

BASES FILOSÓFICAS PARA UNA TEORÍA  
NORMATIVA INTEGRAL DE LA  
ARGUMENTACIÓN. HACIA UN ENFOQUE  
UNIFICADO DE SUS DIMENSIONES LÓGICA,  
DIALÉCTICA Y RETÓRICA

Tesis doctoral

Autora: Lilian Bermejo Luque

Directores:

Dr. E. Gustavo Fernández Díez-Picazo  
Dr. Frans H. van Eemeren

Departamento de Filosofía. Facultad de Filosofía de la Universidad de Murcia.

Año 2006.

## PRESENTACIÓN

Durante todo este tiempo creo haber conseguido no olvidar que la actividad de dar y pedir razones tenía sentido mucho antes de que alguien hubiese presentado teoría normativa alguna para dar cuenta de ella. He intentado ser fiel a la intuición de que nuestra capacidad de distinguir entre buena y mala argumentación no puede requerir de sofisticadas operaciones intelectuales que pudiesen comprometer la universalidad de una práctica a la que los humanos de toda condición nos dedicamos, básicamente, desde que somos *gente*.

Pero *presentar* una teoría de la argumentación no tiene por qué ser tan sencillo como argumentar o discriminar entre buenas y malas razones. De hecho, bien pudiera ser labor para toda una vida. Lo que ofrecemos aquí viene a ser un esquema del plano de los cimientos. Y aún así, quizá resulte demasiado ambicioso para una tesis doctoral. Siendo consciente de ello, he preferido hacer un trabajo menos específico por mor de otro que consideraba más necesario; sólo espero llegar a justificar tal decisión a lo largo de las páginas que siguen.

Desde que presenté este proyecto al profesor Gustavo Fernández Díez-Picazo, me ha mostrado en cada detalle su apoyo decidido. Él ha sabido guiar mi trabajo con una suerte de firmeza y confianza que valoraré y le agradeceré siempre, pues es en gran medida la razón por la que miro atrás y reconozco todo lo andado. Sin duda, eso es más de lo que cabe esperar de un buen director, y por ello me considero muy afortunada de haber contado con su rigor profesional y su generosidad intelectual y humana durante estos tres años.

La generosidad y la confianza han sido también la nota característica de todo lo que el profesor Frans van Eemeren ha hecho por mí. Cuando apenas iniciaba mi andadura, tuvo a bien invitarme a la *Biennial Wake Forest Conference on Argumentation*, como parte del “equipo europeo”, y a presentar mi trabajo al grupo de investigación del Departamento de Speech Communication, Argumentation Theory and Rhetoric de la Universidad de Ámsterdam. Tiempo después, durante mi estancia de investigación en este Departamento, se brindó a codirigir mi tesis doctoral, ofreciéndole así el respaldo de una de las figuras más eminentes dentro del campo de la Teoría de la Argumentación.

Doctorarse ha resultado ser la típica aventura en la que había que embarcarse con cierto grado de inconsciencia: en los doctorandos que yo conocía nunca sospeché lo duro que puede llegar a ser sentir que no has conseguido dejar una parte de ti en la reserva, algo a lo que agarrarte si al final “no logras descubrir al asesino”. Sin embargo, también es cierto que lo mucho que puede llegar a disfrutarse no es aparente a simple vista: cuanto más te implicas, más apreciable se vuelve la sensación de “sea como sea, esto es lo que yo quería decir”.

Pero sin lugar a dudas, lo más valioso de toda esta aventura ha sido descubrir que la andaba en inmejorable compañía. Además de la generosidad y el buen hacer de mis directores de tesis, he disfrutado y aprendido enormemente de la discusión con los profesores David Hitchcock, Tony Blair, Bob Pinto, Raymundo Morado, Harvey Siegel, María José Frápolli, Thomas Goodnight, Luis Vega, Ralph Johnson, John Hoadlung, Ángel García, Joseph Wenzel y Jerry Cederblom. A todos ellos quiero agradecer encarecidamente la agudeza y calidad de sus comentarios y observaciones, de los que siempre he tomado buena nota, y también su buena disposición hacia mi trabajo, en más de un sentido.

La amistad y el apoyo de María José Alcaraz y de Paco Calvo han sido más importantes para mí de lo que puedo explicar en estas líneas: muchas veces, un ratillo de charla con gente lúcida y sensata puede ser la diferencia entre perder el norte y tener tierra a la vista. Por suerte para mí, ellos siempre han estado muy cerca.

Los profesores Peter Houtlooser, Stella González-Arnal y Jeffrey Ketland han sido muy amables al hacer los informes preceptivos para la obtención de la mención de Doctorado Europeo. Además, el profesor Peter Houtlooser, así como los profesores Leah Polcar, Bart Garssen, Francisca Snoeck-Henkemans y demás miembros del Departamento de Speech Communication, Argumentation Theory and Rhetoric de la Universidad de Ámsterdam me han acogido siempre de forma cálida y amistosa, y han hecho mis estancias allí muy provechosas y agradables.

Pedro Guirao y Marjolein Denslagen han estado dispuestos en todo momento a echarme una mano con los asuntos administrativos, y han hecho gala de una paciencia infinita conmigo que no puedo por menos que agradecer. Y Antonio Palazón ha sido el ángel de la guardia informático con que todo doctorando sueña.

Durante mi doctorado he recibido financiación a través del programa de becas FPU del Ministerio de Educación y Ciencia (ref. AP2002-1373). También obtuve de este programa la financiación de mis estancias de investigación en el Departamento de

Speech Communication, Argumentation Theory and Rhetoric de la Universidad de Ámsterdam. Por último, he obtenido distintas ayudas de la Universidad de Murcia y la Fundación Séneca para la participación en los congresos de Utah, San Sebastián, Venecia, Tokio, San Francisco y Ontario.

Pero si hay alguien a quien puedo agradecer generosidad, apoyo, paciencia, sensatez y un cariño sin límites es a Pedro. Ni por un instante he dejado de sentirle a mi lado, incluso cuando ni yo misma estaba ahí. Pablo y Julia han aprendido a vivir con una madre doctoranda y me encanta acordarme de la gracia con la que tantas veces han sabido sacarme del ordenador para que viera sus dibujos o los tazos que habían ganado, para que les diera un beso o para contarme la última del cole.

A Pedro, en quien siempre,  
siempre encuentro.



# Capítulo I: La Argumentación y su Estudio

## 1. LA ARGUMENTACIÓN COMO ACTIVIDAD

### 1.1. Argumentación y lenguaje

La argumentación es una actividad cotidiana y muy extendida: desde los medios de comunicación a los foros científicos, desde las tertulias informales a los debates parlamentarios, es tan común ver a las personas embarcadas en la tarea de dar y pedir razones que es fácil pensar que tal ubicuidad no es meramente casual. Al contrario, intuitivamente reconocemos que la argumentación es una actividad esencialmente humana, algo particularmente afín a nuestro modo de ser. ¿Cómo podríamos justificar esta intuición?

Para empezar, la argumentación parece estar ligada a los rasgos más específicos de nuestro lenguaje; en particular, a su reflexividad. La práctica de sustentar afirmaciones mediante razones presupone la habilidad de adoptar una perspectiva reflexiva sobre éstas. Como veremos en su momento, esta habilidad estaría implementada por las posibilidades de un lenguaje capaz de predicar sobre objetos lingüísticos. En ese sentido, incluso las formas más sencillas de argumentación suponen una forma bastante sofisticada de comunicación que sólo es factible gracias a la existencia de un lenguaje reflexivo como el lenguaje verbal<sup>1</sup>. El desarrollo de tal lenguaje habría posibilitado la emergencia de la práctica de la argumentación, tanto en lo que respecta a su naturaleza convencional, cuanto en lo que tiene de conjunto de actividades relacionadas con la comunicación: la argumentación no es sólo una forma de comunicación simbólica, sino también una forma de interrelación específicamente humana.

---

<sup>1</sup> Como veremos en el Capítulo IV, el que la argumentación presuponga un lenguaje reflexivo no significa que sea, en exclusiva, una actividad verbal. Más bien significa que interpretar una actuación como argumentación es atribuir al actor el manejo de un lenguaje reflexivo.

Pero también es posible concebir la relación entre lenguaje y argumentación en el sentido inverso. Así, por ejemplo, autores como Jean-Claude Anscrombe y Oswald Ducrot han sugerido que lo específico de la comunicación lingüística debe ser explicado en referencia a la actividad argumentativa.

(...) las frases imponen que sus enunciados sean utilizados argumentativamente y que lo sean en una dirección determinada. (...) el valor semántico de las frases está en permitir e imponer la adopción, de cara a los hechos, de puntos de vista argumentativos. (Anscrombe y Ducrot, 1991: 206-7)

Anscrombe y Ducrot han desarrollado un programa lingüístico cuya tesis fundamental es que la comunicación lingüística habría sido desarrollada dentro del marco pragmático que provee la actividad de dar y pedir razones. Por ello, en su opinión, cuanto más interesados estemos en dar cuenta del lenguaje verbal como herramienta desarrollada para cumplir fines comunicativos, más deberíamos centrarnos en la argumentación como paradigma de comunicación.

Por otro lado, más recientemente, Robert Brandom ha desarrollado su llamada *teoría inferencialista del significado* sobre la idea de que

the content to which one is committed by using the concept or expression may be represented by the inference one implicitly endorses by such use, the inference, namely, from the circumstances of appropriate employment to the appropriate circumstances of such employment. (Brandom, 2000: 62).

Según esta teoría, no sería sólo la pragmática, sino la propia semántica de los lenguajes naturales, lo que involucraría habilidades esencialmente argumentativas. En cualquier caso, tanto si consideramos que tales proyectos son adecuados como si no, es un hecho que sólo los humanos promovemos prácticas argumentativas, y también, que tales prácticas son ubicuas entre nosotros. Más aún, dichas prácticas resultan casi tan

ubicuas como la propia comunicación. Ello explicaría, al menos en parte, nuestra intuición de que la argumentación es esencial para nosotros porque es una forma típicamente humana de comunicación.

## 1.2. El valor de la argumentación

Pero no es sólo que a menudo reconozcamos la actividad de dar y pedir razones en el núcleo de la comunicación humana, sino que además valoramos el que esto sea así, y solemos promover que la argumentación ocupe un puesto fundamental en el modo en que nos relacionamos los unos con los otros. ¿Por qué nos resulta valiosa la argumentación? La respuesta a esta pregunta es doble, ya que atañe a las necesidades de los humanos en tanto que seres racionales, y también sociales. Dicha respuesta habrá de articular una concepción de la argumentación como *razonamiento explícito*.

A partir del giro epistemológico de Descartes, la Filosofía fue renunciando a la antigua concepción de la argumentación como ‘arte’, para centrarse casi exclusivamente en una concepción de la argumentación como ‘método’. Dicha concepción avalaba el que los filósofos modernos tendieran a subrayar la relación entre argumentación y justificación, interesándose por el modo en que la argumentación resulta decisiva para la adquisición de conocimiento, y concentrándose en el estudio de las condiciones para “testar” nuestras creencias. Por otra parte, ello supuso el abandono de la indagación sobre las propiedades y condiciones de la argumentación como una forma particular de comunicación.

Debido a esta perspectiva, al interés en la justificación de creencias más que en el componente comunicativo de la argumentación, la epistemología moderna tendió a identificar la argumentación con el puro razonamiento, anulando su componente comunicativo, intersubjetivo<sup>2</sup>. De ese modo, los filósofos modernos redujeron la argumentación a su aspecto sintáctico y semántico, centrando su atención en determinados objetos abstractos capaces de portar tales propiedades, a saber, los argumentos, entendidos como conjuntos de proposiciones. Tal concepción de la argumentación como ‘argumento’ pronto se convirtió en paradigmática.

---

<sup>2</sup> En el Capítulo II, trataremos en detalle la cuestión de hasta qué punto es adecuado identificar argumentación y razonamiento.



Bajo la perspectiva moderna, la argumentación resulta ante todo un instrumento esencial para la actividad teórica: sin argumentos podríamos mantener creencias, pero sólo los argumentos nos permitirían establecer que éstas son correctas. De ese modo, la argumentación cumpliría la función epistemológica y, en general, teórica más importante: garantizaría la racionalidad teórica al proporcionar el único medio aceptable de descartar el tipo de cosas que hemos de descartar, desde un punto de vista estrictamente teórico, a saber, nuestras creencias incorrectas. En ello consistiría, al menos en parte, el valor de la argumentación para seres racionales como nosotros.

