamente a alguien como una autoridad, constituye un *argumentum ad verecundiam*.

En el caso de los argumentos por analogía, una de las preguntas críticas es si realmente se justifica la comparación o si existen diferencias fundamentales. Si la comparación es defec-

<sup>116</sup> Cf. Rescher (1964).

<sup>117</sup> Tal como Wenzel (1989) observa correctamente, el problema central evidentemente es "cómo decidir cuándo la aceptación de una autoridad es razonable y cuándo no lo es" (p. 304).

tuosa, el argumento por analogía está incorrectamente usado y constituye una falacia de *falsa analogía*. El ejemplo presentado anteriormente en relación a Cruiff podría ser considerado como una falacia de este tipo, pero, entonces, se debería mostrar que entrenar a un equipo de fútbol sin poseer el certificado requerido no es realmente comparable a conducir un auto sin tener la licencia para conducir. Neil Lyndon nos proporciona otro ejemplo de razonamiento analógico ingenioso, si bien dudoso, al criticar la manera de hablar sobre los hombres del "nuevo feminismo":

*Malas Palabras*

*Julie Burchill escribe en Time Out:*

"Una buena parte –y definitivamente la más entretenida– de ser feminista tiene que ver con asustar a los hombres. Las feministas norteamericanas y australianas siempre han sabido esto, y lo han integrado alegremente en sus acciones; uno piensa en Shere Hite zahiriendo a los hombres por teléfono en sus programas televisivos, o en Dale Spender diciéndonos que una buena feminista trata mal a un hombre por lo menos tres veces al día, *por principio*. Por supuesto, el feminismo es mucho más que eso..., pero asustar a muerte a los inmundos es una parte entretenida y necesaria de él, porque, desgraciadamente, todavía hay un buen número de hombres que no respetan nada, excepto la fuerza" [...]

Y, sin embargo, ...si uno altera el vocabulario específico de estas líneas características, uno se da cuenta de toda la violencia de su intolerancia. Si uno cambia los términos, ve que aquellas declaraciones emergen de un prejuicio general, que –como todos los prejuicios racistas o nacionalistas– depende de la presunción de que todas las personas que comparten un origen común, comparten también una clasificación común en cuanto a su tipo y a su carácter moral. Si, tomando las líneas de Julie Burchill, uno sustituye la palabra "nazi" por la palabra "feminista" y la palabra "judío" por la palabra "hombre", uno obtiene (sin hacer muchos cambios) un lenguaje que podría haber hecho tartamudear a Julius Streicher:

"Una buena parte –y definitivamente la más entretenida– de ser un nazi consiste en asustar a los judíos. Los nazis alemanes y austríacos siempre han sabido esto y lo han integrado alegremente en sus acciones. Uno piensa en Ernst Rohm zahiriendo a los judíos en los ghettos, o en Goebbels diciéndonos que un buen nazi trata mal a un judío por lo menos tres veces al día, *por principio*. Por supuesto, el nazismo es mucho más que eso..., pero asustar a muerte a los inmundos es una parte entretenida y necesaria de él, porque, desgraciadamente, todavía hay un buen número de judíos que no respetan nada, excepto la fuerza".

No estoy diciendo que el feminismo sea lo mismo que el nazismo. Lo que digo es que el lenguaje vulgar de la intolerancia se transfiere fácilmente.

(*The Sunday Times*, 9 de diciembre de 1990)

Si queremos que las disputas se puedan resolver, debemos evitar las falsas analogías. Sin embargo, como lo ilustran estos ejemplos, no siempre es tan claro cuándo una analogía es efectivamente falsa. Para poder distinguir una falsa analogía de una analogía correcta resulta absolutamente indispensable contar con criterios inequívocos.

Con respecto a los argumentos por consecuencia, una de las preguntas críticas que debe plantearse es si lo que se presenta como una consecuencia es realmente algo que podría ocurrir o no. Si un curso de acción se rechaza sobre la base de que tendría un resultado extremadamente negativo, en circunstancias de que en realidad ese efecto no se produciría en absoluto, entonces se está usando incorrectamente el esquema argumentativo. Un abuso común de este esquema argumentativo, en que se lleva al extremo una especulación sobre consecuencias negativas no fundamentadas, es la falacia conocida como *pendiente*

*resbaladiza*.<sup>118</sup> Esta falacia consiste en sugerir erróneamente que, si se toma el curso de acción propuesto, se estaría yendo de mal en peor. Encontramos una falacia de este tipo —además de otras— en los siguientes comentarios a un reportaje de un diario sobre el turismo sexual en Asia:

Las implicaciones de la sugerencia de que las medidas contra el turismo sexual serían negativas para las prostitutas, son claras. El turismo sexual no debería ser desalentado, sino promovido, puesto que crea trabajo en el Tercer Mundo. ¿No podríamos gastar parte de nuestra ayuda al desarrollo de los países que están al otro lado del océano en esta buena causa? Por lo demás, no hay ninguna razón para restringir este argumento al Tercer Mundo. También aquí en Europa y en Holanda tenemos un problema de desempleo. Estimular la prostitución crea trabajo. Y, si damos un paso más allá, la prevención del crimen resulta negativa para los puestos de trabajo en la policía y las campañas contra el maltrato infantil causan desempleo para los trabajadores sociales.

La pendiente resbaladiza es evidente: Adopte una actitud tolerante frente al turismo sexual en el Tercer Mundo y terminará abogando por la muerte y la destrucción aquí, en su propio país.<sup>119</sup> El siguiente es otro ejemplo que muestra cómo una pendiente resbaladiza puede llegar a extremos considerables:

Si fuera legítimo afirmar que todos los hombres son opresores, entonces ¿por qué tendría que ser inaceptable afirmar que todos son unos violadores? ¿O todos unos abusadores de niños? ¿Unos Idi Amin Dada?

Otros dos esquemas argumentativos que con frecuencia se usan incorrectamente son los argumentos de *causa-efecto* y las *generalizaciones*. En los primeros se usan las proposiciones descriptivas relacionadas causalmente, en los segundos, las proposiciones descriptivas universales.

El propósito de usar proposiciones descriptivas relacionadas causalmente es establecer que un evento es la consecuencia de otro, o que se debe considerar que un evento es la causa de otro. Para poder afirmar que existe una relación de causa-efecto entre dos eventos es necesario que uno de ellos (la "causa") preceda al otro (el "efecto"). Esto, naturalmente, no es suficiente por sí mismo. También es posible que esta secuencia cronológica sea una simple coincidencia, o puede haber un tercer factor operando, que cause un evento primero y después el otro. La mayoría de las tiendas comerciales están abiertas los sábados y cerradas los domingos, y esto es siempre así, pero el hecho de que las tiendas estén cerradas los domingos no es el resultado de que estén abiertas los sábados. Para establecer una relación de causa-efecto es necesario establecer que el segundo evento no podría haber ocurrido si no hubiera ocurrido el primero antes que él.

Inferir una relación de causa-efecto a partir de la simple observación de que dos eventos ocurren uno después del otro equivale a cometer la falacia llamada *post hoc ergo propter hoc* ("después de esto, por lo tanto, por causa de esto")<sup>120</sup>. Un supuesto ejemplo de esta falacia es

<sup>118</sup> Cf. Govier (1982), Walton (1989a).

<sup>119</sup> Siguiendo a Govier (1988), este ejemplo se podría analizar también como una pendiente resbaladiza de consistencia o de precedencia.

<sup>120</sup> Cf. Walton (1989a), Woods & Walton (1989).

discutido críticamente en la siguiente reacción de un grupo de consumidores ante el plan de instaurar un impuesto para las grabadoras de video y de audio y para los videocassettes y audiocassettes vírgenes, basándose en que la gente copia las grabaciones en su casa y, así, se venden menos grabaciones originales:

¿Qué es lo que le objetamos a esta propuesta? En primer lugar, no creemos que se haya demostrado la pretensión de que el que los cassettes se copien en las casas sea responsable de la baja en las ventas de las grabaciones originales. Es un hecho que las ventas de grabaciones originales han descendido. También es un hecho que a veces las grabaciones se copian en las casas. Pero esto no significa necesariamente que lo primero sea una consecuencia de lo segundo. Por ejemplo, nunca se ha probado que alguien que copia una grabación en su casa habría comprado la grabación original si no hubiera dispuesto de los medios para copiarla. Igualmente se podría argumentar que al copiar música se la hace más conocida y esto hace que los consumidores estén más inclinados a comprar más grabaciones originales. Como quiera que sea, esta pretensión es tan indemostrable como la defendida por la industria de las grabaciones. Y, por lo tanto, consideramos incomprensible que se pretenda basar un nuevo impuesto en una proposición que no ha sido demostrada.

A veces se llega a conclusiones generales basándose en observaciones que se consideran instancias particulares de algo general. Aunque el esquema argumentativo que sirve de base de este método puede aparecer a primera vista el de la argumentación instrumental, en realidad se trata más bien de un caso especial de argumentación sintomática. El uso correcto de este esquema requiere de observaciones que sean representativas y suficientes; de lo contrario, se comete la falacia conocida como *secundum quid* ("generalización apresurada").<sup>121</sup> Es evidente que si alguien quiere argumentar que todos los gatos blancos son sordos, no le basta con referir a la audiencia a sus propios gatos para convencerla.

#### 4. Complicaciones que pueden presentarse en la utilización de los esquemas argumentativos

¿Qué razones podrían aducir un protagonista y un antagonista para aceptar o para rechazar un esquema argumentativo? Supongamos que se les presenta un argumento de autoridad, ¿Es correcto o no? Los oponentes podrían simplemente señalar que no se puede deducir con certeza, partiendo del hecho de que un experto afirma algo, que eso sea realmente como él dice. Los proponentes no necesitan disputar esto. Podrían contraargumentar diciendo que resulta simplemente imposible que todas las personas sepan todas las cosas o que investiguen acerca de todas las cosas y que la opinión de una autoridad, aunque no proporcione certeza, por lo menos le confiere cierta plausibilidad a un punto de vista.

En esta controversia existe el problema de que hay ventajas y desventajas, y que estas son difíciles de comparar. Es poco realista proponerse lograr una decisión objetiva acerca de si los argumentos de autoridad están basados en esquemas argumentativos correctos o no. El protagonista y el antagonista solo pueden tratar de encontrar un criterio común para comparar entre sí las ventajas y las desventajas y luego decidir si van a permitir o no este tipo de argumento en su discusión. Si no pueden lograr un acuerdo, el protagonista no deberá usarlos.

<sup>121</sup> Cf. Leddy (1986) sobre la distinción más refinada entre la falacia de falta de representatividad y la falacia de muestra insuficiente.

Similares consideraciones se aplican a esa subcategoría de argumentos de autoridad en que la autoridad se le asigna al número de personas que creen en algo. Los proponentes de este esquema argumentativo podrían argumentar que sería difícil que tantas personas pudieran estar equivocadas, en tanto que sus oponentes podrían contraargumentar diciendo que la historia proporciona muchísimos ejemplos notables de lo contrario. Los que adhieren al primer argumento admitirán los argumentos de este tipo en la discusión, los que adhieren al segundo, lo rechazarán como un *argumentum ad populum*. En todo caso, si no se puede lograr acuerdo, el protagonista deberá abstenerse de usarlos.

La decisión se torna aún más difícil si no tiene que ver con proposiciones descriptivas, sino con proposiciones incitativas. ¿Debería tratarse como un argumento legítimo el número de personas que hacen demostraciones de protesta contra el despliegue de armas nucleares? Muchos de los participantes en las demostraciones pueden pensar que sí, pero algunos políticos tienen un juicio diferente:

La política no se hace en las calles. Los números solo cuentan en las elecciones y en las votaciones parlamentarias. No se puede establecer una conexión directa entre el número de personas que participan en una demostración y la corrección de una opinión determinada. Grupos grandes o pequeños pueden venir con sus peticiones, exigiendo, cantando o haciendo demostraciones. Pero lo único que realmente cuenta es la idea que ellos apoyan y la aceptabilidad de esa idea.

En las elecciones y otros asuntos que se someten a votación es muy común que las decisiones se tomen en base a la mayoría directa. ¿Siempre debería considerarse este enfoque del tipo *ad populum* como completamente carente de razonabilidad? Por supuesto que no, si es que ha sido elegido por necesidad. En ciertos casos las decisiones se tienen que tomar y no se pueden posponer indefinidamente. En ese caso, dejar que la mayoría decida es una manera civilizada y no arbitraria de resolver el asunto. El hecho de que sea el número de votos lo que permite zanjar la discusión no significa de ninguna manera que la calidad de la argumentación haya dejado de tener importancia.

La falacia de *generalización apresurada* se considera generalmente como una manera inaceptable de llegar a una conclusión general sobre la base de observaciones específicas. El problema es que no siempre está tan claro que una generalización esté basada en observaciones que son insuficientemente representativas o que no son suficientemente numerosas. Habitualmente, la generalización se presenta como si estuviera completamente justificada, como cuando los prejuicios son "justificados" verbalmente. Un extranjero que le resulta ruidoso a un vecino lo puede conducir fácilmente a la generalización de que los extranjeros son personas que perturban la paz, en tanto que un vecino ruidoso de su propia raza no lo conducirá tan rápidamente a la conclusión de que todos los miembros de esa raza son criaturas ruidosas.

Otro ejemplo ilustrativo, donde tal vez no sea inmediatamente tan patente que se ha realizado una generalización apresurada, aparece en un artículo de un diario en el que un conocido profesor de economía ataca una cantidad de situaciones inicuas que él considera que se han vuelto cada vez más prevalecientes en su universidad:

No se ha solicitado ni se ha ofrecido ningún espacio para la investigación. Ni siquiera se lo ha solicitado, porque alrededor del 90% del cuerpo de profesores de la facultad son incapaces de realizar cualquier actividad de investigación académica. Llegaron a las universidades con la oleada del tumulto de los sesenta, atraídos por las excepcionales condiciones de empleo prima-

rio y secundario. Todos, sin excepción, pueden ser desenmascarados como personas nulas y amargadas que han frustrado no solo sus propias vidas sino también las de otros.

Al referirse a "alrededor del 90%" en vez de a "todo el cuerpo de profesores", este profesor de economía crea la impresión de que tiene acceso a estadísticas confiables, sin embargo, no hay nada que muestre que esto sea así. Por lo tanto, debemos suponer que les asigna una validez general a sus propias experiencias y que está contando con su reputación como economista, dotado de entrenamiento estadístico, para asegurarse de que sus lectores no dudarán de la confiabilidad de sus afirmaciones. En este contexto, el cauto "alrededor de" ha sido bien escogido: He aquí al académico y su devoto respeto por los hechos.

Para aquellos que parten de la taxonomía tradicional de las falacias puede resultar un poco confuso al principio el que las variantes de ciertas falacias, que en la taxonomía tradicional eran agrupadas bajo una misma categoría nominal, sean distinguidas ahora como diferentes violaciones a las distintas reglas de la discusión. Un *argumentum ad verecundiam*, por ejemplo, puede ser una violación de la Regla 2, de la Regla 4 o de la Regla 7. Un *argumentum ad populum* puede ser una violación tanto de la Regla 4 como de la Regla 7. Sin embargo, es fácil demostrar que estas nuevas divisiones resultan muy funcionales.

Si el *argumentum ad verecundiam* es una violación de la Regla 2, en la etapa de la apertura de la discusión, el protagonista se presenta a sí mismo como garante de la corrección de su punto de vista, evadiendo así el peso de la prueba en favor de su punto de vista. Si es una violación de la Regla 4, en la etapa de argumentación, el protagonista enumera sus propias cualidades ante el antagonista o la audiencia, en lugar de presentar argumentos. Si es una violación de la Regla 7, el protagonista presenta una argumentación, pero el esquema argumentativo que emplea es inapropiado, o está siendo incorrectamente utilizado, porque la autoridad a la cual apela no es un experto en el campo relevante.

Si el *argumentum ad populum* es una violación de la Regla 4, el protagonista está manipulando las emociones de la audiencia en lugar de presentar argumentos. Si es una violación de la Regla 7, está presentando una argumentación, pero el esquema argumentativo empleado no está siendo usado correctamente. El número de personas que creen en algo se ha tomado como la base para obtener la conclusión de que lo que ellos creen es realmente verdadero. En este caso, el *argumentum ad populum* ha pasado a ser una variante del *argumentum ad verecundiam*.

Aunque tradicionalmente las variantes del *argumentum ad verecundiam* y del *argumentum ad populum* sean nominalmente variantes de la misma falacia, las diferencias entre ellas son tan importantes que hay buenas razones para considerarlas como falacias completamente diferentes a las que casualmente se les ha dado el mismo nombre. Pero más importante que el nombre es que estas variantes son violaciones de diferentes reglas para una discusión crítica.

*Falacias en la utilización  
de las formas lógicas de  
la argumentación*

**1. El tratamiento de las formas lógicas de la argumentación**

Para lograr una defensa concluyente de un punto de vista es necesario que todos los argumentos usados en el discurso sean lógicamente válidos. Este requisito de validez se relaciona con la *forma* de los argumentos, que debe ser de tal tipo que, si las premisas son verdaderas, no puede ser posible que la conclusión del argumento sea falsa. El instrumento de evaluación que permite establecer si un argumento es efectivamente válido es el *procedimiento de razonamiento*. Su función es verificar si la forma del argumento efectivamente garantiza que la conclusión se sigue de las premisas.

Para poder determinar si un argumento es lógicamente válido es necesario reconstruir el razonamiento subyacente a la argumentación del protagonista en la etapa de argumentación de la discusión. Reconstruir el razonamiento subyacente significa establecer cuáles son exactamente las premisas y las conclusiones que constituyen los argumentos usados en la argumentación. Si hay algunas premisas implícitas, será necesario hacerlas explícitas. La validez lógica del argumento en cuestión queda entonces más o menos automáticamente garantizada, puesto que explicitar las premisas implícitas comienza por la formulación del "mínimo lógico", que conecta de una manera lógicamente válida la premisa explícita con la conclusión.

Las formas lógicas de la argumentación solo pueden ser evaluadas si son completamente explícitas. En la práctica argumentativa, dejar premisas implícitas es más bien la regla que la excepción. Por lo tanto, la Regla 8 para una discusión crítica se formula de la siguiente manera: *En su argumentación, las partes solo pueden usar argumentos que sean lógicamente válidos o que sean susceptibles de ser validados explicitando una o más premisas implícitas.*

En la práctica, la calidad lógica de los argumentos será considerada muy importante por el protagonista y por el antagonista, quienes harán todo lo posible para que sus argumentaciones causen una impresión "lógica". Por lo general, cuando llega el momento de evaluar mutuamente la validez de los argumentos de uno y otro, protagonista y antagonista se apoyarán en primer lugar, o incluso exclusivamente, en sus propias intuiciones. Una revisión formal solo se efectuará si sus intuiciones los conducen a resultados diferentes.

Si el protagonista ve que esto está a punto de suceder, muchas veces tratará de evitar un examen crítico de la validez de su razonamiento otorgándole a sus palabras la apariencia de

lógicidad. Al presentar algo como "perfectamente lógico" puede estar tratando de evitar que el antagonista proceda a un examen más detenido de los méritos lógicos del argumento que está a la base de su argumentación:

Ahora que Ginebra ha fallado, es lógico que Dinamarca se unirá a los otros países y emplazará misiles de crucero.

El uso del término *lógico* tiene menos que ver con los atributos formales del argumento y más con dotar al punto de vista de un barniz de lógicidad. De hecho, el término es usado aquí en el sentido de *cuasi-lógico*.

Pero incluso sin recurrir a términos como *lógico* y *lógica*, muchas veces el protagonista intentará presentar su punto de vista de tal manera que aparezca como si fuera enteramente lógico inferir este punto de vista a partir de las premisas. Frecuentemente sugerirá que él solo está aplicando el principio de consistencia de que si uno piensa una cosa, lógicamente debe pensar también la otra:

Yo no me opongo a que otras personas no fumen, por lo tanto, ellas tampoco deberían oponerse al hecho de que yo fume.

Cuando se evalúa la calidad lógica de la defensa de un punto de vista, antes de considerar el asunto de si la conclusión realmente se sigue lógicamente de las premisas, primero se debe averiguar si existe una inconsistencia entre las premisas. No tiene mucho sentido revisar la validez de un argumento si sus premisas son inconsistentes.

El tipo más obvio de inconsistencia se produce cuando dos premisas son contradictorias. Este es el caso si contienen proposiciones que no pueden ser, ni ambas verdaderas, ni ambas falsas al mismo tiempo: "El fuego está encendido" y "el fuego no está encendido". La conjunción de estas dos proposiciones produce una proposición compuesta que, debido a su forma contradictoria, siempre es falsa.

El ajedrecista Viktor Kortsjnoi nos proporciona un ejemplo un poco más sofisticado:

¿Supersticioso? Yo, no. ¡Eso solo trae mala suerte!

Un segundo tipo de inconsistencia se produce cuando hay dos premisas contrarias. Las premisas contrarias no pueden ser ambas verdaderas al mismo tiempo, pero *pueden* ser ambas falsas. Por ejemplo: "El abrigo es negro" y "El abrigo es verde", cuando el abrigo en realidad es café. El punto crucial en relación tanto a las premisas contradictorias como a las contrarias es que la combinación de las dos proposiciones siempre es falsa, cualquiera que sea su contenido.

Si la inconsistencia de las premisas siempre fuera tan obvia como en los dos ejemplos precedentes, el riesgo de que el antagonista fallara en detectarla sería menor. A veces, sin embargo, no es tan inmediatamente obvio, a partir de la formulación del argumento, que hay una inconsistencia:

La Sra. Janet Jones dio una notable respuesta a la pregunta acerca de sus celos: "No soy celosa", replicó. "Tengo una gran dosis de racionalidad. Mi madre siempre decía: los celos gobiernan el

mundo, pero este no es mi mayor defecto. Aunque si mi marido se acostara con otra, yo le pegaría un tiro”.

Después de haber establecido qué inconsistencias hay en un discurso, se debe tomar la decisión de si todavía vale la pena (¡y si es factible!) comenzar a revisar la validez lógica de los argumentos. Una de las implicaciones de la Regla 8 es que el procedimiento de razonamiento debe arrojar un resultado positivo. Estrictamente hablando, examinar la validez lógica siempre requiere de una referencia a algún sistema de reglas lógicas, pero a veces resultará inmediatamente evidente que un argumento es inválido. En algunos otros casos su invalidez parecería poder ser fácilmente demostrada por medio de un ejemplo, como ocurre en este artículo del escritor holandés Piet Grijs:

La fe cristiana es notable no por la improbabilidad e incoherencia de sus pronunciamientos, sino porque es precisamente el tipo de fe que no necesitamos. Brevemente, se reduce a lo siguiente: “Dios creó el mundo. La humanidad era muy mala. Entonces Dios envió a su hijo en el año cero. El se suicidó y esta es la razón por la cual la humanidad ha sido redimida de su maldad”. ¿Es cada una de estas cuatro oraciones falsa? No podemos decirlo con certeza. Lo que me preocupa más es la completa ausencia de cualquier conexión coherente entre ellas. Las palabras “esta es la razón por la cual”, de la última oración, son un insulto a la inteligencia. Estas cuatro oraciones tomadas en conjunto me parecen ser tan verdaderas o tan falsas como cualquier otra colección arbitraria de cuatro oraciones que uno se molestara en escribir. Por ejemplo: “El Diablo pintó el mundo. Pero él no puede deducir sus gastos de los impuestos. Entonces su primo apareció en 1982. El tiene un affaire con el ex líder de los conservadores y esta es la razón por la cual ahora a los árboles les crecen hojas verdes.”

Solo en los casos en que no es necesario explicitar una premisa implícita será necesario examinar, con ayuda de algún sistema de reglas lógicas, si el argumento mismo es efectivamente válido. Si el procedimiento de razonamiento revela que uno o más de sus argumentos son inválidos, el protagonista habrá violado la Regla 8. Por su parte, el antagonista viola la Regla 8 si, a pesar de que el procedimiento de razonamiento arroja un resultado positivo, él rechaza el argumento como siendo inválido.

Tradicionalmente se ha considerado a la invalidez como el criterio distintivo de las falacias.<sup>122</sup> Por largo tiempo, tanto la definición como la clasificación de las falacias fueron determinadas por este criterio y muchos autores todavía mantienen esta postura. Hasta cierto punto, tienen razón. Algunas falacias efectivamente son errores lógicos. Pero la invalidez de los argumentos ciertamente no es la causa más importante del fracaso en el logro de la resolución de una disputa y hay muchas falacias que requieren ser explicadas de otra manera. En efecto, aparte del hecho de que los argumentos que contienen premisas implícitas ya habrán sido validados cuando éstas sean explicitadas, muchas veces también son las violaciones de otras reglas, distintas a la Regla 8, las que obstruyen la resolución de la disputa.

## 2. Confundir condiciones necesarias con condiciones suficientes

Las violaciones de la Regla 8 pueden tener muchas formas diferentes. Algunas de estas faltas contra la validez lógica se presentan con cierta regularidad y muchas veces no se las reconoce

<sup>122</sup> Cf. Hamblin (1970).

de inmediato. Entre ellas están las falacias relacionadas con la confusión de una condición necesaria con una condición suficiente, o viceversa, en argumentos que tienen una premisa del tipo "Si..., entonces...".

Si se pone el dicho "no hay humo sin fuego" en la forma "Si..., entonces...", queda así: "Si hay humo, entonces hay fuego". En una interpretación literal, esta expresión significa que la presencia de humo es una garantía de la presencia de fuego y que la ausencia de fuego es una garantía de la ausencia de humo. Supongamos que no hay fuego y que alguien no se da cuenta inmediatamente que entonces no puede haber humo, y piensa que puede haberlo. Pero si esa persona da por supuesto que hay humo, entonces también, sobre la base de la expresión "Si hay humo, entonces hay fuego", debe aceptar que hay fuego, en circunstancias de que la suposición de la que se ha partido aquí es precisamente que *no* hay fuego. Por lo tanto, si alguien desea apegarse a este punto de partida, no puede evitar conceder que no puede haber humo. La ausencia de fuego es una garantía de la ausencia de humo.

