

A favor de la distinción entre ‘argumento’ y ‘argumentación’

Jesús ALCOLEA BANEGAS*

Universitat de València

Introducción: la conveniencia de una distinción

Es conveniente dejar claro desde el principio por qué ‘argumento’ (el producto) y ‘argumentación’ (el proceso) son categorías importantes. Desde diferentes perspectivas se ha sugerido que la categoría ‘argumento’, identificada o no con la de ‘argumentación’, resulta demasiado abstracta para ser útil a cualquier persona. Pero con la ayuda de la retórica y de las nuevas reflexiones en la moderna Teoría de la argumentación podemos avanzar en el intento de marcar diferencias entre ambas categorías que puedan resultar convenientes. No en vano, en el siglo XX, la nueva retórica fue contemplada como una alternativa humanista generalizada al discurso hegemónico del formalismo, el positivismo y el cientificismo, y algunos investigadores, como Thomas M. Conley (1990, 304), observaron en ella la emergencia de un *nuevo ciceronismo* —en el que habría que incluir a S. Toulmin,

*El texto se basa en investigación realizada en el marco del proyecto FFI2011-23125 del Ministerio de Economía y Competitividad. Agradecemos a nuestros colegas sus lúcidos comentarios a borradores previos.

Jürgen Habermas, Hans-Georg Gadamer, Ernesto Grassi, Wayne C. Booth, entre otros—, centrado en la disposición a combatir los dogmas y aproximar la filosofía a la vida cotidiana, basándola en los antiguos ideales de la controversia, en la búsqueda de consenso, e impulsando la enseñanza de la retórica como medio para transformar la sociedad.

Argumento y/o argumentación

Aunque no es infrecuente que las personas—incluso las más motivadas por la Teoría de la argumentación— usen ‘argumento’ y ‘argumentación’ de forma indistinta, nosotros los vamos a distinguir, entendiendo que un ‘argumento’ es el producto reconocible *en* una ‘argumentación’. Cuando argumentamos, es decir, cuando estamos ante la práctica de argumentar, estamos sumidos en una argumentación y estamos tejiendo o usando argumentos, que quedarán conformados y determinados en función del contexto. De ahí que al acabar de argumentar, cuando la argumentación ha llegado a su fin, seamos capaces de identificar, analizar y evaluar los argumentos presentes en la argumentación. Así que los argumentos son los productos o manifestaciones de la argumentación. Cuando debatimos, escribimos un ensayo, un artículo, un informe de investigación o una tesis doctoral, usamos argumentos, pero estamos sumidos *en* una argumentación. Los argumentos se ven como parte de la argumentación y ésta sugiere una sucesión o un intercambio de argumentos. La argumentación es el proceso de argumentar en educación, en política, en el mundo de los negocios, en contextos legales, etc. En principio, podríamos usar el término como Toulmin, Rieke y Janik (1984, 10) usaron el término *Argumentative reasoning* (Razonamiento argumentativo):

[El razonamiento argumentativo] se ocupa de la forma en que las personas comparten sus ideas y pensamientos en situaciones que plantean el problema de si esas ideas son valiosas como para compartirlas. Es una transacción humana colectiva y continua, en la que presentamos ideas o pretensiones a conjuntos particulares de personas en situaciones o contextos particulares y ofrecemos los tipos adecuados de “razones” [o “argumentos”] en su apoyo¹.

Algo parecido encontramos en una definición de Frans H. Van Eemeren y Rob Grootendorst (2004, 1), pero con un poco de “sequedad”: “La argumentación es una actividad verbal, social y racional que tiene como objetivo convencer a un crítico razonable para que acepte un punto de vista mediante la presentación de una constelación de proposiciones que justifican o refutan la proposición expresada en el punto de vista”². Más interesante es lo que leemos en la entrada “Argumento / Argumentación” de Luis Vega en el *Compendio de Lógica, Argumentación y Retórica* (2011, 67): “Según esto, la argumentación es una interacción discursiva e intencional, viva en una conversación o congelada en un texto, que involucra no solo a un agente, sino a unos destinatarios reales, potenciales o imaginarios del discurso, amén de suponer cierto entendimiento e, incluso, cierta complicidad entre ellos, sea más bien expresa o sea más bien tácita...”.

En principio, los tipos de razones que se ofrecen en apoyo de ciertas ideas o tesis, o el

¹[Argumentative reasoning] is concerned with how people share their ideas and thoughts in situations that raise the question of whether those ideas are worth sharing. It is a collective and continuing human transaction, in which we present ideas or claims to particular sets of people within particular situations or contexts and offer the appropriate kinds of “reasons” in their support.