Sin embargo, el interés exclusivamente teórico y epistemológico del enfoque tradicional impidió la adecuada aprehensión de una segunda función básica de la argumentación, a saber, su habilidad para *comunicar* el razonamiento. Esta característica de la argumentación ha sido subrayada sólo en épocas recientes, en consonancia con una recuperación de la antigua concepción de la argumentación como arte, y también, en cierto modo, como actividad pública. En ese sentido, los enfoques contemporáneos sobre la argumentación han destacado su naturaleza como medio para influir en los otros, representando los fenómenos argumentativos no sólo como casos de *razonamiento*, sino como casos de *razonamiento explícito*. Desde esta perspectiva, el discurso argumentativo no es sólo un medio para adquirir conocimiento, sino también un medio para persuadir. Pero, ¿cuál es el valor de la argumentación como medio para persuadir?

Para autores como Nicholas Rescher (1993), la racionalidad y la sociabilidad humanas son dos caras de la misma moneda. Tal como él defiende, la racionalidad puede concebirse como el resultado característico del modo en que los humanos buscan relaciones intersubjetivas. Por ello, la función que la argumentación jugaría a la hora de garantizar la racionalidad de nuestras creencias (de acuerdo con el enfoque epistemológico tradicional), tendría su correlato como garante de la sociabilidad humana: desde un punto de vista práctico, la argumentación sería, ante todo, un instrumento de influencia intersubjetiva, de persuasión mutua, y por ello, un medio para la coordinación de acciones y creencias entre sujetos.

Por otra parte, en tanto estos sujetos son seres racionales, la posibilidad de coordinar acciones y creencias mediante la argumentación resulta decisiva: la argumentación no es un medio de coordinación entre otros, sino la instancia que da lugar a condiciones de *legitimidad*, tanto en un sentido teórico –porque la argumentación sirve para justificar

nuestras creencias y acciones, esto es, es un medio para mostrar que son correctas en cierto sentido- como también en un sentido práctico –porque al establecer la corrección de nuestras acciones y creencias posibilita la coordinación entre individuos pulsando un rasgo característico de los seres racionales, a saber, que tienden a creer y a actuar tal como creen es correcto (en un sentido u otro). Por ello, finalmente, diríamos que valoramos la argumentación porque conlleva la idea misma de legitimidad, tanto en el ámbito teórico como en el práctico.

Como veremos en más detalle en las secciones 2 y 3 del presente capítulo, la segunda mitad del siglo pasado ha dado lugar a una concepción de la argumentación como práctica, como cierto tipo de actividad más o menos regulada. Esta nueva perspectiva incorpora el rasgo de “explicitud” a la concepción tradicional de la argumentación como “razonamiento”, lo cual tiene consecuencias importantes también para la propia concepción del razonamiento: el modo en que la argumentación hace explícito es razonamiento no es la mera “comunicación de pensamientos”, por así decirlo. Más bien, cabría entender que es la argumentación la que hace posible el razonamiento, al instituirlo como actividad escrutinizable. Ello daría razón del carácter normativo que tiene la argumentación respecto a nuestras creencias, pues al fin y al cabo, la corrección, como quiera que la definamos, es necesariamente una cuestión de escrutinio. La argumentación constituiría, en realidad, una condición de posibilidad del razonamiento, más que al contrario.

Los trabajos de autores como C. Perelman y L. Olbrechts-Tyteca (1958), S. E. Toulmin (1958), C. Hamblin (1970), R. H. Johnson y J. A. Blair (1977), F. H. van Eemeren y R. Grootendorst (1984), por nombrar sólo unos pocos de los más relevantes, han sentado las bases de esta nueva perspectiva para el estudio de la argumentación al destacar, ante todo, su naturaleza como actividad comunicativa. Este enfoque pragmático sobre la argumentación ha supuesto también un intento de profundizar en las características específicas de la argumentación en lenguaje natural y, como veremos en su momento, ha constituido una valiosa contribución de cara a equilibrar el monopolio de la perspectiva formalista, hasta ahora dominante. De hecho, los trabajos de estos autores bien pueden considerarse como el origen de la Teoría de la Argumentación, en tanto que disciplina encargada del estudio de la argumentación

como una actividad encaminada no sólo a la justificación, sino también a la persuasión. El objetivo del presente trabajo es contribuir a esa empresa.

### 1.3. Condiciones para la práctica de la argumentación

Como veíamos, la argumentación es tan esencial para el desarrollo del conocimiento como lo es para el desarrollo de las relaciones entre sujetos. Estas funciones práctica y teórica de la argumentación estarían conectadas a través de la idea de legitimidad, tanto por lo que respecta a la legitimidad de nuestras creencias y acciones, como por lo que respecta al modo en que decidimos sobre ellas.

Pero la fuerza de la legitimidad, y por consiguiente, la autoridad de la argumentación para mediar en las relaciones humanas depende no sólo de nuestra confianza en ella como medio para adquirir creencias verdaderas y perseguir los mejores fines de la manera más adecuada, sino también de nuestra confianza en la racionalidad de los otros, esto es, nuestra confianza en que los otros son también adecuadamente responsivos a razones. La argumentación es la instancia por excelencia para resolver el desacuerdo porque involucra una apelación a la razón del otro de manera explícita.

En ese sentido, la autoridad de la argumentación, su capacidad para decidir en nuestros asuntos depende de nuestra confianza en que la valoración positiva de la argumentación por seres racionales produce su persuasión. Sin embargo, tal como, por ejemplo, los publicistas y profesionales del marketing saben bien, hay diferentes formas de persuadir que no son argumentación. La persuasión mediante argumentos hace posible la persuasión racional, esto es, la persuasión que apela a la propia racionalidad del remitente, a su responsividad a razones. Cuando ofrecemos un argumento, nos comprometemos a ofrecer las mejores razones. Este compromiso significa que nos atenemos al veredicto que nuestras afirmaciones y las razones que tenemos para ellas merezcan en el otro. En ese sentido, la legitimidad de la argumentación como medio para coordinar acciones y creencias no se basa tan sólo en la idea de que es nuestro deber como seres racionales estar sometidos al juicio de la razón, sino también en el hecho de que, en tanto que seres racionales, tendemos a someternos a este juicio. Por esa razón, la coordinación de creencias y acciones mediante razones deja fuera la imposición o la exclusión: la argumentación no es sólo un instrumento de la razón práctica, más bien resulta el garante mismo de la decisión basada en ella.

Por otra parte, la creciente complejidad de las sociedades humanas ha hecho de la argumentación un mecanismo cada vez más relevante. Una sociedad plural embarcada en objetivos comunes encuentra en la argumentación no sólo una herramienta, sino también un árbitro para la interacción entre sujetos. Pero, ¿cuáles son las circunstancias que determinan la emergencia de la argumentación como institución? Según Ralph Johnson (2000: 15), el surgimiento de la argumentación está directamente influido por las siguientes condiciones:

*Interés común.* Esto es, un contexto que haga necesaria la coordinación de acciones y creencias para garantizar la coexistencia entre individuos, como los seres humanos, capaces de mantener tantos puntos de vista, a menudo incompatibles entre sí.

*Puntos de vista diferentes.* Sin desacuerdo, la argumentación como institución prácticamente carecería de sentido. Sólo damos razones para aquello que es cuestionable. Como defenderemos en su momento, la presencia de desacuerdo no es una condición necesaria para considerar que cierta actuación es un acto argumentativo, pero la actividad misma de argumentar sería inútil si todas nuestras representaciones sobre el mundo estuviesen pre-coordinadas y no hubiese lugar para cuestionarlas.

*Confianza en la racionalidad.* Esto es, confianza en la idea de que considerar nuestras mejores razones es el mejor modo de conseguir las mejores creencias y perseguir los mejores fines mediante los mejores medios. Johnson reconoce que la confianza en la racionalidad no necesita ser “el más alto ideal de una cultura”, pero considera que esta condición debe estar presente, al menos hasta cierto punto, si es que es posible que la argumentación tenga un mínimo crédito como para existir.

*Apertura al cambio.* En tanto existen diferentes puntos de vista y la argumentación se usa mayoritariamente para resolver desacuerdos, tal objetivo sería inalcanzable si las personas fuesen incapaces de cambiar sus creencias.

La perspectiva de Johnson subraya la función práctica de la argumentación al poner de manifiesto que si nuestros objetivos y puntos de vista estuviesen pre-coordinados, la práctica de la argumentación habría sido demasiado inútil como para surgir. Es porque los individuos tienen distintos puntos de vista, pero también intereses comunes, que experimentan la necesidad de coordinarse. De acuerdo con esta perspectiva, la argumentación sería un vehículo privilegiado para ello, una forma especial de comunicación e interacción.

## 2. EL ESTUDIO DE LA ARGUMENTACIÓN

### 2.1. Enfatizar una queja

Hasta ahora me he ocupado de llamar la atención sobre la argumentación y su importancia para seres sociales y racionales como nosotros. Así es como he intentado motivar el interés del estudio de la argumentación en general, y del presente trabajo en particular. Sin embargo, quisiera que esta defensa de la importancia de la argumentación cumpliera también un objetivo retórico, a saber, el de aumentar el efecto de la queja que motiva mi propio interés en el estudio de la argumentación: a pesar de que la práctica de la argumentación estaría en el núcleo de lo específicamente humano, dado su papel de garante de la racionalidad teórica y práctica, y de la sociabilidad, lo cierto es que durante siglos su estudio ha recibido escasísima atención. A mi modo de ver, esto es algo que debería enmendarse.

Por otra parte, la idea de que el estudio normativo de la argumentación debe ser ubicado dentro del ámbito de la Filosofía subyace a todo mi trabajo. Es por esto que considero que la falta de atención que la argumentación ha merecido es una circunstancia aún más inexcusable en el caso de la filosofía, concernida frecuentemente con las cuestiones metodológicas relativas a otras disciplinas, pero tan indolente respecto a sus propios métodos, al menos por lo que respecta al desarrollo de un enfoque general y sistemático: al fin y al cabo, ¿en qué consiste la Filosofía, sino en argumentación en lenguaje natural? Incluso si dejamos al margen las mencionadas funciones de la argumentación y su centralidad tanto en el ámbito de la razón práctica como en el ámbito de la razón teórica, la Filosofía debería haber dedicado mucha más atención a la argumentación, aunque tan sólo fuera porque el único medio de que dispone para adquirir conocimiento sobre sus característicamente no-empíricos objetos, es la propia argumentación.

En esta sección me gustaría dar cuenta de las circunstancias que habrían dado lugar a esta situación. En primer lugar, describiré brevemente los orígenes del estudio normativo de la argumentación de cara a hacer manifiesta su incardinación en la Filosofía desde sus inicios. A continuación, ofreceré una hipótesis para explicar por qué,

después de ese periodo inicial, los filósofos abandonaron el estudio de la argumentación en lenguaje natural, más o menos sin excepción, hasta la segunda mitad del siglo XX.

## 2.2. Los orígenes

Como hemos visto, la argumentación constituye un instrumento fundamental tanto para el conocimiento como para la persuasión racional. Por esta razón, juega un papel indiscutible en el desarrollo de cualquier disciplina teórica, especialmente en lo que se refiere a la exposición y justificación de sus resultados. De ese modo, podemos ver el estudio de la argumentación como cierta forma de investigación metodológica, y concebir los intentos de ofrecer un modelo normativo para ella como una especie de meta-discurso científico. A su vez, ello supondría reconocer que el estudio de la argumentación es una parte fundamental del trabajo filosófico, en especial de aquel que se ocupa de proporcionar una perspectiva reflexiva sobre el conocimiento mismo.

Sin embargo, en cierto modo, la investigación teórica sobre las posibilidades del lenguaje como medio para conocer el mundo, o como instrumento para actuar adecuadamente sobre él, viene a ser una investigación meta-filosófica y por esa razón, sólo pudo tener lugar cuando la propia Filosofía hubo adquirido cierto grado de madurez teórica y conciencia de disciplina. En realidad, para ser precisos hay que admitir que la emergencia de un interés filosófico en la argumentación contó con otras dos circunstancias clave: por un lado, un contexto social y político en el que la argumentación y el discurso habían adquirido gran relevancia; y por otro lado, la evidencia de su fragilidad frente a su propia perversión. En la Atenas del siglo V a.C. se dieron ambas circunstancias como en ningún otro momento antes. En concreto, la historia de la Filosofía ha atribuido tradicionalmente a los sofistas el dudoso honor de ser responsables de la última de ellas.

