

# **Los retos de la Filosofía en el siglo XXI**

**Actas del I Congreso internacional de la  
Red española de Filosofía**

**Volumen XI**

© Red española de Filosofía (REF)  
Paseo Senda del Rey 7, 28040 Madrid  
<http://redfilosofia.es>  
© Publicacions de la Universitat de València (PUV)  
Arts Gràfiques 13, 46010 València  
<http://puv.uv.es>  
Primera edición: octubre 2015  
ISBN: 978-84-370-9680-3

# **Los retos de la Filosofía en el siglo XXI**

## **Actas del I Congreso internacional de la Red española de Filosofía**

Coordinación general

Antonio CAMPILLO y Delia MANZANERO

Coordinación de los volúmenes

Juan Manuel ARAGUÉS, Txetxu AUSÍN, Fernando BRONCANO, Antonio CAMPILLO, Neus CAMPILLO, Cinta CANTERLA, Cristina CORREDOR, Jesús M. DÍAZ, Catia FARIA, Anacleto FERRER, Delia MANZANERO, Félix GARCÍA MORIYÓN, María José GUERRA, Asunción HERRERA, Joan B. LLINARES, José Luis MORENO PESTAÑA, Carlos MOYA, Eze PAEZ, Jorge RIECHMANN, Roberto RODRÍGUEZ ARAMAYO, Concha ROLDÁN, Antolín SÁNCHEZ CUERVO, Javier SAN MARTÍN, Marta TAFALLA, Pedro Jesús TERUEL y Luis VEGA

Volumen XI

### **Simposio 1: Argumentación, filosofía y discurso digital**

Coordinación

Luis VEGA REÑÓN

Universidad Nacional de Educación a Distancia

Publicacions de la Universitat de València

València, 2015



# ÍNDICE

	Páginas
A favor de la distinción entre 'argumento' y 'argumentación' <i>Jesús ALCOLEA</i>	7-18
¿Cómo identificar la argumentación en la RED? Hoja de ruta para el estudio automatizado del debate público <i>Enrique ALONSO</i>	19-25
La argumentación en los espacios digitales <i>José Francisco ÁLVAREZ</i>	27-39
¿Es posible ( y deseable) una teoría de la virtud argumentativa? <i>José GASCÓN</i>	41-51
Prácticas argumentativas. Las conversaciones cotidianas y el discurso argumentativo <i>Paula OLMO</i>	53-64
¿Hay que argumentar (bien) para hacer (buena) filosofía? <i>Luis VEGA</i>	65-74



# 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 apoyo<sup>1</sup>.

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”<sup>2</sup>. 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

<sup>1</sup>[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.

<sup>2</sup>Argumentation 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:

$$An (ag, at, cag, st, ec) = \text{persuasión / convicción (para)}$$

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 usarán 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).

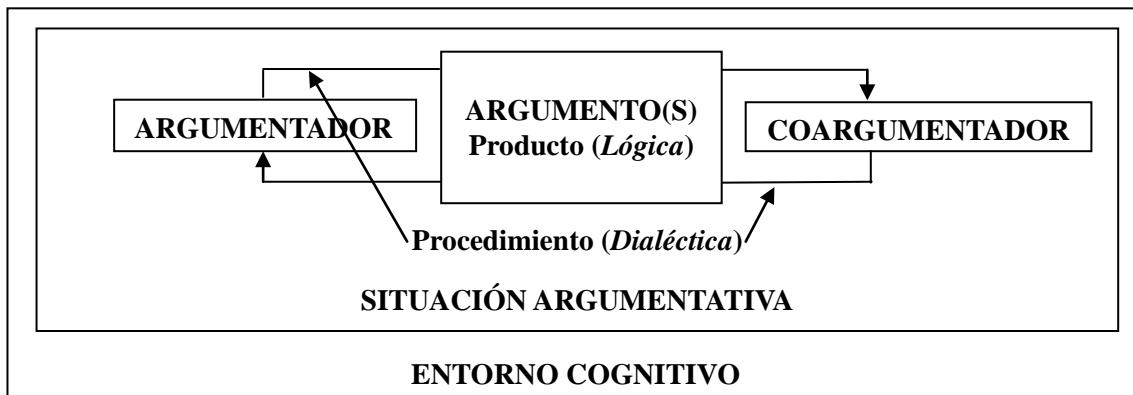


Fig. 1. Proceso (argumentativo) (retórica)

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 (*éthos* 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 contaría 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 Cincinnati 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 Sócrates<sup>3</sup>—, 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

<sup>3</sup>Recordemos, no obstante, que el filósofo socrático no podía persuadir a su interlocutor sin más, sino que tenía que ayudarle 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 validez<sup>4</sup>, 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

<sup>4</sup>Recordemos 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 presupuesto 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 EmpiricalTheories / 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, JohnLangshaw (1996), *Cómo hacer cosas con palabras*, Paidós, Barcelona.

Bajtín, MijaílMijáilovich (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 Hights, IL, 2<sup>a</sup> edición.

Habermas, Jürgen (1997), *Teoría de la acción comunicativa: complementos y estudios previos*, Cátedra, Madrid, 3<sup>a</sup> 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, 3<sup>a</sup> 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, 2<sup>a</sup> 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, 2<sup>a</sup> 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 VegaReñón 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.

# ¿Cómo identificar la argumentación en la Red?

## Hoja de ruta para el estudio automatizado del debate público

Enrique ALONSO

Universidad Autónoma de Madrid

### ¿Argumentación o debate?

Lo primero que hay que aclarar es que cuál es mi objetivo con este tipo de investigación: Se trata de determinar los criterios y herramientas que nos han de permitir analizar el debate público en la Red. Por tanto, no me interesa el discurso monológico, cuyo análisis no debería diferir sustancialmente del estudio del monólogo ordinario. El primer problema del estudio del diálogo público en la Red es identificar los entornos en que tiene lugar. Se trata de diálogo público, por tanto, quedan excluidos de entrada entornos privados y semiprivados como:

1. Correo electrónico
2. Chats personales
3. Facebook (perfiles)

En su lugar me centraré en tres ámbitos que en la actualidad visualizan el debate en medios digitales. Se trata de:

1. Twitter
2. Blogs
3. Sección de comentarios en prensa digital

Uno de los principales problemas a la hora de abordar el estudio del debate en este tipo de entornos es la selección de una técnica apropiada. El análisis del debate ordinario no suele prestar una excesiva atención al problema de identificar adecuadamente un debate. En cierto modo se da por supuesto que para ello basta con una observación experta razonablemente informada, pero la situación es muy distinta en los medios digitales. ¿De qué opciones se dispone? Una clasificación más bien obvia apuntaría a lo siguiente:

1. Análisis experto basado en una selección manual de los contenidos
2. Técnicas automáticas basadas en aplicaciones de Red
3. Técnicas mixtas

El problema con el análisis experto es parcialmente el mismo que tiene lugar cuando se analiza el debate público en medios no digitales: una correcta selección de los casos de estudio, de las muestras. Pero debe tenerse en cuenta que el debate en medios digitales es tremadamente efímero y capturar un hilo completo de debate podría no ser factible en todos los casos.

### **Herramientas para el estudio del debate en medios digitales**

Debo advertir que a fecha de hoy la situación no es esperanzadora, y ello por varias razones que se describirán brevemente. La identificación del debate público en contextos ordinarios –no digitales– suele confiarse a elementos contextuales de dominio común. En el caso de los debates orales el contexto aporta sobradamente la correcta identificación del acto público. Cuando se trata de debates escritos puede haber una mayor dificultad provocada por el hecho de reunir las piezas del debate, los contendientes, etc. Pero al menos es posible llevar a cabo una descripción más o menos completa del debate –Paula Olmos y Huberto Marraud han hecho estudios de caso en los que han tenido que abordar necesariamente esta complejidad–.

Una vez identificado el debate es cuando pueden aplicarse alguna de las técnicas conocidas para la representación de su estructura, evaluación de su bondad, etc.

En sus orígenes contemporáneos, los estudios en Teoría de la Argumentación invirtieron mucho más esfuerzo en evaluar la corrección de los argumentos y su forma y mucho menos en los procesos de identificación y reconocimiento de debates públicos. Se trata de algo hasta cierto punto normal. En la actualidad somos conscientes de que esa fase inicial de identificación del debate constituye en sí misma un problema que no siempre se presta a soluciones fáciles. Al igual que tampoco lo es determinar cuándo se está argumentando.

Llegados a este punto debo avisar que el proceso de identificación y reconocimiento del debate en medios digitales ofrece una problemática bastante distinta ligada a la propia evolución de las infraestructuras comunicativas en la Red.

Empezaré por dividir los medios a analizar en dos tipologías bastante distintas:

1. Blogs y Comentarios en medios digitales
2. Redes sociales

El componente básico en los medios digitales del primer tipo es el *hilo*. Los hilos tienen una estructura bastante bien definida desde un punto de vista formal, pero presentan la dificultad de que son muy difíciles de detectar apropiadamente por medios automáticos. No existe una estructura única asociada a un hilo. Un hilo puede expresarse mediante fragmentos de código totalmente diversos, por lo que cada medio tendrá los suyos.

Este hecho genera dos problemas de muy difícil solución en el momento presente. En primer lugar, cada medio tenderá a crear una solución particular que además podrá cambiar con relativa frecuencia. Y en consecuencia, la identificación del debate a lo largo de medios distintos obligará a negociar códigos que pueden ser por completo diferentes complicando así su correcta identificación.

Obviamente podríamos recurrir a una evaluación experta de tipo manual, es decir, a la anotación esmerada de los hilos identificados por un investigador particular. Pero la evanescencia de la información en medios digitales así como su carácter masivo parece hacer de esta técnica una herramienta poco indicada. La era digital debe aportar metodologías propias mejor adaptadas a su infraestructura técnica y comunicativa que aquellas que parecen adecuadas en entornos ordinarios.

¿Cómo superar el problema de la diferencia existente en la forma traducir a código el debate en plataformas digitales? Para ello quizás debamos fijarnos en el *modus operandi* de una de las herramientas más populares en la Red, Google. Este motor de búsqueda rastrea básicamente cadenas de texto, no prestando la misma atención a la estructura de metadatos interna a las páginas que indexa. Google puede rastrear cadenas simples, pero no estructuras complejas como pueda ser un debate entre partes. Si existiera una estructura canónica de metadatos asociada a la producción de hilos, es decir, si los hilos estuvieran incorporados en el HTML 5, por ejemplo, la cosa sería realmente distinta. El HTML es, como seguramente es bien sabido a estas alturas, la estructura genérica de metadatos que da forma a las páginas web. Sobre esa estructura elemental se agregan multitud de otros lenguajes y recursos pero de una forma u otra, todos reposan en ella. Sin embargo, los hilos argumentativos que permiten encadenar intervenciones y respuestas, no están representados en ese código. Esta carencia, en cierto modo comprensible, es la que fuerza a programadores y diseñadores a emplear recursos de menor nivel y de lo más diverso para incorporar hilos en sus páginas.

Por tanto, y dado el estado presente de la cuestión, el estudio de la argumentación en Blogs y medios digitales parece estancado debido básicamente a la dificultad de identificar los hilos mediante herramientas automáticas apropiadas. Veamos qué ocurre en los medios del segundo tipo, es decir, en las Redes sociales.

## Twitter y el debate público

De las dos grandes redes activas en la actualidad, Twitter y Facebook -cada 10 años se produce una revolución en este aspecto-, la primera se ha orientado hacia un comportamiento primordialmente público, mientras que la segunda parece concentrarse aún en el ámbito privado. No obstante, es muy posible que la proliferación de páginas de facebook, como

entornos diferentes de los *perfils personales*, permiten pensar que con el tiempo Facebook también llegue a ocuparse de este nicho de actividad.

¿Qué ofrece Twitter a los investigadores de Redes que no ofrezcan los medios del primer tipo, es decir, los Blogs y la prensa digital? Ofrece basicamente una lengua común que permite resolver los problemas de interacción entre medios.

La idea es extremadamente simple: Twitter aporta una plataforma dotada de un código homogéneo y bastante estable que actúa como receptora de todo tipo de perfiles. Los medios de comunicación tweean constantemente sus contenidos permitiendo a los usuarios servirse del poder propagador de esta red para depositar sus comentarios. De ese modo la misma información que publican en entornos muy disímiles desde el punto de vista del código, son parcialmente reproducidos en una plataforma homogénea que actúa como agregador y aglutinante. Esta combinación de factores hace de Twitter el objetivo prioritario de cualquier intento de análisis automático o semiautomático del debate en las redes sociales.

La herramienta que Twitter emplea para comunicarse con desarrolladores y plataformas es lo que se conoce como la Application Programming Interface, *API* para los entendidos.

Una API simplemente negocia a través de la Red el acceso a la base de datos de una plataforma, Twitter en este caso. Ese acceso no es público, sino que está limitado a usuarios debidamente identificados, pero adquirir esa condición tiene en la actualidad muy pocos requerimientos, lo que no quiere decir que siga siendo así en el futuro.

Hay que tener en cuenta que, dada la potencia de este recurso, muchos datos solo son accesibles al propio perfil propietario –*authenticated user*– lo cual no es un obstáculo insalvable a la hora de hacer investigación sobre el tipo de objetivo que aquí nos hemos fijado.

### ¿Cómo se articula el debate en Twitter?

Dejando aparte las cuestiones técnicas, esta es seguramente la pregunta crucial que debemos hacernos. Para muchos especialistas Twitter simplemente no es una red orientada al debate, sino a la información. Es cierto que esto es verdad en parte, pero la voluntad de los usuarios ha ido generando progresivamente modalidades de uso que sí son típicamente deliberativas. Una de las posibles objeciones a la interpretación de Twitter como espacio deliberativo es la inexistencia de una estructura explícita de hilos, lo que no quiere decir que estos no se puedan generar de algún modo. Twitter no ofrece a sus usuarios la estructura típica que sí ofrecen, por ejemplo, algunos foros de debate y comentario en medios de prensa digital.

Para entender bien la función de las redes sociales en el debate público lo primero que es preciso asimilar es que no son ámbitos en los que el usuario pueda disponer de entrada de los recursos que los contextos ordinarios suministran. Los debates en las redes están encajados en una estructura creada y controlada por los desarrolladores de la plataforma y en última instancia por sus propietarios.

La unidad básica en el caso de Twitter es el *tweet*, que en la actualidad es mucho más que los 140 caracteres que habitualmente se asocian a este término. En realidad es un conjunto de *recursos expresivos orientados* que pueden formar tanto parte de la declaración del usuario como de su respuesta a otros usuarios. Algunos de ellos están automatizados y se presentan en una botonera, otros deben incluirse como parte del contenido del tweet. La definición de lo que es un tweet quizás deba ser convenientemente diferenciada de la propia acción de twittear, mucho más rica y compleja.

Centrémonos en los hilos. Desde hace ya algún tiempo, Twitter incorporó de forma explícita un botón para *responder*. Esta práctica deriva de un uso dado por los usuarios a los propios tweets en los que se introducía una referencia al perfil al cual se dirigía el contenido del tweet generado por el usuario, es lo que se conoce como *mención*.

Las menciones se incorporan mediante el recurso “@perfil” y se pueden incluir tantas como se desee, aunque dentro de los límites de los 140 caracteres. No obstante, una simple mención no cuenta necesariamente como respuesta. Al incorporar la opción de responder, Twitter añadió a las menciones una etiqueta especial que permite identificar la mención como una respuesta directa y pública a un único perfil. No se puede responder a varios usuarios a la vez. La forma de diferenciar una respuesta directa de una simple mención se refleja en la estructura del tweet. Las menciones directas empiezan con la cadena: “@perfil”.

No obstante, a nivel de código, las respuestas directas pueden ser encontradas como parte del conjunto de menciones de un perfil y distinguidas como respuestas a través de un campo interno del perfil, lo cual permite distinguir entre menciones que tienen la misma cabecera y auténticas respuestas directas.

Este hecho permite reconocer hilos a nivel de código, lo cual es realmente valioso para los investigadores porque permite recuperar la voluntad deliberativa de los usuarios de un formato que ciertamente no favorece la identificación de tales procesos.

Sin embargo, esto no implica que Twitter haya dado el paso definitivo para convertirse en un espacio para el debate público. Twitter sigue mostrando ciertas reticencias a exhibir en su página principal, en el perfil estándar del usuario, una estructura de hilos, aunque de hecho existe.

Cuando se ingresa en el perfil del usuario –“cuenta”– lo que muestra el módulo central son los tweets y retweets del perfil, pero no sus hilos. Para visualizarlos es preciso *pinchar* un botón en el que se incorporan las respuestas de forma explícita –“Tweets y Respuestas”–. La respuesta es tratada como un tweet más pero se permite visualizar, de nuevo mediante un botón específico –“Ver conversación”– y no de forma directa, el hilo abierto. Este hilo tampoco incorpora la posibilidad de ver qué otros perfiles han atendido el debate, por lo que es imposible trenzar un hilo complejo.

Sin embargo, y pese a esta limitación, a nivel de código sí es posible seguir y rastrear ciertos hilos aunque con las limitaciones que ya se han indicado.

¿Qué otras opciones existen para el debate en Twitter? La más conocida y también la más antigua es el *retweet*. ¿Se puede considerar el acto de retweetear como un acto argumentativo? Retweetear un contenido no implica nada más que reproducir el contenido original en el muro del propio perfil. No permite incorporar un texto ad-hoc ni modificar el contenido original en modo alguno.

El objetivo inicial de los retweets era dar una mayor difusión a un contenido, pero se ha convertido, como era de esperar, en un mecanismo afín al renombrado *like* –me gusta– de Facebook. Se interpreta, cada vez con más frecuencia, como una respuesta solidaria a un contenido. También sigue conservando su función inicial, sobre todo en casos de informaciones de interés para un colectivo, pero desempeña un papel primordial en procesos que claramente están orientados al debate.

Retweetear un contenido suele estar en el inicio de los pulsos de opinión en los que habitualmente se ve implicado Twitter. La contabilidad de los retweets de un tweet en un perfil suele considerarse indicador de una tendencia, *trending*, en la opinión pública.

Antes de seguir adelante conviene insistir en aquello que marca la diferencia entre los debates ordinarios y los debates en redes digitales. A diferencia de los primeros, los debates en

las redes son debates fuertemente orientados, es decir, se encuentran encajados en una estructura comunicativa predefinida y rígida que no se puede cambiar a voluntad de los usuarios. Los años de desarrollo y experiencia acumulada en el manejo popular y masivo de estos recursos arrojan sin embargo una conclusión interesante sobre la que deberíamos reflexionar: *la argumentación siempre se abre camino*. Existe una tendencia manifiesta en los usuarios de estos medios a orientar los mecanismos existentes hacia el debate y la expresión de la propia opinión. Y eso es algo que finalmente acaba teniendo expresión en el código, es decir, en el marco comunicativo dispuesto por los dueños de las plataformas.

El mecanismo que seguramente más favorece la argumentación en Twitter es el uso de las menciones. Una vez más, las menciones no llegan a constituir un mecanismo explícito –un botón– que permita generar hilos que resulte fácilmente identificables. Se trata, simplemente, de una cadena de texto que contiene el nombre del perfil mencionado precedido de “@”. A menudo se emplea dentro de una oración con sentido convirtiendo el tweet en una respuesta o comentario en toda regla.

Un ejemplo típico de tweet de respuesta sería: “La @UAM\_Madrid” se equivoca al afirmar que...”. El uso de este mecanismo permite recuperar búsquedas en las que el perfil ha sido mencionado desde la propia máscara de Twitter. Es lo más parecido a un hilo que se puede obtener mediante este mecanismo. Pero nada garantiza que la recuperación de datos a través de la presencia de la cadena “La @UAM\_Madrid” permita visualizar un hilo. Lo único que hace es devolver todos los tweets que contienen esa cadena. La voluntad deliberativa de los usuarios se pierde así en una búsqueda excesivamente amplia de datos.

Recientemente Twitter ha incorporado en su interfaz un recurso que el usuario puede emplear para interesar automáticamente a un perfil mediante la incorporación automática de una mención. Cuando se visita un perfil distinto del de origen, el del propietario, la interfaz de Twitter abre una caja de texto con la leyenda: “Tweet para...”. Esta acción permite generar una mención que como el resto de las menciones solo se visualiza en el muro del perfil origen, no en el de destino. Es decir, el debate sigue oculto. Una posible razón para incorporar este recurso es facilitar que no se produzcan errores en la elección del destinatario debido al creciente número de nombres de perfiles excesivamente parecidos. Por ejemplo, @UAM no corresponde a la UAM, sino a la Universidad Autónoma Metropolitana de Méjico.

El recurso de Twitter que a buen seguro se ha hecho más popular es el denominado *hashtag*. El hashtag es el recurso disponible para fijar un tema en Twitter. Permite además que los usuarios incorporen sus tweets dentro del hilo generado en torno a ese tema. Es por tanto lo más parecido a un debate que puede tener lugar en Twitter, lo que por otra parte ha bastado para llevar a esta plataforma a convertirse en uno de los principales recursos para la expresión de la opinión pública en el presente.

Pese a este hecho, del que no vamos a hablar ahora, el mecanismo de hashtags no logra tampoco en Twitter imitar un genuino debate. No existe una forma natural de interesar a un interviniente en particular. Es decir, no hay un mecanismo de apelación.