²Argumentation is a verbal, social, and rational activity aimed at convincing a reasonable critic of the acceptability of a standpoint by putting forward a constellation of propositions justifying or refuting the proposition expressed in the standpoint.

conjunto de proposiciones que justifican o refutan una proposición vendrían a ser lo que constituye un *argumento*, el cual sería, a su vez, el producto del proceso que cabría llamar *argumentación*. Este proceso no se entiende obviamente sin la participación de ciertos agentes argumentadores que tienen como objetivo justificar algo (ante o para alguien), persuadirse o convencerse de algo (o persuadir o convencer a alguien de algo), para creer algo (o para hacer que alguien crea algo) o para seguir un determinado curso de acción (o para hacer que alguien siga un determinado curso de acción), recurriendo a argumentos. En cierto modo, la *argumentación* vendría a ser el *argumento en acción* o, si se prefiere, *la acción de los argumentos*, acción ejercida por determinados agentes, y un requisito para argumentar sería poder elaborar argumentos para alguien o presentarlos ante alguien con un determinado fin. Pero, sin duda, la argumentación (*An*) es algo más, pues es preciso tener en cuenta al agente (argumentador) (*ag*) que elabora, presenta o intercambia argumentos (*at*) para, ante o con otros agentes (co-argumentadores) (*cag*) en una determinada *situación* (o contexto social) argumentativa (*st*) y con una determinada finalidad (persuadir, convencer), y que comparten un determinado *entorno cognitivo* (*ec*). En este sentido, mientras que de un argumento decimos y esperamos que sea una entidad lógica, en virtud de su forma, a una argumentación la calificamos de *retórica*. Por tanto, el esquema que nos resulta quedaría así:

An (ag, at, cag, st, ec) = persuasión / convicción (para)

De acuerdo con ello, la argumentación es el proceso retórico a través del cual un agente trata de persuadir o convencer a un co-agente para que, con un argumento (o con un conjunto de argumentos), acepte que una proposición ha quedado justificada, acepte una determinada creencia o siga un determinado curso de acción. El proceso se desarrolla de forma activa con la implicación de todos los agentes que se encuentran en una determinada situación y que comparten un determinado entorno cognitivo (véase *Fig. 1*). La convicción sería la cota superior de la persuasión, de manera que un agente convencido es un agente persuadido, pero no a la inversa, pues el agente persuadido puede ser disuadido de aquello que ha sido previamente persuadido. En conformidad con la *retórica invitacional* de Sonja K. y Karen A. Foss (2003), cuyo objetivo es clarificar las ideas y alcanzar la comprensión, se crea un ambiente en el que los cambios pueden afectar tanto al co-agente como al agente argumentador, pues ambos son intrínsecamente valiosos, de modo que queda incrementada la eficacia de los argumentos.

¿Y un *argumento*? Puede ser un argumento lógico, en la medida en que cae bajo una determinada forma argumentativa lógica, puede ser un argumento retórico, puede ser una figura retórica o puede ser un esquema argumentativo. Acudir a un tipo u otro o a un conglomerado de ellos siempre dependerá de los objetivos que persigan los sujetos argumentadores, considerados, por tanto, como uno de los medios que tienen los argumentadores a su disposición con el fin de persuadir, etc., de acuerdo con la forma que Aristóteles tenía de entender la retórica, que se ocupa de “reconocer los medios de convicción más pertinentes para cada caso” (*Retórica*, 1990, 1355b10-12). Medios a los que habría que añadir en la práctica el *éthos*, el carácter, el talante personal de los argumentadores, que es “el más firme” (1356a13) medio de persuasión o convicción, y el modo de disponer de forma afectiva (*páthos*) a los agentes que reciben (y (cor)responden a) los argumentos. De este modo, aunque los medios lógicos deberían ser idealmente los únicos que se usaran a la hora de argumentar, resulta que la lógica y la retórica no se deberían considerar como polos opuestos, sino como aspectos de la actividad argumentativa que se requieren mutuamente: la primera

puede ser la base de un argumento que puede requerir ser afianzado por la segunda (cfr. Bruner, 1986, 12).

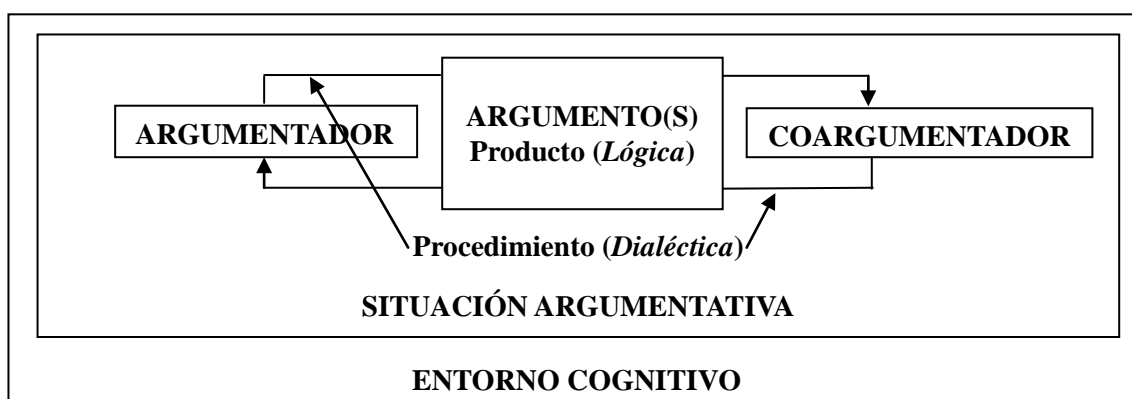


Fig. 1. Proceso (argumentativo) (retórico)