El que la garantía de la presencia de fuego sea proporcionada por la presencia de humo significa que, de acuerdo al enunciado "si hay humo, entonces hay fuego", la presencia de humo es una *condición suficiente* para que haya fuego. Inversamente, la garantía de la ausencia de humo, proporcionada por la ausencia de fuego, significa que, de acuerdo a este enunciado, el fuego es una *condición necesaria* para el humo.

Dos argumentos válidos que se pueden construir sobre la base del enunciado "Si hay humo, entonces hay fuego", son los siguientes:

1. a. Si hay humo, entonces hay fuego.  
b. Hay humo.  
c. *Por lo tanto*, hay fuego.
2. a. Si hay humo, entonces hay fuego.  
b. No hay fuego.  
c. *Por lo tanto*, no hay humo.

Cuando se confunden entre sí las condiciones necesarias y las suficientes, la relación entre el humo y el fuego se vuelve confusa. Dos argumentos inválidos de este tipo, que se pueden construir sobre la base del mismo enunciado, son los siguientes:

3. a. Si hay humo, entonces hay fuego.  
b. Hay fuego.  
c. *Por lo tanto*, hay humo.
4. a. Si hay humo, entonces hay fuego.  
b. No hay humo.  
c. *Por lo tanto*, no hay fuego.

En el argumento (3), a partir de la observación de que una condición necesaria para la presencia de humo se ha cumplido ("Hay fuego"), se deduce que realmente hay humo. En este caso, la condición necesaria ha sido erróneamente tratada como una condición suficiente y no se ha tomado en cuenta el hecho de que, sobre la base de la premisa *a* (y también en la vida real), es posible que haya fuego sin que haya humo. En el argumento (4), a partir de la observación de que la condición suficiente para la presencia de fuego no se ha cumplido

("No hay humo"), se deduce que no hay fuego. En este caso, la condición suficiente ha sido erróneamente tratada como una condición necesaria y, nuevamente, no se ha tomado en cuenta el hecho de que es posible que haya fuego sin que haya humo.

Los argumentos inválidos (3) y (4) consisten en una inversión de las formas válidas de argumento conocidas como *modus ponens* y *modus tollens*, respectivamente. En el *modus ponens* invertido la confirmación del antecedente es inferida a partir de la afirmación del consecuente (como sucede en el caso (3)) y en el *modus tollens* invertido la negación del consecuente es inferida a partir de la negación del antecedente (como sucede en el caso (4)). Estas dos formas inválidas de argumento son conocidas, respectivamente, como las falacias de *afirmar el consecuente* y *negar el antecedente*.

Los problemas que se presentan para reconocer estas falacias muchas veces se pueden atribuir a la aceptabilidad de la conclusión que se extrae del argumento inválido. Si alguien concuerda con la conclusión, tiende a ser menos crítico al momento de revisar la validez del argumento. Esta actitud acrítica es criticada de una manera simpática por Rob Sijmons en un diario:

*Tener sexo puede hacer que quedes embarazada. Si has quedado embarazada, debes haber tenido sexo. La afirmación "invertida", aunque es correcta, no se sigue necesariamente de la primera afirmación, la que, en sí misma, también es verdadera. Tarea para la casa: Trate de invertir la proposición inicial (igualmente verdadera): "Tener sexo puede no hacer que quedes embarazada". Los alimentos contaminados pueden hacer que te sientas enfermo. Si te sientes enfermo, debes haber consumido alimentos contaminados. Absurdo, por supuesto. No sólo el razonamiento es falso, la afirmación invertida también es falsa. El que una persona se sienta enferma puede ser causado por muchos otros factores. Por ejemplo, por el hecho de estar embarazada. Por lo tanto, tener sexo puede hacer que uno se sienta enfermo. Tarea para la casa: ¿Es lógicamente correcta esta última conclusión?*

### 3. Confundir las propiedades de las partes con las del todo

Otra violación de la Regla 8 es la incorrecta atribución de una propiedad de un todo a sus partes constitutivas, o viceversa. Las propiedades de los todos y de las partes no siempre se pueden transferir simplemente de los unos a los otros. A veces dicha transferencia produce una argumentación que contiene un argumento lógicamente correcto, pero también hay veces en que el resultado puede contener un argumento incorrecto. En el ejemplo siguiente el argumento es correcto:

1. a. Este sillón es blanco.
- b. Por lo tanto, el tapiz de este sillón es blanco.

En este argumento la blancura del sillón se transfiere a su tapiz. Debido a que el tapiz del sillón puede ser considerado como una parte constitutiva de él y la blancura puede ser considerada como una propiedad asignada tanto al sillón como al tapiz, este argumento transfiere una propiedad ("blancura") desde un todo ("sillón") a una parte del todo ("tapiz"). La forma general del argumento del ejemplo (1) se puede representar de la manera siguiente:

2. a. El todo X tiene la propiedad Z.
- b. Por lo tanto, la parte Y de X tiene la propiedad Z.

Esta forma argumentativa supone que, si un todo tiene una propiedad determinada, todas las partes del todo también tendrán esa propiedad. Que esto no siempre es así resulta evidente a partir del argumento siguiente, que tiene la misma forma argumentativa que el ejemplo (1):

3. a. Este sillón es pesado.
- b. *Por lo tanto*, el tapiz de este sillón es pesado.

El argumento del ejemplo (3) es claramente incorrecto y esto significa que la forma argumentativa del ejemplo (3) no se puede considerar automáticamente como lógicamente válida.<sup>123</sup>

No se produce automáticamente un argumento correcto, ni por la atribución de propiedades de todos a partes, ni por la atribución de propiedades de partes a todos. La corrección de los argumentos de cualquiera de estas variantes depende, entre otras cosas, de la *transferibilidad* de la propiedad en cuestión.<sup>124</sup> Esta transferibilidad está determinada por dos factores: (a) la *naturaleza de la propiedad* a ser transferida y (b) la *naturaleza de la relación entre las partes y el todo*.

En cuanto a la naturaleza de la propiedad que va a ser transferida, se debe hacer una distinción, en el caso de las propiedades de personas, animales o cosas, entre propiedades *absolutas* y propiedades *relativas*. En principio, siempre se puede evaluar independientemente si algo o alguien posee una determinada propiedad absoluta. En cambio, en el caso de las propiedades relativas, siempre tiene que haber alguna comparación, explícita o implícita, ya sea directamente con alguna otra persona o cosa, o bien con algún patrón, norma o criterio.

Entre los términos, palabras y expresiones que indican propiedades absolutas se incluyen los nombres de los colores de los materiales de los que algo está hecho y los adjetivos relacionados con la forma o con propiedades fijas tales como las de ser inflamable o tóxico:

4. Las patas de este sillón son blancas.
5. Este vestido está hecho de algodón.
6. La plaza del pueblo es redonda.
7. Este líquido limpiador es inflamable.
8. La savia de los ranúnculos es venenosa.

Los términos que indican propiedades o características relativas pueden estar relacionados con el peso, las dimensiones (longitud, anchura, profundidad, circunferencia, volumen, etc.), fuerza, precio, o calificativos de la personalidad, apariencia u otras características llamativas:

9. Ese bolso es pesado.
10. Ese elefante es pequeño.
11. Ese oso es fuerte.
12. Ese bote es barato.
13. Mi hermana es agradable.

<sup>123</sup> Al pronunciar un veredicto de este tipo, naturalmente se debe recordar que la "validez lógica" es una noción que es dependiente de un sistema. Para la distinción entre la validez dependiente de un sistema y la validez intuitiva (o, como la hemos llamado aquí, la corrección lógica), cf. Haak, 1978.

<sup>124</sup> Woods & Walton (1982a) han hablado de propiedades composicionalmente y divisionalmente *hereditarias*.

El que las propiedades como la pesadez sean relativas se comprende a partir del carácter comparativo (ya sea explícito o implícito) de los términos. Por ejemplo, un bolso *pesado* es uno que pesa más que un bolso corriente. Resulta pesado cuando se lo juzga por los estándares aplicables a los bolsos. No se nos dice exactamente cuál es el patrón de medida por medio del cual se mide el peso de un bolso, pero esto está determinado implícitamente por el hecho, conocido por cualquier usuario del lenguaje, de que un bolso debe ser susceptible de ser cargado por una persona. En el caso de un avión, por ejemplo, se aplicaría un patrón diferente.

Algo semejante ocurre con términos como *grande*. Su uso depende de los patrones, normas o criterios aplicables a la categoría a la cual pertenece la cosa caracterizada como "grande". Dentro de la categoría apropiada, se hace una comparación con otros miembros de esa misma categoría. Por ejemplo, el tamaño de un ratón debe ser considerado dentro del contexto pertinente a la categoría de los ratones. Un ratón grande no es un animal grande, sino un ratón que es más grande que los demás ratones, es decir, que es grande para ser un ratón.<sup>125</sup>

Con respecto a la naturaleza de la relación entre las partes y el todo, es importante establecer una distinción, cuando se evalúa esta relación, entre todos *estructurados* y todos *no-estructurados*.<sup>126</sup> Un todo no-estructurado o "no-ordenado" no es más que una colección de elementos que, en conjunto, constituyen el todo. El todo es, por así decirlo, simplemente la suma de sus partes. Por ejemplo, las arvejas en un tarro de arvejas, las gotas en un charco de agua y los granos de arena en un montón de arena.

Un todo estructurado u "ordenado" es más que la suma de sus partes, es diferente en el sentido de que existe una diferencia cualitativa entre la colección de elementos y el todo que estos constituyen. Son ejemplos de este tipo de todo estructurado: una novela, que consiste en una colección de oraciones; un equipo de fútbol, compuesto por sus jugadores, y una máquina, formada por varias partes. No toda colección de oraciones produce una novela. Las oraciones tienen que estar ordenadas de una manera particular para producir el todo coherente que se requiere. Lo mismo se aplica, *mutatis mutandis*, a los jugadores que forman el equipo de fútbol y a las partes que componen la máquina.

Algunas propiedades que se les pueden atribuir a los todos son independientes de las estructuras que estos tengan o no tengan. Otras dependen de ellas. Por ejemplo, "ser de color café", "ser hecho de bronce", "ser pesado" y "ser grande" son propiedades independientes de la estructura. Y "ser rectangular", "ser comestible", "ser bueno" y "ser fuerte" son propiedades que dependen de la estructura. Una cierta cantidad de arvejas verdes tomadas en conjunto constituyen un todo que también es verde, ya sea que las arvejas estén en un plato o todavía en el tarro. Pero una colección de eslabones fuertes no constituye automáticamente una cadena fuerte. Para eso se necesita primero que estén conectados entre sí de la manera adecuada.

Tal como lo muestra el ejemplo de los eslabones, las propiedades que dependen de la estructura no pueden simplemente transferirse de las partes al todo. Y tampoco se puede hacer lo contrario. De la observación de que un rompecabezas es rectangular no se sigue que las piezas del rompecabezas también deban ser rectangulares. Dicho sea de paso, tampoco es cierto que las propiedades independientes de la estructura puedan ser transferidas en todos los casos.

<sup>125</sup> Cf. Leisi (1952).

<sup>126</sup> Cf. La distinción de Hamblin entre colecciones físicas y colecciones funcionales (1970).

Un término relativo indica una propiedad que no se puede transferir simplemente del todo a las partes, mientras que, en principio, esto es posible con un término absoluto. Pero, repetimos, no siempre:

14. a. El sodio y el cloro son tóxicos.
- b. *Por lo tanto*, el cloruro de sodio es tóxico.

Sin embargo, como se sabe, "cloruro de sodio" es el nombre químico de la sal corriente, la cual no es en absoluto tóxica, sino comestible, a pesar de estar compuesta de dos elementos altamente tóxicos.

La diferencia entre este ejemplo (14) y el de las arvejas verdes consiste precisamente en que el término *tóxico* indica una propiedad dependiente de la estructura y el término *verde*, una propiedad independiente de la estructura. Por otra parte, mientras el término *verde* indica una propiedad que, además de ser independiente de la estructura, es absoluta, un término como *pequeño* indica una propiedad que, si bien es independiente de la estructura, no es absoluta, y el término *tóxico* indica una propiedad que es absoluta, pero que no es independiente de la estructura. *Solo una propiedad absoluta que además es independiente de la estructura* es transferible de las partes al todo o viceversa. Ninguna de las otras propiedades es automáticamente transferible en todos los casos.

En el siguiente cuadro se ilustra, por una parte, la relación entre el carácter absoluto o relativo de una propiedad y su carácter de dependiente o de independiente de la estructura y, por otra parte, la transferibilidad de esa propiedad entre las partes y los todos:

	propiedades independientes de la estructura (2a)	propiedades dependientes de la estructura (2b)
propiedades absolutas (1a)	rojo, blanco, azul, de vidrio, de hierro, de madera (+)	redondo, cuadrado, comestible, tóxico (-)
propiedades relativas (1b)	pesado, pequeño, liviano, grande, grueso, delgado (-)	bueno, caro, fuerte, pobre (-)

Solo en la combinación 1a-2a hay una propiedad transferible capaz de producir un argumento correcto.<sup>127</sup> En las otras combinaciones, 1a-2b, 1b-2a y 1b-2b, se produce una violación de la regla según la cual, en principio, los argumentos usados en una argumentación deben

<sup>127</sup> Si la doble condición de que la propiedad sea absoluta e independiente de la estructura se cumple realmente, el esquema argumentativo sintomático de una argumentación parte-todo es correcto, al menos en este aspecto. En la lógica de predicados, esta situación puede formalizarse como  $a(x)(y) [(Pxy \cdot Rx) \rightarrow Ry]$  (*composición*), o  $b(x)(y) [(Pxy \cdot Ry) \rightarrow Rx]$  (*división*). (P se refiere en este caso a "es parte de" y R se refiere a "tiene la propiedad"). Estas fórmulas representan premisas que validan el argumento, pero no son necesariamente verdaderas; su verdad depende de la naturaleza de la propiedad y de la naturaleza de la relación entre la propiedad y la estructura del todo. Puesto que las condiciones para R no han sido formuladas satisfactoriamente hasta ahora, en la división clásica de las falacias, las falacias de composición y división deben ser situadas en un lugar intermedio entre las así llamadas falacias *formales* y las así llamadas falacias *informales*.

ser lógicamente válidos. El resultado es la falacia de *transferencia incorrecta de propiedades entre las partes y el todo*, que tiene dos variantes: (a) la transferencia incorrecta de una propiedad desde las partes al todo y (b) la transferencia incorrecta de una propiedad desde el todo a sus partes.

En la variante (a), una propiedad de las partes individuales de un todo se convierte incorrectamente en una propiedad del todo. Por esta razón, a veces se llama a este error falacia de *composición*. En la variante (b), una propiedad del todo se divide incorrectamente entre sus partes, por lo cual a veces se conoce este error con el nombre de falacia de *división*.<sup>128</sup>

Un buen ejemplo de la falacia de composición fue ofrecido por el novelista Gerard Reve cuando dijo que en Holanda había un sentimiento anticatólico generalizado:

Las actuales acusaciones contra la Iglesia Católica Romana son tan absolutamente absurdas como las que se solían dirigir en contra de los judíos. Uds. deben estar familiarizados con ellas: "La Iglesia no hace nada", o "La Iglesia se mezcla demasiado en política", o "La Iglesia está forrada en dinero". (Lo cual, de paso, es falso. La Iglesia es extremadamente pobre, porque es principalmente una Iglesia de los pobres. La gente rica no necesita un Dios).

En la argumentación que está entre paréntesis hay un argumento que se puede reconstruir de la siguiente manera:

15. a. La Iglesia es una Iglesia de los pobres.
- b. Por lo tanto, la Iglesia es extremadamente pobre.

En el ejemplo (15) no se ha tomado en cuenta el hecho de que la *pobreza* no solo es una propiedad relativa sino que también es una propiedad dependiente de la estructura. En primer lugar, a las personas y a las Iglesias se les deben aplicar diferentes patrones de medida de la riqueza. La riqueza de las personas se mide comparando sus ingresos y posesiones con los de otras personas, en tanto que la riqueza de la Iglesia debe ser comparada con la de otras Iglesias o instituciones similares. En segundo lugar, no existe ninguna conexión directa entre la riqueza de los miembros individuales de una Iglesia y la riqueza de esa Iglesia como tal. La riqueza de una Iglesia, aparte de la prosperidad de sus miembros, también depende de otros factores, tales como la proporción de sus ingresos y posesiones que estos miembros le donan a su Iglesia.

Se pueden realizar análisis similares para la falacia de división. Basta con un breve ejemplo:

16. a. El Gobierno es indeciso.
- b. Por lo tanto, los ministros del Gobierno son indecisos.

En el ejemplo (16) no se ha tomado en cuenta el hecho de que la propiedad (absoluta) de la "indecisión" es una propiedad dependiente de la estructura. Un Gobierno solo puede tomar decisiones si sus miembros en conjunto son capaces de llegar a tomarlas. Es perfectamente posible que todos los miembros del Gobierno sean extremadamente decididos, pero que todos deseen cosas diferentes. Entonces el Gobierno como un todo se encuentra con dificultades para llegar a una decisión única y, por eso, es "indeciso".

<sup>128</sup> Bar-Hillel (1964), Broyles (1975), Pole (1981), Rowe (1962), Woods & Walton (1989).

#### 4. Complicaciones que pueden presentarse en la utilización de las formas lógicas de la argumentación

La propiedad de la blancura es una propiedad absoluta que además es independiente de la estructura y, por lo tanto, es transferible del todo a sus partes y viceversa. Sin embargo, surge una complicación por el hecho de que transferir esta propiedad del todo a sus partes puede parecer diferente a transferirla de las partes al todo. Comparemos los siguientes ejemplos:

1. a. Este sillón es blanco.  
b. *Por lo tanto*, las patas de este sillón son blancas.
2. a. Las patas de este sillón son blancas.  
b. *Por lo tanto*, este sillón es blanco.

En los ejemplos (1) y (2) los todos y las partes entre los cuales ocurre la transferencia son los mismos, sin embargo, el ejemplo (1) es más probable que sea correcto que el (2). El ejemplo (2) habría sido correcto si (2a) se hubiera entendido como "todas las partes de este sillón son blancas", lo cual es una premisa implícita en (1).

1. a. Este sillón es blanco.  
(*Por lo tanto*, todas las partes de este sillón son blancas).  
(Las patas de este sillón son partes de este sillón).  
b. *Por lo tanto*, las patas de este sillón son blancas.

El paso de "Todas las partes de este sillón" a "Las patas de este sillón" está justificado aquí, pero obviamente no está justificado en la dirección opuesta: lo que es verdadero de las patas no es necesariamente verdadero de todas las partes del sillón. Esto explica la asimetría entre los ejemplos (1) y (2).

También puede haber diferencias más sutiles entre una argumentación todo/partes y una argumentación partes/todo. Aun cuando el uso de un término relativo siempre produce un argumento inválido, parece que en algunos casos la variante de división produce un defecto más serio que la de composición y, en cambio, en otros casos parece ser al revés. Comparemos los siguientes ejemplos:

2. a. La bicicleta es cara, por lo tanto, todas las partes de la bicicleta son caras.  
b. Todas las partes de la bicicleta son caras, por lo tanto, la bicicleta es cara.
3. a. La bicicleta es barata, por lo tanto todas las partes de la bicicleta son baratas.  
b. Todas las partes de la bicicleta son baratas, por lo tanto, la bicicleta es barata.

La falacia de división en el ejemplo (2a) parece ser más grave que la falacia de composición en el ejemplo (2b), en cambio la falacia de composición en el ejemplo (3b) parece ser más grave que la falacia de división en el ejemplo (3a). Si esta observación es correcta, la explicación seguramente se encuentra en la diferencia entre el "comportamiento de composición" y el "comportamiento de división" de las propiedades de ser caro y de ser barato, pero no está completamente claro qué es exactamente lo que causa esta diferencia.

Un problema que surge cuando se identifican las falacias de composición o de división es que los términos empleados para designar las propiedades transferidas son, en principio, igualmente aplicables tanto al todo como a las partes. Si no fuera así, siempre se podrían identificar inmediatamente las falacias, tal como ocurre en los ejemplos siguientes:

4. a. Esta casa es cómoda.
- b. *Por lo tanto*, las perillas de las puertas de esta casa son cómodas.
5. a. Julia es bonita.
- b. *Por lo tanto*, el hígado de Julia es bonito.

Otra complicación que se presenta es que no siempre queda claro si los términos empleados son absolutos o relativos, dependientes de la estructura o independientes de la estructura. Y tampoco podemos darnos cuenta inmediatamente de cuáles son exactamente las consecuencias que podría tener un carácter relativo o dependiente de la estructura del término sobre la transferencia de la propiedad en cuestión desde el todo a las partes o viceversa.

A veces se corre el riesgo de pasar por alto las diferencias y confundir las propiedades de las partes y los todos, como ocurre en el siguiente ejemplo caricaturesco:

6. a. Un elefante come más que un ratón.
- b. *Por lo tanto*, los elefantes comen más que los ratones.

A primera vista, el ejemplo (6) podría parecer correcto. No obstante, cuando uno se da cuenta de que la propiedad de "comer más que" es relativa y, por lo tanto, debería ser medida con criterios diferentes en los ejemplos (6a) y (6b), queda claro que se ha cometido la falacia de composición. Además, en el ejemplo (6b) el número total de elefantes y de ratones incluido en la comparación cumple un papel importante: en (6a) lo que está en juego es el consumo individual, en (6b) el consumo colectivo.

Aunque las falacias de composición y división no son falacias de ambigüedad, pueden ocurrir en combinación con términos ambiguos, provocando mayor confusión. Veamos el siguiente ejemplo:

7. a. Todos los soldados japoneses son pequeños.
- b. *Por lo tanto*, el ejército japonés es pequeño.

La naturaleza compuesta del ejemplo (7) queda clara cuando se comprende que los soldados japoneses son miembros del ejército japonés. Esto, unido a que el término *pequeño* es relativo, basta para reconocer la falacia de composición, pero, además, la palabra *pequeño* tiene significados diferentes en (7a) y (7b). En (7a) se refiere a la longitud corporal de los soldados japoneses, en (7b) al tamaño del ejército japonés en términos del número de hombres que lo componen. Es imposible que el primer significado pueda funcionar bien en la conclusión y es imposible que el segundo pueda funcionar bien en la premisa.

Una complicación típica que se puede presentar cuando se intenta determinar si un argumento es lógicamente válido, consiste en que no siempre los indicadores argumentativos resultan ser claves confiables para la reconstrucción de los argumentos subyacentes. En el caso de una presentación progresiva -que es la que más se acerca a un patrón de razonamien-

to lógico-, "así" o "por lo tanto" preceden, en principio, a un acto de habla que expresa la conclusión de un argumento lógico. En el uso corriente, sin embargo, la presencia de estas palabras coloquiales como "así" o "por lo tanto" no indica necesariamente que hay un argumento. Especialmente la palabra "así" se usa muchas veces de una manera bastante poco precisa. A veces no cumple más que una función de relleno; otras veces, simplemente sugiere una conexión lógica, no especificada de otra manera, entre diferentes enunciados. Gerard Reve nos proporciona un buen ejemplo en una divertida réplica a una carta de un colega acerca de la visita del Papa Juan Pablo II a Holanda:

Tal como digo, estoy muy encantado de leer su carta, pero de todos modos seguiré yendo a misa de la manera acostumbrada y entonces prenderé dos o tres velas de cincuenta centavos ante la imagen de la Virgen de los Dolores. Lo que Ud. dice en su carta, o es verdadero o no lo es, por lo tanto, yo no puedo equivocarme.

En este caso no es necesario aplicar el procedimiento de razonamiento para darse cuenta de que no se trata aquí de un argumento lógicamente válido. Pero en algunos otros casos puede ser más difícil darse cuenta de que las palabras "así" o "por lo tanto" están mal colocadas o, al menos, resultan inconducentes para una reconstrucción lógica.

Las diferencias entre el discurso cotidiano y la manera en que se usan los términos en un contexto lógico son considerables. Por ejemplo, que el antecedente de una oración "si... entonces..." represente una condición suficiente y no una necesaria solo es verdadero en una interpretación lógica, en la que toda oración condicional es tratada como una "implicación material". En el discurso cotidiano pocas veces se pueden encontrar instancias completamente explícitas y totalmente equivalentes a formas argumentativas lógicamente válidas tales como el *modus ponens* y el *modus tollens*, pero a veces también se encuentran ciertas variantes de *modus ponens* y *modus tollens* que resultan aceptables. En estos casos, el punto de partida no parece ser un principio lógico-deductivo de validez, sino alguna noción de validez o corrección más laxa, intuitiva y orientada pragmáticamente. Consideremos los dos ejemplos siguientes:

8. a. Si nieva, entonces los techos se ponen blancos.  
b. Los techos están blancos.  
c. *Por lo tanto*, ha nevado.
9. a. *Una madre a su hijo*: "Si no ordenas tu pieza en este instante, no puedes ir al cine".  
b. *El hijo*: "Lo haré ahora".  
(El niño ordena su pieza).  
c. *El hijo*: "Por lo tanto, ahora puedo ir al cine".  
*La madre*: "De ninguna manera, lo único que yo dije fue que si *no* lo hacías, *no podrías* ir".

En el ejemplo (8), aunque no podemos concluir con certeza que ha nevado (de hacerlo estaríamos cometiendo la falacia de afirmar el consecuente), de todos modos, en ausencia de otras explicaciones plausibles, esa conclusión es muy probable. Aunque el argumento no es deductivamente válido, es (inductivamente) plausible. En el lenguaje coloquial (y en otros contextos) se suele llamar "válidos" o "correctos" a este tipo de argumentos.

En el ejemplo (9), hablando desde el punto de vista estrictamente lógico, debemos decir nuevamente que la conclusión del hijo no se justifica (comete la falacia de negar el antecedente).

te), sin embargo, sí se justifica desde el punto de vista pragmático. En circunstancias normales, el hijo tiene derecho a suponer que en (9a) su madre le ha proporcionado *toda* la información que necesita para poder obtener su permiso para ir al cine. Sobre la base de este punto de partida, el antecedente de (9a) representa una condición que es tanto necesaria como suficiente para que le sea permitido ir al cine. Esta condición se cumple en (9b), por lo tanto, la conclusión está justificada. La respuesta de la madre en (9c) puede ser legitimada, si las leyes de la lógica se toman al pie de la letra, pero, incuestionablemente es de una pedantería extrema -y, desde el punto de vista de la resolución de una disputa por medio de una discusión crítica, también es tremendamente frustrante.