El ingenio de los usuarios, la inteligencia colectiva, es el que ha venido a paliar esta deficiencia, si es que se le puede llamar así, mediante una compleja combinación de recursos. Mientras que el hashtag fija el *tema*, la mención puede emplearse para ubicar el *destinatario*. La incorporación simultánea de un hashtag y una mención en un tweet permite interesar directamente a los contenidos de un usuario, aunque dentro de unos límites.

Un tweet es una unidad deliberadamente escueta de información. Al contar, tanto el hashtag como la mención, como parte del texto del tweet y no de sus cabeceras, el usuario se ve muy limitado a la hora de desarrollar un argumento. Esto ha fomentado la tendencia a

incorporar estos metaelementos como parte de del propio texto, algo que se ha convertido en una característica propia del entorno de Twitter generando fórmulas que requieren un análisis retórico aún pendiente.

¿Permite la estructura “#+@” generar un hilo? Todo indica que se queda en una mera aproximación. Los usuarios visualizan el volcado del hashtag de una forma puramente lineal, lo que no contribuye en nada a estructurar las réplicas.

Paradójicamente los investigadores que nos dedicamos a la monitorización de perfiles lo tenemos mucho más fácil. No es complicado en absoluto diseñar el código que nos permita transformar en hilos reconocibles lo que de otro modo queda perdido en la interfaz de Twitter. Eso nos permitiría apreciar al menos la voluntad de los usuarios de interpellarse unos a otros e iniciar debates que a buen seguro ni ellos mismos son capaces de continuar de manera efectiva.

Tampoco hay que desdeñar el uso creciente de otras interfaces que conectan con la base de datos de Twitter y que sí aporten lo que está ausente en la interfaz oficial de esta plataforma, ya que Twitter ofrece esta opción a expertos y desarrolladores, pero esta es una investigación que por ahora quedará pendiente.

Dado el estado presente de la cuestión, la única posibilidad para analizar el debate es recurrir al análisis de plataformas que aporten interfaces que los expertos podamos explotar. Esto remedia, aunque solo muy parcialmente, la ausencia de herramientas que permitan recorrer con cierta eficacia el debate en medios digitales con estructuras muy dispares. De estas plataformas, Redes sociales, la que está explícitamente orientada al ámbito público es Twitter, pero como hemos visto, no favorece la visualización de los debates que los usuarios han introducido mediante una sabia combinación de recursos. Los expertos los podemos recuperar parcialmente, pero no deja de resultar paradójico que podamos hacer explícito algo que los propios usuarios a duras penas pueden apreciar. Por otra parte, la gestión que Twitter hace de sus recursos permite la creación de interfaces desde los que los usuarios puedan *twittear* de tal forma que los debates sean apreciables, pero hasta donde nos consta no hay ninguna plataforma alternativa que haya invertido decididamente en esa dirección. Por último, también sería posible reclamar la implementación en las nuevas versiones del código HTML de estructuras orientadas a la incorporación de hilos. De todas las posibles soluciones esta sería la más satisfactoria, ya que seguramente sería aprovechada por los desarrolladores descartando así las complejas estructuras que emplean ahora, pero también sería la más compleja de llevar a cabo. Para conseguir una modificación de ese calado habría que actuar ante la W3C -World Wide Web Consortium- que en la actualidad se encarga de autorizar cualquier modificación de la estructura formal de la Web. Técnicamente no supondría un problema notable, pero daría lugar a un complejo proceso de discusión en unos niveles de influencia y responsabilidad que ningún especialista aislado puede afrontar. Una iniciativa de esa envergadura solo podría ser el resultado de una acción institucional debidamente coordinada y dirigida desde organizaciones internacionales dedicadas al estudio de la argumentación. Creo que de momento solo puedo dejar la idea en el aire.



# La argumentación en los espacios digitales

José Francisco ÁLVAREZ ÁLVAREZ<sup>1</sup>

Universidad Nacional de Educación a Distancia

Quizás una buena manera de iniciar la reflexión sobre qué ocurre en la red, entendida como un nuevo espacio digital de sociabilidad, con la filosofía y con una de sus prácticas más peculiares, la argumentación, sería analizar y evaluar algunas prácticas recientes como las de Michael Sandel o la de Bruno Latour en sus respectivas propuestas de cursos abiertos masivos online (MOOC). Michael Sandel con su curso masivo sobre la justicia y Latour con el suyo sobre humanidades científicas han abierto el camino a centenares de miles de personas a una interacción masiva sobre temas filosóficos, asunto que demanda posterior análisis. Sin embargo no es ese el camino que pienso proponer hoy ya que me voy a mover en temas preferentemente conceptuales.

Sobre algunas características de la interacción en los espacios digitales han llamado la atención particularmente quienes desde las diversas corrientes de la economía experimental y economía de la conducta han abordado los condicionamientos de nuestras prácticas racionales y la incidencia de la actividad argumentativa en ellas. La importancia que en la tradición filosófica ha tenido la controversia, el debate, la argumentación expresada en documentos, escritos, cartas, hasta llegar a conformar importantes redes de correspondientes ilustrados, aparece hoy de manera emergente y creciente en el ámbito de las redes sociales digitales.

<sup>1</sup> Este trabajo, en sus diversas etapas y variantes, se ha beneficiado de mi participación en los proyectos de investigación financiados por el Ministerio de Economía y Competitividad, FFI2011-23125 y FFI2011-23267, "La argumentación en la esfera pública: el paradigma de la deliberación" y "El inferencialismo como epistemología social".

Una importante característica de los espacios digitales es el impresionante volumen de información que se puede almacenar y organizar en algunos de los nuevos paisajes y nuevos accidentes que componen su geografía, pero además ahora con la posibilidad efectiva de producir agrupamientos humanos con nuevas características que permiten la agregación de preferencias, compartir decisiones, y elaborar colectivamente ideas y propuestas, todo ello entre un amplio número de personas, al menos en un número mayor del que habríamos imaginado en cualquiera de nuestras utópicas consideraciones previas. Uno de los asuntos sobre el que me parece interesante trabajar, y al que le vengo dedicando una especial atención, es, por decirlo rápido, la posibilidad de una nueva caracterización de las masas derivada de las nuevas formas de agrupamiento colectivo que se ven facilitadas por la tecnología digital y que, en algunos casos, están produciendo un nuevo tipo de capacidades potenciales para los colectivos humanos. Buena parte de las formas tradicionales y formalistas de la argumentación caen en el entorno de una consideración elitista que reduce la importancia de la práctica colectiva y no tiene en cuenta la posibilidad de obtener resultados epistémicamente relevantes a partir de la interacción de masas.

No insistiré, por el momento, en si es posible encontrar en los espacios digitales rasgos nuevos y específicos de la argumentación que resulten radicalmente diferentes de los habituales en los espacios tradicionales, simplemente por el hecho de estar en el seno de espacios digitales. Sin embargo es importante observar como algunos rasgos o propiedades tradicionales de la actividad argumentativa se subrayan o fortalecen, apareciendo unas nuevas capacidades potenciales, a partir de nuevas formas de acción y de relación con la información facilitadas por los sistemas tecnológicos.

### El espacio de la argumentación y la sabiduría colectiva: lenguaje y cognición

Una de las motivaciones principales de nuestras prácticas argumentativas es llegar a obtener un conocimiento más fiable y compatible. En tal sentido resulta conveniente para los estudios de la argumentación en los espacios digitales tener en cuenta las discusiones actuales sobre la posibilidad de lograr conocimiento colectivo. No se trata solamente de ganar una disputa, de conseguir la aquiescencia del auditorio o de ofrecer razonamientos válidos y coherentes; hay más objetivos para considerar conveniente la práctica argumentativa, entre otros el llegar a fundamentar de la mejor manera posible nuestras acciones, individuales o colectivas.

Como ha recordado Hélène Landemore<sup>2</sup>, los estudios recientes sobre sabiduría colectiva atienden a tres características diferenciales que, en otros momentos, y en otras condiciones técnicas e institucionales, no resultaban tan manifiestas. En primer lugar, nos encontramos ante la posibilidad real, técnicamente viable, de extender muchísimo el número de personas implicadas; además un segundo aspecto, insuficientemente estudiado en otros momentos, es la existencia de mecanismos de agregación de juicios y preferencias que no suponen ningún tipo de deliberación, ni de comunicación directa y consciente entre los participantes, y que sin embargo pueden ayudar a una mejor decisión; y, por último, un tercer rasgo relativamente nuevo es la existencia de redes sociotecnológicas que hacen posible la conectividad ampliada, de manera que la información se transmite y distribuye mediante individuos interconectados de maneras muy variadas y no necesariamente centralizados en una esfera pública.

<sup>2</sup> Landemore, H. y J. Elster, *Collective wisdom: Principles and mechanisms*, Cambridge University Press, Cambridge 2012.

Por otra parte, la imposibilidad de abordar y tratar por medios no digitales los volúmenes de información ya disponible, genera dificultades de diversa índole para los procesos de organización, gestión, conservación, difusión y producción del conocimiento. Un ejemplo de esa situación y la necesidad de abordarla incluso técnicamente aparece en los estudios de economía conductual (*behavioral economics*), como los que ha realizado Cass R. Sunstein, que muestran la importancia de tener en cuenta la arquitectura de la información, la forma en que la información se presenta y las reglas predeterminadas con las que los individuos suelen actuar de manera casi inevitable (por así decirlo, no pensamos en cómo debemos subir la escalera). Desde este punto de vista encontramos variados motivos para apoyar la vía de las recomendaciones y sugerencias, los pequeños empujoncitos (*nudges*<sup>3</sup>) que contribuyen a tomar decisiones más adecuadas; los procesos argumentativos bien pueden ser estudiados como un tipo particular de esos *nudges* que muestran cómo argumentar de manera razonable<sup>4</sup> frente a prohibiciones y encapsulamientos argumentativos que se presentan como estrictos procesos deductivos formalmente válidos.

De esta manera me parece que parte del núcleo de la propuesta que ha hecho Luis Vega sobre las falacias se podría entender como un análisis preciso sobre qué resultaría adecuado llamar o caracterizar como argumento en el espacio humano de la comunicación y el pensamiento, más allá de lo que pueda considerarse una prueba automática realizable por algunas máquinas, autómatas o algoritmos de diverso tipo. Las falacias se muestran así como algo más potente que un simple argumento incorrecto, aparecen como agentes generadores y delimitadores del campo de la argumentación.

A las tres dimensiones, lógica, dialéctica y retórica que constituyen planos o superficies indispensables para conformar el espacio argumentativo, excediendo los tratamientos formalistas canónicos, Luis Vega<sup>5</sup> propone incorporar una cuarta que ayuda a delimitar lo que me gustaría llamar el tetraedro de la argumentación.

Esa nueva dimensión se presenta como un entorno de práctica deliberativa social, que se corresponde con lo que llama Vega el espacio público de la lógica civil y conforma la cuarta cara que se suma, para un estudio más satisfactorio de la argumentación, a las ya asumidas componentes lógica, dialéctica y retórica. No se trata de un simple complemento sino una componente indispensable para abordar de manera razonable una vehiculación de conocimiento y práctica, para mejorar la vida civil, y para facilitar otras prácticas que discurren desde el mundo de los negocios, la vida académica o la actividad docente.

Para incorporar esos elementos al ámbito de la argumentación, para colorear, por así decirlo, las cuatro dimensiones del proceso argumentativo, me parece útil apoyarse en la consideración del lenguaje como una tecnología cognitiva, en la línea defendida en M. Dascal<sup>6</sup> (2002) y, a la vez, tener en cuenta la posible utilización estratégica de los argumentos como ha indicado Jon Elster<sup>7</sup>. Con esos complementos vemos casi de inmediato que la actividad argumentativa no es la exclusiva determinante para definir el curso de acción, aunque suponga la aceptación de ciertos riesgos y compromisos por parte del agente

<sup>3</sup> Thaler, Richard H. y Cass R Sunstein, *Nudge: Improving decisions about health, wealth, and happiness*, Yale University Press, 2008.

<sup>4</sup> Álvarez, J. Francisco, Racional / razonable en Vega Reñón, Luis y Paula Olmos Gómez, eds., *Compendio de lógica, argumentación y retórica*, Trotta, 2011, pp. 503-505.

<sup>5</sup> Vega Reñón, Luis, *La fauna de las falacias*. Editorial Trotta, S A, Madrid, 2013.

<sup>6</sup> Dascal, Marcelo, "Language as a cognitive technology," *International Journal of Cognition and Technology* 1.1 (2002): 35-61.

<sup>7</sup> Jon Elster ha sugerido, por ejemplo, "leer a J. Habermas, por así decirlo, a través de las lentes de Thomas Schelling". Véase Jon Elster "Strategic Uses of Argument". University of Toronto. Faculty of Law, 1992

argumentador frente a otros mecanismos de decisión.

De acuerdo con Marcelo Dascal se trataría de mirar al lenguaje no solamente como un intermediario o una interfaz comunicativa entre agentes cognitivos, sino como una tecnología que está implícita en la misma cognición. El lenguaje funciona como un entorno, un recurso y una herramienta cognitiva. Como nos recuerda Dascal, resulta muy frecuente el patrón evolutivo que discurre de tecnologías más ambiciosas a otras menos pretenciosas para lograr un cierto objetivo cognitivo; sin embargo, las ambiciones maximalistas suelen reaparecer siempre que nuevos desarrollos científicos y tecnológicos hacen que las condiciones parezcan maduras para el logro de objetivos “integrales”.

A pesar de que los argumentos racionales normalmente se consideran opuestos al razonamiento estratégico, ya que los primeros se relacionan con la validez mientras que la negociación y los movimientos estratégicos parecen relacionarse principalmente con la credibilidad, analizar los conflictos sociales articulando el razonamiento estratégico con las relaciones argumentales puede facilitar la configuración de un espacio de interpretación de las prácticas que supere a los modelos puramente lógicos o los simplemente retóricos incorporando espacios de la interacción social que, por un lado, asuman el espacio público de la deliberación, como señala Luis Vega, pero que además tengan en cuenta que las relaciones comunicativas se producen en marcos cuya estructuración (contexto) está actuando e incidiendo a la hora de conformar el resultado práctico.

Hay dos ideas claves que he avanzado en otros lugares<sup>8</sup> y que ahora encuentran confirmación en estudios experimentales en economía del comportamiento. La primera de ellas es que hay rasgos del contexto que pueden contribuir a la generación de reglas. Aunque normalmente entendemos que las reglas expresan la capacidades cognitivas de los participantes, también pueden ser el resultado de las interconexiones de los agentes y de la estructura contextual conformada por esas interconexiones. Por ejemplo un simple cambio en el orden de presentación de las propuestas puede cambiar o inducir al cambio de nuestras preferencias. Y, en segundo lugar, el supuesto de que todos los participantes del diálogo disponen libremente de un conocimiento pleno y común (cada uno sabe lo que el otro sabe), además de no tener restricciones temporales, computacionales ni de memoria, suele estar a la base de muchas teorizaciones y, sin embargo, es una vana ilusión. En definitiva, como se plantea desde los enfoques de la racionalidad acotada, necesitamos analizar mejor las interacciones contextuales de seres humanos de carne y hueso.

Como han planteado Pierluggi Barrotta y Marcelo Dascal en su introducción a *Controversies and Subjectivity*:

If the subjects who carry out scientific research (...) were to follow scrupulously the rules of logic and stipulated methodological procedures, no real disagreement could ever arise between them .. This subject (uniform universal subject –a pure being of reason that embodies the correct rules of logic and methodology) is a fiction. It is a sort of ideal “representative agent”, who is supposed to provide a less ideally universal “scientific” or “rational” community with the hallmark of rationality that grants it its legitimacy and superiority.<sup>9</sup>

<sup>8</sup> En particular, véanse Álvarez, J. Francisco, “Bounded Rationality in Dialogic Interactions” en *Studies in Communication Sciences*, Issue: *Argumentation in Dialogic Interaction*, 2005, págs: 119-130 y Álvarez, J.F., “El tejido de la racionalidad acotada y expresiva”, *Manuscrito. Festschrift on Honour Marcelo Dascal*, Volumen: 10, 2002.

<sup>9</sup> Barrotta, P. y Dascal, M. (eds.), “Introducción” a *Controversies and subjectivity*; Philadelphia: John Benjamins Pub. Co., Amsterdam, 2005, pp.1-29

En mi opinión los agentes reales no deberían desdibujarse sino que deberíamos mantenerlos al menos como parámetros permanentes de la interacción. En la perspectiva estándar de la racionalidad (que inunda los campos de la reflexión filosófica además de ser preeminente en los núcleos conceptuales de las ciencias sociales, en particular de la ciencia económica) se nos presentan agentes olímpicos, similares a los dioses del Olimpo que allí tienen acceso sin restricciones temporales ni de memoria a todo el conocimiento necesario. El problema con esa situación es que, al ser todos dioses epistémicos, ninguno es necesario o, al menos, bastaría con uno.

Nuevos y diversos colectivos ahora pueden intervenir en el proceso de decidir, de conformar creencias, de generar formas de elicitación emocional y, en algunos casos, incluso de acercarse a uno de los objetivos (entre otros varios) del proceso argumentativo: la mejora de la comunicación entre humanos para incrementar nuestro grado de conocimiento sobre diversos aspectos de nuestro entorno y sobre las relaciones que podemos establecer entre nosotros. Se trata de nuevas capacidades que no tienen que ver estrictamente con rasgos del dispositivo tecnológico específico, con si, por ejemplo, una determinada herramienta es más o menos abierta, con si depende de tal o cual productor de servicios tecnológicos, sino que lo diferencial está radicalmente implicado en la ontología de la transformación digital misma. Algunos rasgos secundarios pueden facilitar o generar limitaciones pero no son fundamentales ni son la clave.

Una primera cuestión que debemos tener en cuenta es que ahora estamos ante la posibilidad de acceder a la información pertinente en el preciso momento en que nos resulte necesaria para afrontar cualquier tipo de tema. Se superan las barreras espaciales, disponemos de un cierto tipo de ubicuidad, ampliamos nuestro enciclopedismo y el juego de la interacción asíncrona que amplía el número de participantes, expande y supera los límites de la memoria a la par que facilita el acceso inmediato a la información necesaria. Todos ellos son rasgos posibilitadores de agrupamientos que pueden producir la aparición de agentes colectivos inexistentes previamente. Por ejemplo que 100.000 personas puedan opinar en un día sobre un asunto, que nos informen de un acontecimiento, que añadan información y valoración, etc. etc., todo ello es un leve indicio de lo que queremos decir. No era posible con anterioridad. La cuestión es analizar si para la argumentación tiene esto el mismo sentido que pudo tener, por ejemplo, la aparición de espacios públicos vinculados a actividades de intercambio de información y de conformación de opinión: el ágora en la polis, los tribunales, los cuerpos legislativos. Por ejemplo, la multidireccionalidad o al menos la superación de la unidireccionalidad es un rasgo nuevo del espacio digital que facilita formas nuevas de interacción masiva.

Algunos asuntos relacionados con las formas de gobierno y participación, que han sido permanentemente discutidos en la historia del pensamiento político y que tienen sus referentes clásicos en las propuestas aristotélicas y platónicas, aparecen bajo un nuevo prisma en la sociedad digital. Me refiero a si la mejor decisión se logra a partir de algún tipo de mayoría o viene sustentada por la opinión y decisión de expertos, quienes supuestamente tienen mayor y mejor conocimiento. A veces se ha caracterizado esa polémica como el debate entre democracia y epistocracia. El asunto que quiero señalar es que la aparición de internet y los espacios digitales está relanzando esa discusión, que se está abordando con nuevas herramientas y al respecto se vienen realizando experiencias que pueden servirnos,

apoyándonos en los resultados de la psicología experimental y de la economía conductual, para ver cómo es posible complementar el análisis de la argumentación contrastando los modelos ideales del proceso argumentativo con prácticas realmente existentes.

El tema que trato de estudiar y analizar<sup>10</sup>, o al menos plantear en relación con los espacios digitales, tiene antecedentes muy notables en otros espacios políticos y conceptuales. Por ejemplo, en el libro III de la *Política* puede leerse una muy jugosa opinión de Aristóteles a propósito de este asunto: “Aunque cada individuo sea peor juez que los expertos, la totalidad conjunta de todos aquellos será mejor juez o por lo menos no peor”.<sup>11</sup>

En nuestro mundo contemporáneo, en el que parece que la opinión de los expertos sea la garantía única que nos permitirá sortear la radical situación de incertidumbre global en la que vivimos, caracterizada principalmente por incertidumbres y riesgos antropogénicos, me parece que retornar con cierta calma al clásico puede resultar muy esclarecedor.

La articulación entre colectividades e individuos excelentes, así como el papel respectivo de las masas y los líderes para lograr la eficiencia del sistema democrático, son temas que aparecen en aquel texto aristotélico y hoy tenemos campos enteros de especialistas en diversos ámbitos de las ciencias sociales que están trabajando sobre ello y me parece que de manera muy pertinente para los estudios sobre la argumentación. Un buen ejemplo son los materiales recogidos en una interesante obra compilada por Hélené Landemore y Jon Elster<sup>12</sup>. Landemore también hace referencia al Aristóteles de ese libro de la *Política*, para indicar que estamos ante un asunto de larga tradición filosófica y recuerda que Jeremy Waldron en 1995 bautizó a este argumento aristotélico como “la doctrina de la sabiduría de la multitud”.