Desde este punto de vista, ‘argumento’ y ‘argumentación’ quedan diferenciados, aceptando, como ya hemos señalado, que el argumento es esa parte del discurso sobre el cual se centra la atención y que se desarrolla en la situación argumentativa. Mientras que sólo puede haber argumentación retórica, podemos identificar argumentos lógicos (e incluso reconstruirlos) y también argumentos retóricos (incluyendo, por ejemplo, figuras del lenguaje, que evidentemente tendrían efectos persuasivos, etc.). A la *lógica* le interesa la validez de los argumentos y la conexión entre las premisas y la conclusión de esas premisas, sean verdaderas o falsas. A la *retórica* le interesa reconocer no sólo los argumentos en contexto, sino el valor (verdad, etc.) que el argumentador y el auditorio adscribe a las premisas de esos argumentos. Así, la retórica facilita y prepara la recepción de los argumentos, mientras el argumentador trata de introducir sencillez, coherencia, viveza, claridad, etc. Y esto siempre tiene el efecto de modificar la argumentación y, de forma derivada, los argumentos en contexto. A su vez, la *dialéctica*, al introducir el carácter dialógico en la argumentación, se convierte en aquella empresa encargada de buscar la adhesión común de los participantes. Finalmente, lo que es retórico en un discurso (argumentativo) es lo que hace que sea persuasivo en virtud de su sustancia y de su forma. La primera daría cuenta de su contenido informativo (*narratio*) y de su estructura lógica (*lógos*). La segunda tomaría en consideración lo que resulta de la afectividad (*êthos* y *páthos*), de la ordenación y de la construcción (*dispositio*), del estilo y de la elocución (*elocutio*).

Al entender la argumentación como retórica no dejamos alternativa entre lo racional o lo razonable y lo emotivo, de modo que no hemos ido muy lejos de posiciones aristotélicas, como ya ha quedado sugerido, pero tampoco de posiciones reconocibles en el *Tratado de la argumentación. La nueva retórica*, de Perelman y Olbrechts-Tyteca (1989), que proporcionó una nueva visión y extensión de las doctrinas retóricas clásicas. En la primera parte del tratado, y como en la retórica de Aristóteles, el centro es el *auditorio*, que está integrado por “el conjunto de aquellos en quienes el orador quiere influir” con sus argumentos (§ 4, 55), que puede ser de cualquier tipo y tamaño y que, por tanto, conviene conocer para incrementar el éxito, pues “toda argumentación se desarrolla en función de un auditorio” (Introducción, II, p. 36), el cual “cambia” en la medida en que se deja sentir la eficacia de los argumentos (Perelman 1982, 149). El problema del auditorio se une entonces tanto al de la adecuación del

discurso, como a las opiniones de los oyentes y a su nivel cultural. Perelman deja claro, además, que en el abordaje de las estructuras, es preciso no olvidar que los argumentos siempre se dan en un contexto, que el lenguaje es equívoco, “que los resortes de una argumentación casi nunca se aclaran completamente”, que hay que interpretar las palabras del autor e intentar suplir lo que quedó implícito, pues la argumentación se caracteriza “por una interacción constante entre todos sus elementos” (§44, 295 y 299).

Por otra parte, van Eemeren y Grootendorst (1984, 2002) han integrado los conceptos de la teoría de los actos de habla de John R. Searle, la lógica conversacional de Paul Grice y el marco de la lógica dialógica en una teoría pragma-dialéctica de la argumentación y la comunicación, en la que la retórica como estudio de las técnicas efectivas de persuasión debe ser compatible con el ideal crítico de razonabilidad que apoya su teoría.

De acuerdo con ello, la argumentación es un acto comunicativo complejo e interactivo, en el que los participantes exteriorizan sus compromisos, entre los cuales contarían la asunción de acuerdos y desacuerdos, o coincidencias y diferencias, y sobre todo proceder de forma razonable y crítica o, dicho de otro modo, de forma dialéctica, con el fin de resolver los desacuerdos o las diferencias y avanzar hacia el consenso. De este modo, la argumentación no sólo ha de proceder de forma razonable (dialéctica), sino también de la forma más eficaz (retórica) para conseguir los mejores resultados y los objetivos perseguidos.