## 2.3. Lógica, Dialéctica y Retórica

Las primeras reflexiones sobre la argumentación supusieron la instauración de las tres disciplinas que han compuesto su estudio desde entonces: la Lógica, la Dialéctica y la Retórica. El modo de concebir las relaciones entre estas disciplinas llegó a articular el debate entre sofistas y filósofos, el cual puede considerarse como el origen de la reflexión filosófica sobre la argumentación.

Tradicionalmente, la contraposición entre sofistas y Sócrates o Platón, se ha representado como la contraposición entre la Retórica y la Dialéctica, concebidas respectivamente como una disciplina con un interés meramente instrumental en la argumentación vs. una disciplina teórica relacionada con cuestiones metodológicas. Es un lugar común oponer a los sofistas y a los filósofos diciendo que, en lugar del compromiso filosófico con la verdad y el conocimiento, los sofistas tenían un compromiso con sus clientes, a quienes adiestraban en las artes del discurso como forma de prosperar en un contexto social y político que había elevado el arte del discurso al medio de interacción pública por excelencia, e incluso a un espectáculo en sí mismo. Por el contrario, a Sócrates, y especialmente a Platón, esta concepción del discurso como espectáculo les habría bastado para hacer culpables a los sofistas del cargo general de preferir la simple opinión (*doxa*) a la verdad (*aletheia*). La concepción peyorativa de la Retórica como “arte de la persuasión” estaría así relacionada con su habilidad para confundir a las audiencias eficazmente, presentando como cierto lo que sólo es verosímil. Tal es al menos la visión estereotipada de las sospechas de Platón contra la Retórica.

Platón oponía la confiabilidad de la Dialéctica a la maleabilidad de la Retórica, destacando la diferencia entre la adquisición de conocimiento y la mera promoción de opiniones. De hecho, éste es uno de los principales temas en diálogos como *Gorgias* o *Fedro*. Pero de cara a inferir de ello una preferencia por parte de Platón, deberíamos presuponer que éste concebía la Dialéctica y la Retórica como dos métodos con los mismos objetivos, y por tanto, comparables en sus logros. Sin embargo, tal como J. Benjamin (1997) o C. Griswold (2004) han argumentado, Platón habría reconocido explícitamente la naturaleza retórica de todo discurso, distinguiendo entre buenas y malas prácticas de este arte. Más aún, a la luz de ciertos textos cabe pensar que el propio Platón estaría concediendo una importante función a la “buena” Retórica dentro de su gran proyecto político, el cual pivotaba sobre la posibilidad de promover la *paideia* entre sus congéneres, como camino hacia la ciudadanía. De manera que si bien Platón trataría de prevenirnos contra la perversión de la Retórica, no estaría simplemente oponiéndola a la Dialéctica.

Por su parte, lejos de la cautelosa valoración de la Retórica que hayamos en Platón, Aristóteles incluso le dedicó un tratado. En lugar de insistir en la distinción entre Dialéctica y Retórica, persuasión y justificación, Aristóteles reconocía que ambas

disciplinas juegan diferentes e importantes funciones tanto en el ámbito de lo político como en el del conocimiento. Para Aristóteles, la persuasión se logra dando a juzgar a los demás que las cosas son de tal y tal modo. En esa tarea, la credibilidad del hablante y las emociones del auditorio ciertamente juegan un papel fundamental, pero también la fuerza de los argumentos empleados.

Desde la perspectiva de Aristóteles, la Retórica es el ámbito de lo plausible. Por esa razón resulta especialmente adecuada en la esfera práctica, donde prevalece la necesidad de tomar decisiones racionales a pesar de que la verdad y el conocimiento resulten esquivos. Lo que la Retórica posibilitaría en la esfera práctica sería el estudio de los discursos como medios de persuadir a seres racionales, la posibilidad de articular esta esfera como ámbito de lo plausible. De ese modo, Aristóteles desestimaría la visión de un conflicto entre la Retórica como arte de la persuasión y la Dialéctica como método de investigación, o incluso la Lógica, como método de prueba. Tal concepción de estas tres disciplinas como complementarias inspira hoy en día el trabajo de la mayor parte de los teóricos de la argumentación, si bien durante un largo periodo pareció no sobrevivir al propio Aristóteles.

## 2.4. La emergencia tardía de la Teoría de la Argumentación: una hipótesis

En realidad, es lugar para la controversia si Aristóteles debe ser considerado el padre de la moderna Teoría de la Argumentación o resultó más bien un obstáculo para su desarrollo efectivo. Estas opiniones encontradas se derivan, principalmente, de dos visiones contrapuestas sobre su trabajo en Lógica.

Por un lado, hay autores que asumen que la Lógica de Aristóteles, la silogística, estaría destinada a ser el modelo normativo de la argumentación que Aristóteles estaría elaborando a través del compendio de obras que constituyen el *Organon*. De ese modo, sus trabajos sobre Retórica o falacias serían, o bien independientes, o bien aditamentos poco conexos con la empresa de desarrollar la primera teoría de la inferencia. Ello haría de Aristóteles el padre de la Lógica, en el sentido clásico de “teoría normativa formal de la inferencia”. Pero en la medida que la Lógica así entendida ha prevalecido durante siglos como la única teoría normativa de la argumentación, el trabajo de Aristóteles habría de concebirse más bien como un obstáculo para el desarrollo de una verdadera



Teoría de la Argumentación, en especial, por lo que respecta a la incorporación de su dimensión pragmática.

Por otra parte, puede aducirse que el interés de Aristóteles en la Lógica era parte de su interés en la argumentación como instrumento para el conocimiento en general, y para la Filosofía en particular. Según esta perspectiva, el *Organon* constituiría un todo articulado dedicado al estudio de la argumentación en lenguaje natural, más que al estudio de la inferencia válida.

Desde un punto de vista histórico, la primera concepción sobre el papel de la obra de Aristóteles en el desarrollo de la Teoría de la Argumentación es quizá la más fiel a los hechos. Después de Aristóteles el estudio de la argumentación queda dividido en tres materias que corrieron suertes muy desiguales. Por un lado, la Retórica, que finalmente no pudo zafarse de la crítica tradicional, según la cual tal disciplina promovería un interés meramente instrumental en el discurso. Ello terminó de fijar su vinculación a la Oratoria y al arte del buen decir. Por otro lado, la Lógica, que desarrollada bajo el impulso de la silogística aristotélica devino en Lógica Formal Deductiva. Y por último, el estudio de las falacias conversacionales, una materia peculiar a la que no se intentó dar un tratamiento sistemático durante siglos.

De ese modo, la obra sobre argumentación de Aristóteles fue recogida como un conjunto de contribuciones a distintos campos: el arte de la persuasión, el estudio de las falacias conversacionales y la teoría de la prueba. Lo que no es tan evidente es que tal evolución fuera una consecuencia natural del propio trabajo de Aristóteles, y no una deriva, más o menos accidental, de lo que en origen suponía el tratamiento de un mismo fenómeno, la argumentación, desde distintos puntos de vista teóricos.

Sea como fuera, durante mucho tiempo los filósofos simplemente asumieron que no había ningún interés genuinamente filosófico en las cuestiones retóricas y todo lo relacionado con “el arte de la persuasión” acabó quedando al margen de la Filosofía. A su vez, ello dio lugar a la efectiva especialización de la Retórica en la codificación de técnicas relacionadas con la eficiencia discursiva.

Respecto a la Lógica aristotélica, en la Edad Media evolucionó en una doble dirección: por un lado, como metodología para el razonamiento, y por otro, como teoría de la prueba. Ello dio lugar a una distinción entre *logica utens* y *logica docens*, que finalmente terminó en la virtual desaparición de la primera. Posteriormente, los

epistemólogos modernos, como Descartes o los autores de la lógica de *Port Royal*, terminaron de acuñar dicha concepción de la Lógica como teoría de la prueba, caracterizándola como un método de presentación más que de investigación, terminando así de desvincularla, a su vez, de la dialéctica. De ese modo, a finales del siglo XIX, la Lógica tenía ya mucha más relación con el estudio de la implicación formal que con el estudio de la argumentación en lenguaje natural.

Por último, aunque las *Refutaciones Sofísticas* situaban el estudio de las falacias conversacionales dentro del *elenchus*, de modo que favorecían una concepción de la falacia como algún tipo de defecto o mella en un proceso conversacional, esta dimensión pragmática se perdió definitivamente en el tratamiento que las falacias obtuvieron a partir de Aristóteles. Según Douglas Walton (1996), debido en buena medida al abandono del marco dialógico proporcionado por el *elenchus*, el estudio de las falacias conversacionales no dio origen a una teoría, ni a un tratamiento más o menos sistemático, sino tan sólo a una amalgama de consideraciones sobre distintos fenómenos argumentativos. Así, autores como Locke, Whately o Mill contribuyeron a aumentar el catálogo de falacias que el propio Aristóteles había propuesto, pero renunciaron a desarrollar una teoría de la falacia o un marco sistemático para su análisis. Es más, contribuyeron a asentar una concepción de la falacia como “argumento inválido”, en lugar de cómo argumentación deficiente, prescindiendo de ese modo de su dimensión retórica y pragmática.

Dado este panorama, no es de extrañar que el estudio de la argumentación en lenguaje natural se viese, alternativamente, como una tarea o bien inabarcable o bien impropia para la Filosofía. Por esa razón, durante siglos, los filósofos se limitaron a analizar argumentos concretos. En muchos casos simplemente asumieron que la Lógica Formal, eventualmente suplementada con una teoría de la formalización, proporcionaría la teoría normativa de la argumentación en lenguaje natural que tan imprescindible resulta. En cualquier caso, la Filosofía declinó una aproximación directa al estudio de la argumentación como disciplina durante siglos.

A pesar de ello, lo cierto es que, a lo largo de la historia, los filósofos no han podido evitar estar inmersos en una u otra concepción de la argumentación y de la bondad argumentativa. Después de todo, tales concepciones determinan los estándares que ellos mismos aplican a su propia actividad teórica. Este extremo resulta especialmente evidente en el caso de la Filosofía Moderna y su giro epistemológico, el cual puede ser

entendido, en general, como la elaboración de una concepción sofisticada de la bondad argumentativa y la justificación. De hecho, tal como vamos a ver en este capítulo, es precisamente esta concepción moderna de la bondad argumentativa y la justificación lo que ha sido especialmente cuestionado por las propuestas contemporáneas en Teoría de la Argumentación.

En la siguiente sección voy a intentar mostrar que, aunque las concepciones tradicionales de la Lógica, la Retórica y el estudio de la falacia ciertamente explicarían por qué el estudio sistemático de la argumentación en lenguaje natural permaneció prácticamente desatendido hasta la segunda mitad del siglo XX, tales concepciones son en sí mismas difícilmente justificables. De ese modo, me ocuparé del descrédito de la Retórica como disciplina instrumental, de la confusión entre Lógica y Lógica Formal y de la posibilidad de ofrecer un tratamiento sistemático de las falacias conversacionales. De hecho, tales son, respectivamente, los principales temas tratados por las obras que podemos considerar fundacionales dentro de la disciplina: *La Nouvelle Rhetorique. Traité de l'argumentation*, de C. Perelman y L. Olbrechts-Tyteca (1958), *The Uses of Argument*, de S. E. Toulmin (1958) y *Fallacies*, de C. Hamblin (1970).

### 3. ORÍGENES DE LA TEORÍA DE LA ARGUMENTACIÓN COMO DISCIPLINA

#### 3.1. La re-emergencia del interés en la argumentación

Los orígenes de la Teoría de la Argumentación son bastante recientes. A mediados de la segunda mitad del pasado siglo, autores como Perelman, Toulmin o Hamblin hicieron renacer el interés por el estudio de la argumentación en lenguaje natural. Estos autores son hoy día referencias indiscutibles dentro de la disciplina y sus obras pueden verse, respectivamente, como un cuestionamiento de la concepción meramente instrumental de la Retórica, de la concepción de la Lógica como Lógica Formal y de la asunción de la imposibilidad de desarrollar un tratamiento sistemático de las falacias argumentativas.