El asunto de la sabiduría colectiva ha irrumpido en el mercado de las ideas casi con tanta fuerza como el nefasto subproducto etiquetado como inteligencia emocional. El libro “La sabiduría de las masas” de James Surowiecki de hace unos diez años se convirtió en un best seller, aunque es conveniente señalar que un año antes ya había escrito Howard Rheingold *Smarts Mobs, The Next Social Revolution*. (Multitudes inteligentes, la próxima revolución social).

Aunque todo el mundo haya oído recientemente hablar de los cursos masivos abiertos online, los MOOC, palabra mágica que promete resolver todos los problemas de la educación superior, es conveniente recordar que Rheingold es uno de los principales introductores de esa noción aunque de manera mucho más sofisticada e interesante que muchos otros productos que hoy se nos ofrecen en el mercado de la educación superior. En particular Rheingold hablaba de algo que ahora se llama c-MOOC (mocc conectivistas) y, en mi opinión, mostraba la importante vinculación existente entre asuntos de la más rancia investigación en filosofía con elementos prácticos de intervención social.

La expansión del conocimiento que pueden adquirir las multitudes permite pensar en otras formas de producción de conocimiento, que, en parte, está siendo abordada por especialistas en teoría de la computación, psicólogos experimentales y economistas del comportamiento, y parece interesante avanzar sobre ello algunas consideraciones conceptuales típicamente filosóficas.

<sup>10</sup> Algunos ideas que aquí resumo las he avanzado en "Entre la democracia cognitiva y el paternalismo libertario: Internet y las redes sociales", texto que espero aparezca pronto en la Universidad de Lisboa, en edición colectiva preparada por Antonio Moreira Teixeira.

<sup>11</sup> Aristóteles, *Política*, 1282a .15 Libro III, cap. XI, Análisis del gobierno popular

<sup>12</sup> *Collective Wisdom, Principles and Mechanism*, Cambridge University Press, Cambridge, 2012.

La revolución provocada por Internet, las redes sociales y los dispositivos móviles, crea nuevas condiciones de posibilidad (nuevas *capabilities*) para que los agrupamientos humanos puedan producir conocimiento de calidad, sin tener que aceptar formas elementales del despotismo ilustrado, el voto cualificado o censitario, ni siquiera la dirección tecnocrática vía expertos que disponen de mejores conocimientos; es una tarea que debería ir unida a una comprensión de cómo los humanos accedemos a la información y cómo actuamos a partir de la información disponible.

Sunstein y Thaler<sup>13</sup>, vienen insistiendo en la importancia de tener en cuenta la arquitectura de la información. La propuesta que defienden en el ámbito de la teoría política, el paternalismo libertario, tiene una conexión directa con lo que me gusta calificar de tercera etapa de estructuración sociotecnológica de las masas, la era de las multitudes online y a distancia.

La idea básica del paternalismo libertario, dicho de manera muy simple, es la de proponer un marco para la elección de los ciudadanos que no restrinja su conjunto de acciones posibles, es decir, no cambiarles el menú sobre el que pueden elegir, este es el componente “libertario”, pero añadiendo una tarea de diseño o arquitectura en la presentación de la información que resulta que condiciona la elección. Aquí aparece el componente paternalista. Dicho así parece un simple problema de decisión ideológica, o tratamos de influir o no pretendemos hacerlo.

Ahora bien, la cuestión interesante es que no hay posibilidad clara de no intervenir ya que la no intervención también es una manera de presentar la información. Sunstein y Thaler insisten en una noción muy específica, las “normas predeterminadas” (*default rules*) para señalar que en muchísimos casos los sujetos eligen simplemente mediante el seguimiento de la regla predeterminada. Si cambias la regla predeterminada puedes conseguir cambiar las conductas y puedes lograr resultados que de manera explícita e intencional parecería imposible conseguir.

Un ejemplo muy sencillo que señalan es el caso de dos países europeos con tasas de donantes de órganos muy discrepantes, X con el 20% e Y con el 80% de donantes. Una primera interpretación posible sería señalar que el país Y está formado por ciudadanos con ideologías más solidarias, más responsables, etc. y la comunidad X quizás por influencia de temas religiosos u otros resulta más egoísta, menos preocupada por los demás. Sin embargo un análisis más detallado mostró que en el país Y (con el 80% de donantes) estaba en activo una norma por la que de manera predeterminada (por default) se era donante salvo que decidieras voluntaria y activamente salirte del programa de donaciones. Por el contrario en el país X (con solamente un 20% de donantes) estaba vigente una norma predeterminada según la cual había que firmar un documento por el cual la persona expresaba su voluntad de ser donante.

Esta es una de las formas más simples de reorganizar la información, el conjunto de opciones se mantiene pero la situación cambia profundamente si la norma que aceptas, y que debes cumplir de manera predeterminada, te conduce a una u otra salida. Recientemente Sunstein ha aplicado su propuesta a temas medioambientales, a cuestiones relacionadas con los seguros, a la posibilidad de mejorar la presencia de grupos de inmigrantes en los centros de enseñanza superior y, de manera muy destacada, al análisis del cambio constitucional.

<sup>13</sup> *Op. cit.*

En una sociedad que se articula en torno a la información y que considera a ésta como un recurso esencial para la vida de las personas, de las organizaciones y de las sociedades, el poner en claro qué se trata de información no neutral y que se puede estructurar desde múltiples intereses en juego resulta una tarea prioritaria si se quieren satisfacer muchos de esos intereses. La actividad principal de los procesos argumentativos consiste, en mi opinión, en proceder a reestructuraciones de la información disponible. No se trata, estrictamente, de que ofrezcamos un nuevo conocimiento: nada hay en la conclusión que no estuviera previamente en las premisas. Sin embargo hay un elemento sorprendente, de novedad, en la conclusión del proceso argumentativo y ello tiene que ver con la presentación, la estructuración de la información. La información pertinente para nosotros no siempre está explícita y el contexto en el que se presenta “produce” por así decirlo nueva información útil y significativa para los usuarios.

Los espacios digitales son un lugar propicio para la experimentación de procesos argumentativos que tratan de reorganizar la información y que así producen nuevos resultados. La variedad epistémica, los diversos puntos de vista, que se habían considerado importantes para mejorar la resolución de problemas tienen ahora un lugar destacado en los espacios digitales.

Así que uno de los asuntos centrales es el de la naturaleza de la información, sus diversas formas de agregación, los mecanismos de su difusión, etc. etc. No se trata tanto de encontrar una teoría de la información que expanda el modelo de Shanon-Weaver, o algún otro elemento de la información y su procesamiento como mecanismo tecnológico, sino de afrontar directamente la naturaleza de la información para unos determinados individuos, con un determinado modelo humano, y tratar de acercarnos a cómo compilamos y compartimos la información que resulta pertinente para nuestros objetivos, para la resolución de los problemas que nos parezcan adecuados resolver o para los que se nos planteen socialmente con independencia de nuestra voluntad..

En mi opinión resulta una tarea filosóficamente pertinente y para ello resulta interesante revisar tres de los principales mecanismos de agregación social de la información: el mercado, la estructuración jerárquica y la democracia.

Uno de los mecanismos de agregación de la información que se ha considerado fundamental y sobre el que se ha investigado muchísimo es el mercado. No es cuestión de entrar aquí en las diversas corrientes de teoría económica, ni en las consideraciones, por ejemplo, de Hayek sobre las excelencias del mercado, o, por citar a alguien de otra orientación ideológica, de Piero Sraffa el buen amigo de Toni Gramsci. Simplemente recordar que también las posibilidades tecnológicas que nos ofrece Internet están poniendo en discusión muchos de los elementos tradicionales de la sabiduría y la práctica económica.

Por recordar algo ya suficientemente conocido, los nuevos sistemas de pago y las nuevas monedas, desde *PayPal* a *Bitcoin*, dinero nacido digital que no es simplemente uso digital del dinero, están poniendo en tensión a los sistemas tradicionales e incluso, también se ha trabajado ya bastante en ello, a los mercados de valores que están siendo desbordados por los nuevos sistemas de compra inmediata por Internet, que hacen que determinados agentes sociotecnológicos sean capaces de disponer de información en tiempo real sobre las compras y con ello puedan diseñar una especie de pronóstico inmediato que casi simula la disponibilidad de información privilegiada.

Un segundo mecanismo de agregación de la información, al que ya se refería Aristóteles, es la democracia. En este caso también Internet está ofreciendo la posibilidad de realizar experimentos y prácticas sociales que no eran posibles previamente, en particular la

posibilidad de proceder a agregar y compartir información en formas no previstas e insospechadas. Estamos asistiendo a nuevos procesos que no son simplemente la votación permanente, que es lo que algunos han analizado trivialmente como la e-democracia. Se trata, en mi opinión, de algo radicalmente diferente, de capacidades emergentes, inexistentes previamente, y que el sistema tecnológico facilita. Por ejemplo, no solamente se puede conformar “la masa” por medio de la agrupación contigua de individuos sino que ahora es posible pensar incluso en una masa conformada a distancia en la que los individuos pueden tener información casi inmediata de lo que opinan otros. Este tipo de propiedades emergentes del sistema sociotecnológico, que no son simples propiedades de la tecnología, colocan a los individuos y a sus interrelaciones en el centro mismo del proceso, con toda la responsabilidad derivada de ello y no simplemente trasladan esa responsabilidad al objeto o al sistema tecnológico.

La democracia como mecanismo agregador tiene muchos matices. En primer lugar puede entenderse como una manera de agregar preferencias diversas ya definidas, estableciendo algún mecanismo de toma de decisiones siguiendo diversas normas de decisión mayoritaria, incluso con los correspondientes procedimientos respecto a las opciones minoritarias. Ahora bien, también podríamos imaginar, otro papel agregador de la democracia en el caso de que compartamos preferencias similares pero discrepemos sobre la mejor manera de conseguir esas preferencias compartidas. Condorcet mostró en 1785 (hace casi 230 años) que siempre que cada participante individual tenga una posibilidad superior al 50% de elegir la mejor de dos opciones, la probabilidad de que la mayoría del grupo elija el mejor resultado se acerca a 1 en la medida en que el número de votantes se incrementa.

Este resultado conocido como Teorema del Jurado de Condorcet, muestra una segunda línea en la consideración de la democracia como agregadora de información en aquellos casos en que compartimos preferencias pero debatimos el mejor modo de lograr dichas referencias.

Recientemente Hélène Landemore<sup>14</sup> ha tratado de demostrar que los mecanismos democráticos pueden funcionar mejor que los modelos epistocráticos en el sentido de que una gran cantidad de personas ignorantes pueden alcanzar conjuntamente un resultado mejor que el apoyado por un pequeño grupo de expertos.

Tres son las principales razones que esgrime Landemore (y que han sido intensamente criticadas por defensores de la excelencia de los expertos y, en general, partidarios de modelos económicos estándar de la democracia<sup>15</sup>). En primer lugar, la eficiencia de los resultados agregados. Si los errores se distribuyen aleatoriamente, la democracia de masas consigue al menos los mismos resultados que la decisión de un grupo reducido de expertos. En segundo lugar el teorema del jurado de Condorcet, si los votantes son independientes y si el votante promedio está suficientemente bien motivado y es más probable que esté en lo cierto que no que esté equivocado, entonces en la medida en que el grupo se hace mayor se hace más probable que se obtenga el resultado correcto.

Y, por último, lo que llama el teorema de Hong-Page: bajo unas determinadas condiciones, la diversidad cognitiva entre los participantes en un problema de decisión colectiva es más

<sup>14</sup> En su libro *Democratic Reason: Politics, Collective Intelligence , and the Rule of the Many*, Princeton U. P., 2013.

<sup>15</sup> Véase la sección especial de *Critical Review: A Journal of Politics and Society* Volume 26, Issue 1-2, 2014 en la que se recoge una amplia y plural discusión sobre el libro de Landemore citado anteriormente.

probable que se produzcan resultados correctos que incrementan la habilidad o confiabilidad de los resultados individuales.<sup>16</sup>

Estos trabajos de índole principalmente teórica contrastan con algunos estudios empíricos que parecen mostrar que ciudadanos con un bajo nivel de conocimiento, al actuar como colectivo al parecer *no* producen resultados interesantes o inteligentes sino que, por el contrario, producen errores sistemáticos.<sup>17</sup> Este asunto de los errores sistemáticos se correlaciona con algunas teorías sobre la argumentación y la racionalidad que parecen también empeñadas en mostrar ese tipo de errores sistemáticos por parte de los individuos. Desde luego si el error fuera sistemático ello sería una mala noticia para las tres defensas a priori de la democracia como ha tratado de mostrar con todo detalle Jason Brennan.<sup>18</sup>

Más allá de la distinción entre los mecanismos de mercado y los procedimientos democráticos, cabe otro tercer tipo de sistemas que sean plena o parcialmente jerárquicos como los que proponen Sunstein y Thaler en el enfoque del paternalismo libertario. Aunque, en mi opinión, no se les pueda achacar la defensa de una simple forma de estructuración jerárquica de gobierno aristocrático, del gobierno de los mejores, de los más cualificados o de otros mecanismos similares, como han criticado Henry Farrell y Cosma Shalizi.<sup>19</sup>

### La irrupción de las masas

Me parece que hay que tomarse en serio, al menos como hipótesis de trabajo, la razonabilidad del oxímoron, paternalismo libertario. La conexión entre las personas ha sufrido en los últimos decenios cambios importantes, provocados principalmente por la generalización de las tecnologías de la información y la comunicación. Por ello me parece importante reflexionar tres etapas bien diferentes en la teorización sobre la masa y las multitudes:

1. La masa como agente irracional y peligroso que requiere un control atento y una gestión cuidadosa (fases: sumergirse, contagiarse, efecto rebaño) G. Tarde, Ortega y Gasset.
2. La masa como manifestación de una protesta racional. La masa y sus miembros como impulsores del cambio. Aún así se generan situaciones llenas de peligros, incertidumbres y desorden. Aparece indirectamente la teorización de “izquierda” con las élites de los partidos tratando de encontrar nuevas maneras de desbordar lo establecido apoyándose en la fuerza pero no en la capacidad cognitiva de la multitud. Un autor que me parece fundamental para comprender estas dos primeras fases de la comprensión de los fenómenos masa es Elías Canetti<sup>20</sup>.

<sup>16</sup>En referencia a un trabajo de Hong, Lu y Scott E. Page, "Problem solving by Heterogeneous Agents", *Journal of Economic Theory* 97(1), 2001, pp. 123-63

<sup>17</sup> Caplan, Bryan, Eric Crampton, Wayne A. Grove, Ilya Somin, "Systematically Biased Beliefs about Political Influence: Evidence from the Perceptions of Political Influence on Policy Outcomes Survey", *Political Science & Politics* 46.04 (2013): 760-67. También Caplan, Bryan, "Beyond Conventional Economics: The Limits of Rational Behaviour in Political Decision Making." *Public Choice* 131.3-4, 2007, 505-07.

<sup>18</sup>Brennan, Jason, "How Smart is Democracy? You Can't Answer that Question a Priori", *Critical Review*, Vol. 26, Iss. 1-2, pp. 33-58, 2014

<sup>19</sup> Farrell, H. "An Outline of Cognitive Democracy - La Pietra Dialogues." 2013. <<http://www.lapietradialogues.org/area/pubblicazioni/doc000071.pdf>>

<sup>20</sup> Elias Canetti, *Masa y poder*, 1962 (v. cast. de Juan José del Solar, Galaxia Gutenberg/Círculo de Lectores, 2002)

3. En tercer lugar y en fechas más recientes de finales del siglo XX nos encontramos con las masas como fuente de conocimiento y sabiduría. Masa estructurada y colaboración masiva, innovación abierta, la innovación de usuarios de von Hippel<sup>21</sup>. La masa en vez de aparecer como generadora de problemas se presenta como fuente de inteligencia colectiva. Se abre la posibilidad de generar soluciones inesperadas, eficientes, poco costosas, originales, a problemas complejos.<sup>22</sup>

Esta tercera etapa de la presencia de las masas en una sociedad interconectada nos permite reformular la sabiduría de las multitudes en términos que siguen la estela aristotélica pero, sobre todo, muestran la viabilidad y los efectos prácticos de esa consideración. Estamos ante una posible gestión democrática de la complejidad que, debido a que tiene en cuenta la posibilidad de una expansiva democracia cognitiva, puede ser una forma práctica de superación del liberalismo y del paternalismo. Precisamente se trata del paternalismo libertario, que incorpora para su componente paternalista una versión más cercana al padre protector que al padre estricto por utilizar la terminología utilizada por George Lakoff<sup>23</sup>. El paternalismo libertario me parece un candidato muy serio a tener en cuenta a la hora de organizar la vida pública en la era de la interconexión y de los individuos interconectados.

El vínculo entre el paternalismo libertario y la democracia cognitiva, más allá de posibles contraposiciones, supone una nueva vía de teorización sobre la masa. Ahora se abre tanto la posibilidad del control masivo de las personas debido a la posibilidad de acceder y gestionar ingentes cantidades de datos cuanto la viabilidad técnica de la participación de las multitudes en el debate. Ambas son las fuerzas contrapuestas de una nueva etapa de lo político. Estamos entre el gran hermano y el gobierno abierto.

También aparecen formas híbridas de utilización de la potencia agregadora de la información por parte de las masas para generar mecanismos de control social muy férreos. Por ejemplo, la utilización el 20 de abril de 2014 en el maratón de Boston de una *app* gratuita de conexión libre, que permitía que todos aquellos que quisiesen mandar imágenes, sonidos, textos o videos a una central de vigilancia, lo pudieran hacer y controlar así posibles atentados terroristas.

La viabilidad de la democracia cognitiva, como oposición a formas previas de consideración cognitivamente degradante de las masas y las multitudes, se ajusta más a la posición de Sunstein, quien me parece que no compartiría la visión de las masas que podrían tener Gabriel Tarde u Ortega. Nos encontramos ante una nueva etapa en la estimación cognitiva de las masas, algo que puede verse claro en su obra *Infotopia*.<sup>24</sup>

En una primera lectura la democracia cognitiva parece entrar en conflicto con las propuestas para la elección que han formulado Sunstein y Thaler, entre otros, y a la que han etiquetado como paternalismo libertario. En mi opinión, en las condiciones de la sociedad interconectada, el paternalismo libertario puede resultar un complemento adecuado para impulsar procesos de democracia cognitiva, facilitando los mecanismos de agregación de las preferencias individuales.

<sup>21</sup> Von Hippel, Eric. *Democratizing innovation: The evolving phenomenon of user innovation*, The MIT Press, Cambridge Mass., 2005.

<sup>22</sup> Véase a propósito Wexler, Mark N., "Reconfiguring the sociology of the crowd: exploring crowdsourcing," *International Journal of Sociology and Social Policy* 31.1/2, 2011, pp. 6-20.

<sup>23</sup> G. Lakoff, *Moral Politics : How Liberals and Conservatives Think*, The University of Chicago Press, 1996

<sup>24</sup> Cass R. Sunstein, *Infotopia: How many minds produce knowledge*, Oxford University Press, 2006.

La articulación entre los dos polos, la democracia cognitiva y el paternalismo libertario, puede facilitarse si tenemos en cuenta los implicados procesos de argumentación y reflexión crítica, tanto en la deliberación como en el debate abierto, plural, diverso y discorde.

La reconsideración que proponemos del papel respectivo de los expertos y las multitudes, que ya aparecía planteada en Aristóteles, se apoya en una visión no dicotómica entre individuo excelente y masa. La revisión de las concepciones sobre la masa resultan importantes y pertinentes aquí, para encontrar los nexos entre el conocimiento experto, la *crowdexpertise* y la sabiduría colectiva<sup>25</sup>, el conocimiento de las multitudes.

Un aliado de última hora para comprender esta situación son los *big data* y la analítica de datos. Simples herramientas analíticas (ejemplo, Twitter y su utilización como pronóstico sobre el paro, las búsquedas de Google y previsión de epidemias, etc) que nos generan tendencias y orientaciones en un sentido no muy lejano al de las preocupaciones de la estadística en el XVIII.

No son radicalmente diferentes las condiciones que facilitan el comportamiento gregario y las que ayudan a la generación de conocimiento con alta calidad epistémica. Desde la obra de Maquiavelo hasta los trabajos de Cass R. Sunstein nos topamos con este asunto de manera recurrente en el pensamiento político, en el análisis de la persuasión e incluso en el uso de las técnicas retóricas y su difícil y problemático deslinde de las prácticas argumentativas. .

Por ejemplo, cuando han aparecido con toda su fuerza las potencialidades del acceso abierto al conocimiento, también comienza a vislumbrarse una cierta paradoja ante el fortalecimiento de los grupos tradicionales mejor situados que ahora se ven potenciados por una determinada forma de expansión del Open Access, generando un nuevo mertoniano efecto Mateo. Todo ello se presenta, precisamente, cuando los grandes grupos editoriales comienzan a cambiar su política para generar nuevas formas de negocio a partir de una cosmética del Open Access. Un caso más que muestra que se trata de política y no de tecnología.

La tecnología aparece como una condición necesaria, abriendo posibilidades que permiten a los individuos realizar actividades previamente insospechadas además de facilitarles diversas formas de agrupamiento que tampoco parecían viables en otros momentos. Ahora bien, sin la correspondiente acción social organizada no obtenemos el resultado en uno u otro sentido.