Algunas ideas de van Eemeren y Grootendorst nos permiten sacar en claro algunas *condiciones* para que el proceso argumentativo transcurra de forma razonable y adecuada. Estas condiciones vienen a fijar tres “órdenes” en algunos de los elementos que configurarían la argumentación, en el sentido que hemos apuntado, y que afectan a cualquiera de los posibles elementos (2004, 189). Por un lado, están las condiciones “objetivas” de *primer orden* que quedan fijadas por las reglas (pragma-dialécticas) del procedimiento de la argumentación, que van Eemeren y Grootendorst identifican con sus reglas para una discusión crítica y a las que cabría añadir el recurso a las formas argumentativas lógicas, los esquemas argumentativos, etc. Estas condiciones no son suficientes para conseguir el objetivo de la argumentación, de ahí la necesidad de otros dos órdenes de condiciones que tienen que ver con *las actitudes y las disposiciones* de los argumentadores y *las circunstancias* de la argumentación. Es decir, las condiciones internas de *segundo orden*, que están relacionadas con el estado mental de los agentes, cuya libertad puede estar más o menos limitada por *factores psicológicos* más allá de su control (restricciones emocionales, presiones personales, etc.) Y las condiciones externas de *tercer orden*, que están relacionadas con las *circunstancias sociales* de la discusión, con las características especiales de la situación y con las relaciones de poder o autoridad entre los agentes. La razonabilidad crítica puesta en práctica con la argumentación solo se realiza de forma plena, si se satisfacen las condiciones de segundo y tercer orden. A tal fin, el cumplimiento de las condiciones de segundo orden se puede estimular con una educación orientada a familiarizarse con y a reflexionar sobre las reglas de primer orden y con una comprensión de su *fundamento racional*; y el cumplimiento de las condiciones de tercer orden se puede promover optando políticamente por la libertad individual, la no violencia, el pluralismo intelectual y las garantías institucionales del derecho a la información y a la crítica.

Ahora bien, para alcanzar los objetivos perseguidos por el sujeto argumentador se deben investigar las estrategias retóricas usadas en el discurso argumentativo, las cuales

se pueden manifestar a tres niveles: en la selección del material, en su adaptación al auditorio y en su presentación. Para lograr el resultado retórico óptimo, los movimientos

seleccionados deben constituir una elección eficaz del potencial disponible, los movimientos se deben adaptar de tal manera al auditorio que cumplan con los requisitos de éste y la presentación de los movimientos debe ser discursiva y estilísticamente apropiada. En cada uno de estos tres niveles, el hablante o el escritor tiene la oportunidad de influir en el resultado de la discusión, y las influencias pueden ser simultáneas. Una estrategia retórica tendrá éxito óptimo si los esfuerzos retóricos en los tres niveles convergen, de modo que se genera una fusión de influencia persuasiva (van Eemeren&Houtlosser, 2000; cf. también van Eemeren&Houtlosser (eds.), 2002).

Además, el material debe ser adecuado en función del auditorio y del objetivo que persiga el argumentador, y debe tener un significado. Debe reconocerse que el significado no es necesariamente arbitrario y que también suele depender del contexto de su uso y de la forma de su expresión. Dentro de la tradición pragmática de Grice, John L. Austin defendió la necesidad de analizar el acto de habla global en la situación lingüística global, desarrollando un sentido más amplio de argumento desde una perspectiva retórica. Debe subrayarse que la situación lingüística puede incluir no solo las convenciones que explican los actos como argumentar, sino incluso los efectos que se siguen: “decir algo producirá ciertas consecuencias o efectos sobre los sentimientos, pensamientos o acciones del auditorio, o de quien emite la expresión, o de otras personas. Y es posible que al decir algo lo hagamos con el propósito, intención o designio de producir tales efectos” (1996, 145).

Buscando apoyo para la propuesta diferenciadora en la obra de algunos pensadores

Podemos contar con algunos destacados pensadores para los que tanto los argumentos como la argumentación juegan, al menos en principio, un papel importante en el desarrollo de sus ideas y cuya obra, a su vez, puede contribuir a la elaboración de un marco teórico para el estudio y la práctica de la argumentación. Así, aunque la obra de Mijaíl M. Bakhtin no se centra en la argumentación, sino en otras formas culturales (novela, géneros discursivos, etc.), su aproximación dialógica a las mismas proporciona una base sobre la que apoyar en parte la teoría de la argumentación. De hecho, su idea de *dialogización*, entendida como polifonía de voces, opera tanto en el macro-nivel como en el micro-nivel de la argumentación, es decir, tanto de forma externa a un argumento concreto, como internamente dentro de la argumentación. A nivel externo, los argumentos se producen, por lo general, en una determinada situación, y por la posición concreta que alguien adopta sobre un determinado tema, y que espera alguna reacción por parte de otras personas que pueden estar en desacuerdo con la posición original, y que puede desembocar en un diálogo entre las posiciones. Lo que parece claro en la obra del pensador ruso es que, en la argumentación, siempre participan diversas voces, y los argumentos residen en *la interacción* entre estas voces. Una argumentación siempre transcurre externamente en relación con otras posiciones y argumentos, y siempre funciona internamente de forma dialógica o polifónica. Pero la posición de Bajtín es un tanto más radical, pues en esa polifonía se delatan incluso las intenciones, ya que “el lenguaje no es un medio neutral que pase libre y fácilmente a ser propiedad privada de las intenciones del hablante; está poblado —superpoblado— con las intenciones de otros” (1981, 294).