Otra complicación que puede surgir al identificar las falacias de afirmar el consecuente o de negar el antecedente es que la premisa "Si..., entonces" no siempre se formula explícitamente como tal. Si permanece implícita, será prácticamente imposible atrapar al protagonista cometiendo cualquiera de estas dos falacias. Después de todo, uno de los prerequisites para la explicitación de una premisa implícita es que se complemente el argumento inválido de tal manera que se lo vuelva válido. Si para hacerlo válido se le añade una premisa que produce un argumento inválido de uno de estos dos tipos, difícilmente se podrá culpar al protagonista de haber cometido una falacia, puesto que la falacia solo habrá sido insertada en el argumento cuando la premisa implícita haya sido explicitada por el antagonista.

A veces puede suceder que la premisa "Si..., entonces" no se deje completamente fuera, sino que simplemente se la exprese mediante una formulación ligeramente (o más que ligeramente) diferente. En tales casos, hay que tener mucho cuidado al interpretar el texto, para evitar "fabricar" una falacia que luego se le imputa al protagonista.

En el siguiente ejemplo hay un caso claro, aunque expresado con una formulación diferente, de la falacia de afirmar el consecuente:

10. a. *El hijo*: "Papá, te llamó un señor van Heerwaarden".
- b. *El padre*: "¿Qué quería? ¿Era algo importante?"
- c. *El hijo*: "No me lo dijo. Te va a llamar de nuevo el próximo año".
- d. *El padre*: "Entonces, tiene que ser algo extremadamente importante. Las cosas importantes toman tiempo".

Aunque no haya aquí una premisa "Si..., entonces" explícita, el padre es culpable en (10d) de cometer la falacia de afirmar el consecuente. En este caso, se puede inferir una premisa "Si..., entonces" a partir de la expresión "Las cosas importantes toman tiempo": "Si algo es importante, entonces tomará tiempo". A partir de la afirmación de su hijo: "Te va a llamar de nuevo el próximo año" (10c), el padre concluye que el llamado telefónico del Sr. van Heerwaarden tomará tiempo y que, por lo tanto, tiene que ser "extremadamente importante".

El argumento del padre puede ser reconstruido de la siguiente manera:

11. a. Si algo es importante, entonces tomará tiempo.
- b. La llamada telefónica del Sr. van Heerwaarden tomará tiempo.
- c. Por lo tanto, la llamada telefónica del Sr. van Heerwaarden es importante.

De acuerdo a (11a) las cosas importantes toman tiempo. En (11c) el padre concluye que la llamada telefónica del Sr. van Heerwaarden tiene que ser importante, dando por supuesto así que algo que toma tiempo debe ser importante, lo cual es lo inverso de (11a). Así, la

conclusión del padre se basa en la falacia de afirmar el consecuente. Además, el padre supone, bastante ingenuamente, que una llamada telefónica que puede demorarse un año en llegar "toma tiempo" -como si la persona que llama necesitara todo ese tiempo para estar preparada para hacer su llamada.

*Falacias en la etapa de  
clausura de la discusión*

**1. Establecer el resultado de una discusión**

En la etapa de clausura de la discusión se debe hacer el balance final: ¿Se ha resuelto la disputa? Si es así, ¿en favor de cuál de las partes?

La disputa se resuelve en favor del protagonista cuando este ha sido capaz de presentar una defensa concluyente de su punto de vista. Si el protagonista no logra defender su punto de vista concluyentemente, la disputa se resuelve en favor del antagonista. Un protagonista ha defendido su punto de vista de manera concluyente si, y solo si, todos los procedimientos de evaluación se han cumplido y ninguno de ellos, ni el procedimiento de identificación, ni el de verificación, ni el de razonamiento, ha producido un resultado negativo.

Aunque la aplicación de estos procedimientos en la etapa de argumentación no haya presentado ningún problema, y aunque el protagonista y el antagonista hayan respetado todas las demás reglas en todas las etapas de la discusión, todavía la resolución de la disputa podría verse obstruida en la etapa final de clausura. En principio, la resolución de una disputa exige que el protagonista y el antagonista establezcan en conjunto cuál de los dos ha ganado la discusión, para que no quede ninguna incertidumbre, y mucho menos un desacuerdo, con respecto al resultado de la discusión.

La interpretación de los resultados de la discusión está relacionada con la pregunta de si el protagonista ha tenido éxito en defender su punto de vista concluyentemente o no. Es posible que él mismo esté plenamente convencido de que realmente ha tenido éxito en esta tarea, pero que el antagonista sostenga que no ha sido así. Si no pueden ponerse de acuerdo en esto, la disputa continúa. Puesto que muchas veces una tercera parte neutral estará en mejor posición para decidir quién ha ganado, un observador externo podría tener totalmente claro cuál es el resultado de la discusión, sin embargo, esto no resuelve realmente el problema.

Si la discusión es implícita, como sucede con muchos textos escritos, generalmente es imposible lograr una decisión conjunta del protagonista y del antagonista respecto a quién ha ganado la discusión. En este caso, la tarea de decidir por sí mismo si el protagonista ha proporcionado o no una defensa concluyente de su punto de vista le corresponde necesariamente al lector. Algunos escritores intentan establecer unilateralmente que ellos han ganado la discusión, invadiendo el ámbito propio del lector. La impresión que esto produce frecuen-

temente es mucho más cómica que sería. En el siguiente ejemplo el asunto se vuelve caricaturesco:

Una discusión acerca de la relación entre el Parlamento y la opinión pública podría ser fascinante, pero no con Piet Grijjs. Por lo tanto, declaro solemnemente que he ganado la discusión y procedo con la orden del día.

Si el protagonista y el antagonista *pueden* ponerse de acuerdo sobre el resultado de la discusión, la disputa realmente puede ser resuelta. Entonces hay dos posibilidades con respecto a cada punto en discusión: o bien tanto el protagonista como el antagonista concuerdan en que el protagonista ha logrado defender concluyentemente su punto de vista, o bien ambos están de acuerdo en que no lo ha logrado. En el primer caso, el antagonista debe retractarse de sus dudas originales acerca del punto de vista y el protagonista puede continuar sosteniendo dicho punto de vista. En el segundo caso, el protagonista debe retractarse de su punto de vista original y el antagonista puede continuar manteniendo sus dudas. Estas consecuencias de una defensa exitosa o fallida de un punto de vista se establecen en la Regla 9 de una discusión crítica: *Una defensa fallida de un punto de vista debe tener como resultado el que la parte que lo presentó se retracte de él y una defensa concluyente debe tener como resultado el que la otra parte se retracte de sus dudas acerca del punto de vista.*

Si el antagonista se rehúsa a retractarse de sus dudas acerca del punto de vista del protagonista, aunque concede que el protagonista lo ha defendido concluyentemente, es culpable de violar la Regla 9. Lo mismo se aplica a un protagonista que se rehúsa a retractarse de un punto de vista, mientras al mismo tiempo admite que no ha logrado defenderlo concluyentemente. En la práctica, esta combinación de conceder algo y aún así rehusarse a extraer las consecuencias que se siguen de ello no ocurrirá con mucha frecuencia de manera explícita. Lo más probable es que un antagonista recalcitrante siga intentando negar que la defensa del protagonista ha sido exitosa y que un protagonista recalcitrante no admita abiertamente que su defensa no ha sido concluyente.

Aunque parezca que efectivamente el protagonista y el antagonista observan la Regla 9, todavía hay cosas que pueden fallar en la etapa de clausura. Por ejemplo, una de las partes puede exagerar las consecuencias que la otra parte está obligada a extraer de acuerdo a la Regla 9. Es posible que la parte que exagera proceda luego a dejarse llevar por su entusiasmo y trate de conectar estas consecuencias con otras que no se siguen de ellas en absoluto y que le dan un giro completamente diferente al resultado de la discusión.

Si el protagonista ha tenido éxito en lograr una defensa concluyente de su punto de vista, la Regla 9 estipula que, en consecuencia, el antagonista debe retractarse de sus dudas acerca de él. Esta es la única obligación que recae sobre el antagonista y es lo único que el protagonista puede exigirle. Si el protagonista pretende concluir que ha demostrado que su punto de vista es verdadero y demanda del antagonista que reconozca esto, está exagerando las consecuencias que se siguen de su defensa exitosa del punto de vista.

Si, en cambio, el protagonista no ha logrado defender su punto de vista concluyentemente, la Regla 9 estipula que, en consecuencia, debe retractarse de él. Esta es su única obligación y es lo único que el antagonista puede exigirle. Si el antagonista concluye que entonces ha quedado demostrado que el punto de vista opuesto al del protagonista es verdadero y le exige al protagonista que reconozca esto, claramente está exagerando las consecuencias del fracaso del protagonista en defender su punto de vista.

## 2. Absolutizar el éxito de la defensa

Si el protagonista viola la Regla 9, atribuyéndole automáticamente a una defensa exitosa de su punto de vista la consecuencia de que ha probado que el punto de vista es verdadero, comete, en principio, un doble error.<sup>129</sup> En primer lugar, les asigna un rango injustificado a los puntos de partida comunes en que se basa su defensa: actúa como si estos fueran verdaderos a priori, en circunstancias de que no hay absolutamente ninguna garantía de que realmente lo sean. En segundo lugar, al hacerlo, erróneamente le confiere a su defensa exitosa una categoría objetiva, en vez de una (inter)subjetiva.

Como una defensa exitosa de un punto de vista solo se puede lograr contra un antagonista particular, en una situación comunicacional particular, en que el protagonista puede apelar a un conjunto particular de puntos de partida comunes, y no a otros, una defensa de este tipo generalmente tiene un carácter relativo. El antagonista, por su parte, no puede comenzar de pronto a negar la aceptabilidad de estos puntos de partida comunes y empezar a cuestionarlos, porque si lo hiciera, estaría violando la Regla 6. Así, los puntos de partida que el protagonista puede usar en la defensa de su punto de vista se pueden considerar como concesiones otorgadas por el antagonista: en interés de la resolución de la disputa, el antagonista ha estado dispuesto a conceder, aunque solo sea para averiguar adónde lleva la argumentación, que estas proposiciones son aceptables. Esta dependencia que tiene una defensa exitosa respecto de los puntos de partida de la argumentación, se señaló en el capítulo 14, donde afirmamos que tal defensa siempre es *ex concessu*.<sup>130</sup>

El que una proposición tenga la categoría de concesión significa que no está en discusión. Una de las razones que tiene el antagonista para incluir una proposición entre las concesiones es, precisamente, que no considera necesario que su aceptabilidad deba ser demostrada primero, o convertirse en un punto en disputa durante el curso de la discusión. Si la proposición en cuestión es usada en defensa del punto de vista, será aceptada como tal. Sin embargo, esto no significa de ninguna manera que se deba considerar que el protagonista y el antagonista creen que tal proposición es verdadera o aceptable en un sentido universal. Es muy posible que no estén completamente seguros acerca de esto, o que incluso supongan que la proposición *no* es verdadera: pueden haberse propuesto comenzar su discusión sobre la base de puntos de partida hipotéticos o incluso patentemente falsos.

El protagonista viola la Regla 9 si, sobre la base de una defensa exitosa lograda con la ayuda de una concesión otorgada por el antagonista, pretende haber demostrado que su punto de vista es verdadero. De hecho, lo único que ha logrado demostrar es que, con la ayuda de las concesiones otorgadas por el antagonista, es posible producir una defensa exitosa del punto de vista. Al infringir la Regla 9, el protagonista entra en conflicto, de dos maneras, con la naturaleza *ex concessu* de una defensa exitosa: primero, actúa como si el resultado de su defensa no dependiera de las concesiones otorgadas por el antagonista y, segundo, como si este resultado pudiera aspirar a una aceptación universal. Esta violación de la Regla 9, por parte del protagonista, donde tiene lugar esta negación no garantizada de la relatividad del resultado de la defensa, puede ser llamada falacia de *absolutizar el éxito de la defensa*.

<sup>129</sup> Un caso excepcional, por supuesto, es que el protagonista logre una defensa concluyente de un punto de vista que es una, así llamada, *verdad lógica*.

<sup>130</sup> Cf. Schopenhauer (1970), Barth & Martens (1977).

### 3. Absolutizar el fracaso de la defensa

Si el antagonista viola la Regla 9, atribuyéndole automáticamente al fracaso de la defensa del punto de vista por parte del protagonista la consecuencia de que ha quedado demostrado que el punto de vista opuesto es verdadero, comete dos errores. En primer lugar, confunde su rol como antagonista con el rol de protagonista. En segundo lugar, supone equivocadamente que una discusión siempre tiene que terminar en la victoria de un punto de vista, sea positivo o negativo, y que la negación del punto de vista positivo supone la afirmación del punto de vista negativo y viceversa. El primer error es el resultado de una incorrecta comprensión de cómo se asigna el peso de la prueba en las discusiones mixtas y no mixtas, el segundo es el resultado de ignorar la posibilidad de que exista un punto de vista cero. La combinación de estos dos errores conduce a la conclusión equivocada de que el hecho de que no se haya probado que algo *es* el caso, demuestra que *no* es el caso, o que el hecho de que no se haya probado que algo *no* es el caso, demuestra que *es* el caso.

El antagonista exagera, así, de una manera inaceptable, las consecuencias de una defensa fallida por parte del protagonista. El antagonista pretende que el punto de vista opuesto al del protagonista ha sido defendido exitosamente, en circunstancias de que su victoria sólo le da derecho a mantener sus dudas acerca del punto de vista del protagonista. Por esta razón, se puede llamar a esta violación de la Regla 9 falacia de *absolutizar el fracaso de la defensa*. Tradicionalmente, esta falacia se conoce como *argumentum ad ignorantiam*, un nombre que expresa el hecho de que la persona que comete el error presenta la ignorancia como evidencia.<sup>131</sup>

En el siguiente diálogo encontramos un claro ejemplo de un *argumentum ad ignorantiam*:

1. Hugo: "Voy a dejar de fumar, porque fumar da cáncer".  
Beto: "Eso no se ha probado todavía, así es que puedes seguir fumando con toda tranquilidad".  
Hugo: "Tienes razón. Voy a encender un cigarrillo de inmediato".

Supongamos que este diálogo es parte de una discusión destinada a resolver una disputa única no mixta en la que Hugo adopta un punto de vista positivo con respecto a la proposición *Fumar produce cáncer* y Beto cuestiona ese punto de vista:

2. Hugo: +/p  
Beto: ?/(+/p)

Después de que Hugo y Beto han establecido que tienen una discusión (etapa de confrontación), deciden intentar resolver la disputa mediante una discusión crítica en la cual Hugo toma el rol de protagonista y Beto el de antagonista (etapa de apertura). En seguida, Hugo presenta ciertos argumentos que Beto examina críticamente (etapa de argumentación). En la etapa de clausura de la discusión (1), Hugo está convencido al principio de que ha tenido éxito en defender concluyentemente su punto de vista de que fumar produce cáncer, pero, en segunda instancia, inesperadamente concede que su defensa ha fallado. Esto significa que la disputa ha sido resuelta, pero esta vez en favor de Beto y no de Hugo. A juzgar por sus

<sup>131</sup> Cf. Robinson (1971a), Woods & Walton (1989).

palabras finales, Hugo no se ha dado cuenta de que Beto ha cometido una falacia de *argumentum ad ignorantiam*: A partir de la observación (conjunta) de que Hugo ha sido incapaz de demostrar que fumar produce cáncer, Beto ha extraído implícitamente la conclusión de que ahora ha quedado demostrado que fumar *no* produce cáncer:

3. Beto:  $-/p$

Al extraer esta conclusión a partir de la derrota de Hugo, Beto ha confundido los roles de protagonista y antagonista. En la disputa original (2), Hugo es el único que ha presentado un punto de vista, de modo que él es el único que está obligado a presentar una defensa. Beto solo tiene que poner en duda el punto de vista de Hugo. Esta situación se refleja en la distribución de los roles: Hugo toma el rol de protagonista y Beto el de antagonista. Puesto que la disputa es no mixta, ni Hugo ni Beto tienen ningún otro rol que cumplir.

De la distribución de los roles se sigue que no hay otras opciones abiertas para Hugo que no sean la de mantener su punto de vista, si su defensa es exitosa, o la de tener que retractarse de él, si su defensa fracasa. Las opciones de Beto son la de mantener sus dudas, si la defensa ha fracasado, o retractarse de ellas, si la defensa ha sido exitosa. Beto no tiene un punto de vista propio que defender, por lo tanto, al final de la discusión él no tiene ningún punto de vista que mantener o del cual retractarse. Cuando Beto le asigna a la defensa fallida del punto de vista de Hugo la consecuencia de que el punto de vista negativo ha sido defendido exitosamente, lo que está haciendo es confundir su rol de antagonista de dicho punto de vista con el rol de protagonista del punto de vista negativo.

Incluso si, desde el comienzo, la disputa hubiese sido una disputa mixta, de todas maneras Beto no habría podido asignarle al fracaso de Hugo en defender su punto de vista la consecuencia de que el punto de vista negativo había sido defendido exitosamente. La situación inicial habría sido la siguiente:

4. Hugo:  $+/p$ ,       $?(-/p)$   
 Beto:  $?(+/p)$ ,       $-/p$

Aquí Hugo y Beto son, cada uno, tanto protagonistas de sus propios puntos de vista como antagonistas del punto de vista del otro. Si Hugo falla en la defensa de su punto de vista positivo, entonces Beto en su rol de antagonista gana la discusión en lo que respecta al punto de vista positivo de Hugo. Puesto que Beto no ha presentado aún una defensa en favor de su punto de vista negativo, todavía recae sobre él el peso de la prueba en favor del punto de vista negativo. Al pretender que el punto de vista negativo ha sido defendido exitosamente, Beto está confundiendo su victoria en el rol de antagonista del punto de vista positivo con una victoria en el rol de protagonista del punto de vista negativo. Aunque Hugo, de acuerdo a la Regla 9, está obligado a retractarse de su punto de vista positivo, puesto que ha fracasado en defenderlo, esto no significa en absoluto que esté obligado a retirar sus dudas acerca del punto de vista negativo de Beto. Eso solo llegaría a ser necesario si Beto defendiera exitosamente su propio punto de vista.

Además, Beto comete el segundo error *ad ignorantiam* de suponer equivocadamente que siempre es necesario adoptar o un punto de vista positivo o un punto de vista negativo con respecto a una proposición. Puesto que el punto de vista positivo de que fumar produce

cáncer no ha sido defendido exitosamente, Beto supone automáticamente que el punto de vista negativo de que fumar no produce cáncer debe haber sido demostrado como correcto, pasando por alto, así, la posibilidad de que no se adopte *ningún* punto de vista con respecto a la proposición de que fumar produce cáncer. Si uno debe abandonar el punto de vista positivo de que fumar produce cáncer, bien podría terminar con un sentimiento de que uno ya no está realmente tan seguro sobre si fumar produce cáncer o no, sin tener que pasar necesariamente de un extremo al otro. En un *argumentum ad ignorantiam*, al pretender que existe solo una alternativa, la persona que argumenta ignora la posibilidad de tomar el camino intermedio de no tener ningún punto de vista en absoluto o, dicho de otra manera, de adoptar un punto de vista cero.

Muchas veces un *argumentum ad ignorantiam* se presenta en combinación con un *falso dilema*, en el cual una oposición contraria es presentada como si fuese una contradicción.<sup>132</sup> En este caso, se sugiere que solo existen dos opciones y que, si una de ellas no puede ser demostrada como correcta, se concluye que *no* es correcta (el *argumentum ad ignorantiam* "corriente") y que, por lo tanto, la otra opción *es* la correcta. Todas las demás posibilidades se pasan por alto:

5. Hugo: "Voy a dejar de correr, porque se dice que correr es malo para la salud".  
 Beto: "En todos estos años, eso nunca ha sido probado, así es que correr debe ser muy bueno para uno".  
 Hugo: "En ese caso, es mejor que siga con mis antiguos hábitos".

En este ejemplo, *bueno* y *malo* son tratados como contradictorios, en circunstancias de que las afirmaciones "correr es malo para uno" y "correr es bueno para uno", aunque no pueden ser ambas verdaderas, podrían ser ambas falsas. En principio, es posible que fumar no tenga ningún efecto en absoluto, de modo que no sea ni bueno ni malo para uno, es decir, que sea "neutro". De hecho, los términos *bueno* y *malo* son los extremos de una escala en la que hay todo tipo de gradaciones intermedias, que pueden ser aplicables a diferentes casos y de maneras diferentes. Actuar como si existiera solo una oposición absoluta es negar esta variedad de posibilidades.

Otros ejemplos de oposiciones que con frecuencia son tratadas equivocadamente como contradicciones, son los siguientes:

6. a. inteligente/estúpido  
 b. hermoso/feo  
 c. fuerte/débil  
 d. grande/pequeño  
 e. rico/pobre

Esta manera de pensar en términos de blanco o negro tiene diversas variantes. Una de ellas consiste en reducir tres o más posibilidades a dos, cuando evidentemente no se trata de una escala donde hay dos extremos. Un abrigo, por ejemplo, puede ser de cualquier color de entre una variedad de colores, de manera que concluir, partiendo del conocimiento de que

<sup>132</sup> Sobre el falso dilema, Cf. Copi (1982).

un abrigo no es negro, que es verde, es ignorar la posibilidad de que sea café o rojo o de cualquier otro color. La misma trampa del blanco o negro se le puede aplicar a cualquier otro par de contrarios:

7. a. cobre/hierro
- b. redondo/cuadrado
- c. dulce/ácido
- d. católico/protestante
- e. homosexual/heterosexual

A veces, una de las partes caerá en la trampa de conceder muy rápidamente que solo existen dos posibilidades. Esto le hará difícil la conducción de su defensa. Si fracasa en defender una de las opciones, será fácil para la otra parte concluir, mediante un *argumentum ad ignorantiam*, que la única alternativa que entonces queda ya ha sido demostrada.<sup>133</sup> Ya en la etapa de apertura, el protagonista debe contemplar la posibilidad de que esta conclusión pudiera ser extraída. Y debe asegurarse de que no se le imponga ningún falso dilema. Especialmente cuando se enfrenta una audiencia numerosa e inexperta, esta combinación de un *argumentum ad ignorantiam* con un falso dilema puede ser extremadamente efectiva. Si el protagonista no protesta contra el falso dilema desde el momento mismo en que empieza la discusión, la audiencia será fácilmente arrastrada a aceptar la conclusión de la parte contraria.

Una manera aún más sofisticada de usar un falso dilema es la que surge cuando una de las dos alternativas disponibles ya ha sido reconocida como falsa e indeseable. Esto obviamente deja en pie solo la otra alternativa. Incluso sin que haya existido realmente una defensa, esta puede ser presentada de inmediato como habiendo sido concluyentemente defendida: un falso dilema del tipo más grave, ya que no solo ignora otras alternativas, sino que supone además que la alternativa existente ha sido efectivamente eliminada. Esto es ir aún más lejos que el *argumentum ad ignorantiam*, porque no se hace ningún intento por defender nada en absoluto:

8. a. Cómete todo lo que está en tu plato, ¿o quieres seguir siendo chico y débil por el resto de tu vida?
- b. No puedo entender qué tienes contra las ciencias exactas, ¿qué hay de bueno en toda esa filosofía confusa?
- c. Creo que deberíamos irnos ahora, ¿o preferirías perder el tren?
- d. En mi opinión, es necesario tener reglas, no se puede permitir que cada cual haga lo que le plazca.
- e. Mejor muerto que rojo.

Los falsos dilemas de este tipo no siempre pasan desapercibidos en la práctica, a veces son correctamente identificados y desenmascarados:

El dirigente conservador dijo que habría participado con mucho gusto junto a todos sus seguidores políticos en una demostración contra las armas nucleares, si esta hubiera sido aceptable

<sup>133</sup> Incluso si existieran solo dos posibilidades, de todas maneras, este sería un error. Si uno supiera que o X o Y es verdadero, y fracasara en demostrar X, todavía permanecería abierta la posibilidad de que uno pudiera probar X posteriormente. Un fracaso en probar X muestra que uno todavía no sabe si la dicotomía es exhaustiva o no.

para su partido. Sin embargo, según dijo, los slogans presentados el sábado no eran aceptables, especialmente el de "Trabajos, no Bombas", que él consideraba como un falso dilema. "Es como ofrecer una alternativa entre Hitler y Moscú", dijo.

#### 4. Complicaciones que pueden presentarse en la etapa de clausura

La falacia de absolutizar el éxito de la defensa implica una falta de reconocimiento, por parte del protagonista, del papel de las concesiones. Al desconocer que la defensa de un punto de vista solo puede ser exitosa gracias a las concesiones otorgadas por el antagonista, el protagonista niega la naturaleza relativa de toda defensa exitosa. En principio, una disputa solo se puede resolver debido, precisamente, a que el antagonista está dispuesto a hacer ciertas concesiones que el protagonista puede usar en la defensa de su punto de vista. Esta es la razón por la cual la falacia de absolutizar el éxito de la defensa también se considera como una variante especial del *argumentum ad hominem*: Solo puede producirse gracias a las personas que cumplen los roles de protagonista y de antagonista.

En lugar de decir que la resolución de una disputa es siempre *ex concessu*, podríamos decir también que siempre es *ad hominem*. Sin embargo, existen tres diferencias entre esta variante del *argumentum ad hominem* y las variantes discutidas en el capítulo 9. Mientras en dicho capítulo se establecía una correlación directa (negativa) entre un punto de vista y la persona que lo presentaba o que lo ponía en duda, en el presente caso, se niega que exista cualquier conexión con las personas. Mientras en el primer caso la violación se producía en la etapa de confrontación, en este ocurre en la etapa de clausura. Por último, en el primer caso, la violación podía ser cometida tanto por el protagonista como por el antagonista, en éste solo puede serlo por el protagonista.

Se suele señalar que el *argumentum ad ignorantiam* se usa en el ámbito legal, pero que, en ese caso, no constituye una falacia. Esto se refiere al principio de la presunción de inocencia en la ley criminal, es decir, el que una persona se considere inocente del cargo que se le imputa hasta que, o a menos que, se demuestre su culpabilidad. Este principio implica que un acusado es absuelto si su culpabilidad no puede ser demostrada satisfactoriamente en la corte.