Todo el enorme caudal crítico sobre las supuestas exageraciones de la conducta en la red, resulta con frecuencia sordo y ciego ante los valiosos resultados de acción colectiva, mudo ante la superación de muchas de las paradojas de la acción colectiva y miope ante valiosos resultados de emergencia de nuevos bienes públicos generados en la red. Con frecuencia esas críticas reflejan una perspectiva elitista heredera de la noción peyorativa de las masas que ha sostenido el pensamiento conservador, particularmente en el primer cuarto del siglo XX (recordemos a Ortega y Gasset), que hace conveniente insistir en la necesidad de superar los falsos dilemas entre gregarismo y seguimiento ilustrado, para encontrar algunas vías mediante las cuales podremos mejorar la calidad epistémica, democrática, participativa y cognitiva, de la actividad en la red y de sus resultados.

<sup>25</sup> Tema que he abordado en José Francisco Alvarez, “Racionalidad acotada, matrices evaluativas y función experta” en Eduardo Apodaca Ostaikoetxea, Lucía Merino Malillos y Mikel Villarreal Sáez (eds), *Crisis y mutaciones de la expertise: escenarios, políticas y prácticas del conocimiento experto* , Ascide, Zarautz, 2012, págs. 97-109

La aparición de un nuevo agente, el individuo entrelazado e interconectado, está facilitando la emergencia de un conjunto de nuevas propiedades de la interacción social que provoca la redefinición de los agentes, la reformulación de los espacios de lo público e incluso las formas de generación de los bienes públicos. Ante la posibilidad misma de que muchas mentes generen conocimiento se plantea un auténtico desafío a la conceptualización conservadora de las masas debido a que emergen usuarios y masas inteligentes, con mecanismos nuevos de selección y generación de conocimiento de calidad y con posibilidad efectiva de intervenir en formas de acción colectiva profundamente diferentes de los modos de organización social tradicional. Las masas emergentes en la sociedad híbrida rompen algunos modelos conceptuales tradicionales, generando una forma estructurada generadora de nuevas prácticas y nuevos conocimientos con capacidad transformadora.

Internet, los dispositivos móviles y las redes sociales conjuntamente sustentan el modelo de “individualismo entrelazado” que proponen Raine y Wellman<sup>26</sup>. En mi opinión se trata de una gran metáfora para tiempos convulsos. La metáfora del sistema operativo me parece muy poderosa, como instrumento para comprender lo que sucede en nuestra sociedad más allá del obvio incremento de los tipos y usos de aplicaciones, instrumentos y prótesis tecnológicas en todos los aspectos de nuestras vidas.

En definitiva hay una expansión, o así puede vivirse, irrefrenable de las redes, de lo entrelazado, del entramado, que expresa una nueva forma de organización que se apoya en múltiples conexiones de baja intensidad pero que contribuyen a una nueva forma de sociabilidad porque ofrece nuevas capacidades, nuevas formas de acción posible, una auténtica expansión de nuestra acción como humanos. En ese espacio aparece con mucha nitidez y de manera indispensable aquella cuarta dimensión a la que nos hemos referido, la estructura y potencialidades del espacio público, para comprender la actividad argumentativa.

<sup>26</sup> *Networked: The New Social Operating System*, The MIT Press, Cambridge, Mass., 2012.



# ¿Es posible (y deseable) una teoría de la virtud argumentativa?

José Ángel GASCÓN SALVADOR

Universidad Nacional de Educación a Distancia

## Introducción

Tradicionalmente, el estudio de la argumentación ha sido abordado desde tres principales puntos de vista: la lógica, que estudia la calidad de cada argumento haciendo abstracción de las circunstancias y de los argumentadores; la dialéctica, que estudia la argumentación como proceso comunicativo que tiene lugar entre dos o más individuos; y la retórica, que se centra más en los efectos persuasivos que puede tener un orador sobre una audiencia. Estas tres perspectivas no son, por supuesto, excluyentes, y de hecho muchos autores han hecho un esfuerzo considerable por integrar elementos de diversos enfoques. Recientemente, sin embargo, han empezado a surgir varias voces en el campo de la argumentación que defienden la adopción de una nueva perspectiva de la argumentación: una perspectiva enfocada en la virtud, al estilo de las clásicas éticas de la virtud y de la más moderna epistemología de la virtud.

La perspectiva de la virtud es característica de las antiguas teorías éticas, tales como la de Platón, la de Aristóteles o la de los estoicos. Mientras que las teorías éticas más modernas, tales como el utilitarismo o el deontologismo, se centran en el estudio de los actos, una perspectiva de la virtud está enfocada al estudio del agente. La cuestión, por tanto, no es en qué casos una determinada acción es correcta o incorrecta, sino cuáles son el carácter y los rasgos que hacen que un determinado individuo sea virtuoso o vicioso. En el paradigma de la virtud, la pregunta central no es “¿Qué debería hacer en esta situación?”, sino “¿Qué tipo de persona debería ser?”.

El renacimiento de la ética de la virtud en la segunda mitad del siglo XX atrajo la atención de otras disciplinas filosóficas hacia la noción de virtud. Sin duda el caso más importante es la epistemología. Mientras que la epistemología clásica estudiaba las creencias y las condiciones del conocimiento, la epistemología de la virtud empezó a interesarse por el carácter intelectual y epistémico del individuo. Puede decirse que varias de las virtudes que se propusieron no eran exclusivamente epistémicas sino intelectuales en un sentido más amplio, o incluso argumentativas, como por ejemplo: *humildad intelectual*, *perseverancia intelectual* o, muy especialmente, *imparcialidad en la evaluación de argumentos* (Zagzebski, 1996, 114). Por ello, no resulta sorprendente que el campo de la argumentación se haya interesado finalmente por una perspectiva de la virtud.

La propuesta de una teoría de la virtud argumentativa procede principalmente de dos autores: Andrew Aberdein (2014, 2010, 2007) y Daniel Cohen (2013a, 2013b, 2009, 2007). Para Cohen, el estudio de las buenas prácticas argumentativas no puede reducirse a la lógica y la dialéctica, pues de este modo se pierde de vista la importancia de las dimensiones social y ética de la argumentación. Aberdein, por su parte, se ha ocupado de una objeción que se podría hacer —y se ha hecho— en contra de la viabilidad misma de una perspectiva de la virtud argumentativa: el problema *ad hominem*.

Comenzaré por discutir, en la siguiente sección, el problema *ad hominem* y la solución que propone Aberdein. Como argumentaré a continuación, creo que una teoría de la virtud argumentativa no solo es posible sino también deseable, pues nos ofrecería una imagen más amplia y completa de la práctica argumentativa, pero para ello debemos comprender bien las implicaciones de tal perspectiva. En las siguientes secciones explicaré por qué es importante una perspectiva de la virtud en la argumentación y, después, las características generales que en mi opinión debería tener. De este modo, espero mostrar por qué el problema *ad hominem* no es un impedimento y qué podría aportar un enfoque de la virtud en teoría de la argumentación.

### El problema *ad hominem*

Al proponer el desarrollo de una teoría de la virtud argumentativa, Andrew Aberdein identifica varias dificultades a las que tal perspectiva tendrá que enfrentarse. La principal dificultad es la que aquí denomino *problema ad hominem*. Si adoptamos un enfoque de la virtud para la evaluación de argumentos, la validez<sup>1</sup> de un argumento empezará a evaluarse sobre la base de información sobre el comportamiento y el carácter del argumentador. Por ello, podría parecer que el propio teórico de la argumentación corre el riesgo de cometer sistemáticamente una falacia *ad hominem*, evaluando positiva o negativamente los argumentos prestando atención únicamente a la persona que los presenta.

En primer lugar, Aberdein señala que, aunque en el pasado todos los argumentos *ad hominem* han sido considerados falaces sin distinción, cada vez está más aceptado en teoría de la argumentación que muchos casos de este tipo de argumento son en realidad legítimos. Por ejemplo, cuando una persona utiliza un argumento de autoridad para defender una tesis, una de las formas legítimas de que dispone otra persona para responder a tal argumento —probablemente la más común— es con un argumento *ad hominem* dirigido a poner en

<sup>1</sup> En todo el texto utilizo el término “validez” como una forma genérica de denominar la calidad del argumento y *no* en un sentido estrictamente lógico-deductivo. Puede considerarse similar a los términos ingleses “soundness” o “cogency”.

cuestión la credibilidad de la autoridad mencionada. Sin embargo, sigue habiendo casos en que los usos de argumentos *ad hominem* son falaces. ¿Cómo distinguir unos de otros?

Aberdein concluye que precisamente una teoría de la virtud argumentativa nos proporciona la respuesta (2010, 171):

La teoría de la virtud puede ofrecer una solución simple: el argumento ethótico negativo es un movimiento legítimo precisamente cuando se usa para llamar la atención sobre un vicio argumentativo. (De la misma forma, el argumento ethótico positivo será legítimo precisamente cuando se refiera a una virtud argumentativa.)

Sin embargo, Tracy Bowell y Justine Kingsbury (2013) han puesto en cuestión la solución de Aberdein y han mostrado que en realidad las cosas son más complicadas. Las autoras reconocen que, en algunas circunstancias, el carácter de un individuo puede ser pertinente para decidir si creer o no lo que afirma, y que por lo tanto hay argumentos *ad hominem* que son legítimos. Pero añaden que los argumentos *ad hominem* legítimos son aquellos que proporcionan razones para no creer una *afirmación*, y que los argumentos *ad hominem* que proporcionan razones para rechazar un *argumento* no son nunca legítimos (26).

Esta crítica de Bowell y Kingsbury pone de relieve una distinción importante. Por un lado tenemos aquellos argumentos *ad hominem* que se presentan para respaldar o rebatir la aceptabilidad de una afirmación; este es el uso que los argumentadores, durante la práctica argumentativa, hacen del argumento *ad hominem*. Por otro lado tenemos los argumentos *ad hominem* que se usan para mostrar la validez o la invalidez de, o aceptar o rechazar, otro argumento; este es el uso que haría un teórico de la virtud del argumento *ad hominem* y que, de acuerdo con Bowell y Kingsbury, nunca es legítimo. Para diferenciarlos de los primeros, Aberdein (2014, 80) denomina al segundo tipo argumentos *ad hominem<sub>U</sub>*.

Es justo reconocer que los teóricos de la argumentación que defienden la legitimidad del argumento *ad hominem* suelen enfocarse en el primer tipo, es decir, en los argumentos *ad hominem* que se usan para defender o rebatir la credibilidad de testigos o expertos y de esta forma mostrar que sus afirmaciones no deben creerse *únicamente* porque provengan de ellos. En la literatura filosófica no es fácil encontrar ejemplos de argumentos *ad hominem<sub>U</sub>* que sean legítimos. ¿Significa eso que Bowell y Kingsbury están en lo cierto, y que una teoría de la virtud argumentativa no constituye una alternativa plausible a las teorías tradicionales del argumento (23)?

Aberdein (2014) presenta algunos ejemplos de argumentos *ad hominem<sub>U</sub>* para defender su legitimidad. Sin embargo, el ejemplo que considero más convincente lo proporcionan, sorprendentemente, las propias Bowell y Kingsbury (2013, 27):

Supongamos que alguien intenta convencerme de que Tom no habla alemán con fluidez, sobre la base de que Tom es neozelandés y solo el 2% de los neozelandeses habla alemán con fluidez. Este parece un argumento inductivo suficientemente bueno. Sin embargo, podría haber información de la que carezco que podría socavar el argumento sin falsificar las premisas; por ejemplo, la información de que Tom es el embajador de Nueva Zelanda en Alemania. Teniendo esto en cuenta, algunos hechos sobre el argumentador podrían importar. [...] ¿Es el argumentador el tipo de persona que me lo diría si supiera que Tom es el embajador de Nueva Zelanda en Alemania, o es el tipo de persona que disfrutaría haciéndome creer que el embajador de Nueva Zelanda en Alemania no habla alemán?

En efecto, a pesar de los argumentos de Bowell y Kingsbury en contra, considero que este es un claro caso en el que determinada información sobre el argumentador influye en nuestra valoración del argumento; es decir, un caso donde es pertinente y legítimo un argumento *ad hominem<sub>U</sub>*. Es similar al ejemplo que pone Aberdein de los teóricos del diseño inteligente, cuyos argumentos se presentan como inferencias a la mejor explicación, pero que (2014, 87):

demuestran vicios argumentativos: ignoran trabajos relevantes que muestran cómo las características complejas de los organismos pueden ser el producto de la selección natural; insisten dogmáticamente en su explicación preferida; abandonan la fe en la razón por una solución que reconocen que transciende la explicación racional; etc.

Debe reconocerse, por tanto, que al menos algunos casos de argumentos *ad hominem<sub>U</sub>* son legítimos. Sin embargo, ¿son suficientes para desarrollar toda una teoría de la virtud argumentativa? A menos que nuestro objetivo sea utilizar la perspectiva de la virtud como mero complemento del análisis de la lógica informal, necesitamos mucho más que un par de ejemplos. Y el problema es que, por el momento, eso es todo lo que tenemos: un par de ejemplos de argumentos *ad hominem<sub>U</sub>* legítimos.

Detengámonos un momento a reflexionar. Hasta ahora toda la discusión se ha centrado en lo que puede ofrecernos una perspectiva de la virtud *para evaluar la validez de los argumentos*. Pero, ¿es esa realmente la tarea de una perspectiva de la virtud? ¿Acaso la ética de la virtud nos ha proporcionado un buen método para juzgar el valor de las acciones concretas? Si nuestra preocupación principal es la evaluación de los argumentos —especialmente si los argumentos se entienden en un sentido lógico-epistémico restringido— entonces probablemente lo que estamos buscando no es una perspectiva de la virtud. Lo que sí puede hacer una perspectiva de la virtud es ayudarnos a comprender que en la práctica argumentativa hay mucho más que la validez de los argumentos, y de hecho incluso más que reglas de procedimiento tales como las propuestas por la pragma-dialéctica. En mi opinión, los mismos motivos que nos llevan a buscar una teoría de la virtud argumentativa deberían hacernos rechazar los términos del debate que ha surgido sobre la viabilidad de tal teoría. Como espero mostrar en las próximas secciones, no es la validez lo que está en juego en una teoría de la virtud argumentativa, y desde luego no es la validez lo mejor que tal teoría puede ofrecernos.

### **¿Por qué una teoría de la virtud argumentativa?**

Los argumentadores producimos mucho más que simplemente argumentos entendidos como unidades lógico-epistémicas. Hay mucho más que evaluar que la validez de los argumentos. Cuando argumentamos, por ejemplo:

- Usamos un determinado tipo de lenguaje.
- Somos respetuosos o irrespetuosos.
- Estamos dispuestos a cambiar de opinión o nos aferramos tozudamente a nuestras creencias.
- Hacemos que los demás participantes se sientan libres para expresarse o los intimidamos.
- Argumentamos demasiado o demasiado poco.

- Argumentamos en un momento oportuno o inoportuno.

Todos estos son ejemplos de comportamientos que tienen lugar en el contexto de discusiones argumentativas y que *dependen del carácter del argumentador*. Estas son precisamente el tipo de cuestiones que podría tratar una teoría de la virtud argumentativa.

La argumentación no es simplemente una manera de propagar creencias verdaderas o reducir creencias falsas. Es, antes que nada, un tipo especial de actividad social; es “una forma de participar en la comunidad” (Cohen, 2013a, 475). Y, como en cualquier otra actividad social, el comportamiento de los participantes puede servir para promover o para dañar los valores apreciados por nuestra sociedad. No estoy hablando únicamente de valores que pueden considerarse intrínsecamente argumentativos, tales como la *razonabilidad* (Eemeren y Grootendorst, 2004) o la *honestidad intelectual*, sino también de valores sociales en un sentido amplio, tales como la *ecuanimidad*, la *imparcialidad* o la *democracia*. El estudio de estos aspectos exige una visión más amplia de la argumentación, que, como expondré a continuación, una teoría de la virtud argumentativa nos podría ofrecer.

## Ética

La mayoría de las teorías actuales de la argumentación se han mantenido ajenas a cuestiones éticas. Sin embargo, la práctica argumentativa tiene sin duda implicaciones éticas, que deberían ser tenidas en cuenta. Como afirma Vasco Correia (2012, 225):

Lo que se debe destacar aquí es que los argumentos pueden ser correctos desde una perspectiva lógica y dialéctica y a pesar de ello “injustos” y tendenciosos. Esta afirmación pone en cuestión la idea de que las reglas de la argumentación son en principio suficientes para evitar que los argumentadores discutan en términos no razonables.

Además, como Margrit Schreier, Norbert Groeben, y Ursula Christmann (1996, 1995) han mostrado en sus estudios de investigación, la gente común y corriente no evalúa las contribuciones argumentativas únicamente en función de la validez del argumento, sino que también tienen en cuenta aspectos éticos como la sinceridad o la equidad. Schreier y Groeben afirman (1996, 123):

Al participar en una discusión argumentativa, los participantes evalúan de manera característica las contribuciones que hacen los otros no solo de acuerdo con criterios racionales tales como la defensibilidad, la pertinencia, la validez, sino también de acuerdo con criterios éticos tales como la imparcialidad.

Pero la adopción de una perspectiva de la virtud con un punto de vista ético puede abrirnos un camino de estudio aún mayor. Para ver un ejemplo de esto, consideremos el siguiente diálogo tomado de la película *Gracias por fumar*, en el que el protagonista habla con una niña en el aula de un colegio:

Niña: Mi madre dice que los cigarrillos matan.  
Nick Naylor: ¿Tu madre es médico?  
Niña: No.  
Nick Naylor: ¿Investigadora científica de algún tipo?  
Niña: No.

Nick Naylor: Entonces no parece que sea una experta fiable.

En este diálogo puede verse que Nick Naylor sin duda es un argumentador muy habilidoso. Sus acertadas preguntas consiguen mostrar los problemas de la apelación de la niña a la autoridad de su madre y rebatir su argumento. De hecho, el interrogatorio de Naylor se corresponde con algunas de las preguntas críticas propuestas por la lógica informal para el argumento de autoridad. Huberto Marraud (2013), por ejemplo, quien denomina a este tipo de argumentos *argumentos doxásticos*, propone algunas preguntas críticas que son similares a las que hace Naylor:

CC5. ¿Cuál es la cualificación de S [la autoridad] y cuáles las razones para atribuirlas [la creencia C]?

CC6. ¿Qué credibilidad tiene S cuando opina que C?

Pero, ¿está actuando Nick Naylor como un argumentador virtuoso? ¿No hay algo aquí que *está mal*? Creo que sí. Desde mi punto de vista, hay al menos dos problemas con las intervenciones de Naylor:

1. Sin duda, Naylor sabe que hay una cantidad considerable de estudios y pruebas que respaldan la afirmación implícita de la niña: fumar mata. Por tanto, en lugar de centrarse exclusivamente en el argumento de la niña —y en ganar la discusión— Naylor debería, por honestidad, haber explicado a la niña que hay mejores argumentos que el que ella ha presentado que apoyan su posición.
2. Dada la manera en que Naylor plantea su contraargumento, y dada la edad de la niña, probablemente la lección que ella aprenderá no es que, aunque su creencia es cierta, debería mejorar su argumentación, sino simplemente que ella está equivocada: fumar no provoca la muerte. Y eso, desde un punto de vista ético, es problemático cuando menos.

Si estamos interesados en estudiar este tipo de aspectos de la argumentación, debemos incorporar una perspectiva ética a nuestra teoría de la argumentación. Una teoría de la virtud argumentativa es sin duda un marco teórico ideal para tal propósito. El objeto de estudio de la lógica informal es una técnica, pero, como hemos visto en el caso de Naylor, se puede dominar tal técnica sin llegar a ser virtuoso. Esto es precisamente lo que afirma Cohen (2013b, 16): “No toda habilidad es una virtud; ¡los argumentadores habilidosos pueden ser bastante viciosos!”

## Educación

Uno de los principales obstáculos para el desarrollo de un auténtico pensamiento crítico y de una conducta verdaderamente argumentativa es que, con demasiada frecuencia, nos negamos rotundamente a cambiar de opinión, aunque haya buenas razones para hacerlo, cuando se trata de opiniones y creencias que forman parte de la base de nuestra propia identidad. Cuando consideramos algunas creencias como parte de nuestra identidad o como *pertenencias personales*, cualquier intento de criticarlas o de señalar fallos en ellas es percibido como un ataque personal (Lugenbehl, 2007). Como señala Geoffrey Cohen (2011, 391):

La gente se resiste a intentos de persuasión y rechaza soluciones pragmáticas en negociaciones en parte porque consentir esos intentos, o aceptar esas soluciones, sería costoso para su sentido de la identidad. Las creencias arraigadas y las lealtades a grupos a menudo se encuentran unidas a la identidad de las personas. Como tales, pueden ser como posesiones preciadas a las que es difícil renunciar.

En consecuencia, a menudo es poco realista esperar que las personas renuncien a una parte de su identidad y la reemplacen por un conjunto de reglas lógicas o un ideal de racionalidad. De hecho, algunos estudios sugieren que (Cohen et al., 2007, 427, cursivas mías):

las exhortaciones retóricas para ser racional o las acusaciones de irracionalidad pueden conseguir aumentar el compromiso de un individuo para actuar de acuerdo con su identidad como una persona racional pero no consiguen favorecer la apertura de mente y la flexibilidad. De hecho, si los argumentos o las propuestas de uno no llegan a ser convincentes, tales apelaciones a la racionalidad pueden ser contraproducentes.