En 1958 aparecieron dos libros que representan los primeros intentos de dar cuenta de la argumentación en lenguaje natural: *The Uses of Argument*, de S. E. Toulmin, y *La Nouvelle Rhétorique. Traité de l'argumentation*, de C. Perelman y L. Olbrechts-Tyteca. Desde dos perspectivas muy diferentes, la lógica y la retórica, estos autores coincidían en señalar la necesidad de desarrollar un marco teórico adecuado para dar cuenta de la argumentación en lenguaje natural. Además, ambos trabajos coincidían en destacar el interés filosófico de la argumentación como práctica, y sus proyectos aparecían ligados al deseo de dar cuenta de la racionalidad de manera alternativa a la concepción tradicional.

La Europa de posguerra de mediados de siglo constituyó un buen contexto para la reemergencia del interés por la argumentación. Las nuevas necesidades de las sociedades democráticas hacían manifiesta su importancia como instrumento para los asuntos públicos. El discurso y la argumentación incrementaban su presencia en la vida cotidiana: no en vano, por ejemplo, fue la época del florecimiento de los medios de comunicación. Por su parte, la Filosofía estaba en medio de su “segundo giro lingüístico”. Tanto la tradición anglosajona como la continental habían puesto de manifiesto la necesidad de remitir a la estructura del lenguaje algunas de las principales cuestiones filosóficas. Frege, Russell y el primer Wittgenstein, del lado de la tradición analítica, y Husserl del lado de la llamada “Filosofía continental” habían llevado a cabo el primer giro lingüístico de la Filosofía, caracterizado por una concepción esencialista y referencialista del lenguaje. Pero en la segunda mitad del siglo, la perspectiva lingüística volvió a cambiar de rumbo, dando lugar, a su vez, a las concepciones pragmatistas y expresivistas de la, así llamada, ‘*filosofía del lenguaje ordinario*’ y de la *hermenéutica*, respectivamente. Para Toulmin y Perelman, sendos representantes de cada una de esas tradiciones, la evaluación de la argumentación cotidiana era parte de la empresa de mirar al lenguaje natural y sus usos como fuente principal de la investigación filosófica. Y también compartían la conciencia de que tal enfoque tenía como principal obstáculo ciertas concepciones filosóficas dominantes. De hecho, sus obras apenas recibieron la atención que probablemente merecían por parte de la comunidad filosófica; y sólo tras su periplo americano, sobre todo en relación con los estudios sobre Comunicación y Retórica, han logrado el reconocimiento como textos fundacionales de la Teoría de la Argumentación.

### 3.2. Perelman y la Nueva Retórica

En la segunda mitad del siglo XX, la concepción tradicional de la Retórica como una disciplina meramente instrumental cuyo objetivo es desarrollar técnicas para mejorar las habilidades discursivas experimentó un giro radical. Bajo el descrédito del papel que la Lógica Formal podía jugar a la hora de analizar el discurso real, autores como Theodore Viehweg, Henri Gouhier y Chaim Perelman empezaron a mirar a la Retórica como disciplina concernida con la comunicación humana como estándar de racionalidad. Cuando en 1958, Chaim Perelman y Lucie Olbrechts-Tyteca publicaron *La Nouvelle Rhétorique: Traité de l'Argumentation*, culminaron esta concepción de la Retórica como marco para el estudio de la argumentación.

El interés de Perelman en la argumentación estaba directamente relacionado con su interés en la Ética y el Derecho. Su punto de partida era una reflexión epistemológica respecto a la posibilidad del conocimiento sobre valores, bajo la hipótesis de que no es posible dar cuenta de la argumentación moral y jurídica en términos de relaciones formales entre proposiciones. Esta hipótesis preludia cierta concepción de la razón y lo razonable que finalmente le condujo a buscar en la Retórica el marco metodológico apropiado para una teoría de la argumentación en lenguaje natural como genuina expresión de esa razón.

En *La Nouvelle Rhétorique*, Perelman y Olbrechts-Tyteca intentan mostrar que la Retórica puede aportar un marco adecuado para dar cuenta de las condiciones de posibilidad de la comunicación razonable, para la cual, la prueba y la demostración están fuera de lugar.

Sin embargo, es importante subrayar la novedad que supone esta concepción de la Retórica: ésta no se circunscribe al punto de vista aristotélico, según el cual el estudio de la Retórica es una tarea ineludible para cualquiera que esté interesado en la argumentación en tanto que instrumento para el conocimiento y la justificación. Más bien, el interés de Perelman se centra en la posibilidad de determinar qué cuenta como comunicación razonable. Él considera que esto es algo que ha de hacerse desarrollando criterios retóricos para la evaluación de la argumentación. En ese sentido, podemos considerar su trabajo como un intento de fundar una nueva teoría de la racionalidad sobre fundamentos retóricos. De hecho, Perelman considera que el discurso argumentativo es el modo de expresión por excelencia de la razón humana y que sólo la

Retórica está en condiciones de ofrecer un marco teórico adecuado para dar cuenta de él.

Perelman dedica una importante parte de su trabajo a mostrar que el modelo epistemológico tradicional, hasta la fecha dominante en Filosofía, resulta demasiado rígido para ser de aplicación en el análisis y valoración de ciertas cuestiones y disciplinas, como las Humanidades, en las que las demostraciones concluyentes resultan necesariamente esquivas. Así, *La Nouvelle Rhétorique* se presenta como una alternativa a lo que Perelman y Olbrechts-Tyteca denominan “el modelo cartesiano de racionalidad”. En su opinión, la identificación de lo racional con lo demostrable *more geometrico*, es una herencia complicada para aquellos interesados en cuestiones propias del ámbito de lo plausible y lo razonable. Durante siglos, la imposibilidad de aplicar el ideal epistémico tradicional en estos ámbitos ha dado lugar a un cuestionamiento de su estatus epistémico que en absoluto se corresponde con su vigencia efectiva, fuera del ámbito de la Filosofía.

En ese sentido, el objetivo de *La Nouvelle Rhétorique* es, ante todo, mostrar que la racionalidad no se circunscribe a la prueba o demostración. Pero para dar cuenta de ello, lo cierto es que Perelman y Olbrechts-Tyteca ponen en juego una tesis aún más fuerte: al mostrar las dificultades que el ideal tradicional de justificación encontraría, al menos en estos ámbitos, ellos pretenden desenmascarar su supuesta legitimidad, y la mera apariencia de certeza que confiere. Perelman y Olbrechts-Tyteca insisten en la idea de que, en última instancia, todo conocimiento está histórica, psicológica y sociológicamente determinado. En su opinión, ésa es la razón por la que, para la mayoría de cuestiones decisivas, carecemos de pruebas o demostraciones: los temas sustantivos siempre se remiten a cuestiones de valor.

En ese sentido, la propia naturaleza del tipo de argumentos en los que Perelman y Tyteca estaban principalmente interesados justificaría su rechazo del “modelo cartesiano” como marco teórico adecuado. Sin embargo, *La Nouvelle Rhétorique* va aún más lejos al sugerir que la propia racionalidad del discurso, en general, ha de medirse siempre en términos de ciertos valores. De ese modo, puesto que los valores son siempre los valores de un cierto grupo, la racionalidad del discurso sólo puede valorarse, de forma más o menos objetiva, mediante criterios retóricos capaces de proporcionar un marco no-sustantivo, sino criteriológico, para decidir.

En *La Nouvelle Rhétorique*, Perelman y Olbrechts-Tyteca buscan desarrollar tales estándares retóricos para la evaluación del discurso como expresión de lo razonable. En este contexto, la argumentación se describe como una actividad encaminada a persuadir a un determinado *auditorio* mediante un discurso. En realidad, el elemento ‘auditorio’ está llamado a jugar dos funciones esenciales: por un lado, la de determinar las características que la actuación discursiva debe tener si es que el hablante desea persuadir con ella a cierto auditorio. De ese modo, tanto las ideas que debería utilizar, las emociones que debería pulsar, el tono de sus palabras, su propia presencia, etc. vendrán determinadas por los rasgos del auditorio al que el hablante desea persuadir. Las creencias y valores de este auditorio proporcionan el marco de referencia que determina qué premisas, técnicas y movimientos son adecuados. Perelman y Olbrechts-Tyteca llaman la atención sobre el hecho de que los grupos sociales comparten ciertos valores que subyacen al modo en que utilizan el lenguaje, en que “cargan” ciertos términos, en que llegan a acuerdos implícitos sobre lo que es bueno, malo, deseable, etc. Por otra parte, este marco de referencia es el que, de hecho proporciona los medios de los que puede disponer el hablante para llevar a cabo sus propósitos persuasivos.

Teoréticamente, la idea de “marco de referencia” resulta muy fructífera, pues nos permite, en primer lugar, dar sentido a la conducta lingüística del hablante en tanto que intento de persuadir a un auditorio concreto por medio de su conocimiento de cuáles son los medios a su alcance, dado el marco de referencia. De ese modo, este marco tendría una función hermenéutica, de cara a la interpretación de la actuación del hablante. Pero por otro lado, este marco de referencia haría posible determinar el valor de cierta actuación discursiva en tanto que estrategia de persuasión; es decir, nos daría la medida de su eficacia a la hora de explotar los medios disponibles. Así, podríamos decidir sobre el valor de esta actuación discursiva según optimice los recursos del marco de referencia que proporciona el propio auditorio.

Pero el auditorio no sólo determinaría la interpretación de la actuación discursiva y su valor como estrategia persuasiva. Perelman y Olbrechts-Tyteca consideran que el auditorio también puede determinar la calidad intrínseca de un discurso. Ésta es, precisamente, la clave de la nueva concepción de la Retórica como teoría normativa del discurso. Desde la perspectiva retórica que promueve *La Nouvelle Rhétorique*, la razonabilidad del discurso es una función del efecto persuasivo que sea capaz de inducir en cierto auditorio privilegiado, a saber, el auditorio universal.

El rechazo del modelo cartesiano se basa en la idea de que la valoración del discurso no puede depender de reglas generales independientes, supuestamente adecuadas para cualquier discurso. Como decíamos más arriba, Perelman y Olbrechts-Tyteca consideran que tales reglas no existen porque todo acto de valoración se remite al conjunto de valores desde el que se evalúa este discurso. Respecto a la Teoría de la Argumentación, al señalar que cualquier evaluación de un discurso argumentativo es a su vez un acto llevado a cabo por alguien, Perelman y Olbrechts-Tyteca tratarían de apoyar la idea de que sólo podemos dar sentido a la evaluación del discurso argumentativo en función de su efecto persuasivo. Por esa razón, en *La Nouvelle Rhétorique* se desarrolla una concepción de la bondad argumentativa en términos de la posibilidad de conseguir la persuasión de un auditorio universal, como ideal de legitimidad.

En la subsección 2.4 del Capítulo II, me ocuparé de la cuestión de hasta qué punto el concepto de auditorio universal consigue proporcionar un criterio de bondad argumentativa capaz de satisfacer las demandas de una teoría normativa de la argumentación. Este asunto se debatirá al hilo de una defensa de la necesidad de un enfoque integral para la teoría de la argumentación, pues trataré de mostrar que no es posible basar una concepción adecuada de la bondad argumentativa sobre criterios exclusivamente retóricos.

En cualquier caso, cabe destacar que la vindicación de la Retórica que llevaron a cabo Perelman y Olbrechts-Tyteca en *La Nouvelle Rhétorique* fue capaz de poner de manifiesto la naturaleza pragmática de la argumentación, y de suscitar importantes asuntos en relación con su naturaleza, su normatividad y sus funciones. Este trabajo consiguió una enorme influencia en pocos años, particularmente en el ámbito de los Estudios sobre Comunicación, en Composición y Argumentación Jurídica. Junto con el trabajo de Toulmin en *The Uses of Argument* y el trabajo de Hamblin en *Fallacies*, se considera hoy en día como los orígenes de la Teoría de la Argumentación en tanto que disciplina.

### 3.3. Toulmin y la crítica de la Lógica Formal

Como en el caso de Perelman, el interés de S. E. Toulmin en la argumentación estaba estrechamente vinculado a su distanciamiento del modelo epistemológico tradicional. Pero en lugar de cuestionar el concepto de racionalidad derivado de él,



Toulmin se centró directamente en el concepto de justificación que caracteriza este modelo. Según Toulmin, la incapacidad del modelo tradicional para dar cuenta de la normatividad que subyace a la argumentación cotidiana se debe a una concepción equivocada de lo que es la justificación. De ese modo, Toulmin no trata de explicar porqué la argumentación cotidiana es racional, sino que más bien trata de mostrar que la incapacidad de los filósofos para explicar su racionalidad se basa en un ideal de justificación que está equivocado. Más en concreto, Toulmin intentará mostrar que concebir la Lógica Formal como un canon para la epistemología es una mala estrategia para dar cuenta de la normatividad de la argumentación.