Aunque, a primera vista, parecen existir similitudes con el *argumentum ad ignorantiam*, no es esta falacia lo que se observa en este caso. El acusado es absuelto "por falta de evidencia", no porque se considere que su inocencia haya sido demostrada. Así, una declaración de inocencia no significa que la corte crea que el acusado es inocente. El propósito de este principio es proteger la seguridad legal del acusado, quien, naturalmente, es la parte que está en mayor riesgo. La aplicación de este principio es una consecuencia del peso de la prueba en un juicio criminal: el acusado no tiene que probar que es inocente, sino que se debe probar que es culpable. Así, en un juicio, la inocencia del acusado tiene la categoría de una *presunción*.

En la ciencia, y en la investigación en humanidades, existe también una situación común que tiene una similitud superficial con el *argumentum ad ignorantiam*. El fracaso de un intento por falsificar una hipótesis es considerado como un apoyo en favor de la corrección de dicha hipótesis. En efecto, siguiendo las directrices del filósofo Karl Popper, muchos investigadores consideran que la realización sistemática de intentos rigurosos de falsificación es la única manera de alcanzar un conocimiento científico confiable. La falsificación es la única alternativa al errado camino de la verificación.

En este caso, nuevamente las similitudes con el *argumentum ad ignorantiam* no deben considerarse como un signo de que la falsificación sea una falacia. Después de todo, el fracaso de un intento por refutar una hipótesis no es considerado como un fundamento para concluir que la hipótesis es verdadera, sino simplemente que no se ha demostrado que sea falsa. Todo intento fallido por refutarla hace más razonable suponer que la hipótesis podría, en efecto, ser correcta. Esta es la razón por la cual se suele decir a veces que mientras más intentos de refutación cuidadosamente calculados han fracasado, más fuerte se vuelve la hipótesis. Por otra parte, por muchos que sean los intentos por refutar la hipótesis que hayan fracasado, la conclusión nunca podrá ser que la verdad de la hipótesis ha sido demostrada, sino solo que puede ser razonable suponer, por el momento, que es verdadera.

La falacia del falso dilema no debe ser confundida con la forma argumentativa lógicamente válida del *silogismo disyuntivo*:

1. a.  $A \vee B$
- b. no A (o: no B)
- c. Por lo tanto, B (o: A)

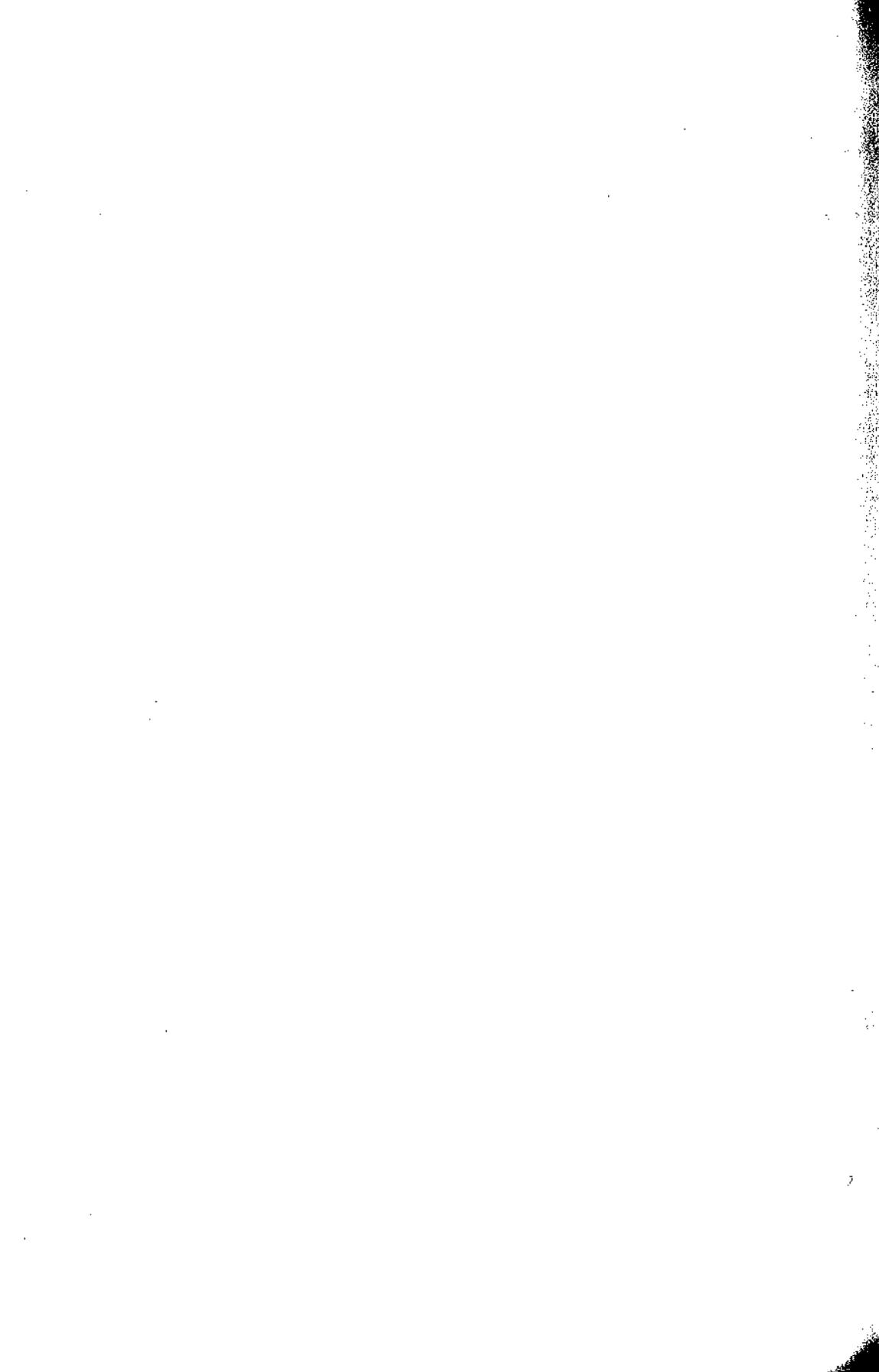
En los argumentos que toman la forma de (1) existe una *disyunción* entre dos enunciados que no pueden ser ambos falsos. Si uno de ellos es falso, entonces se puede concluir que el otro es verdadero. El siguiente ejemplo es un argumento que tiene la forma de un silogismo disyuntivo:

2. a. Beto está en La Pizza Nostra o en el Lomitón.
- b. Beto no está en el Lomitón.
- c. Por lo tanto, Beto está en La Pizza Nostra.

La falacia del falso dilema se produce si la disyunción solo cubre dos enunciados, cuando en realidad existen tres o más posibilidades. En este caso, la premisa *a* de (1) ciertamente es incompleta, e incluso posiblemente engañosa. En el caso (2) esto significaría que se está dando la impresión de que solo existen dos restaurantes donde podría estar Beto, cuando en realidad Beto podría estar también, por ejemplo, en La Fuente Alemana. En este caso, el hecho de que no esté en el Lomitón no significa necesariamente que esté en La Pizza Nostra.

También se produce un *argumentum ad ignorantiam* cuando no es efectivo que se haya establecido que *no* es verdad que *a*, sino solamente que no es seguro que *a* sea verdad. En este caso, la premisa *b* de (1) ciertamente es prematura, e incluso es posible que sea completamente falsa. En el caso (2) esto significa que el hecho de que no se pueda afirmar con certeza que Beto está en el Lomitón, se toma como un signo de que *no* está en el Lomitón. Correr a La Pizza Nostra, pensando que Beto debe estar allí, es arriesgarse a perder el tiempo.

Usar la forma argumentativa del silogismo disyuntivo no tiene nada de malo en sí mismo. El *argumentum ad ignorantiam*, combinado o no con un falso dilema, solo se produce si existe algo erróneo en una o en ambas premisas del argumento. En la práctica, esto no siempre aparece con claridad a primera vista, de manera que puede presentar ciertas dificultades distinguir entre un uso correcto y uno incorrecto de la forma argumentativa, lógicamente válida, del silogismo disyuntivo.



---

*Falacias en el uso del  
lenguaje***1. Presentación e interpretación del discurso argumentativo**

Un lenguaje poco claro puede tener consecuencias negativas directas que afecten la resolución de una disputa. Si el protagonista no expresa su punto de vista claramente y de manera inequívoca en la etapa de confrontación, el antagonista podría ponerlo en duda, aunque no tuviera realmente ninguna necesidad de cuestionarlo, o bien podría no ponerlo en duda cuando realmente debería hacerlo. Y si el uso del lenguaje y las expresiones empleadas por el antagonista no logran hacer que se comprenda que está poniendo en duda el punto de vista del protagonista, este podría creer erróneamente que no existe una disputa. O, a la inversa, el protagonista podría tener la impresión de que *hay* una disputa cuando realmente no hay ninguna, o de que la disputa es mixta cuando en realidad es no mixta. Estos malentendidos pueden hacer surgir acuerdos y disputas espurios.<sup>134</sup> En el caso de un seudo-acuerdo puede suceder que no se llegue nunca a efectuar una discusión que es necesaria, en el caso de una seudo-disputa es muy probable que se desarrolle una discusión innecesaria.

La falta de claridad y de univocidad en la etapa de confrontación sigue teniendo impacto a lo largo de las otras etapas de la discusión y, por supuesto, puede sumarse a otras faltas de claridad y a otras ambigüedades presentes en estas. Como el protagonista y el antagonista se turnan durante la discusión para tomar alternadamente los roles de hablante y audiencia (o escritor y lector), efectivamente tienen una doble responsabilidad por el uso del lenguaje en la discusión: deben expresar lo que quieren decir tan claramente y tan inequívocamente como les sea posible, de manera que la otra parte pueda determinar cuál es su intención, y deben hacer su mejor esfuerzo por determinar el significado al que apunta lo que la otra parte está diciendo. Con el fin de hacerle justicia a estos requerimientos de uso del lenguaje, la Regla 10 de una discusión crítica establece lo siguiente: *Las partes no deben usar formulaciones que resulten insuficientemente claras o confusamente ambiguas y deben interpretar las formulaciones de la parte contraria tan cuidadosa y tan exactamente como les sea posible.*

Las dos personas que discuten tienen la responsabilidad conjunta de lograr el entendimiento mutuo. Esto significa que las palabras y expresiones de sus actos de habla deben

---

<sup>134</sup> Acerca de los seudo-acuerdos, véase Naess (1966).

cumplir con el requisito de claridad que es parte del Principio de la Comunicación. En cuanto a la interpretación, esto implica que cada parte debe suponer que la otra parte está respetando dicho Principio de la Comunicación y que ha formulado todo lo que quiere decir de la manera más clara que le ha sido posible.<sup>135</sup> Esto no significa necesariamente que todas las intenciones deban ser formuladas de manera completamente explícita y directa, ni que todos los actos de habla deban ser interpretados literalmente. Es perfectamente posible que la función comunicacional de un acto de habla sólo se dé a conocer indirectamente y que muchas otras cosas permanezcan inexpresadas, como sucede con las premisas implícitas.

En la práctica, por lo general los actos de habla implícitos e indirectos no representan mayor problema. Habitualmente la audiencia, o el lector, basándose en sus conocimientos previos y a partir del contexto y de la situación, pueden comprender lo que se quiere decir y cuáles son los elementos que permanecen implícitos. En la mayoría de los casos, el hablante o escritor efectivamente asumirá que la audiencia o el lector son capaces de comprender y escogerá sus palabras de acuerdo con esto. Si ambos usuarios del lenguaje adaptan su manejo de la información verbal al conocimiento previo de cada uno, de tal manera que no surjan problemas de comprensión, podemos hablar de una *formulación óptima* y de una *interpretación óptima*.

El éxito o el fracaso comunicacional de los intercambios verbales no es algo absoluto. Por regla general, la formulación del mensaje no es inherentemente comprensible, sino que es comprensible (o incomprensible) para ciertos intérpretes. La comprensibilidad es un concepto *relativo* y es también un concepto *gradual*: no es algo que una formulación simplemente posea o deje de poseer, sino algo que una formulación puede exhibir en mayor o menor grado. Incluso formulaciones que parecen ser particularmente transparentes pueden no ser totalmente comprensibles para todo el mundo y, en cambio, incluso en las formulaciones más opacas puede haber cosas que ciertas audiencias o ciertos lectores pueden entender.

No es posible determinar completamente hasta qué grado la comunicación es un éxito o un fracaso, simplemente estableciendo si la audiencia o el lector entienden o no las palabras del hablante o del escritor. De hecho, puede suceder que para un determinado propósito o contexto sea necesario lograr un grado o nivel de entendimiento más alto que para otro.<sup>136</sup> Un cirujano que le explica los detalles precisos de una operación a un colega establecerá estándares de comprensión más altos que los que él mismo establecería para explicarle las mismas cosas a un niño pequeño. Depende, en primera instancia, de los mismos usuarios del lenguaje determinar cuál es el nivel de comprensión que se requiere para conducir una disputa a una resolución satisfactoria.

Establecer si el nivel de comprensión requerido se ha alcanzado o no será más fácil en una discusión explícita que en una implícita. En la primera, el hablante podrá determinar a partir de las reacciones verbales y no verbales, o de la mirada de incomprensión del interlocutor,

<sup>135</sup> En la práctica, a veces a los usuarios del lenguaje les parece más importante tener en cuenta las consideraciones sociales que conducir una discusión crítica de acuerdo con el Principio de la Comunicación. De acuerdo a Leech, además del Principio de la Comunicación (o el Principio de Cooperación de Grice), que regula nuestro uso del lenguaje de manera que contribuya al logro de una meta comunicacional asumida, se debe postular un Principio de Cortesía, que sirva "para mantener el equilibrio social y las relaciones amistosas que nos permiten suponer desde la partida que nuestros interlocutores están siendo cooperativos" (1983, p. 82). En opinión de Leech, se podría argumentar que el Principio de Cortesía, que consiste en minimizar la expresión de creencias descorteses, tiene un papel regulador superior al del Principio de Cooperación. Esto concuerda con la observación de Lakoff de que muchas veces en una conversación se considera más importante "evitar las ofensas que lograr la claridad" (1973, pp. 297-298).

<sup>136</sup> Acerca de la "profundidad del significado al que se apunta", véase Naess (1966).

que no ha sido completamente comprendido de la manera en que desea serlo. El interlocutor, por su parte, podrá pedirle al hablante que amplíe o que explique sus palabras, si lo considere necesario. Tales ampliaciones o explicaciones de las formulaciones se realizan por medio de los *declarativos de uso*.

Para poder cumplir con las exigencias de la Regla 10, que estipula que las formulaciones no deben ser insuficientemente claras o confusamente ambiguas, los hablantes y escritores siempre tienen derecho a clarificar sus palabras mediante un declarativo de uso y la audiencia y los lectores tienen derecho a solicitarles que lo hagan. En principio, siempre es obligación del hablante o del escritor acceder a esta petición, puesto que, de lo contrario, se estaría violando el Principio de la Comunicación. Con respecto a las contribuciones a discusiones implícitas, tales como un discurso, un alegato legal o un editorial, no existe generalmente ninguna posibilidad de que el hablante o escritor se entere, a través de una respuesta directa, de que sus palabras necesitan ser clarificadas. En tales circunstancias, es el hablante o el escritor que quiere resolver la disputa el que debe juzgar por sí mismo si necesita ofrecer algún tipo de ampliación. Cuando se encuentre dudoso, es aconsejable que siga la máxima: "Si no ayuda, por lo menos no daña". A esta estrategia la llamamos estrategia de *presentación óptimamente clara e inequívoca*.

## 2. Manipulación de la falta de claridad

Si un participante de una discusión se vale de algún tipo de falta de claridad en la expresión de sus afirmaciones con el propósito de mejorar su propia posición en la discusión, se hace culpable de una violación de la Regla 10 que puede ser descrita como *falacia de falta de claridad*. Puede haber varios tipos de falta de claridad. Si son el resultado de un problema con la estructuración del texto, son casos de falta de claridad estructural a nivel textual: una estructura oscura, un orden "ilógico", una falta de coherencia, etc. Diversos tipos de elementos pueden mezclarse también y confundirse en el texto. El sociólogo Goudsblom describe así su efecto en las discusiones acerca de política y de moral (*Folia*, octubre 17, 1981):

En muchas discusiones y textos discursivos... se produce un entremezclarse caprichoso de elementos descriptivos, interpretativos, declarativos y valorativos. El resultado de esta mezcla es la creación de una combinación de "sentido" y "sin sentido" que resulta difícil de aprehender, pero cuyo mejor nombre podría ser, tal vez, "no-sentido" ("unsense").

Nos damos cuenta de que muchas discusiones acerca de política y de moral —es decir, acerca de la sociedad— son conducidas gracias al no-sentido. Los puntos de partida, los términos, las conclusiones, a menudo incluso el planteamiento completo del problema mismo, constituyen en conjunto un enredo indisoluble de descripciones, interpretaciones, explicaciones y valoraciones. Participar en tales discusiones equivale a remover un nido de avispas retórico. Darnos cuenta de esto nos vuelve impotentes y nos deja sin habla.

La falta de claridad también se puede presentar a nivel oracional, en la realización de actos de habla elementales. Uno de los primeros problemas que suelen presentarse es que no queda claro cuál es la función comunicacional del acto de habla. Por regla general, esta función no se indica de manera explícita. Esto no conduce habitualmente a ningún problema de interpretación, pero a veces el contexto y la situación dejan demasiadas posibilidades abiertas y la función del acto de habla implícito queda oscura.

Otra dificultad de los actos de habla elementales se relaciona con el contenido proposicional. La referencia puede ser poco clara, pero también puede serlo la predicación. En el primer caso, no queda claro a quién o a qué se está refiriendo en realidad el hablante. En el segundo caso, se hace difícil comprender qué es lo que quiere decir acerca de esa persona o de ese asunto. Supongamos que alguien dice: "Carlos es cleptómano". Si no queda claro a qué Carlos se refiere, el interlocutor podría preguntar: "¿A quién te refieres, a tu vecino o a tu cuñado?" Si no está seguro de qué es un cleptómano, podría preguntar: "¿Qué es eso?" En este ejemplo tampoco se indica explícitamente la función comunicacional del acto de habla. Podría ser una aseveración o una simple afirmación de hecho, pero también podría ser una advertencia. Puesto que la función comunicacional permanece implícita, es posible que el interlocutor extraiga la conclusión equivocada y reaccione de una manera inapropiada.

Supongamos que el ejemplo tiene la función de una aseveración con la cual se espera que el interlocutor esté de acuerdo o en desacuerdo. Supongamos también que el interlocutor sabe a cuál Carlos se refiere y sabe también lo que es ser un cleptómano. Aún en este caso, todavía es posible pensar que podría no estar de acuerdo con la aseveración, aunque no esté en desacuerdo con los "hechos" en cuanto se refieren a Carlos. Esta discrepancia puede ser el resultado de una diferencia en los criterios que él y el hablante aplican para establecer si alguien es o no un cleptómano. Es perfectamente posible que el hablante sea una de esas personas que consideran que alguien es cleptómano tan pronto como éste se roba una galleta del mesón de la cocina. La pregunta crucial aquí es con cuánta frecuencia y con cuánta regularidad tiene que robar alguien antes de que tengamos derecho a etiquetarlo de cleptómano. Siempre habrá casos limítrofes y esto automáticamente convierte al término *cleptómano* en un término hasta cierto punto vago. Es la vaguedad del término "cleptómano", en el ejemplo analizado, lo que hace que la aseveración sea un tanto oscura.<sup>137</sup>

Otro ejemplo interesante, que muestra cómo un término que, a primera vista, parece suficientemente claro puede ser explotado por causa de su inesperada vaguedad, es el discutido por Neil Lyndon en un artículo sobre "Malas Palabras" (*The Sunday Times*, diciembre 9, 1990):

Germaine Greer escribió un ensayo acerca de la violación en el cual afirmó: "De todas maneras, hay hombres que van a la cárcel por violación, en su mayoría son hombres negros, casi todos ellos pobres, pero ni los jueces ni los fiscales se complican en su quehacer por el hecho de saber que también ellos son violadores, excepto que tienen métodos de coacción más sofisticados" [...] Germaine Greer explicó que "probablemente la forma más común de violación no criminal es la violación por fraude, por medio de fingida ternura o falsas promesas de una relación duradera, por ejemplo". Si nos guiamos por estos criterios, no podrían haber muchos adultos vivos, sexualmente activos, de cualquier sexo, que no hubieran sido víctimas de una "violación no criminal".

Podemos distinguir cuatro tipos principales de falta de claridad, que están en correspondencia con los factores que más contribuyen a producir la falta de claridad en la formulación de los actos de habla: (a) lo *implícito* (de la función comunicacional), (b) la *falta de familiaridad* (de las palabras y expresiones), (c) la *indefinición* (referencial) y (d) la *vaguedad*. Tomando cada uno de estos cuatro tipos individualmente podemos identificar maneras de despejar la falta de claridad en cada caso.

<sup>137</sup> En relación a los diferentes tipos de vaguedad, véase Olson (1970).

(a) La falta de claridad que resulta de lo implícito se puede resolver por medio de declarativos de uso que permitan *hacer explícita* la naturaleza y la fuerza de la función comunicacional del acto de habla y el alcance de su contenido proposicional. Así, el acto de habla implícito "los perros son más sensitivos que los gatos" se puede hacer más explícito diciendo: "Tengo la impresión de que los perros podrían ser más sensitivos que los gatos", o agregando: "No estoy hablando de todos los perros o todos los gatos, sino de los perros y gatos comunes y corrientes".

La fuerza de un asertivo, por ejemplo, puede variar desde una aseveración firme a una cauta suposición. Esta diferencia puede expresarse (con decrecientes medidas de certeza) por medio de palabras y de expresiones tales como "incuestionablemente", "ciertamente", "casi con toda certeza", "indudablemente", "probablemente", "posiblemente" y "presumiblemente". Mientras mayor es el grado de certeza con que se presenta un punto de vista, más altos son los estándares que se espera que se apliquen a su defensa. Si no hay ninguna indicación explícita sobre la fuerza del asertivo, existe el riesgo de que sea evaluado equivocadamente por el interlocutor.

El alcance de las proposiciones puede variar desde una cosa o un individuo hasta todas las cosas o todas las personas. Esta variación tiene ciertas implicancias para la defensa del punto de vista. Un punto de vista con una proposición particular es, en principio, más fácil de defender que uno con una proposición universal. Si el alcance de la proposición no se indica explícitamente, queda poco claro lo que se requiere de parte de la defensa. En el ejemplo "los perros son más sensitivos que los gatos", ni la fuerza ni el alcance están claros. De aquí que haya que hacer las precisiones indicadas más arriba.

La siguiente es una buena ilustración de lo que puede salir mal cuando el alcance de una proposición no se indica claramente. El ejemplo se basa en una afirmación hecha por Germaine Greer en su libro *La Mujer Eunuco*:

Siempre me causa estupor el que las mujeres no entiendan cuánto las odian los hombres.

A lo que Neil Lyndon responde en un artículo aparecido en *The Sunday Times*:

¿Qué [...] podría causar o permitir que una escritora mundialmente famosa hablara de manera tan idiota como para decir que los hombres odian a las mujeres (como si *todos* los hombres odiaran a *todas* las mujeres); como si todos los hombres pertenecieran, por nacimiento, a una especie de Ku Klux Klan natural de hombres que envían mujeres a la hoguera; como si —en oposición a la evidencia de lo que dicen y hacen, escriben, cantan y sueñan— los hombres *sola-mente* odiaran a las mujeres y no las amaran ni quisieran amarlas?

(b) En el ejemplo de falta de familiaridad discutido más arriba se producía una falta de claridad debido a que el interlocutor no estaba familiarizado con el término *cleptómano*. Esta falta de claridad se puede despejar fácilmente dando una *definición* de la palabra: "Un cleptómano es alguien que siente una irrefrenable compulsión a robar".

También es posible que la falta de familiaridad esté relacionada no con la palabra, sino con aquello a lo que la palabra se refiere, en cuyo caso una definición nominal no despeja tan fácilmente la falta de claridad. Por ejemplo, es poco probable que alguien que no sabe lo que es la inflación y que no tiene ningún entrenamiento en economía pueda obtener mucho bene-

ficio de una definición. Lo que esta persona necesita es algún tipo de *explicación* o *amplificación*. Y esto casi siempre requerirá más de una oración.

No siempre está claro hasta qué punto se trata de un problema de vocabulario o de una falta de conocimiento especializado. En muchos casos ambos son un asunto de grado. Muchas veces existe algún grado de familiaridad con una palabra o con un tema, la que, sin embargo, puede resultar insuficiente para una aprehensión precisa del alcance del punto de vista. Por lo general, el grado de familiaridad se puede incrementar por medio de declarativos de uso a través de los cuales la palabra o asunto en cuestión es definida, explicada o ampliada.

(c) En el ejemplo anterior de indefinición referencial se producía una falta de claridad debido a que el interlocutor no sabía a qué persona se refería la palabra "Carlos". Habitualmente, el contexto y la situación en los que ocurre un enunciado proporcionan información suficiente como para evitar malos entendidos debidos a la indefinición referencial. Los que puedan surgir a pesar de esto, se pueden evitar o disipar solicitando u ofreciendo una *precisión*. Esta es un declarativo de uso que permite señalar cuál de las interpretaciones que es posible identificar debe considerarse como la interpretación a la que apunta el enunciado.

(d) En el ejemplo de vaguedad discutido más arriba se producía una falta de claridad debida a que uno de los participantes de la discusión llamaba a alguien cleptómano tan pronto como éste había robado una cosa, en cambio el otro solo consideraba el término apropiado si la persona en cuestión era culpable de un robo persistente. Ambos concordaban en que se trataba de un robo. La diferencia consistía en cómo respondían a la pregunta de con qué frecuencia tendría que producirse el robo.