A la posición de Bajtín se podría añadir la idea de que las manifestaciones argumentativas impresas en el mundo académico encierran esa interacción de voces. Así, por ejemplo, Charles Bazerman (1988) ha defendido que el artículo científico, un vehículo para la

argumentación en la ciencia, surgió de las interacciones sociales entre las personas y las relaciones entre las personas y el mundo material. Además, la emergencia de las formas argumentativas en la escritura científica coincide con la emergencia de la comunidad científica y el desarrollo de los procedimientos experimentales. Si recordamos también, como decía Thomas S. Kuhn, que un paradigma no sólo fija los cánones por medio de los cuales se ha de llevar a cabo la investigación, sino que además consta de los supuestos teóricos generales y de las leyes y técnicas para su aplicación que se inculcan a los miembros de una determinada comunidad científica, podemos estar hablando de la persuasión que hay de por medio a la hora de que los científicos adopten un nuevo paradigma. En este sentido, el pensador de Cincinatti señala que “para descubrir cómo terminan las revoluciones científicas, habremos de examinar no sólo el impacto de la naturaleza y de la lógica, sino también las técnicas de argumentación persuasiva que resultan eficaces dentro de los grupos muy especiales que constituyen la comunidad de científicos” (2006, 189). Es decir, los científicos, como son humanos, tendrán que ser persuadidos para que cambien de forma de pensar y se conviertan al nuevo paradigma. “Hemos de preguntarnos por tanto —sigue diciendo Kuhn— cómo se induce la conversión y cómo se resiste a ella. ¿Qué tipo de respuesta hemos de esperar a esta pregunta? Precisamente porque se plantea acerca de las técnicas de persuasión o acerca de argumentos y contra-argumentos en una situación en la que no puede haber una demostración, nuestra pregunta es nueva y exige un tipo de estudio que no se ha emprendido antes” (270), y que presuntamente dejará al descubierto que las razones para la aceptación o rechazo del paradigma son múltiples. En conexión con todo ello, Philip Kitcher (2011) ha llamado la atención sobre la naturaleza pública de los resultados científicos y su conexión con el proceso deliberativo llevado a cabo por personas comprometidas en el uso público de la razón, de relevancia, por tanto, en una sociedad democrática. En la esta estela de novedades producidas en filosofía de la ciencia en la segunda mitad del siglo XX y al final del mismo, Toulmin (1996, 303 y 305) señalaba que

pocos filósofos consideran que los sistemas deductivos se autovalidan; se reconoce que la cuestión de su “coherencia” tiene que ver menos con su consistencia interna que con su relevancia en contextos específicos. Ahora las cuestiones sobre las *circunstancias* en que los argumentos se presentan o sobre el público o el *auditorio* al que van dirigidas —en una palabra cuestiones “retóricas”—, han desplazado las cuestiones sobre validez formal como la principal preocupación de la filosofía, incluso la filosofía de la ciencia. (...) Los filósofos y lógicos no sólo se han reconciliado ahora con la retórica y los demás aspectos no analíticos de la argumentación: a partir de ahora (muchos de ellos admitirán) no pueden prescindir de ellos.

Por otro lado, según Lev S. Vygotski, el pensamiento y el lenguaje no se desarrollan de una manera estática. Su estudio genético muestra que su relación sufre muchos cambios (1969, 68). La función primaria del lenguaje, “tanto en los niños como en los adultos es la comunicación, el contacto social” (34). La naturaleza social del lenguaje significa que el contexto social y la interacción social conforman el desarrollo intelectual fomentado por el lenguaje, lo que Vygotski denomina “sociogénesis de las formas superiores de conducta”. Es decir, la sociedad informa los procesos cognitivos internos de la persona en desarrollo, y el marco escolar y social conforma el pensamiento y la argumentación. De este modo hay una clara conexión entre los argumentos elaborados por los humanos y sus reflexiones. De hecho, la investigación del pensador soviético saca en claro que las pruebas se detectan en un primer momento en las discusiones ocasionales entre los niños y se trasladan después a su interior, manifestándose en su personalidad y en su capacidad reflexiva. En ese punto se refiere a

Piaget quien recuerda los cambios que se organizan en torno a las formas de actividad colectiva justamente en la transición a la edad escolar, lo cual traerá consigo importantes cambios en el pensamiento del niño. Es decir, la lengua, medio de comunicación con quienes nos rodean, acaba siendo también un medio para pensar bajo la apariencia de discurso interior. En este sentido, para el pensador suizo, “la reflexión... puede ser considerada como una argumentación interior”, según nos recuerda Vygotski (1991, 36), de manera que resulta obvio que lo interno de las funciones mentales superiores fue en su momento externo, que el dinamismo mental fue y está informado por argumentos que se desarrollaron en un medio social, que reproduce una operación dialógica entre el mundo exterior (experiencia) y el mundo reflexivo interior (pensamiento). Por todo ello, se puede decir que “*las relaciones entre las funciones mentales superiores fueron en un determinado momento relaciones reales entre personas*” (37), lo que explica que uno actúe con respecto a sí mismo como la gente actuó sobre él. En el nacimiento de la filosofía en Grecia, las relaciones entre las personas — en particular, los filósofos presocráticos, los sofistas o el mismo Sócrates³—, plasmadas en los encuentros dialécticos, darían lugar, por ejemplo, a la Academia platónica. ¿Es necesario añadir la forma de los “diálogos” de Platón? ¿Es necesario añadir la forma de conducirse los sofistas? La filosofía nace y se cultiva, tanto hoy como ayer, en un lugar público. Y como es obvio estas “relaciones reales entre las personas” son en gran parte mediadas por el lenguaje y contribuyen a configurar la idea de argumentación y ésta, a su vez, aquellas relaciones.