Una perspectiva de la virtud, en cambio, con su énfasis en diferentes aspectos del carácter del individuo —tales como el aspecto crítico, el epistémico o el ético, en un sentido amplio— puede enfocarse más y mejor en la educación de los hábitos y del carácter. Nos permite adoptar la virtud como base de nuestra identidad, un verdadero espíritu crítico y ético en lugar de creencias particulares. Para alguien cuyo principal objetivo es, por encima de todo lo demás, convertirse en una persona virtuosa -desde unos puntos de vista crítico y ético, entre otros-, no solo será más fácil aceptar críticas justas y estar dispuesto a rechazar o modificar alguna de sus creencias si es necesario, sino que de hecho será natural. Como sostiene Vasco Correia (2012, 233-234):

La ventaja de desarrollar virtudes argumentativas, a diferencia del esfuerzo intencional por ser imparcial, es que estas virtudes tienden a convertirse en una especie de “segunda naturaleza” [...] que nos permite razonar de manera imparcial casi sin esfuerzo, sin un consciente y persistente esfuerzo por ser imparcial.

### **Perspectiva cooperativa frente a conflictiva**

Como afirma Daniel Cohen (1995, 181), existe una *ideología* subyacente en la forma que tenemos de considerar la práctica argumentativa, una ideología que, hasta hace bien poco, había pasado desapercibida. Se trata de la visión conflictiva de la argumentación, basada en la metáfora de “la argumentación es la guerra”.

Lo que revela la metáfora generalizada de “la argumentación es la guerra” es que la ideología operante nos compromete con la existencia, si no de la verdad y la falsedad, o de un lado correcto y otro incorrecto, como mínimo de ganadores y perdedores.

En efecto, habitualmente hablamos de argumentos *fuertes y débiles*, de posiciones *defendibles*, de *contraataques* o de *estrategias*. ¿Existe algún problema con esto? Coincido con Cohen, y con otros autores, en que la guerra es una metáfora peligrosa para la argumentación y *deforma* la práctica argumentativa. Como señala Cohen (1995, 187), las discusiones pueden ser a veces polémicas, pero otras veces cooperativas; puede haber dos o

más visiones opuestas, pero también puede haber partes interesadas en la cuestión aunque indecisas; a veces las discusiones provocan desencuentros o encontronazos, pero otras veces son realmente constructivas; pueden comenzar con un consenso para llevar a cabo una acción y servir simplemente para organizar estrategias; o incluso pueden empezar con una cacofonía de voces y terminar de la misma forma. La metáfora bélica de la argumentación reduce toda la complejidad y variedad de discusiones a un único caso, y lamentablemente no se trata del caso que promueve un mayor pensamiento crítico y un comportamiento más constructivo.

Desde la teoría feminista también se han señalado los problemas que causa este enfoque conflictivo de la argumentación. Como explica Michael Gilbert (1994), varias pensadoras feministas han señalado que este enfoque, centrado en la dicotomía entre *ganar* y *perder*, responde a unos valores tradicionalmente más apreciados por los hombres, mientras que los valores más apreciados por las mujeres han sido sistemáticamente ignorados. Los valores masculinos de la separación y la autonomía prevalecen sobre el valor femenino de sentirnos interconectados, la importancia de las reglas prevalece sobre la importancia de las personas y las relaciones, la perspectiva jerárquica sobre una perspectiva de relaciones en red, y el deseo masculino de encontrarse solo en la cima prevalece sobre el valor femenino de encontrarse en el centro de las relaciones interconectadas. Puesto que los valores femeninos han sido silenciados de esta forma por la metáfora de “la argumentación es la guerra”, esta perspectiva resulta excluyente.

Es más, Phyllis Rooney (2010) señala que no solo la práctica de la argumentación como una confrontación disuade a muchas mujeres de adentrarse en la filosofía, sino que incluso desde un punto de vista epistémico el vocabulario bélico *describe de manera inadecuada* la situación. La metáfora bélica asume que, cuando otra persona me convence y decido cambiar de opinión, eso significa que he perdido la discusión. ¿Tiene esto sentido? Rooney señala (222):

Yo pierdo la discusión y tú ganas [...]. Pero sin duda soy yo quien ha obtenido una ganancia epistémica, aunque sea pequeña. He sustituido una creencia probablemente falsa por una probablemente verdadera, y tú no has obtenido tal ganancia.

De algún modo, aunque sin criticar —ni, de hecho, mencionar— explícitamente la visión conflictiva de la argumentación, Richard Paul (1993) llama la atención sobre algunos problemas de prácticas educativas que tienen relación con tal visión. Paul destaca la importancia de ciertas virtudes para el pensamiento crítico *en un sentido fuerte*, tales como la *humildad intelectual* o la *empatía intelectual*. En relación con la humildad, Paul advierte (259):

La mayoría de los libros de texto y planes de estudios requieren una amplia modificación, pues habitualmente la impiden en lugar de fomentarla. [...] La mayoría de la enseñanza y la mayoría de los textos [...] promueven la arrogancia intelectual en los estudiantes.

En efecto, el énfasis en el aspecto conflictivo de la argumentación, en ganar o perder una discusión, parece el marco teórico perfecto para crear individuos incapaces de considerar de forma crítica sus propias ideas, de colaborar con los demás participantes en una discusión, de suspender el juicio cuando se carece de una base suficiente, o de dar a las opiniones de los demás la importancia que merecen. El texto de Richard Paul muestra que el enfoque en ciertas virtudes puede corregir este problema. De hecho, como se verá en el ejemplo que expongo en

la próxima sección, una perspectiva de la virtud puede ofrecer una visión de los argumentadores muy diferente de la que actualmente nos proporciona la dialéctica.

### **Una perspectiva centrada en el argumentador**

Aunque ninguna teoría de la virtud argumentativa ha sido desarrollada aún, quienes la proponemos podemos esbozar a grandes rasgos lo que esperamos de ella. En mi caso, voy a explicar aquí cómo creo que debería ser este enfoque de la argumentación por medio de un ejemplo. Aunque no desarrolló, ni se propuso hacerlo, una teoría de la virtud argumentativa, Wayne Brockriede (1972) presentó lo que considero un ejemplo excelente de un análisis de la argumentación centrado en los argumentadores. En su artículo, Brockriede hace uso de una analogía para distinguir entre tres tipos de argumentadores:

- **El violador:** Quiere mantener una posición de superioridad. Su principal objetivo es obligar al asentimiento, conquistar por la fuerza del argumento.
- **El seductor:** Utiliza el encanto y el engaño. El seductor intenta cautivar a su víctima para conseguir su asentimiento por medio de trucos y falacias.
- **El amante:** Reconoce a la otra persona como a un igual. El amante solo busca crítica y asentimiento *libre*, y está dispuesto a poner en riesgo su propio yo durante la discusión.

En primer lugar, este ejemplo muestra cómo un punto de vista ético no solo encaja perfectamente en una perspectiva de la virtud, sino que de hecho surge con naturalidad de la misma. En segundo lugar, una de las implicaciones más interesantes de esta clasificación es que, aunque el autor no lo afirma explícitamente, el artículo parece sugerir que tanto los violadores como los amantes *utilizan argumentos válidos*. La única diferencia entre ellos se encuentra en su carácter y su comportamiento. En consecuencia, las teorías de la evaluación del argumento, tales como la lógica informal, son incapaces de distinguir un violador de un amante —en un sentido metafórico, obviamente. Lo máximo que la lógica formal puede hacer es identificar a los seductores, quienes sí hacen uso de falacias. Por ello, Brockriede afirma (p. 1):

Sostengo que la naturaleza de las personas que argumentan, en toda su humanidad, es en sí misma una variable intrínseca para comprender, evaluar y predecir los procesos y resultados de una discusión.

### **Conclusión**

Podemos preguntarnos ahora de nuevo, después de haber presentado las razones para desarrollar una teoría de la virtud argumentativa y sus características: ¿cometería tal teoría la falacia *ad hominem* sistemáticamente?

Este riesgo solo existe para una teoría de la *validez* del argumento, cuyo propósito sea servir de herramienta para la evaluación de los argumentos. Espero haber mostrado que no debería ser ese el propósito de una perspectiva de la virtud en la argumentación. La lógica

informal está llevando a cabo esa tarea con suficiente éxito. La propuesta de desarrollar una teoría de la virtud argumentativa no pretende *sustituir* a la lógica informal sino *completar* nuestra visión de la práctica argumentativa. La lógica, la dialéctica y la retórica no ofrecen todas las posibilidades de estudio de las discusiones argumentativas; en especial, como he destacado, carecemos de un punto de vista ético de la argumentación.

Daniel Cohen insiste en que “argumentar bien requiere buenos argumentadores” (2013a, 482). Aunque esto pueda parecer una perogrullada, describe perfectamente el espíritu de un enfoque de la virtud en la argumentación. Sin duda es importante seguir unos principios de validez del argumento o respetar unas reglas de procedimiento de la discusión argumentativa, pero argumentar bien implica mucho más. ¿Qué más implica? La respuesta es, simplemente, ser un buen argumentador, un *argumentador virtuoso*.

## Referencias

Aberdein, Andrew (2007), Virtue argumentation. En: F. H. van Eemeren, J. A. Blair, C. A. Willard, and B. Garssen (eds.), *Proceedings of the Sixth Conference of the International Society for the Study of Argumentation* (pp.15—19), SicSat, Amsterdam.

Aberdein, Andrew (2010), Virtue in argument, *Argumentation*, 24(2), 165—179.

Aberdein, Andrew (2014), In defence of virtue: The legitimacy of agent-based argument appraisal, *Informal Logic*, 34(1), 77—93.

Bowell, Tracy y Kingsbury, Justine (2013), Virtue and argument: Taking character into account, *Informal Logic* 33(1), 22—32.

Brockriede, Wayne (1972), Arguers as lovers. *Philosophy & Rhetoric*, 5(1), 1—11.

Cohen, Daniel (1995), Argument is war... and war is hell: Philosophy, education, and metaphors for argumentation. *Informal Logic*, 17(2), 177—188.

Cohen, Daniel (2007), Virtue epistemology and argumentation theory. En H.V. Hansen, et. al. (eds.), *Dissensus and the Search for Common Ground*, CD-ROM (pp. 1-9), OSSA, Windsor, ON.

Cohen, Daniel (2009), Keeping an open mind and having a sense of proportion as virtues in argumentation, *Cogency*, 1(2), 49—64.

Cohen, Daniel (2013a), Virtue, in context, *Informal Logic*, 33(4), 471—485.

Cohen, Daniel (2013b), Skepticism and argumentative virtues, *Cogency*, 5(1), 9—31.

Correia, Vasco (2012), The ethics of argumentation, *Informal Logic* 32(2), 222—241.

Eemeren, Frans H. van y Grootendorst, Robert (2004). *A systematic theory of argumentation*. Cambridge University Press, New York.

Gilbert, Michael. A. (1994), Feminism, argumentation and coalescence. *Informal Logic*, 16(2), 95-113.

Lugenbühl, Dale (2007), Personal attachment to beliefs, *Metaphilosophy* 38(1), 55—70.

Marraud González, Huberto (2013), *¿Es lógic@? Análisis y evaluación de argumentos*. Cátedra, Madrid.

Paul, Richard (1993), Critical thinking, moral integrity and citizenship: Teaching for the

intellectual virtues. En *Critical thinking. How to prepare students for a rapidly changing world* (pp. 255—268). Foundation for Critical Thinking, Santa Rosa, CA.

Rooney, Phyllis (2010), Philosophy, adversarial argumentation, and embattled reason. *Informal Logic*, 30(3).

Schreier, Margrit y Groeben, Norbert (1996), Ethical guidelines for the conduct in argumentative discussions: An exploratory study, *Human Relations* 49(1), 123—132.

Schreier, Margrit, Groeben, Norbert, y Christmann, Ursula (1995), That's not fair! Argumentational integrity as an ethics of argumentative communication, *Argumentation* 9(2), 267—289.

Zagzebski, Linda T. (1996), *Virtues of the mind*, Cambridge University Press, New York.



# Prácticas argumentativas. Las conversaciones cotidianas y el discurso especializado\*

Paula OLmos GÓMEZ

Universidad Autónoma de Madrid

## Introducción

Como es bien sabido, hay diversos planteamientos y enfoques dentro de la teoría de la argumentación sobre cuál ha de ser exactamente el objeto privilegiado de su estudio. Aquí se partirá de la noción de que la teoría de la argumentación ha de ocuparse del estudio teórico de las prácticas argumentativas existentes, es decir, aquellas que existan o haya existido en las culturas a las que tenemos acceso. De acuerdo con la conocida definición de Luis Vega<sup>1</sup>, argumentar consistiría en “dar cuenta y razón” de nuestras pretensiones (i.e. creencias, propósitos, propuestas o valoraciones) “a alguien o ante alguien con el propósito de lograr su comprensión y ganar su asentimiento”. El retórico David Zarefsky introduciendo –además del énfasis performativo propio de esta perspectiva– un sentido algo más interactivo y una cierta idea de continuo metaargumentativo habla de prácticas de “dar e intercambiar razones”,

\* Este trabajo ha sido posible gracias a la financiación del Proyecto de Investigación FFI2011-23125: “La argumentación en la esfera pública: el paradigma de la deliberación” (I.P. Luis Vega), del Ministerio de Economía y Competitividad.

<sup>1</sup> Vega Reñón, L. & P. Olmos Gómez, eds., *Compendio de Lógica, Argumentación y Retórica*, Trotta, Madrid, 2011, p. 66.

mencionando “the processes by which people seek to warrant their own beliefs and, through giving and exchanging reasons, to influence the thought and action of others”<sup>2</sup>. Entiendo, por otro lado que, a pesar de referirse en términos muy generales a lo que considera el uso básico del lenguaje, dentro de su concepción de una semántica inferencialista y una pragmática normativa, la conocida expresión de Robert Brandom caracterizando la comunicación lingüística como la participación en “el juego de dar y pedir razones” (“the game of giving and asking for reasons”)<sup>3</sup> establece una contraposición y continuidad entre el ofrecimiento y la demanda de razones que comporta una complejidad particularmente interesante para el estudio de las prácticas argumentativas.

Ya que si como teóricos nos centrásemos solo en las prácticas de “dar razones”, podríamos caer en la ilusión de que se trata de una actividad que puede explicarse y analizarse a través de la estructura del discurso monológico y sus conexiones inferenciales. Al tener en cuenta que ello se realiza en un contexto en el que se “piden razones”, no podemos dejar de interesarnos por el tipo de circunstancias en las que tal demanda surge. Se trataría, típicamente, de circunstancias en las que se considera que hay algo que no se entiende del todo o no está aún suficientemente justificado –dentro del estándar correspondiente a la práctica en cuestión– y en las que el interlocutor, el demandante de razones, estará dispuesto a evaluar lo que se le presente como algo que modifica o no esa situación; es decir, a evaluarlo como una razón o no, buena o no, suficiente o no para satisfacer su demanda, evaluación de la que, subsiguientemente, se le podrá pedir, a su vez, cuenta y razón.

Que nuestras prácticas sean de “dar y *pedir* razones” implica un tipo de normatividad inherente a la propia práctica, es decir, que no proviene de la evaluación externa o experta, sino de los propios agentes involucrados. Y ello da lugar al tipo de continuidad entre argumentación y crítica argumentativa del que habla Robert Pinto: “La práctica de la crítica argumentativa no es algo que se dé separadamente de la argumentación y la inferencia, sino que es un componente intrínseco y esencial del argumentar y el razonar”<sup>4</sup>.

Los contextos en los que algo se ofrece como razón, en los que se esperan y demandan razones, en los que se interpreta y se critica lo ofrecido como razón de o para algo, serían los que dan lugar a prácticas argumentativas. Para algunos autores (los representantes de la escuela francesa de la *argumentation dans la langue*, conocida por sus siglas ADL, o el propio Brandom) tales prácticas serían intrínsecamente coextensivas con el propio uso del lenguaje y la comunicación, cuya función básica no sería, como tradicionalmente se había asumido, descriptiva sino argumentativa. Sin negar las posibilidades explicativas de esa infraestructura básica que proporciona la semántica, otros autores prefieren concentrarse en aquellas prácticas con un mayor grado de intencionalidad suyas. Como dice Ruth Amossy: “prácticamente todo discurso tiene alguna dimensión argumentativa, pero algunos tienen, además, miras (*visée*) argumentativas”<sup>5</sup>, es decir, una intención explícita y (típicamente) ciertos rasgos aparentes que los caracterizan como tales.

<sup>2</sup> Zarefsky, D., “What does an argument culture look like?”, *Informal Logic* 29/3(2009), p. 297.

<sup>3</sup> Brandom, Robert, *Making it explicit*, Harvard University Press, 1998, p. xviii.

<sup>4</sup> “The practice of criticism is not something that stands apart from argument and inference, but is itself an intrinsic and essential component of arguing and of reasoning”, Pinto, Robert, *Argument, Inference and Dialectic. Collected Papers on Informal Logic*, Dordrecht, Kluwer Academic Publishers, 2001, p. 140.

<sup>5</sup> Amossy, Ruth, *Argumentation dans le discours*, París, Armand Colin, 2006<sup>2</sup>, p. 32.

En todo caso, y de manera más bien transversal a tales distinciones, en la medida en la que la moderna Teoría de la Argumentación ha heredado rasgos e intereses de la Pragmática y de la Filosofía del Lenguaje Común (*Ordinary Language Philosophy*), ha tendido a centrarse en referentes discursivos poco marcados por la especialización técnica, destacándose los usos cotidianos expresados, por lo demás, en una u otra lengua natural. La “conversación cotidiana” o *everyday conversation* a la que se refiere Douglas Walton en uno de sus títulos<sup>6</sup> – y que nos remite al precedente renacentista de las “familiares pláticas y conversaciones” del filósofo español del s. XVI Pedro Simón Abril [ca. 1540-1595]<sup>7</sup>, a quien acudiremos más adelante en este mismo trabajo – sería en cierto modo el tipo de práctica discursiva privilegiado para ciertos autores en el estudio de la argumentación. Sería, de hecho, un rasgo que destacan, en general, quienes se dedican a este campo desde la perspectiva de la llamada Lógica Informal. Lo cual no deja de ser un ideal al que, finalmente, se es fiel solo relativamente, ya que la mayor parte de los ejemplos y referentes que los textos de los teóricos del campo presentan como correspondientes a este tipo de práctica (paradigmáticamente oral y rara vez registrada) suelen construirse *ad hoc* a partir de situaciones imaginadas por los propios autores.

Sea como fuere, la “conversación cotidiana” parece dejar el dispositivo argumentativo de “dar cuenta y razón de nuestras pretensiones” en un terreno abierto y relativamente irrestricto en el que los participantes someterían el peso de sus razones a un sentido común no mediado por las normas y estándares, más o menos explícitos, de un campo específico. Lo cual puede tener sus ventajas teóricas pero también sus inconvenientes, ya que, en muchos casos ello nos impedirá ahondar en el análisis detallado de ciertos aspectos de las argumentaciones, en cuestiones sobre todo estratégicas y evaluativas.

Una opción muy distinta es privilegiar, precisamente, el estudio de las prácticas más especializadas e institucionalizadas: e.g. la argumentación científica (o, incluso, la argumentación en física, en biología, etc.), la argumentación jurídica o la política. Esta vía es la que siguió basicamente la retórica clásica, con sus *genera orationis*, centrándose tradicionalmente en el análisis estratégico de los discursos deliberativo, legal y epidíctico<sup>8</sup>. En todo caso, el supuesto que subyace a dicho planteamiento, con todas las salvedades que supone la distancia cronológica y teórica, coincide con una de aportaciones más notables de quien se convertiría en un autor de referencia en el nacimiento de la moderna Teoría de la Argumentación: Stephen Toulmin. Ya en su obra clásica e inaugural de 1958, *The Uses of Argument*, Toulmin hablaba de la dependencia de campo (*field-dependency*) de ciertos rasgos argumentativos<sup>9</sup>. De hecho, una de las conclusiones más conspicuas del libro de Toulmin es que tales rasgos son, precisamente, los más relacionados con la evaluación de los argumentos:

<sup>6</sup> Walton, Douglas, *Plausible arguments in everyday conversation*, Albany, State University of New York, 1992.

<sup>7</sup> Olmos, Paula, “Sciences, negotia and domestic conversations: Pedro Simón Abril’s conception of logic in its Renaissance context”, *Intellectual History Review* 22/4(2012): 481-497.

<sup>8</sup> Olmos, Paula, “Prácticas argumentativas y paradigmas discursivos en la Antigüedad grecolatina”, en L. Vega y G. Bolado, eds. *La argumentación en el discurso público*, Santander, Parlamento de Cantabria, 2011, p. 151ss; Olmos, Paula, GÉNEROS DISCURSIVOS, en L. Vega y P. Olmos, eds. *Compendio de Lógica, Argumentación y Retórica*, Madrid, Trotta, 2012<sup>2</sup>, pp. 267-270.

<sup>9</sup> Desde el primer capítulo de *Los usos de la argumentación* (trad. española de M. Morrás y V. Pineda, Barcelona, Ediciones penínsulo, 2003), Toulmin se muestra interesado en delimitar “¿qué elementos relacionados con la forma y el valor de nuestros argumentos son invariables respecto al campo [*field-invariant*] y cuáles dependen del campo [*are field-dependent*]” p. 33.