Toulmin señala que la Lógica ha experimentado un desarrollo sustancial debido a su presentación como teoría de la inferencia formal y a su interés por una exposición sistemática de sus resultados, por las propiedades de los sistemas formales y por los fundamentos de la Matemática. Pero esta orientación confirmaría una incompreensión de la verdadera naturaleza de la Lógica, la cual habría impedido el desarrollo de un marco teórico adecuado para dar cuenta de la normatividad de la argumentación en lenguaje natural. El rechazo de Toulmin a la Lógica Formal como teoría normativa de la argumentación puede considerarse el principal motivo de *The Uses of Argument*, su principal trabajo sobre Teoría de la Argumentación.

El enfoque de Toulmin es lógico, no retórico. Él está principalmente interesado en los argumentos en tanto que mecanismos justificatorios, no en la argumentación como mecanismo persuasivo. En realidad, a pesar de su título, *The Uses of Argument* no presta más atención a la pragmática de la argumentación que la mera asunción de que se trata del acto lingüístico de apoyar nuestras afirmaciones mediante razones. Por ello, la justificación se concibe como el uso primario de los argumentos.

(...) this was in fact the *primary* function of arguments, and that the other uses, the other functions which arguments have for us, are in a sense secondary, and parasitic of this primary justificatory use (Toulmin, 1958: 12)

Toulmin rechaza la idea de que la justificación sea una cuestión de reglas a-contextuales, como las de un sistema formal. Al contrario, considera que la justificación

es, hasta cierto punto, una cuestión de *campos (fields)*. Sin embargo, también considera que la propiedad “estar justificado” ha de ser, hasta cierto punto, el mismo tipo de propiedad cuando se predica de una creencia o afirmación perteneciente a un campo u a otro. De ese modo, llega a la conclusión de que hay dos tipos de condiciones para determinar hasta qué punto un argumento es capaz de proveer justificación para una afirmación o creencia: por un lado, entiende que hay estándares *dependientes de campo (field-dependent standards)*, los cuales vendrían a recoger las condiciones para que una afirmación o creencia esté justificada por razones morales, económicas, legales, matemáticas, médicas, o de cualquier otro tipo. Y por otro lado, también reconoce estándares *invariantes respecto a campos (field-invariant standards)* que dan sentido a la idea de que la justificación de una afirmación o creencia es el mismo tipo de propiedad, independientemente del campo de referencia. *The Uses of Argument* está especialmente dedicado a dar cuenta de estos últimos, pues por referencia a ellos, Toulmin enunciará su modelo de argumento, consistente en seis tipos de elementos, el cual habrá de presentarse como una alternativa a la definición tradicional de argumento, consistente tan sólo en premisas y conclusiones.

En el Capítulo III de este trabajo, presentaremos las propuestas de Toulmin con mayor detalle, ya que la teoría de la argumentación que intento esbozar en este trabajo tiene como una de sus principales referencias el modelo de argumento que Toulmin propuso en *The Uses of Argument*.

A pesar de que Toulmin se centra en la dimensión lógica, su teoría de la argumentación es una de las más influyentes hoy en día, no sólo entre lógicos informales, sino también entre retóricos, estudiosos de la comunicación y de la composición discursiva, teóricos de la argumentación legal, etc. Creo que ello es sintomático de una necesidad previa de encontrar una alternativa a la Lógica Formal para caracterizar un concepto de bondad argumentativa bien definido que está en la bases de cualquier explicación de la normatividad argumentativa. Pero también resulta sintomático de la adecuación del modelo de argumento que Toulmin propuso, ya que su éxito revelaría su gran funcionalidad a la hora de dar cuenta de fenómenos argumentativos reales, tal como éstos surgen, es decir, como actividades comunicativas.

Para mis propios objetivos teóricos es importante destacar este hecho porque el modelo de argumentación que quiero proponer en este trabajo, a pesar de que se basa directamente en el modelo de argumento de Toulmin, es un modelo para la

argumentación, no para los argumentos. Mi objetivo es presentar un modelo integral normativo para la argumentación, no una definición de ‘argumento’ o una concepción la bondad argumentativa. Pero al mismo tiempo, deseo reivindicar la centralidad de la Lógica (Informal) incluso para una teoría de la argumentación como práctica comunicativa. En ese sentido, una de mis principales tareas será motivar pragmáticamente el modelo de Toulmin con el fin de dar cuenta de la normatividad de la Lógica, entendida como teoría de la inferencia, en términos de las condiciones pragmáticas de cualquier acto de inferir. Junto con un tratamiento de las condiciones pragmáticas regulativas de la argumentación como actividad comunicativa, esta propuesta habrá de permitirnos un tratamiento homogéneo de la fuerza justificatoria de la argumentación como intento de mostrar que nuestras afirmaciones y creencias son correctas, y también de la fuerza suasoria de la argumentación como actividad con poderes causales, esto es, con capacidad de inducir creencias y juicios.

### 3.4. Hamblin y la Teoría de la Falacia

En 1970, Charles L. Hamblin, un lógico formal interesado en la semántica de los intercambios de preguntas y respuestas, publicó *Fallacies*, un trabajo que constituyó el primer intento de dar un tratamiento sistemático al catálogo tradicional de falacias desarrollado por primera vez por Aristóteles. Desde el punto de vista de Hamblin, la presuposición de que la Lógica Formal Deductiva ya proporcionaba el marco normativo para dar cuenta de la argumentación habría supuesto un compromiso, para muchos lógicos, de dar cuenta de las falacias argumentativas como el tipo de argumentos que una teoría formal debería ser capaz de excluir. Sin embargo, tal como destacaba Hamblin, resulta descorazonador asomarse a los manuales al uso<sup>3</sup> y comprobar que no ofrecen sino un tratamiento pintoresco y desmembrado, sin ninguna articulación con el resto y carente de toda sistematicidad. Hamblin bautizó este tratamiento de la falacia como el *Standard Treatment*, y de acuerdo con su análisis, lo característico de él es una concepción deductivista y monológica de la argumentación, la cual difícilmente podría dar cabida a la naturaleza esencialmente dialógica de las falacias argumentativas.

Según Hamblin, lo falaz en un movimiento argumentativo no puede explicarse en términos de invalidez inferencial o falsedad en las premisas puesto que, de hecho,

---

<sup>3</sup> Hamblin se refiere, entre otros, a los manuales clásicos de Copi (1953) y Cohen and Nagel (1934).

algunas falacias tradicionales como la llamada *pregunta compleja* o el *cambio en la carga de la prueba* ni siquiera son argumentos. Por esa razón, los criterios que la Lógica Formal puede aportar para determinar cuándo estamos ante un buen argumento han de resultar insuficientes. Por su parte, Hamblin propone el concepto de “proceso de inferencia satisfactorio” (1970: 232), como la propiedad relevante para dar cuenta de la bondad de un intercambio argumentativo. Además, aboga por un modelo dialéctico de argumentación que resulta ser un marco teórico especialmente fructífero a la hora de dar cuenta, de manera sistemática, de la mayor parte de las falacias tradicionales. En este modelo, los criterios que Hamblin denomina “aléticos” o “epistémicos”, como la condición de que las premisas sean verdaderas y las inferencias válidas, son sustituidos por “criterios dialécticos”, tales como la satisfacción de los compromisos que un hablante adquiere como consecuencia de los enunciados y reglas de inferencia que acepta. Dichos criterios tratan de evitar una concepción de la bondad argumentativa que, en opinión de Hamblin, necesitaría del “punto de vista de Dios” (1970: 242). En contraste con la Lógica clásica, Hamblin concibe la bondad argumentativa en términos de “consistencia del conjunto de compromisos públicos” de cada parte.

El modelo dialéctico de Hamblin ha adquirido también gran influencia en la literatura contemporánea. Sus propuestas han suscitado importantes desarrollos en el ámbito de la Lógica del Diálogo y la Dialéctica Formal Dialectic, como en Barth & Krabbe (1982), Hintikka & Kulas (1983) o Walton & Krabbe (1995).

## 4. LA TEORÍA DE LA ARGUMENTACIÓN EN LA ACTUALIDAD. UNA PANORÁMICA

### 4.1. La Argumentación como disciplina: el estado de la cuestión

Los trabajos de Perelman y Olbrechts-Tyteca, Toulmin y Hamblin hicieron evidente, en su momento, el interés de la argumentación, la necesidad de dedicar esfuerzos a su estudio y la escasez y debilidad de los tratamientos anteriores. Sus propuestas fueron claves para el ulterior desarrollo de la Teoría de la Argumentación y, hoy en día, todavía resultan fructíferas en muchos aspectos. Sin embargo, desde entonces, el campo de la Argumentación ha experimentado un crecimiento exponencial.

A continuación, me gustaría ofrecer un breve repaso del trabajo actual dentro de la Teoría de la Argumentación.

La última sección de este capítulo introductorio tratará de ofrecer una doble panorámica sobre la Teoría de la Argumentación en tanto que disciplina que ha emergido con fuerza en los últimos tiempos. Por otro lado, también se buscará caracterizar dicha disciplina atendiendo a sus distintos ámbitos, y al tipo de tareas que una teoría completa de la argumentación debe llevar a cabo.

Desde finales de los años 70, el estudio de la argumentación ha atraído la atención de profesionales de la Filosofía, la Teoría de la Comunicación, el Análisis del Discurso, el Derecho, la Psicología, etc. Varias revistas científicas, -como *Argumentation*, *Informal Logic*, *Philosophy and Rhetoric*, *Argumentation & Advocacy*, etc., asociaciones -como la International Society for the Study of Argumentation (ISSA), la Ontario Society for the Study of Argumentation (OSSA), la Association for Informal Logic and Critical Thinking (AILACT), la Latin American Society for the Study of Argumentation (LASSA)-, y congresos -como la ISSA Conference, celebrada cada cuatro años desde 1986, o las bienales OSSA Conference, AFA/SCA Alta Conference, etc.- se han fundado para unir esfuerzos en el desarrollo del estudio de la argumentación.

El ámbito de la Argumentación como disciplina se ha convertido en un campo multidisciplinar y esta circunstancia ha favorecido una gran variedad de perspectivas. Sin embargo, la atención dedicada a la argumentación en él no siempre se corresponde con lo que hasta ahora he designado como “Teoría de la Argumentación”. Dar cuenta de la Teoría de la Argumentación como disciplina implica asumir ciertas etiquetas que presuponen una tipología, por lo demás, bastante generalizada, pero no universalmente aceptada. En cualquier caso, entiendo que nombrar una (prácticamente) nueva disciplina y sus constituyentes es, en buena medida, una cuestión de estipulaciones. Teniendo esto en cuenta, creo que no resultará muy controvertido proponer una distinción entre “Argumentación”, como disciplina dedicada al estudio de la argumentación, en general, y “Teoría de la Argumentación”, como disciplina dedicada al estudio normativo de la argumentación. Dentro de ésta, podemos asimismo distinguir entre propuestas y enfoques particulares, como los de la Lógica Informal Canadiense, la Nueva Retórica o la Pragma-dialéctica, por nombrar algunos de los más influyentes en la actualidad.

Así pues, ¿cómo deberíamos dar cuenta de la Teoría de la Argumentación, como teoría normativa?

## 4.2. ¿Descriptiva vs. normativa?

Tanto si tratamos de desarrollar un modelo descriptivo como normativo, una tarea preliminar para el estudio de la argumentación es esbozar una concepción de ésta que nos sirva de referencia. La razón es que no disponemos de una exposición independiente de las condiciones de identidad de la argumentación, ni siquiera de prácticas unívocas de llamar “argumentación” a cierto tipo de comunicación, a la estructura de ciertas actividades lingüísticas, a cierta clase de reconstrucciones semánticas, o a cualquier otra posible referencia del término. Al llevar a cabo esta tarea, lo que hacemos es definir el *objeto* de nuestra teoría. La representatividad de este objeto respecto del tipo de fenómeno que intentamos caracterizar y tratar resulta entonces un criterio esencial para decidir sobre el valor teórico y práctico de nuestros modelos y, con ello, para comparar modelos cuyos objetos, en principio, difieren entre sí.