En conexión con algunas de las ideas de Vygotski, Richard Rorty (1989) nos ha llamado la atención sobre el hecho de que deberíamos ver la justificación de una creencia como un fenómeno social. En este sentido, Rorty ha tratado de mostrar que el holismo de Quine “es producto de su compromiso con la tesis de que la justificación no es cuestión de una relación especial entre ideas (o palabras) y objetos, sino de conversación, de práctica social” (161). Los seres humanos no experimentamos el mundo externo de forma privada, sino que lo aprendemos de los otros, aprendiendo un lenguaje compartido en el que hablar acerca de nuestras experiencias, pero aprendiendo también cómo otros ven el mundo. Las ideas que cada uno de nosotros tiene se consideran ahora como fenómenos esencialmente públicos, que se nos dan a través de un lenguaje público. Nuestro conocimiento es tal porque se acredita como conocimiento por otros seres humanos, porque ha resistido la crítica de los demás. Desde esta perspectiva social “entendemos el conocimiento cuando entendemos la justificación social de la creencia”. La justificación es sobre todo una cuestión social, una cuestión de convencer y ser convencido por los otros, e incluye necesariamente las relaciones argumentativas. Por ello, la conversación es la “determinante de nuestra creencia” y “el contexto último dentro del cual se debe entender el conocimiento” (162, 155 y 351). Los interlocutores deben argumentar de creencias aceptadas a otras creencias. Los argumentos que encuentren convincentes dependerán de lo que creían antes. Esta situación fue evitada por la tradición lógica, que insistía en que, en un argumento coherente, las premisas eran verdaderas. El problema es que si se estipula que las personas deberían quedar convencidas sólo mediante argumentos con premisas verdaderas, se estipularía que en muchas circunstancias, incluido, por ejemplo, el caso de las matemáticas, las personas no quedarían convencidas en absoluto por los argumentos. Por ello, la explicación tradicional de la coherencia podría preservarse como una especie de ideal regulativo, y los cánones de valoración de argumentos que se

³Recordemos, no obstante, que el filósofo socrático no podía persuadir a su interlocutor sin más, sino que tenía que ayudarlo a sacar el conocimiento oculto en su alma, persuadiéndole con un argumento que, al reflexionar, es decir, al someterlo a crítica, le parecía el mejor.

proponen para la guía práctica real deberían pasar de la verdad de las premisas a la *aceptabilidad*. Reconocer este hecho lleva a los cánones de argumentación en una dirección dialéctica, lejos del dominio atemporal de la verdad y hacia el contexto en el que el argumento ocurre y los argumentadores ante los que se presenta (cfr. Alcolea, 2001).

Finalmente, la obra de Jürgen Habermas dedicada a su idea de acción comunicativa toma muy en serio la necesidad de concretar un mecanismo que posibilite el acuerdo racionalmente motivado. A tal fin, presenta sus argumentos a favor de una explicación del significado emitido y basado en las *condiciones de aceptabilidad* que se asemeja a la explicación que suele ofrecerse de las condiciones de verdad para el significado de las oraciones. Pero en lugar de centrarse en la semántica representacional, Habermas opta por un enfoque pragmático que analiza las condiciones para el éxito ilocucionario del acto del habla. De acuerdo con el principio fundamental de su teoría pragmática del significado, “entendemos un acto de habla cuando conocemos el tipo de razones que un hablante podría aducir con el fin de convencer a un oyente de que tiene derecho en determinadas circunstancias a reclamar la validez de su emisión, es decir, cuando sabemos qué es *lo que hace que sea aceptable*” (1998, 232). Con este principio, Habermas liga el significado de los actos de habla con la práctica de ofrecer razones: los actos de habla conllevan de forma inherente pretensiones de validez⁴, de verdad, de veracidad o de rectitud, por ejemplo, que precisan de razones, pretensiones que están abiertas tanto a la crítica como a la justificación. En nuestro lenguaje cotidiano y en gran parte de nuestra acción, los argumentadores nos comprometemos de forma tácita a explicarnos y justificarnos, si fuera preciso. A veces, esas pretensiones quedan implícitas, de manera que no quedan, en principio, respaldadas por las pruebas o las razones. Sin embargo, el intercambio de pretensiones parece ser parte de la estructura de la interacción humana. Como Thomas McCarthy afirmaba en la introducción a su edición y versión inglesa de la obra más importante de Habermas sobre racionalidad y comunicación, *Teoría de la acción comunicativa*,

“de forma constante estamos formulando pretensiones, aunque por lo general sólo sea de manera implícita, en relación con la validez de lo que estamos diciendo, implicando o presuponiendo — pretensiones, por ejemplo, sobre la verdad de lo que decimos en relación con el mundo objetivo; o pretensiones sobre la rectitud, lo apropiado o la legitimidad de nuestros actos de habla en relación con los valores y normas compartidos en nuestro mundo de la vida social; o pretensiones sobre la veracidad o la autenticidad en lo que se refiere a las expresiones manifiestas de nuestras intenciones y sentimientos” (1984, p. x).