Lo primero que hay que reconocer es que la validez es una noción que existe en el interior de los campos, no entre ellos [*is an intra-field, not an inter-field notion*]. Los argumentos de cualquier campo pueden ser juzgados según criterios apropiados dentro de ese campo, y algunos no los satisfarán; pero cabe esperar que los criterios sean dependientes del campo y que los méritos que se le exigen a un argumento en un campo estén ausentes (como es natural) de argumentos enteramente meritorios de otro (p. 322, traducción ligeramente modificada)

Esta convicción dio lugar a un planteamiento original, especialmente desarrollado por el propio Toulmin, junto con Richard D. Rieke y Allan Janik en su manual de 1978, *An Introduction to Reasoning*<sup>10</sup> que, pese a la consideración de que goza Toulmin como uno de los padres fundadores del campo de los estudios argumentativos, ha quedado últimamente más bien marginado y que, en mi opinión, merece una revisión.

### El estudio de los campos argumentativos

El texto de Toulmin, Rieke y Janick, ahonda, como decimos, en el estudio sectorial de la argumentación tal como se da, se interpreta y se evalúa en las diversas prácticas correspondientes a campos argumentativos específicos. Para ello plantea, desde el principio<sup>11</sup>, la idea de que los argumentos individuales y las argumentaciones poseen, por un lado, rasgos que los identifican como tales en cualquiera de sus posibles manifestaciones –es decir, presentan rasgos no dependientes del campo (*field-invariant*)– pero, por otro, también muestran determinados aspectos que sí dependen de la práctica específica en la que se proponen –es decir, rasgos dependientes del campo argumentativo (*field-dependent*).

Entre los independientes o invariantes, se encontrarían sus rasgos estructurales, tal como los describe el conocido Modelo de Toulmin<sup>12</sup>. Por tanto, qué constituya un argumento y cuál sea su estructura básica son cuestiones que no dependen del campo o práctica específica en el que dicho argumento se proponga. Cuáles sean, en cambio, los rasgos de los argumentos *dependientes del campo* es lo que constituye la llamada “Tesis de la dependencia de campo de Toulmin”<sup>13</sup> que podríamos enunciar del siguiente modo, de acuerdo con lo indicado tanto en *The Uses of Argument* como en *An Introduction to Reasoning*:

Los respaldos de nuestras garantías y, por lo tanto, los estándares respecto de los cuales se evalúan nuestros argumentos son estándares del campo al que pertenece el argumento y actuarán como tales aquellos que estén vigentes en el momento de la evaluación.

<sup>10</sup> Toulmin, Stephen, Richard D. Rieke y Allan Janik, *An Introduction to Reasoning*, Nueva York / Londres, Macmillan Publishing, 1978, 1984<sup>2</sup>.

<sup>11</sup> Se trata de un tema que se expone ya en la Parte I, “Introduction”, del libro calificando la distinción de uno de los objetivos principales del texto: “One of the main aims of this book will in fact be to show the difference between: those universal (field-invariant) rules of procedure that apply to rational criticism in all fields and forums, and those particular (field-dependent) rules that are appropriate in law, or science, or business, but not everywhere” p.17.

<sup>12</sup> Bermejo, Lilian, MODELO DE TOULMIN, en L. Vega y P. Olmos, eds. *Compendio de Lógica, Argumentación y Retórica*, Madrid, Trotta, 2012<sup>2</sup>, pp. 408-410.

<sup>13</sup> Eduardo Piacenza expone el sentido y consecuencias teóricas de esta tesis tal como se expone en *The Uses of Argument* –es decir, en su primera presentación previa al desarrollo más explícito de *An Introduction to reasoning*– en su trabajo “Toulmin y la dependencia “regional” de los criterios de evaluación de los argumentos”, disponible en: <http://eduardopiacenza.com/EduardoPiacenza-Ensayos.html>

Se hace aquí referencia al respaldo (*backing*) como un componente, casi nunca explícito pero sí básico de todo argumento, y que sería (tomado total o parcialmente) el cuerpo de datos y conocimientos (en un sentido amplio) que posibilita la fijación de las garantías que, como máximas o reglas de inferencia pretendidamente aceptadas por los interlocutores, sustentan de manera directa el argumento. Como ejemplo de la variabilidad que podemos hallar en la naturaleza y estatuto epistémico de dichos respaldos en los distintos campos argumentativos, Toulmin, Rieke y Janik mencionan los siguientes casos paradigmáticos:

Por ejemplo, serán decisiones humanas colectivas de tipo deliberativo las que sustenten la aceptabilidad y pertinencia de algunos tipos de garantías (las legales). Otras garantías (las de las ciencias empíricas, por ejemplo) se habrán de apoyar en nuestro reconocimiento de patrones del mundo natural. Otras (gran parte de nuestras ideas sobre las acciones humanas cotidianas y sus motivaciones) se sustentan en el reconocimiento de regularidades en las interacciones humanas<sup>14</sup>.

A lo largo del texto, los autores hablarán de la importancia de prestar atención a las características de los diversos “foros de argumentación”, algunos especialmente “típicos” e institucionalizados (e.g. tribunales, reuniones científicas, reuniones de administración de empresas, consultas médicas, seminarios universitarios, audiencias o comités parlamentarios, reuniones de trabajo en equipos de ingenieros, etc.), como contextos en los que la expectativa de recibir razones y evidencias que apoyen las posturas y pretensiones defendidas por los participantes determinará la configuración discursiva de las correspondientes prácticas argumentativas. En la última parte del volumen (Parte VI, “Special fields of reasoning”), Toulmin, Rieke y Janik estudian, en particular, las características de la argumentación en los siguientes campos especializados:

- Argumentación legal,
- Argumentación científica,
- Argumentación estética o artística,
- Argumentación en el campo empresarial (*management*) y
- Argumentación en ética.

La idea básica es que tales campos argumentativos presentan diferencias en cuanto a las características de las tesis/pretensiones, premisas/datos/bases, garantías/reglas/principios y respaldos/trasfondos que forman parte de sus modos de argumentación típicos, diferencias que se articulan respecto a cuatro ejes (pp. 271-276):

1. **El grado de formalismo** esperable: que puede ir desde la flexibilidad y vaguedad propias de la conversación informal (con normas de cortesía) al formulismo y procedimentalismo legales y hasta la exigencia de un lenguaje lógico-formal. Intervienen en este aspecto cuestiones como la oralidad o el carácter escrito de las argumentaciones.
2. **El grado de precisión** exigido en las estimaciones y conclusiones: de la exactitud

<sup>14</sup> “Certain types of warrants thus rely for their soundness and relevance (as in statute law) on deliberate collective human decisions. Others (as in natural science) rely on our recognition of general patterns in the world of nature. Others (as in much of our everyday understanding of human actions and motives) rely on familiar, recognized regularities in human affairs” p. 68 (mi traducción).

matemática a las estimaciones plausibles comunes; de lo mensurable cuantitativamente a lo apreciable cualitativamente.

3. **El modo de resolución** buscado: que puede variar desde el acuerdo y el consenso mutuos, a la negociación en busca del compromiso, o la obligada confrontación de partes (según el “principio contradictorio” o *adversarial procedure* de la argumentación jurídica)<sup>15</sup> con veredicto a favor de una de ellas.
4. **El objetivo de la argumentación:** que depende de la naturaleza de la práctica en cuestión en la que se dé el discurso argumentativo y de sus propósitos intrínsecos, es decir, de aquello que captamos cuando supuestamente sabemos en qué consiste determinada actividad (“*what is at stake within the forum involved*”, p. 274)<sup>16</sup>.

Dentro de cada campo, habrá que distinguir, por otro lado, entre prácticas argumentativas de primer nivel, es decir, argumentaciones que versan sobre los objetos de interés propios de cada campo, mediante la utilización de las garantías consideradas aceptables en el mismo y de los respaldos que las sustentan (*regular* o *rule-applying arguments*), y prácticas de argumentación crítica, es decir, aquellas que discurren sobre los propios estándares evaluativos del campo, dando razones para su establecimiento o modificación (*critical* o *rule-justifying arguments*)<sup>17</sup>.

Uno de los autores en teoría de la argumentación que recientemente ha asumido una perspectiva más afín a estas ideas es Robert Pinto (*op. cit.* 2001). Pinto ha insistido en la necesidad de poseer una “comprensión general del campo sobre el que versa nuestro razonamiento” para ser capaces de ofrecer razones para una inferencia<sup>18</sup> que resulten “inteligentes”, es decir, que además de cumplir con unos requisitos mínimos de aceptabilidad (e.g. atenerse a los rasgos de un esquema argumentativo sancionado en dicho campo) supongan contribuciones que tengan en cuenta las alternativas disponibles y estén en consonancia con los objetivos (decisorios, resolutivos y conclusivos) del campo en cuestión. Para Pinto, este tipo de requisitos son igualmente aplicables a argumentos que se presentan como deductivos o lógicamente válidos cuya valoración dentro de un campo específico puede requerir una reevaluación de las propias condiciones de su planteamiento:

Para hacer inferencias no deductivas *inteligentes* a partir de un cuerpo cualquiera de datos necesitamos captar qué alternativas a las hipótesis que estamos adoptando serían plausibles, y esto no podemos hacerlo si no contamos con una comprensión *general* del campo sobre el que versa nuestro razonamiento. Para hacer inferencias deductivas *inteligentes* a partir de un conjunto

<sup>15</sup> “El ‘principio de contradicción’ o ‘principio contradictorio’, en el Derecho procesal, es un principio jurídico fundamental del proceso judicial moderno. Implica la necesidad de una dualidad de partes que sostienen posiciones jurídicas opuestas entre sí, de manera que el tribunal encargado de instruir el caso y dictar sentencia no ocupa ninguna postura en el litigio, limitándose a juzgar de manera imparcial acorde a las pretensiones y alegaciones de las partes” PRINCIPIO DE CONTRADICCIÓN (DERECHO), Wikipedia (<http://es.wikipedia.org>).

<sup>16</sup> Esta concepción coincide (incluso terminológicamente) con la idea de Joseph Rouse (“Social Practices and Normativity”, *Philosophy of the Social Sciences*, 37/1(2007), pp. 46-56) para quien la normatividad de las prácticas depende en última instancia del “rendimiento de cuentas respecto del objeto constitutivo de tal práctica” (“accountability to what is at issue and at stake in a practice”).

<sup>17</sup> Esta distinción se enuncia en el texto de Toulmin, Rieke y Janick (pp. 276-277) y se corresponde con la establecida por Toulmin en *Los usos de la argumentación* (p. 161) entre los argumentos “que hacen uso de garantías” (*warrant-using*’ arguments) y los que “establecen garantías” (*warrant-establishing*’ arguments).

<sup>18</sup> Recordemos que Pinto es el autor de la caracterización de la argumentación como una “invitación a la inferencia” (*op. cit.* 2001, p. 37).

cualquiera de supuestos o premisas, no es suficiente con que nos aseguremos de que la conclusión se sigue de premisas que hemos aceptado en base a sólidas razones; también debemos tener constancia de que nuestra conclusión no entra en contradicción con otras proposiciones que podrían estar más asentadas que las propias premisas de las que parte nuestra inferencia; y para tener semejante constancia necesitamos tener una comprensión *general* del campo sobre el que versa nuestro razonamiento<sup>19</sup>.

El lógico John Woods, por su parte, en su contribución a un volumen colectivo de homenaje a Toulmin publicado en 2006, se mostraba relativamente favorable al estudio de las características del razonamiento válido como algo relativo a campos específicos (“las lógicas construidas para un dominio específico son tan deseables como inevitables”) y abogaba por ahondar en las consecuencias teóricas de “la herética insistencia de Stephen Toulmin sobre que el razonamiento lógicamente correcto ha de ser sensible a las peculiaridades disciplinares”<sup>20</sup>.

Sin embargo, muy poco antes, en un volumen propio, Woods se había opuesto explícitamente a la relevancia de la tesis de la especificidad de dominio por añadir “demasiada complejidad” a la teoría de la argumentación:

A pesar de su atractivo, la tesis de la especificidad de dominio, supone para sus propios entusiastas una enorme complicación. Si ahora resulta que el teórico del pensamiento crítico ha de explorar todos los campos del conocimiento humano, ¿cómo se las va a arreglar?”<sup>21</sup>.

La postura de John Woods en este texto es que terrenos como la publicidad o los discursos políticos tienen unas características demasiado complejas, y por ello no deberían considerarse campos privilegiados para hablar de teoría de la argumentación. Cree, en cambio, que los teóricos harían bien en restringirse al terreno supuestamente más firme de la argumentación científica y a los campos en los que “se busca el conocimiento por medio de pruebas” (p. 38). Hay que tener en cuenta, en todo caso, que el ejemplo que Woods utilizará en 2006 para aceptar las posibles complejidades de hacer una lógica (o más bien lógicas) “sensible a las peculiaridades disciplinares”, abandonando la aspiración a una “lógica universal” (p. 397) proviene de las dificultades de la lógica clásica con la física cuántica (p. 396). Por ello no podemos mantener que haya exactamente un cambio de actitud entre ambos trabajos. Más bien, lo que Woods sostendrá en ambos es su interés en restringir su reflexión argumentativa al ámbito de la ciencia (argumentación epistémica) asumiendo sin embargo que, incluso en

<sup>19</sup> “To make intelligent non-deductive inferences from any body of data we need a grasp of what the plausible alternatives are to the hypothesis we are adopting, and we can't have that without some *general* understanding of the field we are reasoning about. To make intelligent deductive inferences from any set of assumptions or premises, it is not enough to assure ourselves that our conclusion follows from premises we have strong reason to accept; we also need assurance that our conclusion doesn't run counter to propositions that are more entrenched than the premises from which our inference begins; and to have such assurance we need a *general* understanding of the field we are reasoning about” Pinto, *op. cit.* 2001, p. 67 (mi traducción).

<sup>20</sup> “Domain-specific logics are as welcome as they are unavoidable”, “Stephen Toulmin's heretical insistence that logically correct reasoning be made sensitive to disciplinary peculiarities”, Woods, John, “Eight Theses Reflecting on Stephen Toulmin”, en D. Hitchcock & B. Verheij, eds. *Arguing on the Toulmin Model*, Dordrecht, Springer, p. 380, 395.

<sup>21</sup> “For all its allure, the domain-specificity thesis produces for its enthusiasts a huge encumbrance. If the critical thinking theorist is now expected to plow the fields of all human knowledge, how is he to do?” Woods, John, *The Death of Argument. Fallacies in Agent-Based Reasoning*, Dordrecht, Kluwer, 2004, p. 38.

dicho “campo” la variedad disciplinar podría obligar a modificar y complejizar nuestra descripción de los estándares para la evaluación de argumentos.

Woods se sitúa, en cierto modo, al margen de algunas de las tendencias más corrientes dentro del campo de la argumentación, renunciando a utilizar como referente tanto las “conversaciones cotidianas” como las prácticas argumentativas en terrenos tan proclives al análisis argumentativo como el discurso publicitario o el político. Elige, en cambio, buscando una normatividad más estricta acorde con su perspectiva lógica, el campo específico de la “argumentación epistémica”. Pero su opción, aun siendo una “opción de campo” no puede considerarse especialmente afín a la demanda de Toulmin sobre la profundización en las características propias de las prácticas argumentativas específicas para la valoración de los argumentos.

Toulmin, Rieke y Janik seleccionan para su estudio detallado de los procesos de evaluación normativa ciertos campos característicamente argumentativos –campos en los que obviamente se esperan, se demandan o, incluso, se exigen razones (como sucede en la argumentación jurídica)–, pero mantienen una definición de argumento y una aproximación a la teoría de la argumentación de carácter general, asumiendo la variada y múltiple presencia de los mecanismos argumentativos en nuestros usos básicos del lenguaje y la comunicación de variado espectro. Ello no solo confiere a su planteamiento una mayor pertinencia filosófica y humanística, a través del enlace con el estudio de la pragmática lingüística y con la *ordinary language philosophy*, sino que hace que, de manera natural, se eviten –incluso dentro de las reflexiones relativas al campo de la “argumentación epistémica”– concepciones demasiado restrictivas, como las provenientes del legado del positivismo lógico en el análisis deductivista de la argumentación científica y que parece añorar un autor como Woods.

Ante este panorama y estas alternativas, aquí queremos defender, por un lado, el interés y la fecundidad del estudio de las prácticas específicas y, en muchos casos, especializadas, ya que nos proporciona el tipo de detalle contextual que permite un análisis más completo de las características normativas de muchas argumentaciones reales, convenientemente situadas<sup>22</sup>. Pero, por otro, se asume que la propia teoría de la argumentación como campo de reflexión solo cobra sentido a partir de la constatación del carácter básico, inherente a los usos más extendidos y cotidianos del lenguaje, de la operación de “dar cuenta y razón de nuestras pretensiones”. En este sentido, nos vale aún la sugerencia que Simón Abril hacía en 1587 sobre el objeto de la lógica (su lógica, al menos) como teoría del más básico, cotidiano y universal “dar razones”, común a todos:

comienzan [los niños] a tener algún uso de razón y dan razones de lo que dicen, conforme a lo que les ayuda su naturaleza, y así el arte que va imitando la naturaleza los ha de instruir, luego después del conocimiento de las lenguas, en el uso de la razón, que es lo que la lógica profesa<sup>23</sup>.

<sup>22</sup> En este sentido, nos remitimos al enorme interés de algunos estudios recientes muy concretos como los presentados en el último congreso de la OSSA (celebrado en mayo de 2013) por las autoras Maria Zampa (“The editorial meeting discussion as an argumentative activity type”, sobre las argumentaciones propias de los comités editoriales en los medios de comunicación) o Jean Goodwin (“Norms of advocacy”, sobre el ejercicio de la *advocacy* o representación de intereses ajenos, tanto en el campo del derecho como en el de las relaciones públicas). Dichas contribuciones se pueden consultar on-line en la página:

<http://scholar.uwindsor.ca/ossarchive/OSSA10/papersandcommentaries/>

<sup>23</sup> Ver Olmos, Paula, *op. cit.* 2012, p. 497.

## El discurso especializado y las conversaciones cotidianas

Ahora bien, si para embarcarnos en la tarea de comprender los mecanismos de evaluación de los argumentos precisamos describir las características y los estándares propios de los campos argumentativos especializados, ¿qué podemos hacer, como teóricos de la argumentación, con las argumentaciones que se dan en las “conversaciones cotidianas”, teniendo en cuenta que, en cierto modo, constituyan el referente inicial de nuestro interés? ¿O es que, acaso, la “conversación cotidiana”, representa un campo argumentativo más, en el sentido de Toulmin, Riecke y Janik? Y, si no lo es, como parece razonable asumir, ¿cómo damos cuenta del hecho de que también en el curso de las “conversaciones cotidianas” seamos capaces de ejercer la crítica argumentativa en continuidad con el intercambio de argumentos?

El contraste entre las dos posturas que destacaremos a continuación, referidas a los difusos límites entre las esferas personal y pública de nuestras prácticas discursivas, nos ayudará a responder, al menos tentativamente, a estas cuestiones. En *Vernacular voices: The rhetoric of publics and public spheres*<sup>24</sup> Gerard A. Hauser trabaja con la idea de que hay muchas clases de públicos y tipos de discurso público que pueden considerarse ejemplos de ejercicio de la ciudadanía. Le interesan, de hecho, las redes de interacciones, desde las más informales a las más formales. En cambio, William M. Keith y Paula Cossart<sup>25</sup>, en un reciente artículo sobre el concepto de ciudadanía retórica, prefieren centrarse, de manera consciente y explícita, en determinadas prácticas cuyo denominador común sería su efectividad como actos de una ciudadanía institucionalizada y legitimada:

La ciudadanía retórica está constituida por aquel grupo específico de prácticas comunicativas y deliberativas que, en una cultura y un sistema político determinados, permiten a los ciudadanos ejercer y encarnar su ciudadanía, en contraste con las prácticas que consisten meramente en “charlar sobre política”<sup>26</sup>.

Ambas opciones son posibles y defendibles, sobre todo si se aclaran de manera tan explícita antes de realizar análisis y establecer clasificaciones sobre la base de ejemplos reales. Ambas revelan, por otro lado, la percepción de una cierta continuidad que bien puede enfatizarse como objeto de estudio, como hace Hauser, o tratar de fraccionarse conforme a criterios distintivos en diversos tramos, como intentan hacer Keith y Cossart.

El propio trabajo de Toulmin, Riecke y Janik nos puede proporcionar un segundo ejemplo de percepción de este tipo de continuidad, sin solución única, entre los intercambios discursivos de la vida cotidiana y el discurso especializado; en este caso en materia de racionalidad jurídica. Dentro del capítulo dedicado a la “argumentación legal”<sup>27</sup>, dichos

<sup>24</sup> Hauser, Gerard A., *Vernacular Voices: The Rhetoric of Publics and Public Spheres*, University of South Carolina Press, 1999.

<sup>25</sup> Keith, W. & P. Cossart, “The Search for “Real” Democracy: Rhetorical Citizenship and Public Deliberation in France and the United States, 1870-1940”, en C. Kock & L. Villadsen (eds), *Rhetorical Citizenship and Public Deliberation*, (pp. 46-60), University Park, PA, The Pennsylvania State University Press, 2012.