Por otra parte, las teorías normativas característicamente suscitan una preocupación crítica en relación con su estatus normativo. Respecto de la Teoría de la Argumentación, en principio cabría pensar en dos tipos de fundamentación: o bien el estatus normativo de esta teoría se justifica apelando a la idea de que se trata de una descripción de las prácticas argumentativas reales, o bien se justifica apelando a nuestras intuiciones en relación al modo en que se debe argumentar. Pero lo cierto es que ambos planteamientos resultan más bien deficientes como justificaciones del estatus normativo de la Teoría de la Argumentación. La primera opción plantea el problema de explicar cómo es posible que un mero reporte del modo en que la gente argumenta realmente pueda llegar a ser normativo respecto de esa misma práctica. Por otro lado, la segunda opción también resulta difícil de aceptar: al fin y al cabo, ¿cómo podríamos justificar la adecuación de nuestras intuiciones para dar cuenta del concepto de bondad argumentativa que resulta pertinente para valorar las prácticas reales? A poco que intentásemos justificar que nuestras intuiciones son adecuadas, estaríamos abocados a cierta forma de circularidad, pues dicha justificación se mostraría dependiente de tales intuiciones.

Afortunadamente, podemos intentar una tercera opción, a saber, considerar que el propio objeto que intentamos aprehender con nuestra teoría normativa es en sí mismo

un objeto normativo. Según esta perspectiva, explicar el estatus de una teoría normativa de la argumentación sería, en realidad, ser capaces de responder a la siguiente cuestión: ¿en qué consiste la normatividad argumentativa?, es decir ¿qué es la buena argumentación?

Concebir la normatividad de una teoría de la argumentación como el resultado de describir un objeto que es a su vez normativo significa asumir que existe un concepto de bondad argumentativa que no es el resultado de una teoría normativa, sino el de la propia actividad de dar y pedir razones. En el enfoque que voy a proponer a lo largo de este trabajo, esta alternativa vendrá respaldada por una concepción de la argumentación como actividad capaz de determinar cierto tipo de corrección, a saber, la corrección de las afirmaciones para las que damos razones, para las que argumentamos.

De ese modo, al asumir la viabilidad de esta tercera opción a la hora de justificar el estatus normativo de la Teoría de la Argumentación, estoy asumiendo que existe un concepto de normatividad argumentativa cuya caracterización sería el verdadero objeto de dicha teoría, por referencia al cual habríamos de decidir si nuestro modelo es correcto o no. Sin embargo, cabe objetar que definir un concepto es, de hecho, cierta forma de actividad normativa. Por ello resulta importante distinguir entre dos tipos de normatividad involucrados en una teoría normativa de la argumentación, a saber, la normatividad regulativa y la normatividad constitutiva.

A lo largo de este trabajo intentaré mostrar que la normatividad constitutiva que caracteriza nuestra propuesta tiene que ver con la tarea de definir qué es la argumentación y qué es la buena argumentación. Pero el fundamento de tal actividad no resulta problemático en principio: su criterio de adecuación remite a nuestros usos lingüísticos. El problema lo encontramos al intentar fundamentar el estatus (regulativamente) normativo de la Teoría de la Argumentación, es decir, al tratar de justificar su capacidad de decidir entre buena y mala argumentación, en algún sentido relevante, pues considerar que dicho modelo es un reporte de las prácticas argumentativas reales no serviría para evaluar dichas prácticas, y considerar que se trata de un conjunto de “intuiciones” respecto a qué es argumentar bien, dejaría a este modelo sin “anclaje”, sin criterio de corrección. Por el contrario, en nuestra propuesta, el “anclaje” sería una noción de bondad argumentativa que es previa a una teoría normativa para la argumentación.

Por otra parte, lo cierto es que tanto la definición de ‘argumentación’ como la de ‘buena argumentación’ resultan imprescindibles para los fines de una teoría (regulativamente) normativa de la argumentación. Como cualquier otro término, “argumentación” es un término con condiciones de aplicación. Estas condiciones constituyen su significado, nuestro concepto de argumentación, y una descripción adecuada de esas condiciones nos capacitaría para descartar fenómenos de *falsa* argumentación. Como veremos más adelante, esta tarea es fundamental para la Teoría de la Argumentación: considérese que el cargo tradicional contra la Retórica era que sus técnicas resultan especialmente útiles cuando las buenas razones no están disponibles, o cuando las razones resultan menos eficaces que otros medios de persuasión. En principio, no hay nada intrínsecamente ilegítimo en ello, pero la sospecha es razonable: las técnicas retóricas pueden ser instrumentos de engaño en tanto en cuanto pueden hacer pasar por argumentación lo que, en realidad, no debería ser considerado como tal. En esos casos, no estaríamos ante *mala* argumentación, sino ante *falsa* argumentación, y las técnicas retóricas estarían siendo usadas para producir el mismo efecto de “juego limpio” que la verdadera argumentación, en general, produce. Este efecto se debe a las implicaciones pragmáticas de la apelación a razones, y cuando tal apelación no es real sino aparente, la Retórica se convierte en el arte de engañar convincentemente<sup>4</sup>.

Mi propuesta de concebir la elaboración de una teoría normativa de la argumentación como una actividad descriptiva tendría como alternativa una concepción meramente instrumental de la bondad argumentativa. Tal concepción estaría en condiciones de dar cuenta, de manera descriptiva, de la propiedad de ser “buena argumentación”, sin embargo creo que esto no sería un modo de justificar el estatus normativo de la propia teoría, sino más bien de evadir la cuestión.

¿En qué consiste que cierta argumentación sea “buena”? Según autores como R. H. Johnson (2000: 189), la bondad argumentativa se define en términos del tipo de funciones que consideremos que la argumentación debe cumplir. Así, si consideramos que la argumentación es, ante todo, un medio para persuadir racionalmente, la buena argumentación sería aquella que logre la persuasión racional. La formulación de una

---

<sup>4</sup> Como veremos en el Capítulo VI, tal sería el caso de las falacias *ad baculum* y *ad carotam*, cuya naturaleza consistiría, precisamente, en “usurpar” la argumentación.



definición instrumental de la bondad argumentativa puede resultar una obviedad, pero creo que adoptarla como punto de partida plantea más problemas de los que resuelve.

Ciertamente, hay un sentido en el que las prácticas argumentativas, igual que los tenedores, los anuncios o las vacaciones, pueden ser buenas o malas. En ese sentido, la bondad o la maldad se determinan por referencia al tipo de características que valoramos en cada tipo de “cosas”, por decirlo así. Una concepción instrumentalista de la bondad argumentativa intentaría mostrar que esas características resultan valiosas como medios para un fin. Y hasta cierto punto, las prácticas argumentativas pueden ser consideradas como buenas o malas dependiendo, por ejemplo, de su estilo, de su eficacia, de su importancia histórica, de su originalidad, etc. Sin embargo, una adecuada caracterización instrumentalista de la normatividad argumentativa debe asumir que el sentido de “buena argumentación” que definen esas propiedades resulta no sólo pertinente para cumplir ciertas funciones, sino que tales funciones son idiosincrásicas de la propia argumentación. La razón es, que de lo contrario, como Harvey Siegel (1992) ha señalado, siempre cabría preguntarse ¿pero es “bueno” que algo sea “instrumentalmente bueno”? Si conseguimos establecer que la argumentación tiene cierta función que la define como actividad, entonces tal pregunta queda desactivada.

Sin embargo, lo cierto es que, hasta la fecha, no parece haber acuerdo respecto de cuál sea la función característica de la argumentación. Más aún, para autores como Jean Goodwin (2005) la argumentación carece por completo de una “función” propia, por más que los individuos puedan usar argumentos para una variedad de propósitos.

La idea de que el valor de la argumentación “depende” del tipo de funciones que consideremos que ésta debe cumplir se contrapondría a una concepción del valor de la argumentación que no es “relativa” o “instrumental” en este sentido. Según esta concepción, “buena argumentación” vendría a ser sinónimo de “justificación”, asumiendo que, en principio, ello no presupone ninguna caracterización de qué sea la justificación: una concepción irreductiblemente normativa de la bondad argumentativa podría limitarse a establecer que “justificar” es el resultado normativo de la actividad de argumentar. Esto significa que un discurso argumentativo no es bueno *porque logre justificar*; sino que más bien el que logre justificar es lo que significa que sea “bueno” en cierto sentido. *Justificar* sería *argumentar bien*, en algún sentido.

Como mencionábamos más arriba, el presente trabajo está dedicado a intentar hacer plausible la siguiente definición: *la bondad argumentativa consiste en conseguir*

*mostrar que cierta afirmación de referencia es correcta.* De ese modo, lo que estaríamos haciendo sería proponer una concepción de la justificación relacionada con cierto sentido de la distinción entre afirmaciones correctas e incorrectas. Tal como sucede en el caso de la normatividad moral, la cual constituye la determinación de lo correcto y lo incorrecto desde el punto de vista de la razón práctica y, consiguientemente, articula el concepto mismo de valor moral, la normatividad argumentativa articularía el concepto mismo de valor teórico: la corrección o incorrección que la argumentación determina sería un valor teórico. Ésa es la razón por la que la bondad argumentativa no podría definirse en términos de las características que podamos apreciar, más o menos, en los discursos argumentativos, o en términos de las funciones que, en principio, tales discursos debieran cumplir: para caracterizar propiamente tal sentido de la distinción entre correcto e incorrecto, deberíamos dar cuenta de la idea de valor teórico, y por tanto, deberíamos apelar indirectamente a la misma noción que intentamos describir.

En ese sentido, podemos decir que la normatividad involucrada en la actividad de argumentar resulta ser incondicional en un sentido en que la normatividad constitutiva involucrada en el uso de los conceptos no lo es. Las condiciones que determinan el uso correcto de cualquier concepto son ciertamente constitutivas de ese concepto. Si rechazamos esas condiciones, abandonamos con ello el concepto. Pero aún así, la comunicación puede seguir, nuestra conducta verbal puede resultar perfectamente racional y accesible a los otros: por ejemplo, al rechazar algunas de esas condiciones podemos estar intentando ampliar el uso del término correspondiente, o cuestionar el significado habitual del concepto. Por el contrario, no hay alternativa viable al rechazo de las condiciones que determinan este sentido de la bondad argumentativa, sean estas condiciones las que sean, porque tal rechazo conlleva irracionalidad teórica, en el sentido de indistinción entre afirmaciones correctas e incorrectas, y con ello, la inaccesibilidad de nuestra conducta verbal. Es por ello que la incondicionalidad de la normatividad argumentativa excede lo convencional. Y también, es por ello que tiene sentido hablar de un valor intrínseco de la argumentación, en tanto en cuanto tal valor no puede ser negociado razonablemente.

Así pues, esta concepción de la bondad argumentativa sería irreductiblemente normativa, y según vamos a defender en este trabajo, vendrá dada por las condiciones semánticas y pragmáticas capaces de garantizar que cierto acto de habla es un acto de

mostrar que una afirmación de referencia es correcta. Esas condiciones servirán para dar cuenta de cuál es la “afirmación de referencia” de cierto discurso argumentativo y de qué significa que una afirmación sea correcta. Es decir, serán condiciones constitutivas respecto de esos conceptos, pero regulativas respecto de la propia argumentación.

Por otra parte, como nuestra propuesta asume que la actividad de argumentar da lugar a resultados normativos, el fundamento de un modelo normativo para esta actividad sería una caracterización de tal actividad en tanto que actividad normativa. Es decir, hemos de ser capaces de mostrar que la naturaleza normativa de la argumentación es parte de nuestro concepto cotidiano de “argumentación”. Ese carácter normativo habrá de quedar convenientemente recogido en las condiciones de aplicabilidad del término –de hecho, como veremos en el Capítulo IV, será por referencia a ellas que podamos distinguir la actividad de argumentar de la actividad de informar, o de la de sugerir.

De ese modo, un modelo normativo para la argumentación –*ex hypothesi*, una descripción adecuada de la noción de bondad argumentativa- habrá de proveernos, por un lado, de una caracterización correcta de la argumentación, es decir, una caracterización capaz de sancionar el uso del término “argumentación”. Y por otro lado, habrá de proveernos de una definición adecuada del concepto de normatividad argumentativa, es decir, habrá de aportar criterios capaces de distinguir entre buena y mala argumentación. En la medida en que tales criterios resulten sistemáticamente eficaces a la hora de decidir sobre la justificación de las creencias y afirmaciones para las que argumentamos, éstos constituirán no sólo una descripción de nuestra concepción de buena argumentación, sino también un medio para decidir entre buena y mala argumentación.