A esta forma de vaguedad se la llama *vaguedad lineal*, debido a que se produce por posibles diferencias respecto al grado en que algo o alguien debe cumplir con un criterio dado para que la descripción ofrecida se considere apropiada. Algunos ejemplos obvios de palabras linealmente vagas son los términos relativos, como "calvo", "rico" y "gordo". Pero también algunos términos absolutos, como "rojo", "verde" y otros descriptores de color, pueden ser vagos. ¿Cuánto dinero debe tener una persona para ser llamada rica? ¿Cuánto amarillo debe haber en un rojo para que se convierta en anaranjado?<sup>138</sup>

Otra forma de vaguedad se relaciona con los *parecidos familiares*.<sup>139</sup> Entre las palabras y expresiones donde se puede presentar este tipo de vaguedad se encuentran algunas como "buena persona", "inteligente", "poema", o "bajos fondos". Lo que estos ejemplos tienen en común es que diferentes personas pueden aplicar criterios diferentes para describir a alguien como "buena persona" o "inteligente", o a un texto escrito como un "poema", o a un sector de una ciudad como "bajos fondos". La característica más notoria en estos ejemplos es que no existe ningún criterio *único* que sea aplicable a cada palabra, sino que una palabra llega a ser apropiada cuando satisface dos o más criterios de una lista más amplia. La falta de claridad es causada, por ejemplo, por el hecho de que un usuario del lenguaje pone el mayor énfasis en los criterios 1, 3 y 4, mientras que otro les asigna la mayor importancia a los criterios 3, 4 y 5, y aún otro considera que los criterios 2, 3 y 4 son los más importantes. Debido a que hay tantos traslapes, no siempre queda inmediatamente de manifiesto que existen diferencias en el significado que diversas personas le asignan a la misma palabra. Esto puede conducir a malos entendidos difíciles de aclarar. Si alguien piensa que Bernardo es una bue-

<sup>138</sup> En un silogismo *Sorites*, la vaguedad lineal puede dar origen a una variante especial de la pendiente resbaladiza.

<sup>139</sup> Cf. Wittgenstein (1953).

na persona porque es honesto, respetuoso y cálido, mientras otra persona lo califica así porque es honesto, cooperador y amistoso, fácilmente podría surgir una disputa acerca de si Bernardo es o no una buena persona, sin que en realidad exista ningún desacuerdo acerca de las características que se le atribuyen a Bernardo.

La vaguedad relacionada con los parecidos familiares se produce por las diferencias de significado relacionadas con la aplicación de criterios que son diferentes en un sentido cualitativo. En cambio, en la vaguedad lineal las diferencias son cuantitativas y se relacionan con un criterio que es uno y el mismo. Además de los casos prototípicos, en ambos tipos de vaguedad también hay casos limítrofes donde las diferencias son menos pronunciadas. Una característica común que ambas comparten es que proporcionan una buena ilustración de la naturaleza relativa y gradual de la claridad y de la comprensibilidad.

La falta de claridad debida a la vaguedad también se puede disipar mediante una *precisión*.<sup>140</sup> En este caso, el empleo de este declarativo de uso implica señalar cuáles son los criterios que se consideran aplicables al caso en cuestión y hasta qué punto se deben satisfacer. Por ejemplo:

Digo que una persona es inteligente si es capaz de comprender rápidamente cosas nuevas y puede pensar rápido en soluciones adecuadas para problemas nuevos.

Digo que un lugar es un bajo fondo si todas las casas están en un estado de deterioro, hay basura esparcida por toda la calle y el lugar apesta.

Alguien es rico si tiene un millón de dólares en el banco.

Todos estos tipos y formas de falta de claridad que hemos mencionado aquí se pueden presentar en todas las etapas de la discusión y pueden ser obstáculos para la resolución de una disputa. Si efectivamente impiden el desarrollo de una discusión crítica, deben ser considerados como variantes de la falacia de falta de claridad.

### 3. Manipulación de la ambigüedad

Solo cuando, en un discurso, la falta de claridad se manipula con el propósito de frustrar la resolución de una disputa, se viola la Regla 10. El mismo efecto se puede producir por el uso de un lenguaje ambiguo. En este caso, se produce la falacia de *manipulación de la ambigüedad*, la que también es conocida (menos precisa, pero más brevemente) como *equivocación*, *anfibiología* o *falacia de ambigüedad*.<sup>141</sup> La manipulación de la ambigüedad está estrechamente relacionada con la falacia de falta de claridad y puede ocurrir sola o también en combinación con otras falacias (tales como la falacia de *composición* o la de *división*). En esta sección examinaremos algunas de sus subespecies.

Algunos ejemplos de lenguaje ambiguo realmente son más parecidos a juegos de palabras que a cualquier otra cosa, pero, en todo caso, son los que suelen citarse frecuentemente como ejemplos de la falacia de ambigüedad. No es muy probable que resulten especialmente útiles para ayudar a resolver una disputa, aunque a veces parecen haber sido propuestos con

<sup>140</sup> Cf. Naess (1966).

<sup>141</sup> Para la falacia de equivocación, véase Woods & Walton (1989). Para los diferentes tipos de ambigüedad (equivocación, anfibiología, acento), véase Rescher (1964), Copi (1982) y Olson (1969).

la intención de que se los tome en serio. El primer ejemplo está tomado de la novela *Rituales*, de Cees Nooteboom:

"¿Cómo es no tener padre?", preguntó Arnold Taads.

Este era un hombre que solo hacía preguntas para las cuales no había respuesta. Así es que él no le respondió. No tener padre era *no tener algo*. Así es que nada podía decirse acerca de ello.

El ejemplo siguiente, tomado de una entrevista de Ilse Bulhof a la filósofa francesa Luce Irigaray, parece haber tenido una intención completamente seria (*NRC/Handelsblad*, noviembre 25, 1982):

Irigaray no es la única persona que hace notar que las mujeres no están "en ninguna parte" en la escritura filosófica y en otras escrituras no literarias. Es algo que se demuestra por las notas al pie de página bien intencionadas que aparecen al comienzo de muchas publicaciones recientes, donde se nos informa que no es necesario decir que "él" también significa "ella", cuando se refiere al lector. ¿Pero no es altamente cuestionable que lo que no dice pudiera alguna vez decir, "sin necesidad de decir"? Antes de que algo se diga "sin necesidad de decir", debería haber sido dicho ya muchas veces — y que "él" también signifique "ella", es algo que, por el contrario, nunca ha sido dicho — ¿cómo puede, entonces, un hombre seguir siendo un hombre?

Son este tipo de preguntas las que intrigan la mente de Irigaray, y su originalidad radica en su convicción de que la persistente ausencia de las mujeres del campo de la filosofía no es provocada por la maldad de los hombres, sino que es una consecuencia del lenguaje.

La indefinición referencial, discutida en la sección precedente, también puede llamarse *ambigüedad referencial*. Además de este tipo de ambigüedad, existe también una *ambigüedad semántica*, que se produce cuando una palabra tiene más de un significado, como por ejemplo en "afectar" (influnciar/fingir) y "hoja" (parte de una planta/pedazo de papel/parte de una mesa). Probablemente este es el tipo de ambigüedad que nos resulta más familiar a partir del discurso cotidiano. El siguiente es un ejemplo de falacia de ambigüedad semántica:

Sr. Fernández: "Lo admito... este terno me queda un poco apretado... pero me gusta tanto..."

Sr. Yáñez: "¿No se le podría aflojar un poco (be let out)?"

Sr. Fernández: "Algunas cosas no se pueden arrendar (be let out)... Nadie querría arrendarlas (hire them)".

En este pequeño diálogo la expresión "let out" es usada en primer lugar por el Sr. Yáñez, en el sentido de aflojar, después de lo cual es usada por el Sr. Fernández con el sentido de arrendar.

Como la ambigüedad referencial y la semántica se relacionan con el hecho de que las palabras pueden tener más de un significado, reciben el nombre colectivo de *ambigüedad léxica*. También existe una *ambigüedad sintáctica*, cuando la estructura de la expresión es la causante de la ambigüedad. Consideremos el siguiente ejemplo: "Este es el retrato de Hernán". Esto podría significar (a) que es el retrato que Hernán pintó, (b) que es un retrato del cual Hernán es dueño, o (c) que es un retrato en el cual la persona retratada es Hernán.

También las preguntas pueden ser sintácticamente ambiguas:

1. ¿Quién es Toño?

Esta pregunta se puede responder de las siguientes maneras (entre otras):

1. a. Ese hombre que está en el bar con un martini en la mano.
1. b. Yo soy.
1. c. Yo, si tengo suerte. Depende del director.
1. d. Un filósofo canadiense.
1. e. Un hombre muy bueno con un corazón de oro.

La ambigüedad sintáctica también se puede presentar en la argumentación:

2. Yo no voy contigo porque está lloviendo.

Esta oración se puede parafrasear al menos de dos maneras:

2. a. Yo no voy contigo y la razón es que está lloviendo.
2. b. Voy contigo, pero lo hago por una razón diferente de que esté lloviendo (por ejemplo, porque tú vas a visitar a alguien con quien, por mucho tiempo, yo también he querido poder conversar).

Las cláusulas relativas pueden dar origen a una ambigüedad sintáctica cuando no queda claro si se deben interpretar en un sentido restrictivo (informativo) o en un sentido no restrictivo (no informativo):

4. a. Es mejor que no tengas ningún trato con los holandeses, que no tienen ningún sentido de la moralidad.
4. b. Es mejor que no tengas ningún trato con los holandeses que no tienen ningún sentido de la moralidad.

Como queda indicado por la coma después de "holandeses", la cláusula relativa "que no tienen ningún sentido de la moralidad" se usa en (4a) en un sentido no restrictivo, para separar un contenido no esencial, o que debe entenderse entre paréntesis, del resto. En (4b), en cambio, esta cláusula relativa está usada de una manera restrictiva. La oración (4a) significa que uno no debe tener ningún trato con los holandeses y la cláusula subordinada da la razón que apoya este punto de vista. La oración (4b) significa que sería mejor que uno no tuviera ningún trato con un grupo particular de holandeses, es decir, con aquellos que no tienen ningún sentido de la moralidad. Hay una sugerencia de que uno puede, si así lo desea, tener tratos con otros holandeses.

La ambigüedad sintáctica es causada a veces por palabras que son capaces de referir a diferentes palabras dentro de una oración:

3. Carla le cedió el puesto a Sandra; era su último día.

Aquí no queda claro si "su" se refiere a Carla o a Sandra.

La ambigüedad referencial muchas veces se produce debido a una falta de claridad sobre a qué se refiere la palabra referencial en la realidad con la cual se relaciona la oración (el mundo en que vivimos, el escenario de una novela, etc.). Entre estas palabras referenciales están los pronombres personales (yo, tú, él, ella, nosotros, vosotros, ellos), los pronombres

demostrativos (éste, ése, aquél, éstos, ésos, aquéllos) y los adverbios de lugar (aquí, allí). Entre ellas también se incluyen nombres propios (Charles, Diana, James Bond) y otras descripciones definidas (pág. 30, *op. cit.*, el suscrito). El siguiente es un ejemplo divertido de ambigüedad referencial:

- Pedro: "¿Vas a ir a la fiesta de cumpleaños de Rafa?"  
 Silvia: "¿Quiénes son las personas que van a estar ahí?"  
 Pedro: "Las mismas personas que el año pasado".  
 Silvia: "En ese caso, yo no puedo no estar".

Aun cuando la ambigüedad léxica y sintáctica se combinen con la ambigüedad semántica, por lo general el contexto y la situación en que ocurre la oración proporcionarán la información suficiente como para evitar cualquier malentendido debido a la ambigüedad. Si esto no ocurre, se puede presentar la falacia de manipulación de la ambigüedad.

#### 4. Complicaciones que pueden presentarse en relación al uso del lenguaje

Los distintos tipos de falacias que involucran la falta de claridad y la ambigüedad se pueden presentar separados o en combinación. Por ejemplo, en: "La Biblioteca Real de La Haya es grande", el punto de vista es ambiguo, porque podría referirse al tamaño del edificio o al número de libros que contiene. Y también es vago, porque no están claros los criterios con los que se debería cumplir para que el edificio o el número de libros puedan ser considerados grandes.

Una complicación adicional se presenta porque ambos tipos de falacia, las de falta de claridad y las de ambigüedad, además de que pueden presentarse como violaciones independientes de la Regla 10, pueden venir también en combinación con otras violaciones de una o más de las restantes reglas de una discusión crítica. A veces, la falta de claridad o la ambigüedad sirven principalmente como instrumentos para la aparición de otras falacias. Especialmente los diversos tipos de lo implícito pueden cumplir un papel importante en esto. Entonces, la identificación de las falacias, que ya es bastante difícil, puede volverse aún más problemática.

Consideremos, por ejemplo, el *argumentum ad baculum* y el *argumentum ad hominem* (violaciones de la Regla 1). Estas amenazas y ataques personales suelen ser más efectivas si se presentan en términos velados o se hacen de una manera indirecta. A veces, en efecto, el carácter indirecto permite llegar al extremo de hacer una negación enfática, aunque fingida, de cualquier intención de presionar o de cometer un ataque personal contra la parte contraria. La amenaza o el ataque son presentados entonces como una información útil, con la cual el oyente o el lector pueden hacer lo que quieran ("No me gustaría que Uds. se dejaran influenciar por el hecho de que yo soy el director del comité que tiene que evaluar su trabajo").

En la falacia de *evadir el peso de la prueba* (violación de la Regla 2) lo implícito es un medio muy usado por el protagonista para sugerir que no hay ninguna necesidad de defender su punto de vista, o para volverlo inmune a toda crítica. En el primer caso, se minimiza el carácter de punto de vista de un enunciado, en el segundo, se exime al punto de vista de la discusión. Estos efectos se logran dejando indefinida la función comunicacional del punto de vista y omitiendo del contenido proposicional todos los cuantificadores específicos.

En la falacia del *hombre de paja* (violación de la Regla 3) lo implícito puede cumplir un papel tanto en la función comunicacional como en el contenido proposicional del punto de vista que está en discusión. Se puede explotar un implícito en la función comunicacional, adscribiéndole al protagonista un punto de vista excesivamente seguro. Por otra parte, si al protagonista se le imputa un punto de vista demasiado general, lo que se está explotando es un implícito en el contenido proposicional. Puesto que es muy frecuente que el protagonista no indique ni cuál es la fuerza de la función comunicacional, ni cuál es el alcance del contenido proposicional, el antagonista puede realizar esta maniobra sin delatarse inmediatamente.

En las falacias de usar *argumentación irrelevante* y *medios de persuasión no argumentativos* (violaciones de la Regla 4), lo implícito es crucial con respecto tanto a la función comunicacional como al contenido proposicional. Es muy poco probable que el protagonista, por ejemplo, conceda abiertamente que su argumentación es pertinente a un punto de vista distinto del que está siendo discutido (*ignoratio elenchi*) o que, en lugar de presentar argumentos, simplemente está manipulando las emociones de la audiencia (*argumentum ad populum*) o enumerando sus propias cualidades (*argumentum ad verecundiam*). De lo contrario, nadie le prestaría la menor atención a lo que está diciendo.

En los casos de *magnificar una premisa implícita* y *negar una premisa implícita* (violaciones a la Regla 5), lo implícito es una condición *sine qua non*. El antagonista solo puede magnificar un argumento gracias al hecho de que este no ha sido formulado explícitamente. Lo mismo se aplica a la negación de un argumento por parte del protagonista. Es solo debido a lo implícito que el antagonista siempre puede mantener que algo estaba realmente escondido en las palabras del protagonista y que el protagonista siempre puede protestar que él nunca dijo realmente lo que el antagonista afirma que dijo.

Los *razonamientos circulares* (violaciones de la Regla 6) generalmente están basados en diferencias en las formulaciones, de manera que solo después de una inspección más detenida se aclara que las formulaciones apuntan a lo mismo. Debido a que la similitud entre la premisa y el punto de vista no está expresada explícitamente sino que permanece implícita, la circularidad del argumento no resulta inmediatamente obvia.

En el *argumentum ad consequentiam* y las falacias de la *pendiente resbaladiza*, el *post hoc ergo proter hoc* y la *generalización apresurada* (violaciones de la Regla 7), o bien se ha elegido un esquema de argumentación inapropiado, o bien el esquema argumentativo elegido se usa de una manera incorrecta. La correcta elección de un esquema argumentativo, y de la manera en que debe ser usado, depende generalmente del tipo y del alcance de la proposición que se va a poner a prueba. Sin embargo, en el discurso cotidiano no siempre queda inmediatamente claro si una proposición es descriptiva, evaluativa o incitativa, ni tampoco si su alcance es singular, particular o universal. Con frecuencia no queda claro de qué tipo es una proposición, debido a que ésta es parte de un acto de habla cuya función comunicacional está implícita. Y su alcance muchas veces resulta dudoso, debido a que no ha sido indicado explícitamente.

En el caso de las falacias de *negar el antecedente* y *afirmar el consecuente* y las de *composición* y *división* (violaciones de la Regla 8), para algunas personas no resulta inmediatamente obvio que el argumento es inválido. Para poder establecer su invalidez se lo debe traducir del lenguaje cotidiano al lenguaje de algún sistema lógico, por ejemplo, al de la lógica proposicional. Sin embargo, las palabras y formas de expresión empleadas en el lenguaje cotidiano no apun-

tarán generalmente a una traducción en particular. En las falacias de composición y división existe además el problema adicional de que la transferibilidad de una propiedad no resulta directamente inteligible a partir de los términos empleados. Establecer si una propiedad es absoluta o relativa y si es dependiente de la estructura o independiente de ella, generalmente es algo que solo se puede lograr después de un exhaustivo análisis de los términos empleados.

En la falacia de *absolutizar el fracaso de la defensa* o *argumentum ad ignorantiam* (violación de la Regla 9), el antagonista suele ser culpable también de cometer la falacia del *falso dilema*. Sin embargo, la confusión de proposiciones contrarias con proposiciones contradictorias, que acompaña a esta falacia, no siempre resulta inmediatamente perceptible a partir de los términos empleados. Los términos "abierto" y "cerrado", por ejemplo, son contradictorios, en cambio, "caliente" y "frío" son contrarios, pero no existe ninguna manera de darse cuenta de esto simplemente mirando estas palabras. Aquí, nuevamente se hace indispensable un análisis correcto de los términos.

Este breve examen nos muestra que el uso del lenguaje, particularmente el del lenguaje implícito, juega un rol importante en ciertas falacias en las que el verdadero error está en otra parte. El carácter de implícito involucrado en ellas puede relacionarse con la función comunicacional del acto de habla en cuestión (*argumentum ad baculum* o *argumentum ad hominem*), con el contenido proposicional (*razonamiento circular* o *argumento inválido*) o con ambos (*hombre de paja* o *argumentum ad ignorantiam*). La importancia que puede tener una característica de uso como lo implícito en la producción de falacias puede variar considerablemente. Algunas veces lo implícito es un fenómeno que acompaña convenientemente la aparición de la falacia (*hombre de paja*), otras veces es más bien como una herramienta útil para hacer surgir la falacia (*argumentum ad baculum*) y otras veces es un prerrequisito indispensable para que la falacia sea posible (*magnificar una premisa implícita*).

## Conclusión

### 1. Las reglas de una discusión crítica

Pensamos que nuestra discusión de las falacias que se presentan en el discurso argumentativo debería concluir con una comparación final entre el enfoque pragma-dialéctico y los enfoques más tradicionales. Para ello puede resultar útil comenzar por recapitular los puntos que hemos presentado hasta ahora, resumiendo nuestros descubrimientos principales. En primer lugar, presentamos una lista de las 10 reglas de una discusión crítica que hemos formulado en los capítulos precedentes. En segundo lugar, presentamos una visión general de las violaciones de estas reglas que impiden la resolución de una disputa en las diversas etapas de la discusión. Por último, mostramos cómo muchas de las falacias tradicionales se pueden explicar más sistemáticamente si se las considera como violaciones de las reglas de una discusión crítica.

Las reglas de una discusión crítica que hemos formulado en los capítulos precedentes son las siguientes:

- Regla 1: *Las partes no deben impedirse unas a otras el presentar puntos de vista o el ponerlos en duda.*
- Regla 2: *Una parte que presenta un punto de vista está obligada a defenderlo si la otra parte le solicita hacerlo.*
- Regla 3: *El ataque de una parte en contra de un punto de vista debe referirse al punto de vista que realmente ha sido presentado por la otra parte.*
- Regla 4: *Una parte solo puede defender su punto de vista presentando una argumentación que esté relacionada con ese punto de vista.*
- Regla 5: *Una parte no puede presentar algo falsamente como si fuera una premisa dejada implícita por la otra parte, ni puede negar una premisa que él mismo ha dejado implícita.*
- Regla 6: *Una parte no puede presentar falsamente una premisa como si fuera un punto de partida aceptado, ni puede negar una premisa que representa un punto de partida aceptado.*
- Regla 7: *Una parte no puede considerar que un punto de vista ha sido defendido concluyentemente, si la defensa no se ha llevado a cabo por medio de un esquema argumentativo apropiado que se haya aplicado correctamente.*

- Regla 8: *En su argumentación, las partes solo pueden usar argumentos que sean lógicamente válidos o que sean susceptibles de ser validados explicitando una o más premisas implícitas.*
- Regla 9: *Una defensa fallida de un punto de vista debe tener como resultado el que la parte que lo presentó se retracte de él y una defensa concluyente debe tener como resultado el que la otra parte se retracte de sus dudas acerca del punto de vista.*
- Regla 10: *Las partes no deben usar formulaciones que resulten insuficientemente claras o confusamente ambiguas y deben interpretar las formulaciones de la parte contraria tan cuidadosa y tan exactamente como les sea posible.*

## 2. Las violaciones de las reglas de una discusión crítica

Hay muchas cosas que pueden salir mal en un discurso argumentativo orientado a la resolución de una disputa. A continuación enumeramos algunas de las violaciones más importantes de las reglas de una discusión crítica. Esta lista, aunque no es en modo alguno completa, proporciona una buena percepción de los pasos o "movidas" (moves) falaces que se pueden cometer en las diversas etapas de la discusión.

### *Violaciones de la Regla 1 por el protagonista o por el antagonista, en la etapa de confrontación:*

1. *Con respecto a los puntos de vista:*
  - prohibir puntos de vista
  - declarar sacrosantos a ciertos puntos de vista
2. *Con respecto al oponente:*
  - Presionar a la parte contraria por medio de la manipulación de sus sentimientos de compasión o amenazándolo con sanciones
  - Hacer un ataque personal contra el oponente recurriendo a:
    - presentarlo como estúpido, malo, poco confiable, etc.
    - sembrar la sospecha sobre sus motivaciones
    - señalar una inconsistencia entre sus ideas y sus acciones, en el pasado y/o en el presente

### *Violaciones de la Regla 2 por el protagonista, en la etapa de apertura:*

1. *Evadir el peso de la prueba*
  - Presentando el punto de vista como evidente por sí mismo
  - Ofreciendo una garantía personal de la corrección del punto de vista
  - Volviendo al punto de vista inmune a toda crítica
2. *Desplazar el peso de la prueba*
  - *En una disputa no mixta:*  
El antagonista debe mostrar que el punto de vista es incorrecto.
  - *En una disputa mixta:*  
Sólo la parte contraria debe defender su punto de vista, como resultado del principio de presunción o del criterio de equidad

*Violaciones de la Regla 3 por el protagonista o por el antagonista, en todas las etapas de una discusión mixta:*

1. *Imputarle un punto de vista ficticio a la parte contraria*
  - Presentando enfáticamente el punto de vista opuesto como si fuera el propio
  - Haciendo referencia a las concepciones del grupo al cual pertenece el adversario
  - Creando un oponente imaginario
2. *Distorsionar el punto de vista de la parte contraria*
  - Sacando enunciados fuera de contexto
  - Simplificando excesivamente (ignorando matices o calificaciones)
  - Exagerando (absolutización o generalización)

*Violaciones de la Regla 4 por el protagonista, en la etapa de argumentación:*

1. *La argumentación no se refiere al punto de vista en discusión*
  - Argumentación irrelevante
2. *El punto de vista no se defiende por medio de una argumentación, sino empleando medios de persuasión no argumentativos*
  - Manipulando las emociones de la audiencia
  - Enumerando las cualidades propias

*Violaciones de la Regla 5 por el protagonista o por el antagonista, en la etapa de argumentación:*

1. *Negar una premisa implícita* (por parte del protagonista)
2. *Magnificar una premisa implícita* (por parte del antagonista)

*Violaciones de la Regla 6 por el protagonista o por el antagonista, en la etapa de la argumentación:*

1. *Presentar falsamente algo como si fuese un punto de partida común* (por parte del protagonista):
  - presentando falsamente una premisa como evidente por sí misma
  - disimulando una proposición en una presuposición
  - escondiendo una premisa en una premisa implícita
  - presentando una argumentación que viene a ser equivalente al punto de vista
2. *Negar una premisa que representa un punto de partida común* (por parte del antagonista)
  - poniendo en duda un punto de vista aceptado

*Violaciones de la Regla 7 por el protagonista, en la etapa de argumentación:*

1. *Basarse en un esquema argumentativo inapropiado*
  - elección inapropiada de una argumentación sintomática
  - elección inapropiada de una argumentación analógica
  - elección inapropiada de una argumentación instrumental
2. *Usar incorrectamente un esquema argumentativo apropiado*
  - uso incorrecto de una argumentación sintomática
  - uso incorrecto de una argumentación analógica
  - uso incorrecto de una argumentación instrumental

*Violaciones de la Regla 8 por el protagonista, en la etapa de argumentación:*

1. *Confundir condiciones necesarias y suficientes*
  - tratando a una condición necesaria como si fuera una condición suficiente
  - tratando a una condición suficiente como si fuera una condición necesaria
2. *Confundir las propiedades de las partes y el todo*
  - adscribiéndole una propiedad relativa –o dependiente de la estructura– de un todo, a una parte de ese todo
  - adscribiéndole una propiedad relativa –o dependiente de la estructura– de una parte del todo, a ese todo

*Violaciones de la Regla 9 por el protagonista o por el antagonista, en la etapa de clausura:*

1. *Absolutizar el éxito de la defensa* (por parte del protagonista)
  - concluyendo que el punto de vista es verdadero solo porque ha sido defendido exitosamente.
2. *Absolutizar el fracaso de la defensa* (por parte del antagonista)
  - concluyendo que un punto de vista es verdadero solo porque el punto de vista opuesto no ha sido defendido exitosamente

*Violaciones de la Regla 10 por el protagonista o por el antagonista, en todas las etapas de la discusión:*

1. *Manipular la falta de claridad, explotando:*
  - la falta de claridad estructural
  - lo implícito
  - lo indefinido
  - la falta de familiaridad
  - la vaguedad
2. *Manipular la ambigüedad, explotando:*
  - la ambigüedad referencial
  - la ambigüedad sintáctica
  - la ambigüedad semántica

**3. Las falacias tradicionales vistas como violaciones de las reglas de una discusión crítica**

Las falacias tradicionalmente enumeradas como tales se pueden tratar más sistemáticamente si se las considera como violaciones de las reglas de una discusión crítica. Esto puede mostrarse mediante el siguiente análisis pragma-dialéctico de un buen número de las falacias tradicionales más conocidas.