<sup>26</sup> “Rhetorical citizenship is that set of communicative and deliberative practices that, in a particular culture and political system, allow citizens to enact and embody the citizenship, in contrast to practices that are merely ‘talking about’ politics”.

<sup>27</sup> Toulmin, Riecke y Janik, *op. cit.*, 1978, pp. 281-311.

autores destacan la amplia difusión de los conceptos y razonamientos legales en las sociedades contemporáneas, entre los ciudadanos que desarrollan sus vidas en Estados de Derecho y que, de un modo u otro, se las han de ver con las instituciones legales y administrativas a lo largo de su andadura vital. Ello hace que el razonamiento de tipo legal, y las cuestiones sobre justicia, equidad y reciprocidad, permeen de manera patente muchos aspectos de sus conversaciones cotidianas, ya versen estas sobre asuntos que, finalmente, habrán de dirimirse en alguna sede conforme a normas y reglas explícitamente sancionadas en su propia cultura y contexto políticos, o sobre temas no regulados de la esfera personal en los que la aplicación de ciertas garantías legales supone una extensión analógica del dominio de principios tomados del derecho.

Toulmin, Rieke y Janik destacan, además, la amplia variedad –con diversos grados de formalismo, precisión, modos de resolución y objetivos– que puede hallarse en las propias prácticas discursivas que consideramos ya como plenamente jurídicas: desde los procedimiento pre-legales llevados a cabo en presencia y con la ayuda más o menos obligada de profesionales informados (abogados, consejeros) en contextos en los que se llega a acuerdos extrajudiciales, mediaciones etc., hasta los procedimientos legales regidos por el “principio contradictorio” (*adversarial procedure*) cuando las causas admitidas a trámite dan lugar a ello.

Todo esto nos lleva a la idea de que nuestras prácticas discursivas y argumentativas, incluidas por supuesto nuestras “conversaciones cotidianas”, se encuentran insertas en una densa malla de posibles intercambios en los que la pertenencia a un campo especializado, en el que rige, de manera consciente y más o menos explícita u obligada, la aplicación de determinadas garantías puede ser, más bien, cuestión de grado. Parecería que lo que, de hecho, se da es una cierta continuidad y, a la vez, variaciones, sutiles y culturalmente dependientes, entre los diversos intercambios argumentativos asociados a las tres *esferas del discurso* definidas por Thomas Goodnight<sup>28</sup>:

- a) la esfera cotidiana, personal o de interés privado,
- b) la esfera pública o de interés común y
- c) la esfera especializada, técnica o profesionalizada.

Los campos argumentativos revisados por Toulmin, Rieke y Janik serían, todos ellos, “especializados” o “técnicos” (de manera consciente no escogen como campo argumentativo el de la “discusión política”, paradigma de las prácticas argumentativas pertenecientes a la “esfera pública”). La presencia y participación en ellos de profesionales del campo, es decir, de agentes explícitamente formados en los estándares de ciertas disciplinas institucionalizadas y reguladas, facilitan, para el teórico de la argumentación, la trazabilidad de las reglas de inferencia, garantías y respaldos que se consideran aceptables en dichos campos.

Tales elementos de análisis y evaluación se hacen más difíciles de determinar, por su carácter más abierto y definitivamente menos consensuado, en el terreno del “discurso

<sup>28</sup> Goodnight, Thomas, “The personal, technical and public spheres of argument: A Speculative Inquiry into the Art of Public Deliberation”, *Journal of the American Forensics Association* 18(1982), pp. 214-227. La distinción de Goodnight se hace con pretensiones normativas, con la idea de criticar el uso de modos de argumentación propios de la “esfera personal” o de la “esfera técnico-profesional” en la “esfera pública” y promover, así, una recuperación de las “razones públicas”.

público” –terreno en el que, sin embargo, se centró la retórica clásica, como arte del buen decir *in civilibus quaestionibus*. La esfera del discurso público apela al conjunto de los ciudadanos y se supone (al menos en nuestras sociedades democráticas) “común a todos” y externa a los campos profesionales de expertos y autoridades. La complejidad y apertura teórica de este ámbito, es decir, la carencia en él de una teoría explícita y consensuada que respalde las garantías, hace que, quizás más que en cualquier otro ámbito, se haga evidente la continuidad entre argumentación y crítica argumentativa (o metaargumentativa) mediante el permanente cuestionamiento de las mismas. Las tareas del teórico de la argumentación en el terreno de las prácticas del discurso político (desde las más informales a las más institucionales, desde las de acceso libre a las más o menos restringidas a “profesionales” políticos o informadores) se vuelven más complejas, lo cual no quiere decir que escapen a los mismos planteamientos teóricos básicos que rigen la exploración de los campos más reglamentados. En este sentido, creo que el esquema básico aplicado por Toulmin, Rieke y Janik con sus cuatro ejes o criterios de análisis (grado de formalismo, de precisión, modo de resolución y objeto de la argumentación) puede ser igualmente un buen punto de partida para la caracterización de las diversas prácticas argumentativas propias de la esfera pública.

En cuanto a la esfera personal, de las conversaciones familiares o cotidianas (las que se dan entre agentes con relaciones personales estrechas) volvemos a encontrarnos con un terreno aún menos conscientemente normalizado y más sujeto a la autoregulación por parte de los propios interlocutores, que habrán de negociar, casi en cada encuentro y para cada caso concreto, la aplicabilidad de las garantías y respaldos que sustenten sus argumentos. Es difícil, sin embargo, que en tales intercambios no se refleje, muy a menudo, la influencia de los modos de argumentar propios de las prácticas especializadas, como ya hemos comentado. Es algo que característicamente ocurre en sociedades con un alto grado de formación y capacitación profesionalizante. Al fin y al cabo, básicamente todos participamos al menos de las esferas personal y profesional del discurso (nos movemos diariamente entre ellas) y estamos asimismo llamados a participar de la esfera pública, aunque en esto se den mayores variaciones en cuanto al grado de compromiso y tiempo de dedicación.

Los teóricos de la argumentación han intentado introducir distinciones que les ayuden a aprehender los diversos grados en los que una “conversación cotidiana” puede verse atraída hacia marcos evaluativos que reflejen estándares propios de terrenos más regulados. Así, Ildikó Kaposi, tras mencionar el “el resurgimiento del interés en la charla política cotidiana en el contexto del *giro deliberativo* en ciencias sociales”<sup>29</sup>, distingue, siguiendo a Michael Schudson, entre “conversaciones meramente amistosas” y “conversaciones orientadas a la resolución de problemas” (*merely sociable* vs. *problem-solving conversations*)<sup>30</sup>, tratando de aplicar, a continuación, dicha tipificación, a las prácticas discursivas de los foros digitales. Esta distinción recuerda, por cierto, a la sutil variación establecida por Pedro Simón Abril (bien lejos de la sociedad digital) entre sus *familiares pláticas* y *conversaciones* que –además de las “ciencias” y los “negocios”, como prácticas más especializadas– suponían el referente de su propuesta de una lógica argumentativa en el contexto de las discusiones metodológicas

<sup>29</sup> “The resurgence of interest in everyday political talk in the wake of the *deliberative turn* in social science”, Kaposi, I., “Virtual Deliberations: Talking Politics Online in Hungary”, en C. Kock & L. Villadsen (eds), *Rhetorical Citizenship and Public Deliberation*, University Park, PA, The Pennsylvania State University Press, 2012, p. 115.

<sup>30</sup> Kaposi, op. cit., 2012, p. 116.

renacentistas<sup>31</sup>. El rastreo del sentido de estas expresiones en otros textos del propio Simón Abril y de otros autores de la época, me ha llevado a la conclusión de que la “plática” es conversación asociada a la *práctica*, por lo que en la doble expresión “familiares pláticas y conversaciones” el primer elemento tendría más que ver con el trato de asuntos referidos a acciones o propósitos varios, mientras que el segundo tendría un componente más lúdico, de charla amigable. La oposición (y continuidad) es, pues, similar a la propuesta por Schudson y asumida por Kaposi.

De un modo u otro, a la hora de enfrentarnos al análisis, interpretación y evaluación de casos reales de prácticas argumentativas, nos será de utilidad tanto la posible constatación de su pertenencia a un campo específico —que nos remitirá de manera directa a la utilización consciente de estándares de corrección propios del mismo— como el prestar atención y desarrollar una cierta sensibilidad ante sutiles variaciones entre prácticas que suponen una mayor o menor especialización y profesionalización, un mayor o menor compromiso personal con las tesis presentadas y sus posibles consecuencias prácticas, una mayor o menor pertenencia al dominio común de la “esfera pública”, o un mayor o menor alejamiento de los usos y la semántica de la lengua común.

A veces, seremos capaces de contemplar ciertas conversaciones cotidianas como casos algo más relajados o menos exigentes de prácticas argumentativas de un campo específico y, en otras ocasiones, tendremos que asumir la dinámica interna de las mismas y las expectativas de los agentes que toman parte en ellas como el único tribunal disponible para su evaluación.

<sup>31</sup> La expresión aparece en su obra *Primera parte de la filosofía llamada la lógica*, publicada en Alcalá de Henares, en 1587 y reeditada en Barcelona, en 1886 (p. 186). Ver Olmos, Paula, *Los negocios y las ciencias. Lógica, argumentación y metodología en la obra filosófica de Pedro Simón Abril*, Madrid, CSIC, 2010, p. 54.

# ¿Hay que argumentar (bien) para hacer (buena) filosofía? <sup>1</sup>

Luis VEGA REÑÓN

Universidad Nacional de Educación a Distancia

Como toda cuestión filosófica que se precie, este interrogante envuelve más de una pregunta. Sin ir más lejos, puede desdoblarse en dos: una que prescinde de (o es previa a) los paréntesis y otra que los enfatiza.

Consideremos para empezar la primera: **¿Hay que argumentar para hacer filosofía?** La verdad es que no falta quien haya defendido incluso la necesidad de argumentar en general. Vean, por ejemplo, el siguiente argumento a este respecto:

«Que argumentar es una capacidad inherente al ser humano es algo sobre lo que « no hay duda alguna. Es más, si alguien no estuviese totalmente convencido de ello, no tendría más remedio que **ofrecer razones** para, así, poner en claro que su opinión está bien fundamentada, y tratar, por tanto, de convencer al resto de la validez de su posición; se vería, por tanto, inevitablemente **condenado a argumentar** para justificar y fundamentar su posición. El ser humano asienta su vida, pues, en su capacidad argumentativa» <sup>2</sup>.

¿Qué les parece? Aquí podemos ser más prudentes y limitarnos a plantear simplemente la cuestión de la afinidad entre la argumentación y la filosofía. Es una cuestión que ha recibido muy diversas respuestas –en muchos casos dependientes, claro está, de lo que se entienda por *argumentación* y por *filosofía*. Por ejemplo, Robert Nozick se teme que: «Una argumentación

<sup>1</sup> Trabajo realizado en el marco del proyecto de investigación MINECO FFI 2011-23125.

<sup>2</sup> García Moriyón, Félix y otros, *Argumentar y Razonar*, Editorial CCS, Madrid, 2007, p. 13. El énfasis tipográfico de negritas y cursivas pertenece al original. Es una muestra de un argumento *performativo* cuya conclusión no cabe negar sin caer aparentemente en contradicción, ni cabe establecer deductivamente sin caer en una petición de principio. Envuelve cuando menos un paralogismo.

filosófica es el intento de que alguien llegue a creer algo, lo quiera o no. Una argumentación filosófica exitosa, un argumento sólido, *fuerza a alguien a tener una creencia*» (1981, 4)<sup>3</sup>.

Y, naturalmente, si el interlocutor se resiste a esta imposición, quedará expuesto a verse tildado de incompetente o irracional, insensible a las reglas de juego de la razón que, en esto de argumentar, pueden recordarnos las leyes de la guerra: un debate es un combate. Pero no estará de más confrontar esta idea conminatoria y violenta de la argumentación con la galería de argumentadores que contempla Brockriede (1972)<sup>4</sup>. Hay, según él, tres tipos de argumentadores: los violadores, los seductores y los amantes. Quienes pretenden forzar al oponente con el poder de sus argumentos y su lógica inexorable practican la argumentación como una especie de violación; yo preferiría decir “como una especie de conquista” y hablar de *conquistadores* en vez de violadores: violadores serían más bien los que tratan de enredar a su interlocutor y engañarlo con argucias y estrategias falaces. Están, por otro lado, quienes se valen de los recursos suyasorios o del hechizo del arte de conversar para hacer de la argumentación una forma sofisticada de seducción. Hay, en fin, quienes reconocen la dignidad, la autonomía y la capacidad de criterio del interlocutor, y entonces argumentan como quien hace no la guerra sino el amor, es decir buscando el reconocimiento mutuo, la interacción discursiva y la complicidad argumentativa. En este último caso, la argumentación filosófica viene ser una invitación a una empresa común, a una exploración y una aventura como las que el propio Nozick recomienda en filosofía.

Si varían las ideas sobre las prácticas de argumentar, cuando se trata de filosofía las opiniones son, como bien saben, mucho más dispares de modo que sus relaciones mutuas se mueven dentro de un amplio abanico entre posiciones extremas. Así, por un lado, Albert Camus sentenciaba en 1936: «No se piensa sino por imágenes. Si quieres ser filósofo, escribe novelas»<sup>5</sup>. En el otro extremo, John Pollock (1990) asegura que, para el trabajo avanzado en filosofía, «los instrumentos técnicos más valiosos son los proporcionados por la teoría de conjuntos y el cálculo de predicados»<sup>6</sup>. Entre estos extremos discurren los manuales de estilística que declaran que los textos filosóficos son sintomáticamente argumentativos o las introducciones escolares a la filosofía que hacen referencia al papel determinante de la argumentación y la contra-argumentación en el seno de ciertas tradiciones filosóficas relevantes en la cultura occidental<sup>7</sup>.

En suma, los pronunciamientos acerca de la relación entre la argumentación y la filosofía nunca dejan de envolver una determinada manera de concebir una y otra.

Para poner un poco de orden en la exposición, voy a ensayar una clasificación tripartita –desde antiguo es conocida la magia del número tres. Supongamos que argumentar es, sin meternos ahora en precisiones técnicas, una actividad específica de dar, pedir y confrontar razones acerca de una proposición (teórica) o una propuesta (práctica) con el fin de aceptarla o rechazarla. De entrada, caben tres planteamientos principales de la cuestión o tres tipos de respuestas:

<sup>3</sup> Nozick, Robert, *Philosophical explanations*. Clarendon, Oxford, 1981.

<sup>4</sup> Brockriede, Wayne, “Arguers as lovers”, *Philosophy and Rhetoric*, 5/1 (1972), pp.1-11.

<sup>5</sup> Camus, Albert, *Carnets I*, Cahier 1 [1935-1937], Gallimard, Paris, 1964.

<sup>6</sup> Pollock, John L., *Technical methods in Philosophy*, Westview Press, Boulder(CO)/London, 1990, p. ix. Pollock se refiere básicamente al cálculo de predicados de la lógica estándar de primer orden..

<sup>7</sup> Cf. por ejemplo Cornman, James W., Papas, George y Lehrer, Keith, *Introducción a los problemas y argumentos filosóficos*. México: UNAM, 2006, 2012 2<sup>a</sup> reimp.

(a) Un planteamiento nulo que considera que esta pregunta es ociosa, dado que la argumentación no desempeña ningún papel o, al menos, ningún papel especial a la hora de hacer filosofía.

(b) Un planteamiento minimalista que sostiene que argumentar es una actividad típica del filósofo, pero no definitoria ni, menos aún, exclusiva.

(c) Un planteamiento maximalista que asegura la necesidad de argumentar en general y, más en particular, en filosofía, donde viene a ser una característica distintiva de este tipo de dedicación intelectual.

Siendo más finos cabría discernir tipos mixtos o intermedios, como

(b') un planteamiento mini-maxi, que postula la existencia de argumentos filosóficos no solo típicos sino distintivos, y

(c') un planteamiento maxi-mini, que postula una suerte de necesidad condicionada y limitada al ejercicio académico y profesional de la filosofía como oficio.

Se pueden rastrear estas posturas genéricas en declaraciones de filósofos conocidos. También sería tentador proponerlas ahora en una especie de encuesta a los interesados en “el tema”. Bueno, a Uds. en particular, ¿les gustaría pronunciarse al respecto? Adelantare algunas pistas para propiciar la discusión.

Para empezar con el caso (a), hay trazas del planteamiento nulo en gente tan dispar como Nietzsche, Wittgenstein o Rorty. Veámos, por ejemplo, estas singulares frases de Wittgenstein en las *Investigaciones filosóficas*, Parte I:

«La filosofía expone meramente todo y no explica ni deduce nada. —Puesto que todo yace abiertamente, no hay nada que explicar. Pues lo que acaso esté oculto, no nos interesa» (§ 126; vid. Wittgenstein 2004, pp. 129-131).

«Si se quisiera proponer *tesis* en filosofía, nunca se podría llegar a discutirlas porque todos estarían de acuerdo con ellas» (§ 128, l. c., p. 131).

«En filosofía no se sacan conclusiones <...>. [La filosofía] solo constata lo que cualquiera —le concede» (§ 599, l. c., p. 373).

Podrían considerarse declaraciones más idiosincrásicas que representativas y, en todo caso, tampoco costaría mucho redargüir con un contraejemplo: si tales aseveraciones fueran tesis filosóficas —bueno, ¿y qué otra cosa son?—, resultarían harto discutibles; yo mismo, sin ir más lejos, discrepo de ellas.

Ahora bien, hay mejores motivos para considerar la hipótesis nula a tenor de la cual la argumentación **no es** un recurso especialmente distintivo o relevante del discurso filosófico. Por ejemplo, no lo es bien en razón de [1] la textura informal y abierta de un discurso que lo hace irreducible a una caracterización definida, o bien en razón de [2] la radicalidad que pueden presentar las confrontaciones discursivas en este campo al excluir la existencia de un marco o trasfondo común de entendimiento y de discusión. En la línea de [1], cabe aducir que no parece haber una propiedad o un conjunto de ellas que permitan definir el texto filosófico o, siquiera, caracterizarlo formalmente como género. En particular, la argumentatividad normalmente atribuida a los textos filosóficos no es una condición necesaria ni una condición suficiente de la pertenencia de un texto determinado a este género —no determina inequívocamente a todos los textos filosóficos, ni los determina solo a ellos—, aunque pueda constituir un buen *indicio* al respecto<sup>8</sup>. Por lo demás, las actividades que hoy reconocemos

<sup>8</sup> Vid., por ejemplo, Eduardo de Bustos, “Notas sobre el texto filosófico”, *Lindaraja*, 1, junio 2004 [revista digital: <http://www.realidadyficción.eu>].

como prácticas de filosofar o modos de hacer filosofía, no presentan una caracterización definitoria común, sino a lo sumo y dentro de determinados marcos culturales, cierto aire de familia<sup>9</sup>.

La otra base de apoyo de la tesis nula, en la línea de [2], se vería reforzada actualmente por la creciente atención a los llamados “desacuerdos profundos”. Las diferentes orientaciones o escuelas filosóficas descansan en términos fundamentales definidos como señas propias y constitutivas, hasta el punto de que no cabría discutirlos o neutralizarlos sin poner en cuestión su identidad misma. Así pues, la discusión entre ellas no puede contar con un fondo común de acuerdos sobre supuestos o incluso de procedimientos, con unas condiciones básicas de entendimiento mutuo, y en consecuencia deviene imposible. En tales situaciones, abocadas o a la deformación sistemática del contrario o a la incomunicación radical, la argumentación no solo no desempeña de hecho ningún papel relevante, sino que no podría desempeñarlo<sup>10</sup>.

A mi juicio, la declaración de nulidad del papel de la argumentación en filosofía tiene el inconveniente de no hacer justicia ni a las habituales pretensiones de lucidez y de conocimiento del discurso filosófico, ni a sus implicaciones críticas o normativas. Pero, desde luego, cabe renunciar a todo esto y cultivar la filosofía como si se tratara de una expresión cultural entre otras cualesquiera –o de una vocación personal, si se prefiere, o de una actividad sanadora o terapéutica, etc. No entrará en el asunto. Me limitaré a observar que tanto la vindicación de las actitudes deflacionarias de la filosofía, como su crítica desde la orilla opuesta o desde actitudes más comprometidas, suelen envolver peticiones de principio.

Pasemos al caso (b) del planteamiento mínimo: la argumentación es un **recurso típico** aunque no llegue a ser definitorio del discurso filosófico. Es una idea nacida al calor de las demarcaciones analíticas de métodos y campos de conocimiento de los años 40 y 50 (e.g. Ryle 1946, Waismann 1956, o incluso Perelman y Olbrechts-Tyteca 1952), que venían a distinguir entre: (i) las demostraciones efectivamente concluyentes, propias de las ciencias deductivas formales, (ii) las pruebas empíricas, propias de las ciencias sustantivas y positivas, y (iii) los argumentos filosóficos, como otra vía crítica o constructiva irreducible a las dos primeras en la medida en que confía en modos de argüir o argumentar que no se atienen ni a la pura lógica, ni a la contrastación directa con protocolos de observación o de experimentación. Este género de argumentos puede responder a las peculiaridades de la filosofía misma, e. g. a la índole de las cuestiones filosóficas –por lo regular, cuestiones críticas o conceptuales de segundo orden–, o a los tratos de la filosofía con los juicios de valor y las reglas de razonamiento práctico. En todo caso, no faltan argumentaciones informales típicas del discurso filosófico en general o, al menos, de ciertas filosofías como, en particular, la filosofía analítica.