### 4.3. Preguntas fundacionales para la Teoría de la Argumentación

Teniendo esto en cuenta, creo que deberíamos perfilar el ámbito de la Teoría de la Argumentación como un intento de dar cuenta a las siguientes preguntas: “¿qué es la argumentación?”, “¿cómo deberíamos dar cuenta de las prácticas argumentativas?” y “¿cómo deberíamos caracterizar, y por tanto determinar, la bondad argumentativa?”. En mi opinión, cualquier propuesta actual en el ámbito de la teoría de la argumentación puede entenderse como un intento de responder a una u otra de esas preguntas, y una

teoría de la argumentación podría definirse como un modelo que articula convenientemente tales respuestas.

En ese sentido, la Teoría de la Argumentación puede verse como un intento de armonizar elementos descriptivos y normativos: por un lado, ha de proporcionar una definición de su objeto y un modelo para su interpretación y análisis. Por otro lado, ha de proveernos de un modelo para su valoración.

Como adelantaba al principio de esta sección, me gustaría dar ofrecer una breve panorámica sobre la Teoría de la Argumentación que cumpliera una doble función: por una parte, quisiera describir con más detalle cada una de estas tareas que considero constituyentes de la disciplina; y por otra parte, me gustaría revisar, someramente, algunas de las teorías y propuestas más relevantes dentro de ella.

#### 4.4. La definición de 'argumentación'

El acuerdo sobre el tipo de tareas que la Teoría de la Argumentación debe llevar a cabo es general, pero no universal. Para empezar, ni siquiera existe un consenso sobre el papel que una definición adecuada del objeto de nuestras teorías debería jugar dentro de la disciplina. Así por ejemplo, según C. Hamblin:

There is little to be gained by making a frontal assault on the question of what an argument is. Instead, let us approach it indirectly by discussing how arguments are appraised and evaluated. (Hamblin, 1970: 231)

Según esta opinión, intentar definir el objeto de la Teoría de la Argumentación supone una restricción teórica que traicionaría la principal motivación de la disciplina, a saber, la de dar cuenta de cualquier fenómeno que involucre la actividad de dar y pedir razones. Por supuesto, esto no significa que autores como Hamblin no estén interesados en determinar cuál es el objeto de sus teorías. Lo que significa es que tratan de hacer explícito dicho objeto a través de sus modelos, de manera que éstos no se vean constreñidos por una definición preliminar.

En contra de esta opinión está la de autores como F. H. van Eemeren y R. Grootendorst (1984) o R. H. Johnson (2000), quienes han mantenido la importancia de

partir de una adecuada definición del objeto de sus teorías. Así, en *Manifest Rationality*, Ralph Johnson asume en tono wittgensteiniano que a pesar de que carecemos de una definición previa, solemos usar este término y los de su familia sin especial dificultad. Sin embargo, argumenta Johnson, el problema de carecer de una definición surge en el ámbito teórico, donde tal preliminar tiene consecuencias decisivas para el resto de nuestras propuestas. En su opinión, “una apprehension inadecuada tiene su precio tanto por lo que respecta a la teoría del análisis como a la teoría de la valoración” (Johnson, 2000: 145)

Aunque Johnson sólo considera la definición de “argumento”, no es difícil extender sus opiniones respecto de la definición del objeto de la Teoría de la Argumentación, tanto si entendemos que se trata de argumentos –entendidos, por ejemplo, como objetos abstractos con propiedades semánticas- o de procesos o actividades empíricas. En opinión de Johnson, la tarea de definir el objeto de nuestras teorías y modelos determina el resto de lo que hagamos dentro de la disciplina, es decir, determina nuestras propuestas sobre interpretación, análisis, evaluación y crítica de la argumentación.

Por su parte, Frans van Eemeren y Rob Grootendorst (1984) han argumentado que la principal razón para llevar a cabo la tarea de definir el objeto de nuestra teoría es que la referencia a una definición adecuada del fenómeno que tratamos de evaluar nos previene de producir resultados que serían meramente *ad hoc*: una buena definición debería ser adecuada para subsumir los fenómenos reales con los que tratamos de habérnoslas. De otro modo, nuestras propuestas pueden resultar perfectamente adecuadas para nuestra concepción de la argumentación, pero de poca utilidad para interpretar y valorar fenómenos reales.

Seguramente, la definición de la argumentación puede entenderse, bien como una empresa descriptiva, o bien como un asunto meramente estipulativo. Pero ambas perspectivas suponen admitir que tal tarea resulta ineludible. Si consideramos que definir nuestro objeto es una tarea descriptiva que ha de valorarse según su adecuación con ciertos fenómenos, consideraremos que nuestra respuesta a “qué es argumentación” tendrá repercusiones significativas respecto de la clase de tipologías son admisibles (por ejemplo, circunstancias argumentativas o esquemas argumentales, según han propuesto Walton (1989), o la Pragma-dialéctica). También tendrá repercusiones sobre la cuestión de si ciertos objetos, tales como imágenes, obras de arte, anuncios o incluso música, son

susceptibles de tratarse como objetos de nuestra teoría<sup>5</sup>. Además, tal definición condicionará nuestra concepción de las falacias argumentativas y la exposición del catálogo de falacias tradicional. Por último, una definición no-estipulativa habría de ser capaz de arrojar luz sobre la cuestión de las relaciones entre razonamiento, racionalidad y argumentación.

Por otra parte, incluso si considerásemos que la definición de nuestro objeto es una tarea estipulativa cuyo interés es meramente teórico, lo cierto es que explicitar el tipo de objeto con el que intentamos habérmolas determina el tipo de enfoque al que nos comprometemos. En *Acts of Arguing*, C. Tindale (1999) recoge las observaciones de autores como W. Brockriede (1978), J. Wenzel (1979) o J. Habermas (1984), los cuales identifican la distinción aristotélica entre lógica, dialéctica y retórica, con tres concepciones diferentes de la argumentación como producto, como procedimiento y como proceso, respectivamente.

Logic is concerned with the PPC (premises-conclusion) productions of argumentation, the texts and discourses proffering claims with supporting evidence, which can be judged valid or invalid, strong or weak. Dialectic sets its sights on the rules or procedures required for argumentation, if it is to be performed correctly and achieve goals of resolving disputes and promoting critical discussions. Rhetoric concentrates on the communication processes inherent in argumentation, on the means by which arguers make their cases for the adherence of audiences to the claims advanced. (Tindale, 1999: 3-4)

Siguiendo esta distinción, la tarea de determinar el tipo de objeto que una teoría trata de estudiar resulta desde luego ineludible. En realidad, podría decirse que se trata de la primera tarea de cualquier aproximación sistemática al ámbito de la Teoría de la Argumentación.

---

<sup>5</sup> Por ejemplo, dentro de la pragma-dialéctica L. Groarke (1996, 2003) ha ofrecido interesantes análisis respecto de la existencia de argumentación no-verbal. También, dentro de la Lógica Informal, J. A. Blair (1996) ha defendido la existencia de tal argumentación.

A pesar de esta distinción, también es un lugar común entre los teóricos, que la argumentación se compone de propiedades lógicas, dialécticas y retóricas, y que un modelo adecuado para ella debería ser capaz de articularlas, a pesar de partir de uno u otro enfoque. Por esa razón, no deberíamos entender cada uno de esos enfoques como propuestas paralelas que no rivalizan entre sí. Más bien deberíamos entenderlos como puntos de partida cuyo objetivo es el mismo, a saber, la elaboración de una teoría normativa para el fenómeno cotidiano de la argumentación. De ese modo, por ejemplo, el propio Tindale intenta ofrecer una propuesta integral bajo la consideración de que el punto de partida menos restrictivo para dar cuenta de los fenómenos reales de los que se supone ha de ocuparse la Teoría de la Argumentación es la definición de la argumentación como un proceso comunicativo. Por ello propone una recuperación del trabajo de Perelman, y lo que podemos denominar un *enfoque retórico* para la Teoría de la Argumentación.

Por su parte, hoy en día, una de las propuestas más representativas del *enfoque lógico* dentro de la Teoría de la Argumentación<sup>6</sup> sería la llamada “Lógica Informal Canadiense”, un conjunto de trabajos desarrollados a partir de los años setenta, principalmente por Trudy Govier, J. Anthony Blair y Ralph H. Johnson, que tratan de proporcionar una lógica no formal para argumentos en lenguaje natural. Su punto de partida ha sido la asunción de los límites de la Lógica Formal para habérselas con las falacias argumentativas y con la dimensión dialéctica de la argumentación.

Finalmente, una de las teorías más representativas del *enfoque dialéctico* hoy en día es la Pragma-dialéctica, también llamada “Escuela de Amsterdam”. Su obra fundacional, *Speech Acts in Argumentative Discussions* (1984), de Frans H. van Eemeren y Rob Grootendorst, desarrolla una concepción de la argumentación como procedimiento de discusión crítica cuyo objetivo es resolver una diferencia de opinión. La relevancia de las condiciones pragmáticas que se derivan de considerar la argumentación como una actividad dialógica había sido ya señalada en Hamblin (1970), como hemos visto. La concepción dialógica de la argumentación también constituía el

---

<sup>6</sup> Debo hacer una precisión: considero que la Lógica Formal no forma parte de la Teoría de la Argumentación, entendida como teoría normativa de la argumentación en lenguaje natural. A pesar de que algunas propuestas hacen uso de la Lógica Formal (por ejemplo, Woods y Walton (1989) para el análisis de las falacias conversacionales), entiendo que el objeto idiosincrásico de la Lógica Formal no es la argumentación en lenguaje natural, sino la inferencia (formal).

punto de partida en la elaboración de un sistema de dialéctica formal, en Barth y Krabbe (1982). También ha sido una característica fundamental del trabajo de D. Walton, *Informal Logic* (1989) y de Walton y Krabbe (1995).

Las concepciones lógica, dialéctica y retórica de la argumentación se corresponden con los puntos de partida de las teorías actuales, a pesar de que estas teorías tratan de incorporar los restantes aspectos o dimensiones de la argumentación: así por ejemplo, la Pragma-dialéctica requiere cierto tipo de validez lógica como condición de corrección procedimental, mientras que la Lógica Informal Canadiense ha dado cuenta explícitamente de la importancia de la dimensión dialéctica de la argumentación. En el Capítulo II, tendré ocasión de exponer con más detalle estas propuestas.

En este trabajo asumiré que la Teoría de la Argumentación no debería producir definiciones de su objeto meramente estipulativas, sino que debería buscar definiciones motivadas por el ánimo de describir adecuadamente el tipo de fenómeno que constituye la razón de ser de esta disciplina, a saber, la actividad cotidiana de dar y pedir razones. Creo que en última instancia, es por ello que tiene sentido desarrollar un modelo normativo para esta actividad: queremos que nos sirva para discriminar la buena de la mala argumentación en la práctica, porque la argumentación es un instrumento de interacción social fundamental. En ese sentido, considero que el hecho destacado por Johnson, esto es, que normalmente no tenemos problema a la hora de usar con precisión términos como “argumento”, “argumentar” o “argumentación”, constituye una base para buscar caracterizaciones que puedan subsumir tantas instancias de esos conceptos como sea posible, manteniendo la coherencia y utilidad de nuestros modelos. Seguramente, toda definición supone cierta limitación del concepto real, de las instancias que caen bajo el uso de un término, pero a pesar de ello, creo que una definición suficientemente adecuada es posible, y que intentar elaborarla es una empresa razonable, e interesante en sí misma.

Así pues, en el Capítulo IV, propondré una definición de nuestro objeto con el ánimo de recoger las principales características del tipo de fenómeno que es la razón de ser de la disciplina. Una tesis principal de este trabajo es que la mejor forma de dar cuenta de ese fenómeno será caracterizándolo como un conjunto de propiedades lógicas, dialécticas y retóricas.