Falacia	Regla	Etapa	Parte
1. <i>Afirmar el consecuente</i> Confundir las condiciones necesarias y suficientes tratando una condición necesaria como si fuese una condición suficiente	8	3	P
2. <i>Ambigüedad (falacia de)</i> Manipular la ambigüedad referencial, sintáctica o semántica	10	1-4	P/A
3. <i>Argumentum ad baculum</i> Presionar a la parte contraria amenazándola con sanciones	1	1	P/A
4. <i>Argumentum ad consequentiam</i> Usar un esquema argumentativo inapropiado (causal) rechazando un punto de vista descriptivo debido a sus consecuencias indeseables	7	3	P
5. <i>Argumentum ad hominem (ataque personal directo, abusivo)</i> Poner en duda la experiencia, inteligencia o buena voluntad de la parte contraria	1	1	P/A
6. <i>Argumentum ad hominem (ataque personal indirecto, circunstancial)</i> Sembrar la sospecha sobre las motivaciones de la parte contraria	1	1	P/A
7. <i>Argumentum ad hominem (tu quoque)</i> Señalar una inconsistencia entre las ideas y las acciones de la parte contraria en el pasado y/o en el presente	1	1	P/A
8. <i>Argumentum ad ignorantiam<sub>1</sub></i> Desplazar el peso de la prueba en una disputa no mixta exigiendo que el antagonista demuestre que el punto de vista del protagonista es incorrecto	2	2	P
9. <i>Argumentum ad ignorantiam<sub>2</sub></i> Absolutizar el fracaso de la defensa, concluyendo que el punto de vista es verdadero solo porque el punto de vista opuesto no ha logrado ser defendido exitosamente	9	4	A
10. <i>Argumentum ad misericordiam</i> Presionar a la parte contraria manipulando sus sentimientos de compasión	1	1	P
11. <i>Argumentum ad populum<sub>1</sub> (falacia populista) (variante del argumentum ad verecundiam<sub>1</sub>)</i> Usar un esquema argumentativo inapropiado (sintomático), presentando el punto de vista como correcto porque todo el mundo piensa que es correcto	7	3	P
12. <i>Argumentum ad populum<sub>2</sub></i> Defender un punto de vista usando medios de persuasión no argumentativos y manipulando las emociones de la audiencia	4	3	P

Falacia	Regla	Etapas	Parte
13. <i>Argumentum ad verecundiam</i> , Usar un esquema argumentativo inapropiado (sintomático), presentando el punto de vista como correcto porque una autoridad dice que es correcto	7	3	P
14. <i>Composición (falacia de)</i> Confundir las propiedades de las partes y el todo, adscribiéndole una propiedad relativa o dependiente de la estructura de una parte del todo, a ese todo	8	3	P
15. <i>Negar el antecedente</i> Confundir las condiciones necesarias y suficientes tratando a una condición suficiente como si fuese una condición necesaria	8	3	P
16. <i>División (falacia de)</i> Confundir las propiedades de las partes y el todo, adscribiéndole una propiedad relativa o dependiente de la estructura de un todo, a una parte de ese todo	8	3	P
17. <i>Falsa analogía</i> Usar incorrectamente el esquema argumentativo apropiado de la analogía, al no cumplirse las condiciones requeridas para una comparación correcta	7	3	P
18. <i>Ignoratio elenchi (argumentación irrelevante)</i> Presentar argumentación que no se refiere al punto de vista que está en discusión	4	3	P
19. <i>Pregunta compleja (falacia de)</i> Presentar falsamente algo como si fuera un punto de partida común, disimulando un punto de vista en los presupuestos de una pregunta	6	3	P
20. <i>Petitio principii (reformular la pregunta, razonamiento circular)</i> Presentar falsamente algo como si fuera un punto de partida común, presentando una argumentación que equivale a lo mismo que el punto de vista	6	3	P
21. <i>Post hoc ergo proter hoc</i> Usar incorrectamente el esquema argumentativo apropiado de la causalidad, infiriendo una relación de causa-efecto a partir de la simple observación de que dos eventos ocurren uno después del otro	7	3	P
22. <i>Secundum quid (generalización apresurada)</i> Usar incorrectamente el esquema argumentativo apropiado de la concomitancia, haciendo generalizaciones basadas en observaciones que no son representativas o que no son suficientes	7	3	P
23. <i>Desplazar el peso de la prueba, (argumentum ad ignorantiam)</i> Exigir que el antagonista, en una disputa no mixta, demuestre que el punto de vista del protagonista es incorrecto	2	2	P

Falacia	Regla	Etapa	Parte
24. <i>Desplazar el peso de la prueba</i> <sub>2</sub> Exigir que, en una disputa mixta, solo la parte contraria defienda su punto de vista, apelando al Principio de Presunción o al Criterio de Equidad	2	2	P
25. <i>Pendiente Resbaladiza</i> Usar incorrectamente el esquema argumentativo apropiado de la causalidad (argumento por consecuencia), sugiriendo erróneamente que al tomar el curso de acción propuesto se irá de mal en peor	7	3	P
26. <i>Hombre de paja</i> <sub>1</sub> Imputarle un punto de vista ficticio o distorsionar el punto de vista de la parte contraria	3	1-4	P/A

#### 4. Las ventajas del enfoque pragma-dialéctico

Una comparación entre la visión general de las reglas de una discusión crítica y la visión general de las falacias tradicionales permite poner de manifiesto que, si se considera a las falacias como violaciones de las reglas de una discusión crítica, se logra una explicación más sistemática. Además, y más importante, esta comparación muestra que, de esta manera, las falacias se pueden tratar más sutilmente, lográndose un análisis más refinado. Así, falacias que antes estaban agrupadas solo nominalmente, se distinguen ahora claramente y falacias que, a pesar de estar genuinamente relacionadas, estaban separadas, se reúnen. Por ejemplo, analizar las dos variantes del *argumentum ad populum* como violaciones de dos reglas diferentes (4 y 7) permite aclarar que estas falacias en realidad *no* son de un mismo tipo y analizar una variante particular del *argumentum ad verecundiam* y una variante particular del *argumentum ad populum* como violaciones de una *misma* regla (7) permite aclarar que, vistas desde la perspectiva de la resolución de una disputa, estas dos variantes *son* del mismo tipo. A continuación presentamos algunos ejemplos más de algunas distinciones adicionales que fácilmente escapan a la atención del enfoque tradicional:

Falacia	Regla	Etapa	Parte
10a. <i>Argumentum ad misericordiam</i> (como falacia ética) Ganarse el favor de la audiencia presentándose a sí mismo muy humildemente como un lego en la materia	4	3	P
13a. <i>Argumentum ad verecundiam</i> <sub>2</sub> Evadir el peso de la prueba dando una garantía personal de la corrección del punto de vista	2	2	P
13b. <i>Argumentum ad verecundiam</i> <sub>3</sub> (como falacia ética) Defender el punto de vista usando medios de persuasión no argumentativos y enumerando las propias cualidades	4	3	P
26a. <i>Hombre de paja</i> <sub>2</sub> Magnificar una premisa implícita	5	3	A

Otra ventaja más del enfoque centrado en las violaciones de las reglas de una discusión crítica consiste en permitir que aparezcan incluso "nuevas" categorías, no reconocidas hasta ahora, de obstáculos que dificultan la resolución de las disputas y que deberían ser considerados como falacias. Los siguientes son algunos ejemplos:

27. <i>Declarar sacrosanto a un punto de vista</i>	1	1	P
28. <i>Evadir el peso de prueba, Immunizar al punto de vista contra toda crítica</i>	2	2	P
29. <i>Negar una premisa implícita</i>	5	3	P
30. <i>Negar un punto de partida aceptado</i>	6	3	A
31. <i>Presentar falsamente algo como si fuera un punto de partida común</i>	6	3	P
32. <i>Evadir el peso de la prueba, Presentar falsamente una premisa como si fuera evidente por sí misma</i>	6	3	P
33. <i>Absolutizar el éxito de la defensa</i>	9	4	P
34. <i>Falta de claridad estructural, implícitud, indefinición, falta de familiaridad, vaguedad</i>	10	1-4	P/A

En lugar de tratar a las falacias simplemente como pertenecientes a una lista desestructurada de categorías nominales heredadas del pasado, como sucede en el Tratamiento Estándar, o de considerar que todas las falacias son violaciones de una y la misma norma (validez), como sucede en los enfoques lógico-céntricos, en el enfoque pragma-dialéctico de las falacias se distinguen una variedad de normas funcionales. En vez de restringir a la validez formal la norma para determinar lo que es falaz, se toma en cuenta un completo conjunto de otras normas, distintas de la norma puramente lógica. Después de todo, para resolver una disputa por medio de una discusión crítica, hay varias etapas que se deben distinguir y en cada una de ellas se pueden producir falacias, si no se observan las reglas. En nuestra perspectiva, la norma lógica de la validez tiene su lugar propio (y limitado) en la etapa de la argumentación.

El modelo ideal pragma-dialéctico establece las reglas de un discurso argumentativo razonable, definiéndolas como reglas para la realización de actos de habla dentro de una discusión crítica orientada a la resolución de una disputa. Las reglas indican, para cada etapa de la discusión, en qué momento los participantes que intentan resolver la disputa deberían llevar a cabo un paso o "movida" (move) particular. Las falacias se analizan como pasos o "movidas" (moves) incorrectos, que violan una o más reglas de la discusión. Esto explica por qué no se incluyen entre las falacias solo los errores lógicos, sino también muchas otras cosas que podrían fallar en el discurso argumentativo.

## *Epílogo*

El propósito general que nos planteamos en la presente obra fue exponer claramente el enfoque pragma-dialéctico sobre el análisis y la evaluación del discurso argumentativo. Es hora de preguntarnos cómo hemos procedido en nuestro intento de lograr esta meta y dónde nos ha conducido.

En la primera parte del libro, "Argumentación y Comunicación", establecemos la fundamentación teórica de la segunda parte, "Comunicación y Falacias". El propósito principal de esta segunda parte es mostrar que el enfoque pragma-dialéctico de las falacias conduce a un resultado mucho más claro que los enfoques lógico-céntricos, sean estos tradicionales o modernos. Estas ventajas se deben a la perspectiva comunicacional desde la cual se examinan las falacias. Ya no se las considera desde una sola perspectiva, exclusivamente como errores de razonamiento, sino que se las pone en el contexto de una discusión crítica que consta de una diversidad de actos de habla distribuidos a lo largo de las diversas etapas de la discusión. Al analizarlas como obstáculos que impiden resolver una disputa a través del discurso argumentativo, el problema de las falacias se ve como una parte integral del problema que tienen los usuarios del lenguaje para lograr adecuadamente sus metas comunicacionales e interactivas, en un evento de habla específico, que ocurre en un contexto específico y en una situación específica.

Vale la pena recordar que, en las situaciones de la vida real, el cumplimiento de las reglas solo puede constituir una condición suficiente para lograr resolver una disputa si junto con él se cumplen también condiciones de orden superior que se relacionan con actitudes y con circunstancias. Además, obviamente, no todo tipo de discurso es argumentativo. Sin embargo, difícilmente puede haber un discurso que no tenga al menos algunos aspectos argumentativos. Una reconstrucción del discurso que le haga justicia a estos aspectos es la que se debe proporcionar en un análisis pragma-dialéctico. Esto se puede lograr usando las estrategias del análisis máximamente dialéctico y de la interpretación máximamente argumentativa. Por último, incluso un discurso argumentativo que se presenta monológicamente, como un discurso parlamentario o el comentario editorial de un diario, puede reconstruirse como (parte de) una discusión crítica. Siempre habrá, implícitamente, otra parte a la que el argumentador está tratando de convencer.

La primera parte del libro tiene como propósito fundamental proporcionar los antecedentes teóricos requeridos para un adecuado análisis comunicacional del discurso

argumentativo. Este tipo de análisis es necesario por varias razones. Si no está claro cuál es el punto de vista que se está defendiendo, no hay ninguna manera de determinar si la argumentación es concluyente o no. En caso de que se estuviera defendiendo más de un punto de vista, tiene que quedar claro cuál es el usuario del lenguaje que está actuando como protagonista y de cuál de los puntos de vista lo es. De lo contrario, sería imposible determinar si los diversos argumentos en favor de un punto de vista constituyen o no un todo coherente. Cuando se pasan por alto premisas implícitas fundamentales, o cuando se representa mal la estructura argumentativa, se hace imposible lograr una evaluación adecuada. Todos estos factores que afectan el resultado de la discusión crítica deben incorporarse en una visión general analítica del discurso argumentativo.

Entre los elementos que son relevantes para la resolución de la disputa y, por lo tanto, para la visión general analítica, se encuentran los puntos que están en discusión en la disputa, el tipo de disputa, las posiciones que las partes adoptan y sus roles en la discusión, las etapas de la discusión, los argumentos explícitos e implícitos que se presentan y la estructura argumentativa. Para lograr una comprensión conceptual firme y coherente de estos asuntos, hemos presentado un repertorio terminológico que responde a estas motivaciones teóricas. Entre otras cosas, la terminología pragma-dialéctica incluye lo siguiente: disputa mixta y no mixta, protagonista y antagonista, etapa de confrontación, de apertura, de argumentación y de clausura, premisa implícita y argumentación simple y compleja. Como se aprecia en ambas visiones generales mencionadas más arriba, estas distinciones terminológicas han demostrado ser muy útiles para la descripción de las diversas falacias.

Gracias a la teoría de los actos de habla enmendada y a la formulación de las reglas de la comunicación, hemos podido dar una explicación pragmática de los actos de habla indirectos y de las premisas implícitas, lo cual representa una considerable adición a los resultados de los enfoques puramente lógicos. Cuando se explicitan las premisas implícitas, apoyándose en el conocimiento pragmático del contexto verbal y no verbal, el mínimo lógico se puede reemplazar por un óptimo pragmático. Como los hablantes y los escritores saben que, en muchos sentidos, han adquirido compromisos que van más allá del significado literal de las palabras que han empleado, se los puede considerar responsables de compromisos implícitos como los formulados en el óptimo pragmático. Por otra parte, este óptimo pragmático habitualmente resulta ser también un útil indicador del esquema argumentativo que se está utilizando en la argumentación.

En este estudio, que consta de las dos partes señaladas, hemos intentado dar forma a un ideal de razonabilidad crítico-racionalista, explicando nuestras concepciones pragma-dialécticas con respecto al análisis del discurso argumentativo y a la identificación de las falacias. El aspecto dialéctico de nuestro enfoque consiste básicamente en postular la existencia de dos partes que intentan resolver una diferencia de opinión por medio de un intercambio metódico de pasos o "movidas" (moves) dentro de una discusión crítica. El aspecto pragmático consiste en describir estos pasos o "movidas" (moves) al interior de la discusión como intercambios de actos de habla. Al tratar pragma-dialécticamente al discurso argumentativo, hemos externalizado, funcionalizado, socializado y dialectificado el tema de estudio de la argumentación. En este sentido, creemos haber logrado combinar las intuiciones normativa y descriptiva, lo que es un prerrequisito para tratar adecuadamente el discurso argumentativo en un programa de investigación consistente.

## BIBLIOGRAFÍA

- ALBERT, H. (1967). *Marktsoziologie und Entscheidungslogik* [Sociología del mercado y lógica de las decisiones]. Berlin: Herman Luchterhand Verlag.
- ALBERT, H. (1975). *Traktat über kritische Vernunft* [Tratado sobre la razón crítica] (3a. ed.rev.). Tübingen: Mohr. (Obra original publicada en 1968).
- ALBERT, H. (1985). *Treatise on critical reason*. Princeton: Princeton University Press. Traducción de: Hans Albert, *Traktat über kritische Vernunft*, Tübingen: Mohr, 1975.
- AUSTIN, J.L. (1962). *How to do things with words*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- AUSTIN, J. L. (1970). Other minds. En *Philosophical papers* (2a. ed., pp. 76-116). Londres: Oxford University Press.
- BALLMER, TH., & BRENNENSTUHL, W. (1981). *Speech act classification. A study in the lexical analysis of English speech activity verbs*. Berlin: Springer.
- BAR-HILLEL, Y. (1964). More on the fallacy of composition. *Mind*, 73, 125-126.
- BARTH, E.M., & KRABBE, E.C.W. (1982). *From axiom to dialogue. A philosophical study of logics and argumentation*. Berlin, New York: De Gruyter.
- BARTH, E.M., & MARTENS, J.L. (1977). Argumentum ad hominem: From chaos to formal dialectic. *Logique et Analyse*, 77 / 78, 76-96.
- BARTH, E.M., & MARTENS, J.L. (Eds.) (1982). *Argumentation. Approaches to theory formation. Containing the contributions to the Groningen Conference on the theory of argumentation, October 1978*. Amsterdam: John Benjamins.
- BEARDSLEY, M.C. (1975). *Thinking straight. Principles of reasoning for readers and writers* (4a. ed.). Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- BELNAP, N.D., Jr. (1969). Questions: Their presuppositions, and how they can fail to arise. En K. Lambert (Ed.), *The logical way of doing things*. New Haven and London: Yale University Press.
- BILLIG, M. (1988). The notion of "prejudice": Some rhetorical and ideológica aspects. *Text*, 8 (1/2), pp. 91-110.
- BIRO, J., & SIEGEL, H. (1991). Normativity, argumentation and an epistemic theory of fallacies. En F. H. van Eemeren, R. Grootendorst, J. A. Blair, & Ch. Willard (Eds.), *Proceedings of the Second ISSA Conference on Argumentation 1990*. Amsterdam: SICSAT.

- BLAIR, J. A., & JOHNSON, R. H. (Eds.). (1980). *Informal logic: The first international symposium*. Inverness, CA: Edgepress.
- BRAET, A.C. (en prensa). Ethos, pathos and logos in Aristotle's Rhetoric: A re-examination. *Argumentation*.
- BROYLES, J.E. (1975). The fallacies of composition and division. *Dialogue*, 15, 241-255.
- BÜHLER, K. (1934). *Sprachtheorie* [Teoría del Discurso]. Jena: Fischer.
- BURKE, M. (1985). Unstated premises. *Informal Logic*, 7(2/3), 107-118.
- COPI, I.M. (1982). *Introduction to logic* (6a. ed.). New York: MacMillan.
- CRAWSHAY-WILLIAMS, R. (1957). *Methods and criteria of reasoning. An inquiry into the structure of controversy*. London: Routledge & Kegan Paul.
- DAMER, T.E. (1980). *Attacking faulty reasoning*. Belmont, CA: Wadsworth.
- DASCAL, M. (1977). Conversational relevance. *Journal of Pragmatics*, 1, 309-328.
- DIJK, TEUN A. VAN. (1983). Cognitive and conversational strategies in the expression of ethnic prejudice. *Text*, 3(4), 375-404.
- DIJK, TEUN A. VAN. (1984). *Prejudice in discourse*. Amsterdam: John Benjamins.
- DIJK, TEUN A. VAN. (1988). Social cognition, social power and social discourse. *Text*, 8(1/2), 129-157.
- EDMONDSON, W. (1981). *Spoken discourse. A model for analysis*. London/New York: Longman.
- EEMEREN, F.H. VAN. (1987). Argumentation studies' five estates. In J.W. Wenzel (Ed.), *Argument and critical practice. Proceedings of the Fifth SCA / AFA Conference on Argumentation* (pp. 9-24). Annandale, VA: Speech Communication Association.
- EEMEREN, F.H. VAN, & GROOTENDORST, R. (1984). *Speech acts in argumentative discussions. A theoretical model for the analysis of discussions directed towards solving conflicts of opinion*. Dordrecht, Cinnaminson: Foris/Berlin: Mouton de Gruyter. PDA1.
- EEMEREN, F.H. VAN, & GROOTENDORST, R. (1988). Rationale for a pragma-dialectical perspective. *Argumentation*, 2(2), 271-291.
- EEMEREN, F. H. VAN, GROOTENDORST, R., & KRUIGER, T. (1987). *Handbook of argumentation theory*. Dordrecht-Providence: Foris/Berlin: Mouton de Gruyter. PDA7.
- EEMEREN, F.H. VAN, GROOTENDORST, R., & MEUFFELS, B. (1989). The skill of identifying argumentation. *Argumentation and Advocacy*, 25(4), 239-345.
- EEMEREN, F.H. VAN, GROOTENDORST, R., JACKSON, S.A., & JACOBS, C.S. (1993). *Reconstructing Argumentative Discourse*. Tuscaloosa, Alabama: The University of Alabama Press.
- ENNIS, R.H. (1982). Identifying implicit assumptions. *Synthese*, 51(1), 61-86.
- ENNIS, R.H. (1987). A taxonomy of critical thinking dispositions and abilities. In J. Baron & R. Sternberg (Eds.), *Teaching for thinking* (pp. 9-26). New York: W. H. Freeman.
- EVANS, J.ST.B.T. (1982). *The psychology of deductive reasoning*. London/Boston: Routledge.
- FAIR, F. (1973). The fallacy of many questions: Or, how to stop beating your wife. *Southwestern Journal of Philosophy*, 4, 89-92.
- FETERIS, E.T. (1987). The dialectical role of the judge in a legal process. In J.W. Wenzel (Ed.), *Argument and critical practice. Proceedings of the Fifth SCA/AFA Conference on Argumentation* (pp. 335-339). Annandale, VA: Speech Communication Association.
- FEYERABEND, P. (1970). Consolations for the specialist. In I. Lakatos & A. Musgrave (Eds.), *Criticism and the growth of knowledge* (pp. 197-230). London/New York: Cambridge University Press.

- FINOCCHIARO, M.A. (1974). The concept of ad hominem argument in Galileo and Locke. *The Philosophical Forum*, 5.
- FINOCCHIARO, M.A. (1980). *Galileo and the art of reasoning. Rhetorical foundations of logic and scientific method*. Dordrecht: Reidel.
- FINOCCHIARO, M.A. (1981). Fallacies and the evaluation of reasoning. *American Philosophical Quarterly*, 18, 13-22.
- FINOCCHIARO, M.A. (1987a). Six types of fallaciousness: Toward a realistic theory of logical criticism. *Argumentation*, I(3), 263-282.
- FINOCCHIARO, M.A. (1987b). An historical approach to the study of argumentation. In F.H. van Eemeren, R. Grootendorst, J. A. Blair, & C. Willard (Eds.), *Argumentation. Across the lines of discipline* (pp. 81-91). Proceedings of the Conference on Argumentation 1986. Dordrecht/ Providence: Foris/Berlin: Mouton de Gruyter. PDA 3.
- FISHER, A. (1988). *The logic of real arguments*. Cambridge: Cambridge University Press.
- FOGELIN, R.J. (1978). *Understanding argument. An introduction to informal logic*. New York: Harcourt Brace Jovanovich.
- FREEMAN, J.B. (1988). *Thinking logically. Basic concepts for reasoning*. New York: McGraw-Hill.
- GERBER, D. (1974). On argumentum ad hominem. *Personalist*, 55, 23-29.
- GILL, C. (1984). The ethos/pathos distinction in rhetorical and literary criticism. *Classical Quarterly*, 34, 149-166.
- Goodnight, G.T. (1980). The liberal and the conservative presumptions: On political philosophy and the foundation of public argument. In J. Rhodes & S. Newell (Eds.), *Proceedings of the Summer Conference on Argumentation* (pp. 304-337). Annandale, VA: Speech Communication Association.
- GOODWIN, P.D., & WENZEL, J.W. (1979). Proverbs and practical reasoning: A study in socio-logic. *The Quarterly Journal of Speech*, 65, 289-302.
- GOVIER, T. (1981). Worries about *tu quoque* as a fallacy. *Informal Logic Newsletter*, 3, 2-4.
- GOVIER, T. (1982). What's wrong with slippery slope arguments? *Canadian Journal of Philosophy*, 12, 303-316.
- GOVIER, T. (1985). *A practical study of argument*. Belmont, CA: Wadsworth.
- GOVIER, T. (1987). *Problems in argument analysis and evaluation*. Dordrecht: Foris/Berlin: Mouton de Gruyter. PDA 5.
- GOVIER, T. (1988). *A practical study of argument* (2nd ed.). Belmont, CA: Wadsworth.
- GRICE, H.P. (1975). Logic and conversation. In P. Cole & J.L. Morgan (Eds.), *Syntax and semantics*. 3: Speech acts (pp. 45-38). New York: Academic Press.
- GRICE, H. P. (1989). *Studies in the way of words*. Cambridge, MA/London: Harvard University Press.
- GRIZE, J-B. (1982). De la logique à l'argumentation [About the logic of argumentation]. Genève: Droz.
- HAACK, S. (1978). *Philosophy of logics*. Cambridge: Cambridge University Press.
- HAMBLIN, C.L. (1970). *Fallacies*. London: Methuen.
- HARE, R.M. (1963). *Freedom and reason*. Oxford: Clarendon.
- HARE, R.M. (1981). *Moral thinking: Its levels, method and point*. Oxford: Clarendon.
- HARMAN, G. (1986). *Change in view. Principles of reasoning*. Cambridge, MA: MIT.