Por tanto, para comprender lo que hacemos cuando hacemos un acto de habla, debemos tener un determinado sentido de lo que debería ser una respuesta adecuada que nos permitiría justificar el acto de habla, si se nos pidiera hacerlo. Parece obvio que un acto de habla resulta comprensible cuando el oyente adopta una posición positiva con respecto a la pretensión

⁴Recordemos que la idea de “pretensión de validez” no tiene el sentido lógico estricto que tratamos de comunicar cuando, hablando de formas argumentativas válidas, nos referimos a reglas de inferencia que preservan la verdad. Esa idea encierra, más bien, el propósito de que, un interlocutor, aceptará un enunciado porque verá que está justificado o es verdadero en algún sentido dependiendo del contexto y de la situación argumentativa. Habermas piensa que “la fuerza asertórica de un enunciado no puede reconstruirse de otro modo que por referencia a la pretensión de validez que un hablante competente, al afirmarlo, entabla a su favor. El que tal pretensión, en caso necesario, pueda desempeñarse argumentativamente, es decir, el que el enunciado sea «válido» (verdadero) depende ciertamente de si satisface determinadas condiciones de adecuación” (1997, 336n).

formulada por el hablante. Al actuar de este modo, el oyente presume que las pretensiones del acto de habla podrían ser apoyadas por buenas razones. Así es como los agentes pueden implicarse en un proceso de argumentación (dialógico) en el que las pretensiones implícitas en el acto de habla se verán sometidas a justificación racional para contrastar si son verdaderas, correctas o genuinas. De este modo, la racionalidad de la acción comunicativa queda ligada a la racionalidad del discurso y, por tanto, a la argumentación.

Ahora bien, en la medida en que pueden ser cuestionadas o defendidas, las pretensiones requieren pruebas o un grado de validación que podría venir de la consistencia lógica, del carácter del hablante, de la naturaleza del contexto, del apoyo metodológico o de una combinación de dos o más de esas formas de validación. En cualquiera de esos casos, queda claro que la formulación de pretensiones, paso previo a la presentación de argumentos, invita a la formulación de otras pretensiones en contra, paso previo también a la presentación de contraargumentos. Pero este proceso, en la medida en que busca la mutua comprensión de las posiciones, debe quedar regido por la coacción no coactiva del mejor argumento. Y puesto que este proceso se puede dar en cualquier situación o contexto en que haya interacción entre agentes, sin que importe demasiado su grado de sofisticación, es aquí donde la argumentación, como parte de la estructura de la existencia humana, tiene una función especialmente destacada:

“La racionalidad inmanente a esta práctica se pone de manifiesto en que el acuerdo alcanzado comunicativamente ha de apoyarse *en última instancia* en razones. Y la racionalidad de quienes participan en esta práctica comunicativa en lo que se mide es en si, en las *circunstancias apropiadas*, serían capaces de razonar sus manifestaciones o emisiones. La racionalidad inmanente a la práctica comunicativa cotidiana remite, pues, a la práctica de la argumentación como instancia de apelación que permite proseguir la acción comunicativa con otros medios cuando se produce un desacuerdo que ya no puede ser absorbido por las rutinas *cotidianas* y que, sin embargo, tampoco puede ser decidido por el empleo directo, o por el uso estratégico, del poder” (2010, 42).

Finalmente, y recordando nuestros comentarios iniciales sobre el significado de la argumentación, conviene acabar señalando que incluso Habermas se ve abocado a distinguir entre ‘argumentación’ y ‘argumento’. Tal es así que, en la primera, reconoce un “tipo de habla en que los participantes tematizan las pretensiones de validez que se han vuelto controvertidas y tratan de desempeñarlas o de recusarlas mediante argumentos”, mientras que éstos contienen las “razones que están conectadas de forma sistemática con la *pretensión de validez* de la manifestación problematizada” (2010, 42). Habermas, pues, no se halla muy lejos de Toulmin, Rieke y Janik (1984, 14) cuando afirman que

Cualquiera que participe en una argumentación demuestra su *racionalidad*, o su falta de ella, por la forma en que actúa y responde a las razones que se le ofrecen en pro o en contra de las pretensiones. Si se muestra “abierto a los argumentos”, o bien reconocerá la fuerza de esas razones, o bien tratará de responder a ellas, y en ambos casos se estará enfrentando a ellas de forma “racional”. En cambio, si se muestra “sordo a los argumentos”, o bien ignorará las razones contrarias, o bien las contestará con aserciones dogmáticas, y ni en uno ni en otro caso estará enfrentándose “racionalmente” a los asuntos que están en discusión.

Conclusión

Hemos intentado trazar una distinción entre ‘argumento’ y ‘argumentación’ que pueda ayudarnos a diferenciar los usos que se hacen de estos términos en diferentes contextos. Se podrá insistir en la importancia de una de las artes (lógica, dialéctica o retórica), según los fines perseguidos. Sea que nos centremos en los argumentos para estudiar su validez, por ejemplo. Sea que nos centremos en los intercambios argumentativos y en las posibles reglas que los rigen, por ejemplo. Sea que deseemos persuadir o convencer a otros argumentadores. O sea que, como sucede en algunos casos, nos dediquemos a argumentar de forma cooperativa para encontrar una solución o seguir un determinado curso de acción, aunque la argumentación no nos lo permita y así comencemos a dudar de que hay realmente una mejor solución o un mejor curso de acción. Incluso en este caso el propósito de la argumentación será llegar a un acuerdo que permitirá mostrar que todos los argumentadores se han sentido y han estado incluidos, implicados y motivados para trazar sus argumentos en la argumentación. En este sentido, nuestra propuesta diferenciadora no hace otra cosa que reconocer lo que los sujetos argumentadores estamos dando por supuesto cuando argumentamos, de manera que será necesaria para alcanzar una *teoría integral de la argumentación*.