Valga el testimonio de Friedrich Waismann (1956)<sup>11</sup>:

«Se suponía, de un modo totalmente erróneo como espero haber mostrado, que <los argumentos filosóficos> eran demostraciones y refutaciones en sentido estricto, pero lo que hace el filósofo es otra cosa: *monta un caso*. Primero nos hace ver todas las debilidades, desventajas, insuficiencias de una posición, saca a la luz inconsecuencias o señala cuán artificiales son algunas ideas que

<sup>9</sup> Puede verse en este sentido Parente, Diego, “Orillas de la filosofía. Un ensayo sobre/desde las fronteras de lo filosófico”, *A Parte Rei*, 29, sept. 2003 [revista digital: <http://aparterei.com>]

<sup>10</sup> Vid. la exposición de esta posición y la réplica de Liu, Yameng, “Unintelligibility or defeat: the issue of engagement in philosophical debates”, *Argumentation*, 11/4 (1997), pp. 479-491

<sup>11</sup> Waismann, Friedrich [1956], “Mi perspectiva de la filosofía”, en A. J. Ayer, comp. *El positivismo lógico*. México: FCE, 1965; pp. 349-385.

sirven de base a toda la teoría llevándolas hasta las consecuencias más extremas, haciéndolo todo con las armas más poderosas de su arsenal, la reducción al absurdo y la regresión al infinito. Por otra parte, nos ofrece un nuevo modo de mirar las cosas que no esté expuesto a esas objeciones; en otras palabras, nos presenta, como hace un abogado, todos los hechos del caso poniéndonos en situación de juzgar» (l.c. 1965, pp. 376-7).

Dando por sentada o, al menos, por supuesta la existencia de argumentos filosóficos, la discusión se desplaza a la cuestión de cómo se caracterizan o en qué consisten. Para empezar se destacan sus rasgos diferenciales negativos, i.e. aquello que por lo regular no son. Así: no consisten por regla general en deducciones axiomáticas, ni en demostraciones definitivas o refutaciones concluyentes; tampoco suelen discurrir de modo inductivo o estadístico-probabilístico, ni procuran dirimir el punto en discusión por recurso a un experimento o a una prueba empírica. Desde otra perspectiva, la de autodenominada “*pratique philosophique*”, Oscar Brefinier e Isabelle Millon consideran la argumentación como una competencia específica de la filosofía, cuyo papel principal no es probar una tesis sino explicitar y articular conceptualmente una idea o una postura filosófica. El problema es que luego, a partir de estas indicaciones negativas o genéricas, ya no parece haber un conjunto definido de rasgos positivos capaz de demarcar la argumentación filosófica como un tipo singular de argumentación.

Cabe sortear esta dificultad mediante el recurso a supuestos paradigmas, i. e. mostrando algunos ejemplares o esquemas de argumentos que se suponen típicos. Por ejemplo, según Johnstone (1959), la argumentación más notoria y socorrida en las controversias filosóficas es la argumentación *ad hominem*, tanto en su vertiente crítica o negativa, como en su vertiente constructiva o positiva (*ad seipsum*). En el primer caso, o se dirige a mostrar la incoherencia interna del discurso criticado (e. g. en la línea de una reducción a un absurdo), o es un ataque a una posición al que cabe replicar mostrando que apela a principios que dicha posición recusa, de modo que la crítica resulta fallida o envuelve una especie de petición de principio. En el segundo caso, se trata del desarrollo de los principios o la posición inicialmente asumidos. En cualquier caso, el papel del análisis lógico no pasa de ser meramente instrumental y las referencias a evidencias externas o consideraciones de hecho no son muy pertinentes o apenas tienen peso. Otras muestras típicas de argumentación filosófica serían: el elenco socrático, la regresión o progresión *ad infinitum*, los argumentos trascendentales, los experimentos mentales o imaginarios<sup>12</sup>. Se podría incluso traer a colación la existencia de falacias típicamente filosóficas, como las llamadas por John Stuart Mill “falacias de simple inspección o a priori” o los llamados por Carlos Pereda “vértigos argumentales”<sup>13</sup>.

Tres observaciones en torno a esta postura *mínima*: (1) La idea de que la argumentación es un recurso típico del discurso filosófico suele involucrar –o venir involucrada en– una concepción y una práctica determinadas de la filosofía; es, en particular, una creencia asentada entre los filósofos analíticos y, más en general, también resulta familiar en el área de influencia de la filosofía académica anglosajona. (2) Parejamente, la identificación de un espécimen de argumento filosófico como ejemplar típico también suele hallarse asociada a

<sup>12</sup> Vid. por ejemplo Comesaña, Juan Manuel, *Lógica informal. Falacias y argumentos filosóficos*, EUDEBA, Buenos Aires, 1998, cap. III, pp. 111 ss.. Para una revisión de estos tipos de argumentos en un contexto metodológico amplio presidido por consideraciones de economía y sistematicidad, cabe remitirse a Rescher, Nicholas, *Philosophical reasoning. A study in the methodology of philosophizing*. Blackwell. Malden (MA)/Oxford, 2001.

<sup>13</sup> Vid. Mill, John Stuart [1843], *A System of Logic...* B. V *On fallacies*. En *Collected Works*, VIII\*\*, ed. de J.B. Robson Routledge, London, 1974; iii, §§3-4: 751-757 en especial. Pereda, Carlos *Vértigos argumentales*, Anthropos/UAM-Iztapalapa, Barcelona/México, 1994.

una concepción determinada de la argumentación en filosofía. (3) Puede conjugarse con el reconocimiento paralelo de otras prácticas textuales filosóficas, como la narrativa o la aforística.

Una versión más audaz de la posición minimalista es la representada por el planteamiento **minimaxi (b')** al postular argumentos no solo típicos sino distintivos o exclusivos del discurso filosófico. Sirva de muestra Gilbert Ryle (1946)<sup>14</sup>:

«Los argumentos filosóficos no son inducciones <...>. Ni los hechos ni las fantasías tienen en la resolución de problemas filosóficos fuerza probatoria alguna <...>. Por otra parte, los argumentos filosóficos no son demostraciones de tipo euclidiano, es decir, deducciones de teoremas a partir de axiomas o de postulados <...>. Un tipo de argumento que es propio y hasta exclusivo de la filosofía es la *reductio ad absurdum*» (l.c. 1956, p. 333).

Por lo demás, no se limita a tener un posible efecto destructivo, sino que también sirve para poner a prueba y precisar los poderes lógicos de las ideas bajo investigación (l.c., p. 334).

En un sentido similar parece moverse la propuesta de Eduardo Rabossi (2008)<sup>15</sup> cuando incluye el diálogo racional o crítico como un ingrediente del canon de oficio del filósofo a partir de la consagración berlinesa de la filosofía como disciplina sui generis autónoma. Ese tipo de diálogo es la «estructura conversatoria característica de la argumentación filosófica», que constituye a su vez «el laboratorio de ideas» propio del filósofo (vid. preceptos 3 y 9 del canon, o.c., pp. 75-76, 81). Con todo, el carácter anómalo y excepcional de la filosofía misma como disciplina, las transgresiones del canon por parte de filósofos reconocidos (e.g. desde Schopenhauer o Nietzsche hasta Rorty o Nozick), y las recidivas querellas contra la filosofía académica, que el propio Rabossi reconoce, aguan un poco el vino de esta opción.

La posición más decidida y atrevida, entre las mencionadas, es la **maximalista (c)**. Sostiene que la argumentación no solo es un recurso **necesario** sino **definitorio** del discurso filosófico mismo. No sé de ningún representante notable y notorio. Solo he visto declaraciones escolares de principios al respecto, como la vertida en un PPT de introducción a la filosofía sobre los argumentos en filosofía, publicado *on line* por la Computer Science Engineering de la Universidad de Buffalo. Dice: «Filosofía es el arte de construir y evaluar argumentos. Solo trata con argumentos»<sup>16</sup> Podría considerarse una generalización –o incluso extrapolación– a partir de la presunta existencia de argumentos filosóficos propios y exclusivos: la identificación de ciertos discursos argumentativos como inequívocamente filosóficos determina la identificación del discurso filosófico como inequívocamente argumentativo. Así pues, se supone que todo discurso filosófico es, de suyo, argumentativo, sin que este supuesto implique identificar la argumentación con la filosofía en el sentido inverso de que todo discurso argumentativo sea de suyo filosófico.

Esta alternativa se ha visto desmentida por varios meta-filósofos, por ejemplo Passmore (1967): no hay un tipo de argumentos que sea formalmente distintivo de la filosofía (o.c., pp. 7-8, 17). Por otra parte, ni los filósofos están limitados a una determinada dieta de argumentos, ni hay una posición filosófica que solo pueda atenerse a un tipo peculiar y propio de argumentación. Y, en fin, el discurso filosófico admite muchos otros estilos aparte del estilo argumento, así como puede servirse y de hecho se ha servido de muy diversos recursos

<sup>14</sup> Ryle, Gilbert (1946), “Argumentos filosóficos”, en A. J. Ayer, comp. *El positivismo lógico*. FCE, México, 1956, pp. 331-348.

<sup>15</sup> Rabossi, Eduardo), *En el comienzo Dios creó el Canon. Biblia berolinensis*. Gedisa, Buenos Aires, (2008.

<sup>16</sup> Vid. [www.cse.buffalo.edu](http://www.cse.buffalo.edu). Consultado a través de Google el 16/08/2014.

alejados del tipo tradicional de los argumentos dirigidos a probar que algo es el caso o a convencer a alguien de algo.

Terminaré confesando mi versión **maxi-mini** de la necesidad condicional de la argumentación<sup>17</sup>. Durante mucho tiempo he creído que la argumentación es un **recurso necesario** del discurso filosófico en la medida en que la filosofía se suponga o pretenda ser una empresa intelectual específica, a saber: (i) susceptible de evaluación y de aprendizaje; (ii) cultivada a través de determinadas tradiciones de pensamiento; (iii) mantenida con el propósito de contribuir a la lucidez en asuntos públicos o al desarrollo del conocimiento público. Se trata, en suma, de una especie de necesidad condicional o, si se quiere, de una suerte de imperativo hipotético: si Ud. pretende hacer filosofía como una actividad académica, crítica y cognoscitiva, específica, Ud. deberá estar dispuesto o dispuesta a dar cuenta y razón de sus tesis o asunciones filosóficas, amén de hacerse cargo de sus implicaciones y responder de ellas cuando sean cuestionadas. Bueno, me temo que ahora me he vuelto más escéptico sobre esta concepción “berlinesa” –como diría Rabossi– del canon académico de la filosofía.

Creo que argumentar en el sentido de dar, pedir y confrontar razones de lo que se sostiene o de lo que se propone acerca de la cuestión teórica o práctica considerada, sin ser una necesidad o una obligación de suyo, representa un compromiso del oficio de filósofo. Sería, por lo demás, un desiderátum para cualquier persona razonable. Y me parece que el oficio de filósofo es en todo caso un oficio de gente razonable que, a la par que otros oficios especializados en determinados usos del discurso –como el de jurista, periodista o político–, tienen una especial responsabilidad en lo que se refiere a la suerte y la calidad de nuestro discurso público. No faltan además otros motivos para pensar en la afinidad o, al menos, en la conveniencia entre la argumentación y la filosofía, motivos que tienen que ver, por ejemplo, con la índole de las proposiciones y las discusiones filosóficas, así como con las principales tradiciones de pensamiento que han conformado la enseñanza y el ejercicio de la profesión de filósofo en nuestra cultura “euro-americana” digamos. Pero en definitiva, pienso que los argumentos en favor del recurso a la argumentación en filosofía no son pruebas cogentes para convencer al escéptico o al renuente, sino que más bien sirven para confirmar en su fe a los dispuestos a argumentar en este ámbito y a los creyentes en que conviene hacerlo.

Hay, desde luego, razones que abonan esta buena disposición. Una es la presunción, como rasgo distintivo de la crítica filosófica, de que en filosofía no hay nada que no pueda ser cuestionado. Poner en cuestión es uno de los modos habituales de abrir un debate e invitar a una confrontación discursiva en torno a lo cuestionado. Otras razones para convenir en que es apropiado y saludable argumentar en filosofía tienen que ver con los posibles servicios de la argumentación en este contexto. Cabe mencionar dos:

(a) El de tratar de justificar una tesis o una posición (*pretensión justificativa*), mediante su conexión con otras tesis o posiciones asumidas (*pretensión conexiva*). Si el intento no llega a dirimir la cuestión satisfaciendo esa pretensión justificativa, al menos puede conformar un mapa conceptual-proposicional del estado de la cuestión –pretensión conexiva que resulta útil incluso en casos de desacuerdos profundos y aparentemente irreducibles.

<sup>17</sup> Vega Reñón, Luis, “Variaciones sobre la argumentación en filosofía”, en D.I. Pérez y L. Fernández Moreno, comps. *Cuestiones filosóficas*, Catálogos, Buenos Aires, 2008, pp. 511-531.

(b) El de tratar de determinar el sentido, el significado o el alcance de una proposición filosófica, dada la habitual textura abierta del tejido discursivo de la filosofía. Esta perspectiva permite ver los servicios hermenéuticos –no solo críticos o constitutivos– que viene a prestar la argumentación en filosofía.

La segunda pregunta plantea a su vez la relación entre **argumentar bien** y hacer **buena filosofía**, cuestión que a su vez puede subdividirse en tres preguntas:

- (i) Puestos a argumentar, ¿por qué hacerlo bien en vez de hacerlo mal o mediante falacias?
- (ii) ¿Es preciso argumentar bien para hacer buena filosofía?
- (iii) ¿Basta argumentar bien para hacer buena filosofía?

También en este caso, podríamos ensayar una especie de prospección académica o profesional, o una encuesta de circunstancias.

Pero creo más interesante aquí y ahora proponer estas preguntas como posibles puntos de reflexión y discusión. Veamos: (i) Puestos a argumentar, ¿por qué hacerlo bien en vez de hacerlo mal o mediante falacias?

Consideren esta famosa recomendación de la dialéctica erística de Schopenhauer (1864 edic. póstuma).

«Maquiavelo prescribe al príncipe que aproveche todo momento de debilidad de su vecino para atacarle, pues de lo contrario éste sería a su vez quien se aprovechara de los suyos propios. Si reinaran la lealtad y la buena fe, el caso sería muy distinto; pero como no podemos confiar en su práctica, uno tampoco puede practicarlas, pues no se vería recompensado. Lo mismo ocurre en la discusión: si le doy la razón al adversario tan pronto como parezca tenerla, es difícil que él haga lo propio cuando se vuelvan las tornas; más bien actuará *per nefas*; por consiguiente, yo tengo que hacer lo mismo. Es fácil decir que se debe buscar únicamente la verdad, sin prejuicios en favor de la propia tesis; pero como no cabe anticipar que el otro lo haga, tampoco nosotros debemos hacerlo»<sup>18</sup>.

La cuestión que plantea esta recomendación no es si se trata de una estrategia razonable; el problema es más radical: la cuestión es si se trata de una estrategia siquiera viable. Me temo que si la entendemos en el sentido radical de recurrir a falacias deliberadas de forma sistemática y generalizada, no es viable. Creo que es imposible este recurso sistemático pues arruinaría la interacción discursiva efectiva y atentaría contra algunas de sus presunciones básicas, como las de inteligibilidad, fiabilidad y razonabilidad<sup>19</sup>. Un caso similar sería la suerte que correría el comercio en una situación de fraude general y desconfianza sistemática. Las falacias efectivas, como los fraudes mercantiles, no pueden tener un carácter constitutivo y primordial sino parasitario. Convengamos, entonces, en la imposibilidad de argumentar deliberada y sistemáticamente mal<sup>20</sup>.

<sup>18</sup> *Dialéctica erística o El arte de tener razón expuesto en 38 estratagemas*, Trotta, Madrid, 2011 4<sup>a</sup> edic., p. 47, nota 3.

<sup>19</sup> Puede verse a este respecto Luis Vega Reñón, *La fauna de las falacias*, Trotta, Madrid, 2013, pp. 55-51.

<sup>20</sup> Otro caso paralelo y harto discutido, sobre todo a partir de la conocida posición negativa de Kant, es el de la posibilidad de la mentira sistemática y el engaño universal. Todavía resuenan sus ecos, por ejemplo en Don Fallis, "Skyrms on the possibility of universal deception", *Philosophical Studies*, 172/2 (2014), pp. 375-397.

Pero de ahí no se sigue que haya que hacerlo bien. Así pues, también deberíamos contar con algunas razones positivas para hacerlo bien, si de argumentar se trata. Creo que merecen atención a este respecto razones de dos tipos: (a) unas descansan en valores o consideraciones de justificación interna de las buenas prácticas argumentativas; (b) otras remiten a motivos de justificación externa o instrumental que apelan no tanto a valores como a servicios.

A. La justificación interna se refiere a ciertos valores propios que se manifiestan en dos planos, el plano de la comunicación o conversación y el plano de la actuación deliberada, y alcanzan a tener una proyección normativa.

- En el plano de la comunicación, el valor de la argumentación radica en ser una vía de entendimiento personal y mutuo entre agentes discursivos.
- En el plano de la actuación deliberada, el valor de la argumentación consiste en ser una vía de coordinación reflexiva de creencias y acciones, cuando se trata de cuestiones de orden personal, y en ser una vía de coordinación y ponderación deliberativa para el tratamiento y la resolución de conflictos, problemas o asuntos de dominio público e interés común.
- La proyección normativa obra, en fin, no solo como vía de coordinación sino como instancia de legitimidad de las coordinaciones personales o colectivas. La argumentación es una forma de legitimación de las proposiciones a través de las "-ducciones" (deducción, abducción, inducción, conducción, etc.), y de justificación de los propósitos y propuestas a través de las modalidades de la argumentación práctica. Los argumentos que cumplen las condiciones de corrección y eficiencia pertinentes en cada caso, representan una acreditación o garantía, al menos en principio, de la verdad o la plausibilidad de nuestras proposiciones, así como de la adecuación o el acierto de nuestras propuestas. Resultados que, por cierto, no quedan asegurados de una vez por todas y para siempre pues, por lo regular, nuestros argumentos comunes teóricos o prácticos devienen rebatibles.

B. La justificación externa o instrumental de buena argumentación no hace referencia a sus valores sino más bien a sus posibles servicios.

- Unos pueden ser de orden epistémico, como la conversión de meras creencias en presuntos conocimientos.
- Otros puede tener un carácter práctico, como el aumento de las posibilidades de éxito o acierto o disminución del riesgo de error, a través de la coordinación adecuada de acciones-conocimientos en el plano personal, o además a través de la deliberación conjunta, en el plano colectivo de las resoluciones y decisiones de grupo.
- Cabe mencionar además la optimización de ciertos bienes sociales a través de las buenas prácticas argumentativas, en particular: (1) nuestra propia maduración mental y el desarrollo de nuestras capacidades y habilidades cognitivas y discursivas, empresa que demanda un marco no tanto de formación individual como de interacción colectiva; (2) la constitución de una sociedad tolerante y abierta, compuesta por agentes autónomos y heterogéneos, pero consciente de sus compromisos y responsables de su cumplimiento; (3) la preservación de nuestra lucidez y capacidad de respuesta ante las formas de violencia no precisamente física sino discursiva e incluso argumentativa.

Reparemos, en fin, en que ninguna de estas alegaciones pretende constituir de suyo o en conjunto una especie de razones determinantes o pruebas definitivas para fundamentar la necesidad de argumentar y más aún de hacerlo bien, puestos a ello. Según es bien sabido desde el racionalismo crítico de Popper, la disposición racional no se funda a sí misma. Quieren ser más bien consideraciones dignas de tenerse en cuenta a la hora de plantearse qué hacer y cómo hacerlo cuando nos las habemos con el discurso argumentativo.

Restan los interrogantes concernientes, en particular, a las relaciones entre argumentar bien y hacer buena filosofía. Desde luego no tengo la menor pretensión de resolverlos. Para empezar, el punto de qué sea argumentar bien sigue siendo una cuestión abierta desde el alumbramiento de la moderna teoría de la argumentación, hace ya casi 50 años; y lejos de cerrarse no deja de abrir nuevos focos de problemas de modo que, por ejemplo, donde antes dominaban los criterios de corrección del argumento o las reglas del proceder dialéctica, ahora también cuentan las disposiciones y virtudes de los agentes argumentativos. Y si esto ocurre en el caso de la *buena* argumentación, ¿qué cabría pensar a propósito de la *buena* filosofía? Así que me limitaré a unas buenas palabras.

Con respecto a (ii) creo que, efectivamente, es preciso argumentar bien para hacer buena filosofía de modo parecido a como, digamos, es preciso escribir bien para hacer buena literatura, es preciso –supongamos– escribir bien en español para hacer buena poesía o una buena novela dentro del marco de la literatura española. Y con respecto a (iii) creo, en cambio, que no bastará argumentar bien, correctamente, para hacer buena filosofía, de modo parecido una vez más a como no basta escribir bien, correctamente, para lograr un buen poema o una buena novela. También en estos dos puntos, (ii) y (iii), se pueden considerar y debatir algunas buenas razones, así que les invito de nuevo a seguir argumentando.