- HASTINGS, A.C. (1962). *A reformulation of the modes of reasoning in argumentation*. Unpublished doctoral dissertation, Northwestern University, Evanston, IL.
- HINTIKKA, J. (1976). *The semantics of questions and the questions of semantics*. Amsterdam: North-Holland.
- HINTIKKA, J. (1981). The logic of information-seeking dialogues: A model. In W. Beeker & W.K. Essler (Eds.), *Konzepte der Dialektik* (pp 212-231). Frankfurt: Vittorio Klostermann.
- HINTIKKA, J. (1987). The fallacy of fallacies. In *Argumentation*, 1(3), 211-238.
- HITCHCOCK, D. (1987). Enthymematic arguments. In F.H. van Eemeren, R. Grootendorst, J.A. Blair, & Ch. Willard (Eds.), *Argumentation. Across the lines of discipline* (pp. 289-298). Proceedings of the Conference on Argumentation 1986. Dordrecht/Providence: Foris/Berlin: Mouton de Gruyter. PDA 3.
- HOAGLUND, J. (1982). Argumentum ad hominem: aut bonum aut malum? *Informal Logic Newsletter*, 4(3), 7-9.
- ISEMINGER, G. (1986). Relatedness logia and entailment. *Journal of Non-Classical Logic*, 3, 5-23.
- JACKSON, S. (1985). What can speech acts do for argumentation? In J.R. Cox, M.O. Sillars, & G.B. Walker (Eds.), *Arguments and social practice. Proceedings of the Fourth SCAIAFA Conference on Argumentation* (pp. 127-138). Annandale, VA: Speech Communication Association.
- JACKSON, S., & JACOBS, S. (1980). Structure of conversational argument: Pragmatic bases for the enthymeme. *Quarterly Journal of Speech*, 66, 251-265.
- JACKSON, S., & JACOBS, S. (1981). Argument as a natural category: The routine grounds for arguing in conversation. *Western Journal of Speech Communication*, 45, 118- 132.
- JACOBS, S., & JACKSON, S. (1982). Conversational argument: A discourse analytic approach. In J.R. Cox & C.A. Willard (Eds.), *Advances in argumentation theory and research* (pp. 205-237). Carbondale/Edwardsville: Southern Illinois University Press.
- JACOBS, S., & JACKSON, S. (1983). Strategy and structure in conversational influence attempts. *Communication Monographs*, 50, 285-304.
- JASON, G. (1987). The nature of the argumentum ad baculum. *Philosophia*, 17, 491- 499.
- JOHNSON-LAIRD, P.N. (1983). Thinking as a skill. In J.St.B.T. Evans (Ed.), *Thinking and reasoning: Psychological approaches* (pp. 164-196). London/Boston: Routledge.
- JOHNSON, R.H., & BLAIR, J.A. (1983). *Logical self-defense*. Toronto: McGraw-Hill.
- JOHNSTONE, H.W., JR. (1952). Philosophy and argumentum ad hominem. *Journal of Philosophy*, 49, 489-498.
- JOHNSTONE, H.W., JR. (1970). "Philosophy and argumentum ad hominem" revisited. *Revue Internationale de Philosophie*, 24, 107-116.
- Kamlah, W., & Lorenzen, P. (1984). *Logical propaedeutic. Pre-school of reasonable discourse*. Lanham, NY: University Press of America.
- KASHER, A. (1982). Gricean inference revisited. *Philosophica*, 29, 25-44.
- KEMPSON, R.M. (1975). *Presuppositions and the delimitation of semantics*. Cambridge: Cambridge University Press.
- KENNEDY, G.A. (1963). *The art of persuasion in Greece*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- KENNEDY, G.A. (1972). *The art of rhetoric in the Roman world*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

- KENNEDY, G.A. (1980). *Classical rhetoric and its christian and secular tradition from ancient to modern times*. London: Croom Helm.
- KIELKOPF, C.F. (1980). Relevant appeals to force, pity and popular pieties. *Informal Logic Newsletter*, 2(2), 2-5.
- KRABBE, E.C.W. (1982). Theory of argumentation and the dialectical garb of formal logic. In E.M.Barth & J.L. Martens (Eds.), *Argumentation. Approaches to theory formation. Containing the contributions the Groningen Conference on the theory of argumentation, October 1978* (pp. 123-132). Amsterdam: John Benjamins.
- KRECKEL, M. (1981). *Shared knowledge and communicative acts in natural discourse*. London: Academic Press.
- KUHN, T.S. (1970). *The structure of scientific revolutions* (2nd ed.). Chicago: University of Chicago Press.
- KUHN, T.S. (1974). Reflections on my critics. In I. Lakatos & A. Musgrave (Eds.), *Criticism and the growth of knowledge* (pp. 231-278). London/New York: Cambridge University Press.
- LAKOFF, R. (1973). The logic of politeness; or, minding your p's and q's. In *Papers from the Ninth Regional Meeting of the Chicago Linguistic Society* (pp. 292-305). Chicago: Chicago Linguistic Society.
- LAMBERT, K., & ULRICH, W. (1980). *The nature of argument*. New York: MacMillan.
- LEDDY, T. (1986). Is there a fallacy of small sample? *Informal Logic*, 8(1), 53-56.
- LEECH, G.N. (1983). *Principles of pragmatics*. London/New York: Longman.
- LEISI, E. (1952). Der Wortinhalt: seine Struktur im Deutschen und Englischen [The content of words: its structure in German and English]. Heidelberg: Quelle & Meyer.
- LEVINSON, S.C. (1983). *Pragmatics*. Cambridge: Cambridge University Press.
- LOCKE, J. (1961). Of reason. In *An essay concerning human understanding* (Book IV, Chapter XVII, 1690). Dent, London: J.W. Yolton.
- LYONS, J. (1971). *Introduction to theoretical linguistics*. Cambridge: Cambridge University Press.
- MACKENZIE, J.D. (1979). Question-begging in non-cumulative systems. *Journal of Philosophical Logic*, 8, 117-133.
- MACKENZIE, P.T. (1981). Ad hominem and ad verecundiam. *Informal Logic Newsletter*, 3(3), 9-11.
- MEYER, M. (1986a). De la problématique. Bruxelles: Mardaga.
- MEYER, M. (1986b). *From logic to rhetoric*. Amsterdam: John Benjamins.
- MINOT, W.S. (1981). A rhetorical view of fallacies: *ad hominem* and *ad populum*. *The Rhetoric Society Quarterly*, II, 222-235.
- NAESS, A. (1966). *Communication and argument. Elements of applied semantics*. London: Allen & Unwin.
- NOLT, J.E. (1984). *Informal logic: Possible worlds and imagination*. New York: McGraw-Hill.
- O'KEEFE, D.J. (1990). *Persuasion. Theory and research*. Newbury Park, CA: Sage.
- OLSON, R.G. (1969). *Meaning and argument. Elements of logic*. New York: Harcourt, Brace and World.
- PARKER, R.A. (1984). *Tu quoque* arguments: A rhetorical perspective. *Journal of the American Forensic Association*, 20, 123-132.
- PEIRCE, C.S. (1955). What is a leading principle. In J. Buchler (Ed.), *Philosophical writings of Peirce* (pp. 129-134). New York: Dover Publications.

- PAUL, R.W. (1982). Teaching critical thinking in the 'strong' sense: A focus on self-deception, world views, and a dialectical mode of analysis. *Informal Logic Newsletter*, 4(2), 2-7.
- PERELMAN, C., & OLBRECHTS-TYTECA, L. (1958). *La nouvelle rhétorique; traité de l'argumentation* [The new rhetoric: A treatise on argumentation]. Bruxelles: l'Université de Bruxelles.
- PERELMAN, C., & OLBRECHTS-TYTECA, L. (1969). *The new rhetoric: A treatise on argumentation*. Notre Dame/London: University of Notre Dame Press.
- PETTY, R.E., & CACIOPPO, J.T. (1981). *Attitudes and persuasion: Classic and contemporary approaches*. Dubuque, IA: Wm. C Brown.
- PETTY, R.E., & CACIOPPO, J.T. (1986). *Communication and persuasion: Central and peripheral routes to attitude change*. New York: Springer.
- POLE, N. (1981). Part/whole fallacies. *Informal Logic Newsletter*, 3(3), 11-13.
- POPPER, K.R. (1972). *Objective knowledge: An evolutionary approach*. Oxford: Clarendon Press.
- POPPER, K.R. (1974). *Conjectures and refutations. The growth of scientific knowledge*. (5th ed.). London: Routledge & Kegan Paul.
- RESCHER, N. (1961). On the logic of presupposition. *Philosophy and Phenomenological Research*, 21, 521-527.
- RESCHER, N. (1964). *Introduction to logic*. New York: St Martin's Press.
- RESCHER, N. (1977). *Dialectics: A controversy-oriented approach to the theory of knowledge*. Albany: State University of New York Press.
- RESCHER, N. (1980). *Induction. An essay on the justification of inductive reasoning*. Oxford: Blackwell.
- ROBINSON, R. (1971a). Arguing from ignorance. *The Philosophical Quarterly*, 21, 97-108.
- ROBINSON, R. (1971b). Begging the question. *Analysis*, 31, 113-117.
- ROWE, W.L. (1962). The fallacy of composition. *Mind*, 71, 87-92.
- SADOCK, J.M. (1974). *Toward a linguistic theory of speech-acts*. New York: Academic Press.
- SANDERS, R.E. (1980). Principles of relevance: A theory of the relationship between language and communication. *Communication and Cognition*, 13(1), 77-97.
- SANFORD, D.H. (1972). Begging the question. *Analysis*, 32, 197-199.
- SCHOPENHAUER, A. (1970). Eristische Dialektik [Eristic Dialectics]. In *Der Handschriftliche Nachlass* (Vol. 3). Frankfurt a. M.: Waldemar Kramer.
- SCRIVEN, M. (1976). *Reasoning*. New York: McGraw-Hill.
- SEARLE, J.R. (1969). *Speech acts. An essay in the philosophy of language*. Cambridge: Cambridge University Press.
- SEARLE, J.R. (1979). *Expression and meaning. Studies in the theory of speech acts*. Cambridge: Cambridge University Press.
- SIEGEL, H. (1987). *Relativism refuted. A critique of contemporary epistemological relativism*. Dordrecht: Reidel.
- SIEGEL, H. (1988). *Educating reason. Rationality, critical thinking and education*. New York: Routledge.
- SIMONS, H.W. (1976). *Persuasion: Understanding, practice and analysis*. Reading, MA: Addison Wesley.
- SPERBER, D., & WILSON, D. (1986). *Relevance: Communication and cognition*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- SPROULE, J.M. (1980). *Argument. Language and its influence*. New York: McGraw-Hill.

- STALNAKER, R.C. (1977). Pragmatic presuppositions. In A. Rogers, B. Wall, & J.P. Murphy (Eds.), *Proceedings of the Texas conference on performatives, presuppositions and implicatures*. Arlington, VA: Center for Applied Linguistics.
- SYKES, M. (1985). Discrimination in discourse. In T. A. van Dijk (Ed.), *Handbook of discourse analysis* (Vol. 4, pp. 83-101). London: Academic Press.
- THOMAS, S.N. (1986). *Practical reasoning in natural language* (3rd ed.). Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- TOULMIN, S.E. (1958). *The uses of argument*. Cambridge: Cambridge University Press.
- TOULMIN, S.E. (1976). *Knowing and acting. An invitation to philosophy*. New York: MacMillan.
- TRACY, K. (1982). On getting point: Distinguishing "issues" from "events," an aspect of conversational coherence. *Communication Yearbook*, 5, 219-301.
- WALTON, D.N. (1984). *Logical dialogue-games and fallacies*. Lanham: University Press of America.
- WALTON, D.N. (1985a). Are circular arguments necessarily vicious? *American Philosophical Quarterly*, 22, 263-274.
- WALTON, D.N. (1985b). *Arguers position. A pragmatic study of ad hominem attack, criticism, refutation and fallacy*. Westport, CT: Greenwood Press.
- WALTON, D.N. (1987a). The ad hominem argument as an informal fallacy. *Argumentation*, 1, 317-331.
- WALTON, D.N. (1987b). *Informal fallacies*. Amsterdam/Philadelphia: John Benjamins.
- WALTON, D.N. (1988a). Burden of proof. *Argumentation*, 2, 233-254.
- WALTON, D.N. (1988b). Question-asking fallacies. In M. Meyer (Ed.), *Questions and questioning* (pp. 195-221). Berlin: Walter de Gruyter.
- WALTON, D.N. (1989a). *Informal logic. A handbook for critical argumentation*. Cambridge: Cambridge University Press.
- WALTON, D.N. (1989b). *Question-reply argumentation*. New York: Greenwood.
- WALTON, D.N. (1989c). Reasoned use of expertise in argumentation. *Argumentation*, 3(1), 59-73.
- WALTON, D.N., & BATTEN, L.M. (1984). Games, graphs, and circular arguments. *Logique et Analyse*, 106, 133-164.
- WENZEL, J.W. (1980). Perspectives on argument. In J. Rhodes & S. Newell (Eds.), *Proceedings on the Summer Conference on Argumentation* (pp. 112-133). Annandale, VA: SCA.
- WENZEL, J.W. (1987). *Argument and critical practices*. Unpublished contribution to The Fifth SCA/AFA Conference on Argumentation.
- WENZEL, J.W. (1989). Reflections on the revolution in Willard's theory of argument. In B. E. Gronbeck (Ed.), *Spheres of argument. Proceedings of the Sixth SCA/AFA Conference on Argumentation* (pp. 303-308). Annandale, VA: Speech Communication Association.
- WENZEL, J.W. (1990). Three perspectives on argument. Rhetoric, dialectic, logic. In R. Trapp & J. Schuetz (Eds.), *Perspectives on argumentation. Essays in honor of Wayne Brockriede* (pp. 9-26). Prospect Heights, IL: Waveland.
- WILLARD, C.A. (1983). *Argumentation and the social grounds of knowledge*. Tuscaloosa: The University of Alabama Press.
- WILLARD, C.A. (1989). *A theory of argumentation*. Tuscaloosa: University of Alabama Press.
- WINDES, R.R., & HASTINGS, A.C. (1969). *Argumentation and advocacy*. New York: Random House.
- WISSE, J. (1989). *Ethos and pathos from Aristotle to Cicero*. Amsterdam: Hakkert.

- WITTGENSTEIN, L. (1953). *Philosophical investigations*. (G.E.M. Anscombe, Trans.). New York: MacMillan.
- WOODS, J. (1988). Buttercups, GNP's and quarks: Are fallacies theoretical entities? *Informal Logic*, 10(2), 67-76.
- WOODS, J., & HUDAK, B. (1991). Verdi is the Puccini of music: Analogical characterization. *Synthese*.
- WOODS, J., & WALTON, D. (1982a). *Argument: The logic of the fallacies*. Toronto: McGraw-Hill Ryerson.
- WOODS, J., & WALTON, D. (1982b). *The petitio*: Aristotle's five ways. *Canadian Journal of Philosophy*, 12, 77-100.
- WOODS, J., & WALTON, D. (1989). *Fallacies. Selected papers 1972-1982*. Dordrecht/Providence: Foris/Berlin: Mouton de Gruyter. PDA 9.

### Referencias adicionales a la traducción española

- ANSCOMBRE, J.C. & DUCROT, O. (1983). *L'argumentation dans la langue*. Liège: Pierre Mardaga.
- EEMEREN, F.H. VAN & GROOTENDORST, R. (1995a). The Pragma-Dialectical Approach to fallacies. In Hansen, H.V. & Pinto, R.C. eds. 1995, 130-144.
- \_\_\_\_\_ (1995b). Argumentum ad Hominem: A Pragma-Dialectical case in point. In Hansen, H.V. & Pinto R.C., eds., 1995, 130-144.
- EEMEREN, F.H. VAN, GROOTENDORST, R., BLAIR, J.A., & WILLARD, CH.A. (1992, eds.). *Argumentation Illuminated*. Amsterdam: Sic Sat.
- EEMEREN, F.H. VAN, GROOTENDORST, R., JACKSON, S., & JACOBS, S. (1993). *Reconstructing Argumentative Discourse*. Tuscaloosa, Alabama: The University of Alabama Press.
- \_\_\_\_\_ (1997). Argumentation. En: Dijk, T.A. van, ed., *Discourse as Structure and Process*. Discourse Studies. Vol 1. London etc.: Sage, 1977, 208-229.
- EEMEREN, F.H. VAN & HOUTLOSSER, P. (1999). Strategic manouvering in argumentative discourse. *Discourse Studies* 1, N° 4, 479-497.
- \_\_\_\_\_ (2000). Rhetorical analysis within a dialectical framework. *Argumentation* 14, N° 3.
- EEMEREN, F.H. VAN, MEUFFELS, B. & VERBURG, M. (2000). The (un)reasonableness of ad hominem fallacies. *Language and Social Psychology* 19, N° 4.
- EEMEREN, F.H. VAN, GROOTENDORST, R., SNOECK HENKEMANS, A.F., BLAIR, J.A., JOHNSON, R.H., KRABBE, E.C.W., PLANTIN, CH., WALTON, D.N., WILLARD CH.A., WOODS, J. & ZAREFSKY, D. (1996). *Fundamentals of Argumentation Theory*. Mahwah, N.J.: Lawrence Erlbaum.
- FREEMAN, J.B. (1991). *Dialectics and the Macrostructure of Arguments*. Berlin etc.: Foris/Walter de Gruyter.
- GROARKE, L. (1992). In defense of deductivism: Replying to Govier. En: Eemeren, F.H. van *et al.*, eds., 1992, 113-121.
- HANSEN, H.V. & PINTO, R.C., eds. (1995). *Fallacies. Classical and Contemporary Readings*. University Park, PA, Penn State Press.
- JOHNSON, R. (2000). *Manifest Rationality. A Pragmatic Theory of Argument*. Mahwah, N.J.: Lawrence Erlbaum.

- NØLKE, H. (1992). Semantic constraints on argumentation: From polyphonic microstructure to argumentative macrostructure. En: Eemeren, F.H. van *et al.*, eds., 1992, 189-200.
- SNOECK HENKEMANS, A.F. (1992). *Analysing Complex Argumentation*. Amsterdam: Sic Sat.
- WALTON, D.N. (1995). *A pragmatic Theory of Fallacy*. Tuscaloosa etc.: The University of Alabama Press.
- \_\_\_\_\_ (1996). *Argumentation Schemes for Presumptive Reasoning*. Mahwah, N.J.: Lawrence Erlbaum.
- WALTON, D.N. & KRABBE, E.C.W. (1995). *Commitment and Dialogue*. Albany, NY: SUNY Press.



## INDICE ONOMÁSTICO

- Albert, H. 61, 138  
Austin, J.L. 29, 47-48, 51, 58, 158
- Ballmer, Th. 58  
Bar-Hillel, Y. 195  
Barth, E.M. 23-24, 53, 90, 131, 138, 172, 203  
Batten L.M. 171  
Beardsley, M.C. 95  
Belnap, N.L., Jr. 170  
Billig, M. 163  
Biro, J. 25  
Blair, J.A. 23, 73  
Braet, A.C. 153  
Brennenstuhl, W. 58  
Broyles, J.E. 122, 195  
Bülher, K. 58  
Burke, M. 163
- Cacioppo, J.T. 27  
Copi, I.M. 206, 217  
Crawshay-Williams, R. 25, 77
- Damer, T.E. 149  
Dascal, M. 73  
Dijk, T.A. van 152, 163
- Edmonson, W. 56  
Eemeren, F.H. van 24, 26, 28-29, 47, 51, 56-57, 123-125  
Ennis, R. H. 125, 164  
Evans, J.St.B.T. 28
- Fair, F. 170  
Feteris, E.T. 41  
Feyerabend, P. 61  
Finocchiaro, M.A. 24, 95, 100, 122, 130  
Fisher, A. 95  
Fogelin, R.J. 47  
Freeman, J. B. 95
- Greber, D. 122, 131  
Gill, C. 153  
Goodnight, G.Th. 140  
Goodwin, P.D. 118  
Govier, T. 50, 73, 81, 100, 122, 131, 149, 183  
Grice, H.P. 23, 212  
Grize, J.B. 71  
Grootendorst, R. 24, 28-29, 47, 51, 56-57, 123-125
- Haack, S. 90, 192  
Hamblin, C.L. 25, 121-122, 130-131, 136, 139, 152, 189, 193  
Hare, R.M. 178

- Harman, G. 115  
 Hastings, A. C. 116  
 Hintikka, J. 122, 147  
 Hitchcock, D. 84  
 Hoaglund, J. 131  
 Hudak, B. 180  
  
 Iseminger, G. 73  
  
 Jackson, S. 56, 59, 78  
 Jacobs, S. 56, 59, 78  
 Jason, G. 129  
 Johnson, R.H. 23, 73  
 Johnson-Laird, P.N. 28  
 Johnstone, H.W., Jr. 131  
  
 Kamlah, W. 147  
 Kasher, A. 71  
 Kempson, R.M. 164  
 Kennedy, G.A. 57, 152  
 Kielkopf, C.F. 129-130, 152, 180  
 Krabbe, E.C.W. 23-24, 53, 90, 147, 172  
 Kreckel, M. 58  
 Kruiger, T. 24, 57  
 Kuhn, T.S. 61  
  
 Lakoff, R. 212  
 Lambert, K. 122  
 Leddy, T. 184  
 Leech, G.N. 184  
 Leisi, E. 193  
 Levinson, S.C. 77-78  
 Locke, J. 130, 152  
 Lorenz, K. 25  
 Lorenzen, P. 25, 147  
 Lyons, J. 76-77  
  
 Mackenzie, J.D. 171  
 MacKenzie, P.T. 180  
  
 Martens, J.L. 131, 203  
 Meuffels, B. 28  
 Meyer, M. 23, 57  
 Minot, W.S. 189  
  
 Naess, A. 25, 52, 145, 211-212, 217  
 Nolt, J.E. 95  
  
 O'Keefe, D.J. 27  
 Olbrechts-Tyteca, L. 23-24, 53, 115-116  
 Olson, R.G. 214, 217  
  
 Parker, R.A. 131  
 Paul, R.W. 125  
 Peirce, Ch.S. 116  
 Perelman, Ch. 23-24, 53, 115-116  
 Petty, R.E. 27  
 Pole, N. 195  
 Popper, K.R. 58, 61, 208  
  
 Resher, N. 25, 81, 164, 180-181, 217  
 Robinson, R. 171, 204  
 Rowe, W.L. 195  
  
 Sadock, J.M. 77  
 Sanders, R.E. 73  
 Sanford, D.H. 171  
 Schopenhauer, A. 203  
 Scriven, M. 84, 95  
 Searle, J.R. 29, 47-48, 51, 53, 58, 71, 78  
 Siegel, H. 25, 125  
 Simons, H.W. 152  
 Sperber, D. 73  
 Sproule, J.M. 152  
 Stalnaker, R.C. 164  
 Sykes, M. 163  
  
 Thomas, S.N. 95  
 Toulmin S.E. 23-24, 26  
 Tracy, K. 73

Ulrich, W. 122

Veltman, F. 104

Walton, D.N. 23, 122, 125 129, 130-131, 136, 139,  
145, 152, 157, 170-171, 180, 183, 192, 195,  
204, 217

Watts, I. 152

Wenzel, J.W. 53, 118, 181

Willard, Ch.A. 23, 25-26, 140

Wilson, D. 73

Windes, R.R. 116

Wisse, J. 153

Wittgenstein, L. 216

Woods, J. 23, 122, 125, 129, 131, 170-171, 180,  
183, 192, 195, 204, 217



## INDICE DE MATERIAS

- Absolutizar el éxito de la defensa 203, 207, 226, 230
- Absolutizar el fracaso de la defensa 204, 222, 226-27
- Aceptabilidad 25, 29, 34, 35-36, 40, 50-52, 54-55, 58, 72, 82, 116-177, 139, 151, 177-178, 181, 185, 191, 203
- Aceptación 48, 52, 54, 61, 96, 203
- Aceptar 28, 37, 47, 59, 73, 99, 114, 168, 181, 184, 207
- Acto comunicacional 48, 58-59, 60
- Acto de habla 27, 29-31, 47-51, 57-63, 65, 66-71, 73-78, 80, 84, 122, 128-129, 178-179, 198, 211, 213-215, 221, 230-232
- Acto de habla complejo 29-31, 47, 49-51, 54, 65, 72, 81-82, 84, 151, 214, 222
- Acto de habla directo 31, 76
- Acto de habla elemental 49, 50, 52, 54, 213-214
- Acto de habla implícito 65, 67-68, 82, 212-213, 215
- Acto de habla indirecto 49, 60, 65, 69-71, 74-79, 82-84, 212, 232
- Acto de habla indirecto débilmente convencionalizado 78-80
- Acto de habla indirecto fuertemente convencionalizado 78-80
- Acto de habla primario 60
- Acto ilocucionario 48
- Acto interactivo 31, 48-49
- Acto perlocucionario 48
- Acuerdos espurios 24
- Ad infinitum* 136
- Afirmar el consecuente 191, 198-200, 221, 227
- Ambigüedad 211, 213, 317-218, 220, 227
- Ambigüedad referencial 218-219, 226
- Ambigüedad semántica 218, 20, 226
- Ambigüedad sintáctica 218, 219, 220, 226
- Amplificación 50, 60-61, 70, 216
- Anfibología 17, 178-180
- Analogía 117, 121, 225, 228
- Antagonista 34, 56, 60-63, 95, 98, 106, 128-130, 135-139, 141, 143-144, 149, 155, 157, 159-160, 162-165, 167-173, 179-180, 184, 187-189, 199, 201-205, 208, 211, 221, 224-227, 232
- Antropo-relativista 26, 30
- Argumentación 23-26, 28-29, 31, 35, 49-56, 59, 61-62, 65-70, 72, 81-88, 90, 92, 95, 100-101, 103, 105-106, 109, 114, 116-120, 122, 144, 151, 156, 159, 161-163, 171, 177-180, 185-186, 188, 191, 194, 196, 201, 315, 225, 232
- Argumentación compleja 95, 100, 106, 109, 232
- Argumentación compuesta 98, 106
- Argumentación compuesta coordinada 31, 98-100, 102-103, 105, 109, 114