Referencias bibliográficas

- Alcolea Banegas, Jesús (2001), “Creencias y argumentos”, en *Formal Theories and Empirical Theories / Teorías Formales y teorías empíricas*, editado por J. M. Sagüillo et alii, Universidade de Santiago de Compostela, Santiago de Compostela, pp. 19-30.
- Aristóteles (1990), *Retórica*, Gredos, Madrid.
- Austin, John Langshaw (1996), *Cómo hacer cosas con palabras*, Paidós, Barcelona.
- Bajtín, Mijaíl Mijáilovich (1981), *The dialogic imagination. Four essays*, edited by Michael Holquist, translated by C. Emerson and M. Holquist, University of Texas Press, Austin, TX.
- Bazerman, Charles (1988), *Shaping written knowledge. The genre and activity of the experimental article in science*. University of Wisconsin Press, Madison, WI.
- Bruner, J. (1986), *Actual minds, possible worlds*, Harvard University Press, Cambridge, MA.
- Conley, Thomas M. (1990), *Rhetoric in the European tradition*, The University of Chicago Press, Chicago, IL.
- Foss, Sonja K. & Foss, Karen A. (2003), *Inviting transformation. Presentational speaking for a changing world*, Waveland, Prospect Heights, IL, 2ª edición.
- Habermas, Jürgen (1997), *Teoría de la acción comunicativa: complementos y estudios previos*, Cátedra, Madrid, 3ª edición.
- Habermas, Jürgen (1998), *On the pragmatics of communication*, MIT Press, Cambridge, MA.
- Habermas, Jürgen (2010), *Teoría de la acción comunicativa*, traducción de M. Jiménez, Trotta, Madrid.
- Kitcher, Philip (2011), “Science in a democratic society”, en *Scientific realism and democratic society. The philosophy of Philip Kitcher*, edited by Wenceslao J. González,

Rodopi, Amsterdam, pp. 95-112.

Kuhn, Thomas S. (2006), *La estructura de las revoluciones científicas*, F.C.E., México, 3ª edición.

Mccarthy, Thomas (1984): "Translator's introduction", en *The theory of communicative action*, by J. Habermas. Vols. 1 & 2, Polity Press, Cambridge, pp. vii-xxxix.

Perelman, Chaïm (1982), *The realm of rhetoric*. Notre Dame, IN: The University of Notre Dame Press.

Perelman, Chaïm & Olbrechts-Tyteca, Lucie (1989), *Tratado de la argumentación. La nueva retórica*, Gredos, Madrid.

Rorty, Richard (1989), *La filosofía y el espejo de la naturaleza*, Cátedra, Madrid, 2ª edición.

Toulmin, Stephen Edelston (1996), "Rationality and reasonableness: From propositions to utterances", *Revue internationale de philosophie*, 50, n. 196, pp. 297-305.

Toulmin, Stephen Edelston, Rieke, Richard & Janik, Allan (1984), *An introduction to reasoning*, Macmillan, New York, 2ª edición.

Van Eemeren, Frans H. & Grootendorst, Rob (1984), *Speech acts in argumentative discussions: A theoretical model for the analysis of discussions directed towards solving conflicts of opinion*, Foris, Dordrecht.

Van Eemeren, Frans H. & Grootendorst, Rob (2002): *Argumentación, comunicación y falacias. Una perspectiva pragma-dialéctica*, Ediciones de la Universidad Católica de Chile, Santiago de Chile.

Van Eemeren, Frans H. & Grootendorst, Rob (2004): *A systematic theory of argumentation: The pragma-dialectical approach*, Cambridge University Press, Cambridge.

Van Eemeren, Frans H. & Houtlosser, Peter (2000), "Rhetoric in pragma-dialectics", en *Argumentation, Interpretation, Rhetoric*, 1. <www.argumentation.spb.ru/2000_1/index.htm>

Van Eemeren, Frans H. & Houtlosser, Peter (eds.) (2002), *Dialectic and rhetoric. The warp and woof of argumentation analysis*, Kluwer, Dordrecht.

Vega Reñón, Luis (2011), "Argumento / Argumentación", en *Compendio de Lógica, Argumentación y Retórica*, edición de Luis Vega Reñón y Paula Olmos Gómez, Trotta, Madrid, pp. 66-74.

Vygotsky, Lev Semyonovich (1969), *Thought and language*, MIT Press, Cambridge, MA.

Vygotski, Lev Semyonovich (1991), "Genesis of the higher mental functions", en *Learning to think*, edited by P. Light, S. Sheldon and M. Woodhead, Routledge, London, pp. 32-41.