- Argumentación compuesta subordinada 31, 98, 102-104, 108-109
- Argumentación coordinada 99-101, 106
- Argumentación instrumental 117, 121, 179, 184, 225
- Argumentación irrelevante 151, 156-157, 221, 225, 228
- Argumentación múltiple 31, 95, 9, 99, 100-103, 105-106
- Argumentación subordinada 104-106, 173
- Argumentación única 95-96, 98-100, 102-106, 108-109
- Argumentatio* 57-58
- Argumento 23-24, 26-27, 33-34, 49, 53, 60, 63, 66, 69, 81-86, 88, 91, 95-98, 101, 103, 106, 113, 115-117, 122, 127, 133, 150, 153-155, 179, 185-189, 191, 194, 198, 204, 209, 221
- Argumento de autoridad 179, 181, 184
- Argumento explícito 84, 104, 113, 116, 153, 232
- Argumento por consecuencia 179-180, 182, 229
- Argumento *ad passiones* 152
- Argumentos horizontalmente conectados 100
- Argumentos verticalmente conectados 100
- Argumentos por causa efecto 183
- Argumentum ad baculum* 122, 129, 220, 222, 227
- Argumentum ad consequentiam* 181, 227
- Argumentum ad hominem* 130-132, 134, 152, 157-158, 208, 220, 222, 227
- Argumentum ad ignorantiam* 130, 141-142, 204-209, 222, 227-228
- Argumentum ad iudicium* 130
- Argumentum ad misericordiam* 130, 157, 227, 229
- Argumentum ad populum* 122, 152-153, 180, 185-186, 221, 227, 229
- Argumentum ad verecundiam* 122, 130, 154-155, 17, 180-181, 186, 221, 227-229
- Asertivos 58, 66-73, 77, 79-80, 174, 178, 215
- Ataque personal directo 130-131, 133, 156, 220, 224, 227
- Ataque personal indirecto 131, 133-134
- Audiencia particular 24
- Audiencia universal 24
- Causal 106, 171, 179, 227
- Causalidad 117, 119, 121
- Comparación errónea 180
- Complejidad proposicional cualitativa 40
- Complejidad proposicional cuantitativa 40
- Complementación mínima 87, 161
- Componente analítico 26
- Componente empírico 26
- Componente filosófico 26
- Componente práctico 26
- Componente teórico 26
- Composición 12, 196, 217, 221
- Comprensión 48, 54, 204, 212
- Comprensibilidad 212, 217
- Compromisorios 59, 69, 70, 72
- Concepciones de razonabilidad 26
- Conclusión 88, 90, 92, 100, 132, 165, 184, 185, 187-188, 191, 197-200, 204-205, 207, 209, 213-214
- Concomitancia 116-117, 121, 171, 179, 228
- Condición esencial 51, 52, 54
- Condiciones de corrección 51, 52, 72, 151, 181
- Condiciones de éxito 51, 83
- Condiciones de felicidad 51, 83, 156
- Condiciones de identidad 51, 71, 151
- Condiciones de orden superior 123, 231
- Condiciones de reconocimiento 51
- Condiciones de responsabilidad 52-54, 58-60, 71, 80, 82-83, 151
- Condiciones de segundo orden 123
- Condiciones de sinceridad 53, 173
- Condiciones de tercer orden 123, 125
- Condiciones necesarias 189, 190-191, 198-199, 226-227
- Condiciones preparatorias 51-52, 54, 60, 72, 74-75, 82, 128, 151

- Condición suficiente 189-191, 198-199, 226-227, 231
- Confirmatio 57
- Contenido proposicional 42, 51, 54, 58-60, 74, 78-70, 127, 133, 149, 188, 214-215, 220-222
- Contexto 28, 40, 41, 4-44, 48, 60, 62, 66, 72-77, 79-80, 85-89, 120-11, 123, 133, 147, 149, 156, 160-161, 164, 193, 198, 212-213, 220, 225, 231-232
- Contexto bien definido 77-80, 86, 109
- Contexto no verbal 23, 62, 66, 72, 74, 93, 109, 160, 164, 232
- Contraargumentación 52, 184-185
- Contradicción 115, 131-132, 134, 168, 206
- Contradictorio 37, 42, 188, 206, 222
- Contrario 41-42, 71, 188, 121, 138, 145-146, 206, 222
- Convencer 30, 34, 53, 63, 100, 119, 130, 136, 154, 158, 167
- Convencionalización 76
- Criterio de equidad 140-141, 224, 229
- Criterios 24, 82, 117, 119, 123, 125, 177, 182, 192-193, 197, 214, 216, 220
- Crítico-racionalista 30
- Cuasi-lógicos 155, 188
- Declarativos 60, 70, 158
- Declarativos de uso 60, 69, 171, 213, 216-217
- Descripción centrada en la fuerza lógica 30
- Descriptivo 25, 26, 29, 30, 56, 213, 227, 232
- Desplazar el peso de la prueba 131, 138-139, 224, 227-229
- Dialéctica 24-25, 29, 53, 60-61, 70, 103, 114, 118-119, 121, 125, 131
- Dialectificar 29-30, 232
- Diferencia de opinión 29, 31, 33, 55, 63, 113, 115, 121, 124, 127, 144, 152, 154, 232
- Digressio* 58
- Directivos 9, 69, 70, 72-73, 77, 79, 80
- Discusión crítica 25-27, 29-31, 55-56, 58-61, 63, 65, 6, 70-71, 118, 123-125, 127-129, 132, 135-136, 138, 151, 155-156, 160, 169, 178, 187, 199, 202, 204, 211-212, 217, 220, 223, 226, 229-232
- Discusión explícita 27, 115, 212
- Discusión implícita 27, 37, 63, 115, 201, 212-213
- Disputa 24-25, 29, 31, 33-38, 40-41, 43, 45, 52, 55-56, 62, 95, 114, 135, 171, 201-202, 204-205, 211, 231
- Disputa mixta 37, 38, 40-41, 43-45, 62, 95, 143
- Disputa múltiple 37-38, 40-41, 43-45, 62, 95, 143
- Disputa múltiple mixta 37, 40
- Disputa múltiple no mixta 39, 56
- Disputa no-mixta 37, 41, 56, 138, 204-205, 211, 224, 227-228, 232
- Disputa única 37, 40, 41, 45, 62
- Disputa única mixta 39, 113, 143, 204
- Disputa única no-mixta 38-39
- Disputas espurias 60-211
- Distorsionar un punto de vista 146, 225, 229
- Disyunción 209
- División 58, 122, 196, 217, 221
- Duda 31, 34, 36-37, 41, 43-45, 53, 55-56, 61, 63, 67, 96, 98, 106, 121, 127-132, 135-137, 141, 143-144, 151, 157-158, 169, 202, 205, 208, 241, 224, 225
- Efecto comunicacional 47, 54, 73
- Efecto interactivo 47, 54, 73, 116, 129, 167
- Enfoque centrado en la lógica 124
- Enfoque descriptivo 25
- Enfoque epistémico-retórico 26, 30, 229
- Enfoque normativo 25, 30, 56, 70
- Enfoque Pragma-Dialéctico 27, 33, 55, 115, 121, 124, 223, 230, 231
- Equivocación 217
- Esquemas argumentativos 24, 114, 116-121, 177-186, 194, 21, 223, 225, 227-229
- Esquemas generales de inferencia 75, 78, 83, 84
- Estrategia de análisis máximamente argumentativa 102

- Estrategia de análisis máximamente dialéctica 125, 231
- Estrategia de complementación mínima 87
- Estrategia de inmunización 138, 149
- Estrategia de interpretación máximamente argumentativa 70, 152
- Estrategia de presentación óptimamente clara e inequívoca 213
- Estructura de la argumentación 95, 100-101, 105-110, 113-114, 232
- Etapas de apertura 31, 56, 59, 60-63, 113-114, 128, 135-136, 141-142, 144, 157, 167, 173, 177, 186, 204, 207, 224, 232
- Etapas de argumentación 31, 56, 58-60, 63, 114, 151, 157, 159, 167-168, 186-187, 204, 225-226, 230, 232
- Etapas de clausura 31, 56, 58-60, 63, 114, 142, 144, 201-202, 204, 208-209, 226, 232
- Etapas de confrontación 31, 55, 58-60, 63, 113, 127, 128, 132, 144, 151, 157, 204, 209, 211, 224, 232
- Etapas de la discusión 31, 57, 60-61, 123-124, 301, 211, 217, 223, 225-226, 231, 232
- Etapas dialécticas 58
- Ethos* 154-157
- Evadir el peso de la prueba 136, 138, 157, 169, 220, 224, 230
- Evento de habla 4, 30, 57, 72, 77, 85, 231
- Ex concessu* 172, 173, 203, 208
- Exordium* 57
- Explanandum* 50
- Explanans* 50
- Explicación 30, 50, 60, 67, 179, 213, 216, 232
- Explícito 29, 43, 61-63, 65, 81, 88, 97, 101, 153, 159, 162-163, 167, 189, 191, 198-199, 202, 212-315, 221, 224
- Expresivo 59-60, 69-70, 72, 78, 80
- Externalización 26, 61, 81, 127-128, 232
- Falacia 30-31, 115, 121-124, 127, 129-132, 134-136, 138-139, 141-143, 145, 147, 150, 152-153, 157, 159, 160, 162, 167, 171, 177, 182-183, 186-187, 189, 196, 199, 201, 207, 209, 218, 220-223, 226-232
- Falacia de composición 194-197, 222, 228
- Falacia de división 194-197, 222, 228
- Falacia de falta de claridad 213, 217
- Falacia de falta de representatividad 184
- Falacia de muestra insuficiente 184
- Falacia ética 154, 157, 229
- Falacia formal 194
- Falacia informal 194
- Falacia patética 153
- Falacia populista 180, 227
- Falsa analogía 180, 182, 228
- Falso dilema 206-207, 209, 222
- Falta de claridad 211, 213-17, 219-220, 226, 230
- Falta de familiaridad 214-226, 230
- Forma de los argumentos 117, 187, 191, 196, 209
- Forma elemental de una disputa 38
- Formula estándar 65
- Formulación óptima 212
- Función comunicacional 50, 57, 65-67, 70-71, 73, 213-215, 220-222
- Funcionalizar 29-30, 232
- Fuerza lógica (cogency) del discurso argumentativo 28-30
- Garantía 24, 118, 190
- Generalización 84, 146-147, 183, 185, 225, 228
- Generalización apresurada 184, 185, 221, 228
- Heurístico 26, 56-57
- Hombre de paja* 145-147, 149-150, 152, 160, 221-222, 229
- Idées reçues* 146
- Ignoratio elenchi* 122, 152, 221, 228
- Implicación 74, 139, 198, 208
- Implicación lógica 120

- Implicación pragmática 120  
 Implícito 29, 45, 49, 56, 61, 63, 65, 71, 74, 109, 125, 139, 149, 165, 170, 191, 193, 205, 212, 214, 220-222, 226, 230  
 Inconsistencia 115, 132, 227  
 Inconsistencia pragmática 85, 115, 131, 168  
 Indefinición 214, 216, 218, 230  
 Independiente de campo 24  
 Indicadores verbales 66  
 Interpretación óptima 212  
 Inválido 82-84, 86, 88, 91, 122, 159, 189-191, 196, 199, 222  
 Invalidez 125, 221  
  
*Locus* 119  
 Lógica 23-25, 29-30, 35, 84, 88-91, 113, 116-117, 122-125, 120- 130, 155, 172, 187-189, 198, 230  
 Lógica de predicados 81, 90, 122, 194  
 Lógica del razonamiento plausible 122  
 Lógica doxástica 122  
 Lógica epistémica 122  
 Lógica inductiva 122  
 Lógica modal 122  
 Lógica no clásica 122  
 Lógica proposicional 81, 90, 221  
 Lógica relacional 122  
 Lógica silogística 23, 89-90, 122  
 Lógicamente válido 81-82, 88-90, 115, 187, 191, 195, 197-198, 209, 224  
 Logos 153-154  
  
 Magnificar una premisa implícita 160, 162, 221-222, 225, 229  
 Manipulación de la ambigüedad 217, 220, 226-227  
 Manipulación de la falta de claridad 213, 226  
 Máximas conversacionales 71  
 Medios de persuasión no argumentativos 151-152, 154, 156, 221, 225, 227, 229  
  
 Método de prueba 118, 121  
 Mínimo lógico 84-88, 117, 159-161, 164, 187, 232  
 Mínimo pragmático 85, 109  
 Modelo ideal 26, 55-56, 58, 61, 123, 230  
*Modus ponens* 84, 90, 117, 191, 198  
*Modus tollens* 90-91, 191, 198  
  
*Narratio* 57  
 Negar el antecedente 191, 198, 199, 221  
 Negar un punto de partida común 172, 203, 225, 230  
 Negar una premisa implícita 162, 221, 225, 230  
 Negativamente comprometida 36  
 Nivel de la oración 50, 213  
 Nivel textual 50, 213  
 Nivel lógico de análisis 81, 83, 92  
 Nivel pragmático de análisis 81, 83  
 Norma 25, 56, 123-125, 167, 193, 230  
 Normativo 25-26, 29, 56, 61, 232  
 Nueva dialéctica 24, 29  
 Nueva retórica 23, 24, 53  
  
*Onus probandi* 136,  
 Óptimo pragmático 84-88, 108-109, 160-161, 164, 232  
 Orientado a la prescripción 28, 30  
 Orientado a la reflexión 28  
  
 Parecidos familiares 216-217  
*Pathos* 61, 153-154  
 Pendiente resbaladiza 122, 182, 216, 221, 229  
*Peroratio* 57-58  
 Perspectiva antropológica 26  
 Perspectiva crítica 26  
 Perspectiva émica 58  
 Perspectiva geométrica 26  
 Perspectiva global analítica 113-115, 232  
 Persuasión 27, 30, 58, 115, 151, 163

- Persuasividad 27, 30
- Peso de la prueba 136, 139-140, 142, 204-205, 209
- Petitio principii* 122, 171, 228
- Posiciones 35, 113, 232
- Positivamente comprometida 36
- Post hoc ergo propter hoc* 183, 221, 228
- Práctica orientada a la reflexión 30
- Pragmática normativa 25
- Precisión 216-217
- Pregunta capciosa 170
- Preguntas críticas 118, 181-182
- Preguntas múltiples 122, 170
- Premisa 82, 84-85, 88, 90, 104, 109, 115-117, 120, 153, 159-161, 165, 169, 172-173, 177, 180, 187-190, 194, 197, 199, 209, 221, 223, 225, 230
- Premisa explícita 84, 89, 95, 106-107, 109, 113, 159, 162, 187, 189
- Premisa implícita 31, 81-88, 95, 104, 106-109, 113, 119-121, 159-161, 163-164, 170-171, 18, 189-190, 196, 199, 212, 223, 225, 232
- Premisa mayor 89
- Premisa menor 89
- Prescripción 28, 30
- Presentación progresiva 66, 106
- Presentación regresiva 66, 106, 197
- Presunción 136, 139, 141, 182, 208
- Presuposiciones 76, 109, 120, 164, 168, 170, 225
- Presuposiciones lógicas 120
- Presuposiciones pragmáticas 120
- Principio de Cooperación 71, 212
- Principio de Cortesía 212
- Principio de la Comunicación 71, 75, 83, 135, 144, 152, 211-213
- Principio de Presunción 140-141, 208, 224, 229
- Principio de Racionalización 71
- Pro-argumentación 52
- Procedimiento de identificación 177-178, 201
- Procedimiento de interpretación 123-125
- Procedimiento intersubjetivo 178
- Procedimiento de razonamiento 187, 189, 198, 201
- Procedimiento de verificación 177-178, 201
- Procedimiento de evaluación 201
- Propiedad absoluta 191, 194, 196-197, 222
- Propiedad dependiente de la estructura 184, 222, 226, 228
- Propiedad hereditaria 192
- Propiedad independiente de la estructura 194, 196, 222
- Propiedad relativa 191, 194, 197, 222, 226, 228
- Proposición 24, 36-41, 43, 47, 51-54, 58-59, 71, 79, 90-92, 113, 144, 146, 151-152, 164, 167, 169-173, 177-181, 203, 205-206, 215, 221, 225
- Proposición descriptiva 178-181, 183, 185, 221
- Proposición evaluativa 178, 180-181, 221
- Proposición incitativa 178, 180-181, 186, 221
- Proposición particular 178-180, 215, 221
- Proposiciones singulares 178-180, 221
- Proposiciones universales 178-180, 183, 215, 221
- Protagonista 34, 56, 59-61, 63, 95, 113-114, 129-130, 136-139, 141, 143-144, 149, 151-152, 154-160, 162-165, 167-173, 180, 184-189, 199, 201, 203-205, 207-208, 211, 220-221, 224-227, 232
- Punto de partida 31, 56, 60, 62, 135-136, 167-173, 177, 190, 199, 203, 213, 223, 225, 228, 230
- Punto de vista 30-31, 33, 36-37, 40-45, 49-55, 57-59, 61, 66-69, 77, 82, 84, 89, 91, 95-100, 102-104, 109, 113-114, 118-122, 128, 130-133, 135-141, 143, 145-149, 151, 153-157, 160-162, 165-169., 171-175, 177-179, 184, 188, 198-199, 201-205, 208, 211, 215, 220-221, 223-229, 232
- Punto de vista cero 35-36, 56, 204, 206
- Punto de vista ficticio 144-145, 160, 225, 229
- Punto de vista implícito 82, 165
- Punto de vista negativo 35-38, 41, 45, 11, 143, 204-206

- Punto de vista positivo 35-38, 52, 113, 143, 204-206  
 Punto de vista subordinado 104-105, 127  
 Puntos que están en discusión 113, 232
- Racionalismo crítico 26, 30  
 Razonabilidad 25-26, 29, 129, 136, 185, 232  
 Razonamiento circular 122, 171-175, 221-222, 228  
 Razonamiento deductivo 28  
 Reacciones críticas 118, 120-121, 146-147  
 Reconstrucción orientada a la audiencia 27, 30  
 Reconstrucción orientada a la resolución 27, 30  
 Reconstrucción normativa 56  
*Reductio ad absurdum* 52, 168  
 Reformular la pregunta 171, 228  
 Reflexión 30  
*Refutatio* 58  
 Regla comunicacional 70-6, 82-83, 85-86, 135, 141, 145, 159, 232  
 Regla de la discusión 59, 113, 121, 123-124, 127, 129, 136, 142, 186, 223-24, 226, 229-230  
 Relación de analogía 117-118, 121  
 Relación de causalidad 117, 178, 183, 228  
 Relación de concomitancia 117-118, 121, 179  
 Relación de similaridad 117  
 Relativismo 25  
 Resolución 33, 115  
 Resolución espuria 144  
 Resolver una disputa 52, 55-58, 60-63, 70, 113, 121, 123-125, 128-129, 133, 151-152, 155, 157, 159, 167, 172, 175, 189, 199, 201, 203, 208, 211-213, 217, 223-224, 229-230, 232  
 Respaldo 118  
 Retórica 24-28, 53, 57, 60-63, 68, 81, 85, 96, 115, 130, 152-154, 157, 213  
 Rol reparador 123  
 Roles de la discusión 31, 34, 36, 141, 232  
 Roles dialécticos 113
- Secundum quid* 122, 184, 228  
 Seudo-acuerdos 211  
 Seudo-disputa 211  
 Silogismo disyuntivo 219  
 Similitud 58, 117, 121, 179, 219, 221  
 Sintomático 116, 225  
 Socialización 29-30, 232  
 Statu quo 139-141
- Teoría dialéctica del juego 122  
 Teoría estándar de los actos de habla 47-49  
 Teoría Pragma-Dialéctica 29-31, 125  
 Término medio 89  
*Tertium non datur* 35  
 Test "con estas palabras" *herēby* 48-49, 65, 153  
 Test "por ese medio" *therēby* 49  
 Texto argumentativo 33-34, 63  
 Tipo de argumentación 116-117, 121, 178-179  
 Tipo estándar de una disputa 38-39  
 Transferibilidad de la propiedad 191, 194, 197, 222  
 Tratamiento estándar 122, 14, 131, 231  
 Todos estructurados 193  
 Todos no-estructurados 193  
*Topoi* 118, 153  
*Topes* 118-119  
*Tu quoque* 122, 131-134, 227
- Vaguedad 214, 216-217, 226, 231  
 Vaguedad lineal 216  
 Validez 24, 29, 61, 81-83, 116, 118, 121, 124-125, 160, 178, 186-187, 189, 191, 198, 231  
 Válido 26, 81, 83-85, 90-92, 111, 115, 121, 131, 149, 160, 172, 187, 189-191, 195, 197-199, 209, 221, 224  
 Variante abusiva 131, 227  
 Visión General Analítica 113-115, 232  
 Verdad lógica 203
- Zanjar una disputa 55, 61, 155, 185



# INDICE GENERAL

<i>Prólogo de los traductores</i>	7
<i>Prólogo a la traducción española</i>	11
<i>Prefacio</i>	15
<i>Agradecimientos</i>	17

## PRIMERA PARTE ARGUMENTACIÓN Y COMUNICACIÓN

### CAPÍTULO I *El enfoque pragma-dialéctico*

1. Los estudios de la argumentación	23
2. Los componentes de un programa de investigación	25
3. Los puntos de partida pragma-dialécticos	28
4. Visión general de la obra	30

### CAPÍTULO II *Puntos de vista y diferencias de opinión*

1. La resolución de las diferencias de opinión	33
2. Puntos de vista positivos y negativos	35
3. Disputas simples y complejas	36
4. La expresión verbal de los puntos de vista y de las dudas	43

### CAPÍTULO III *La argumentación como un acto de habla complejo*

1. Aspectos comunicacionales y aspectos interactivos	47
2. Actos de habla elementales y complejos	49
3. Las condiciones de identificación y de corrección de la argumentación	51

## CAPÍTULO IV

*Los actos de habla en la discusión crítica*

1. Las etapas de la resolución de una disputa	55
2. La distribución de los actos de habla en las etapas dialécticas	58
3. El discurso argumentativo como discusión crítica	61

## CAPÍTULO V

*Actos de habla implícitos y actos de habla indirectos*

1. Los actos de habla implícitos en el discurso argumentativo	65
2. Las reglas de la comunicación y los actos de habla indirectos	70
3. La convencionalización de los actos de habla indirectos	76

## CAPÍTULO VI

*Las premisas implícitas en el discurso argumentativo*

1. Análisis en el nivel pragmático y en el nivel lógico	81
2. Las premisas implícitas como actos de habla indirectos	83
3. El papel del contexto en la determinación del óptimo pragmático	85
4. El papel de la lógica en la explicitación de las premisas implícitas	88

## CAPÍTULO VII

*Las estructuras de argumentación complejas*

1. La argumentación múltiple	95
2. La argumentación compuesta coordinada	98
3. La argumentación compuesta subordinada	103
4. Las argumentaciones complejas y las premisas implícitas	106

## SEGUNDA PARTE

## COMUNICACIÓN Y FALACIAS

## CAPÍTULO VIII

*Análisis y evaluación del discurso argumentativo*

1. Los componentes de una visión general analítica	113
2. Los esquemas de argumentación como instrumentos dialécticos	114
3. Las falacias como violaciones de las reglas de la discusión	121

## CAPÍTULO IX

*Falacias en la etapa de confrontación*

1. Presentación y puesta en duda de los puntos de vista	127
2. Ejercer presión sobre el oponente	128
3. El ataque personal contra el oponente	130
4. Complicaciones que pueden presentarse en la etapa de confrontación	132

## CAPÍTULO X

*Falacias en la distribución de los roles de la discusión*

1. La obligación de defender un punto de vista	135
2. Evadir el peso de la prueba	136
3. Desplazar el peso de la prueba	138
4. Complicaciones que pueden presentarse en la distribución de los roles de la discusión	141

## CAPÍTULO XI

*Falacias en la representación de los puntos de vista*

1. Atacar los puntos de vista	143
2. Imputarle al oponente un punto de vista ficticio	144
3. Distorsionar el punto de vista del oponente	146
4. Complicaciones que pueden presentarse en la representación de los puntos de vista	148

## CAPÍTULO XII

*Falacias en la elección de los medios de defensa*

1. La elección de los medios para defender un punto de vista	151
2. Manipular las emociones de la audiencia	152
3. Enumerar las cualidades propias	154
4. Complicaciones que pueden presentarse en la elección de los medios de defensa	156

## CAPÍTULO XIII

*Falacias en el tratamiento de las premisas implícitas*

1. Explicitar lo que ha quedado implícito	159
2. Magnificar una premisa implícita	160
3. Negar una premisa implícita	162
4. Complicaciones que pueden presentarse en relación a las premisas implícitas	164

## CAPÍTULO XIV

*Falacias en la utilización de los puntos de partida*

1. EL tratamiento de los puntos de partida	167
2. Presentar falsamente una premisa como punto de partida común	169
3. Negar una premisa que representa un punto de partida aceptado	172
4. Complicaciones que pueden presentarse en relación a los puntos de partida	173

## CAPÍTULO XV

*Falacias en la utilización de los esquemas argumentativos*

1. El tratamiento de los esquemas argumentativos	177
2. Basarse en un esquema argumentativo inapropiado	179
3. Usar incorrectamente un esquema argumentativo apropiado	181
4. Complicaciones que pueden presentarse en la utilización de los esquemas argumentativos	184

## CAPÍTULO XVI

*Falacias en la utilización de las formas lógicas de la argumentación*

1. El tratamiento de las formas lógicas de la argumentación	187
2. Confundir condiciones necesarias con condiciones suficientes	189
3. Confundir las propiedades de las partes con las del todo	191
4. Complicaciones que pueden presentarse en la utilización de las formas lógicas de la argumentación	196

## CAPÍTULO XVII

*Falacias en la etapa de clausura de la discusión*

1. Establecer el resultado de una discusión	201
2. Absolutizar el éxito de la defensa	203
3. Absolutizar el fracaso de la defensa	204
4. Complicaciones que pueden presentarse en la etapa de clausura	208

## CAPÍTULO XVIII

*Falacias en el uso del lenguaje*

1. Presentación e interpretación del discurso argumentativo	211
2. Manipulación de la falta de claridad	213
3. Manipulación de la ambigüedad	217
4. Complicaciones que pueden presentarse en relación al uso del lenguaje	220

## CAPÍTULO XIX

*Conclusión*

1. Las reglas de una discusión crítica	223
2. Las violaciones de las reglas de una discusión crítica	224
3. Las falacias tradicionales vistas como violaciones de las reglas de una discusión crítica	226
4. Las ventajas del enfoque pragma-dialéctico	229
<i>Epílogo</i>	231
<i>Bibliografía</i>	233
<i>Índice Onomástico</i>	243
<i>Índice de Materias</i>	247