## 4.5. La interpretación y el análisis de la argumentación

Como venimos diciendo, la Teoría de la Argumentación trataría de dar cuenta de la argumentación real, tal como aparece en las conversaciones cotidianas, los periódicos, las conferencias, los libros, etc. En su presentación cotidiana, la argumentación característicamente carece de una forma estándar que garantice interpretaciones inequívocas. Es por ello que los teóricos de la argumentación han prestado especial atención a las propuestas respecto al modo en que debemos interpretar y analizar tales fenómenos. De hecho, el interés por producir estándares y criterios para su interpretación y análisis ha ido en aumento y muchas de las principales propuestas han incorporado modelos y técnicas de interpretación y análisis capaces de hacer frente a las demandas de sus propios planteamientos normativos.

Algunos textos de introducción a la Lógica clásicos, y también otros más recientes, han tratado de presentar a la Lógica Formal como un instrumento para el análisis y evaluación de la argumentación en lenguaje natural. Pero lo cierto es que hasta la publicación de la obra de Richard J. Fogelin's (1978) *Understanding Argument*, se asumía que la interpretación de la argumentación no pertenecía al ámbito de la Lógica, sino al de la Lingüística o al de la Filosofía del Lenguaje. El trabajo de Fogelin fue el primero en mostrar a la Lógica como concernida con la interpretación de la argumentación y por esa razón, suele reconocérsele como un teórico de la argumentación pionero. Hoy en día el desarrollo de directrices para la interpretación de la argumentación y su análisis constituye una importante y fructífera parte de la Teoría de la Argumentación.

En la práctica, interpretación y análisis están estrechamente conectados. Pero es posible y conveniente distinguir conceptualmente estas actividades relacionadas, puesto que lo cierto es que involucran tareas bien distintas.

El objetivo específico de la interpretación de la argumentación es entender el significado. Los discursos y los intercambios argumentativos, tal como aparecen de ordinario, están llenos de elipses y presuposiciones. Pero la necesidad de interpretar no es sólo una cuestión de la típica elusividad o imprecisión de la comunicación oral. En realidad, no tenemos nunca acceso, vía lo literal, al significado y la fuerza pragmática de cada movimiento argumentativo, pues cualquiera de ellos está pragmáticamente determinado en tanto que contribución a un objetivo comunicativo o argumentativo

dato. El más meticulado y explícito texto argumentativo permite interpretaciones variadas según entendamos el asunto al que se remite y los supuestos que asume. Por esa razón, para interpretar la argumentación normalmente tendremos que determinar el sentido de las afirmaciones en tanto que intentos de cumplir objetivos no sólo comunicativos, sino específicamente argumentativos.

El modo en que debemos interpretar el discurso argumentativo resulta una cuestión fundamental para la Teoría de la Argumentación. Un buen tratamiento de la interpretación de la argumentación requiere dar cuenta de los principios que determinan la reconstrucción del discurso argumentativo: cuestiones como el llamado “Principio de Caridad”, el tratamiento de los entimemas y de la argumentación incompleta o, en general, los límites de la reconstrucción serán parte de una propuesta adecuada sobre interpretación de la argumentación. Así, por ejemplo, respecto de estas cuestiones, la literatura actual exhibe una contraposición entre lo que Johnson (1996: 67-68) ha llamado un enfoque liberal vs. un enfoque conservador de la interpretación, caracterizados por la oposición entre un intento de maximizar la eficiencia vs. un intento de ser fieles a las intenciones comunicativas del hablante, respectivamente. En los capítulos IV y V, tendremos ocasión de tratar con estos asuntos con más detalle.

Por su parte, el análisis de la argumentación se ocupa más bien de la organización y diagrama de la argumentación, una vez interpretada. Como hemos visto, la argumentación es una forma peculiar de comunicación porque involucra dos tipos de condiciones: por un lado, condiciones constitutivas que determinan el tipo de acto que un acto argumentativo es, y por el otro lado, condiciones regulativas que determinan, entre otras cosas, cuándo cierto acto argumentativo es bueno. Además, como veremos en su momento, estas condiciones pueden ser de dos tipos: pragmáticas y semánticas. Por esa razón, el análisis de cualquier acto de habla argumentativo se desdobra en los siguientes tipos de estructuras:

Por un lado, la llamada macroestructura de la argumentación, que tiene que ver con las prácticas argumentativas en tanto que comunicativas. Tal estructura se compone de diferentes tipos de movimientos argumentativos, como afirmar, apoyar una afirmación, preguntar, responder, poner en duda, etc. Al exponer la macroestructura de la argumentación tratamos con movimientos comunicativos, esto es, con componentes pragmáticos más que semánticos. De ese modo, la macroestructura de un discurso representaría sus propiedades pragmáticas en tanto que discurso argumentativo. Como

veremos en su momento, este nivel está sancionado por sus propias reglas, de las cuales, algunas son constitutivas del significado y fuerza de cada movimiento argumentativo y otras son regulativas de la racionalidad argumentativa.

Por otro lado, la microestructura se ocuparía de la argumentación como red de relaciones semánticas. La microestructura se compondría de las unidades lógicas de la argumentación, esto es, de argumentos en tanto que representaciones de las inferencias que sobrevienen en los actos de argumentar. La exposición de la microestructura de la argumentación requiere pues de la identificación de todos aquellos elementos que son constitutivos de cualquier inferencia. Como veremos, en nuestra propuesta estos elementos determinan las propiedades semánticas del discurso argumentativo y, en ese sentido, hacen posible diseñar métodos para su evaluación lógica. Tal concepción de la microestructura de la argumentación estaría presente, por ejemplo, en los trabajos de Toulmin, Rieke y Janik (1979) o Freeman (1991).

Para dar un ejemplo, el modelo de cuatro estadios de la Pragma-dialéctica representaría un marco teórico general (y de uso muy extendido) para dar cuenta del nivel macroestructural de la argumentación. La Pragma-dialéctica concibe la argumentación como un proceso de discusión crítica cuyo fin es la resolución de una diferencia de opinión. Esta concepción constituye una idealización que proporciona tanto criterios para su evaluación, en forma de reglas para la discusión crítica, como un marco para el análisis macroestructural del discurso argumentativo. Sin embargo, una de esas reglas para la discusión crítica requiere de cierta forma de validez lógica respecto del modo en que los hablantes pueden hacer inferencias. Las relaciones de implicación dentro de un discurso argumentativo o de una discusión crítica constituirían, entonces, su microestructura.

En mi opinión, es una cuestión fundamental para una teoría integral de la argumentación dar una explicación del modo en que la microestructura y la macroestructura de la argumentación se relacionan entre sí

#### 4.6. La valoración de la argumentación

Por último, la valoración de la argumentación constituye el aspecto más característico de la Teoría de la Argumentación, por oposición a otras disciplinas, como la Lingüística o la Psicología, que pueden estudiar la argumentación desde un punto de

vista meramente descriptivo y empírico. Como decíamos al principio, una propuesta completa para la Teoría de la Argumentación es un modo de articular un modelo para la interpretación y análisis de los actos de habla argumentativos y un modelo para su valoración.

En el siguiente capítulo voy a proponer un repaso de los modelos para la valoración actuales más relevantes: la Pragma-dialéctica, la Lógica Informal Canadiense y la Nueva Retórica. Por lo que respecta a la propuesta que deseo presentar en este trabajo, y según decíamos en la sección anterior, quisiera adelantar que considero que al igual que el análisis de la argumentación se desdobra en dos niveles (la macroestructura de los discursos argumentativos en tanto que actividades pragmáticamente reguladas, y la microestructura de los argumentos implicados, en tanto que representaciones de inferencias con propiedades semánticas), la evaluación de la argumentación estaría determinada por este doble análisis. Ello está en consonancia con nuestra definición de bondad argumental, según la cual, un buen acto de habla argumentativo es aquel que consigue mostrar que una afirmación de referencia es correcta: determinar semejante propiedad conlleva determinar tanto el modo en que ese acto cumple con las condiciones de racionalidad comunicativa que determinan si se trata de un acto “feliz” de mostrar, y también con las condiciones semánticas que determinan si cierta afirmación es correcta. En mi opinión, un modelo adecuado de evaluación debería ser capaz de integrar y dar cuenta de las condiciones semánticas y pragmáticas de la argumentación, es decir, debería dar cuenta de que la argumentación es, ante todo, una forma de comunicación, no sólo un objeto con cierto tipo de propiedades lógicas. En mi propuesta, ésa será la relación que existe entre argumentación y argumentos: un acto de habla es argumentativo en tanto en cuanto podemos reconocer que involucra argumentos, entendidos como representaciones de inferencias, es decir, objetos con propiedades sintácticas y semánticas.

En realidad, intentaré mostrar que lo que cuenta como razón o conclusión depende de la interpretación de una preferencia como un acto de habla argumentativo, más que al contrario. En otras palabras: qué sea argumentación es, ante todo, una cuestión pragmática. No remite a la existencia de cierto tipo de objeto semántico que, supuestamente sería el verdadero significado de cierta preferencia, sino que reconstruimos esa preferencia como cierto tipo de objeto semántico porque sus condiciones pragmáticas nos permiten distinguir en él razones y conclusiones.

Una última observación respecto de la cuestión de la valoración sería dar cuenta de la distinción que Ralph Johnson (2000: 180) ha señalado, entre la evaluación y la crítica de la argumentación.

La evaluación de la argumentación estaría dividida, a su vez en dos tareas: por un lado, se trataría de proporcionar una definición adecuada de la bondad argumentativa. Respecto de esta cuestión resulta sintomático el que ni siquiera exista consenso sobre el término que deberíamos emplear para designar esta propiedad de los argumentos/argumentación: por un lado, “validez” e “invalidéz” han sido rechazados por la mayoría de los autores con el fin de evitar la confusión con las propiedades correspondientes de los argumentos formales. En *Critical Thinking* (1946), Max Black propuso el término “*sound*” para referirse a los argumentos deductivamente válidos con premisas verdaderas. Éste parecía un buen sustituto, en la medida en que, al contrario de lo que sucede en Lógica, la bondad de la argumentación en lenguaje natural no es sólo una cuestión de buenas inferencias, sino también de buenos “resultados”. Pero lo cierto es que incluso entre los teóricos de la argumentación que parten de un enfoque lógico de la argumentación como producto, el término “sound” resulta insatisfactorio, pues entienden que “inferencia válida + premisas verdaderas” no es ni una condición necesaria ni una condición suficiente de bondad argumentativa, al menos en lo que a la Teoría de la Argumentación se refiere: no es suficiente porque, por ejemplo, la petición de principio, el cambio en la carga de la prueba y muchas instancias de los argumentos “*ad*” son el tipo de fenómenos que deberíamos ser capaces de sancionar, a pesar de que puedan cumplir con la condición de consistir en inferencias válidas y premisas verdaderas. Por otra parte, la argumentación cotidiana es, en su mayoría, no-deductiva, de modo que si queremos dar cuenta de su bondad, debemos rechazar la validez como condición necesaria de la bondad argumentativa. En el Capítulo II, al analizar las propuestas de Toulmin, trataré la cuestión de la adecuación de la Lógica Formal respecto de la Teoría de la Argumentación.

La otra tarea dentro de la evaluación de la argumentación es proveer de un método o protocolo que sirva para decidir sobre la bondad argumentativa. Obviamente, este método dependerá tanto de la concepción de argumentación con la que nos comprometamos, como de la correspondiente definición de bondad argumentativa.

Por otra parte, según Johnson sugiere, la evaluación de la argumentación debe distinguirse de la crítica de la argumentación, la cual sería una actividad más amplia que abarcaría a la primera. En mi opinión, cabe entender la distinción de Johnson como una reacción a los trabajos de autores como M. Scriven (1976) y también al así llamado, movimiento del Pensamiento Crítico, los cuales han promovido una concepción de la valoración de la argumentación como crítica. Según Johnson, la diferencia entre crítica y evaluación sería que “la principal función a la que sirve la evaluación es contribuir al conocimiento y entendimiento del evaluador, típicamente, como preludio de una decisión o acción, (...) la crítica es parte de un procedimiento dialéctico” (2000: 219).

M. Scriven proponía un método de valoración basado en la idea de que decidir sobre la bondad argumentativa es ser capaz de determinar hasta qué punto es posible que las premisas del argumento sean verdaderas y la conclusión falsa. Así, propone la búsqueda de contraejemplos como la tarea propia de la valoración de la argumentación. Esto es, según la propuesta de Scriven, determinar el valor de un discurso argumentativo sería comprobar su resistencia contra las críticas. Pero ello conlleva tener que prescribir un paso ulterior de “evaluación general” (1976: 39) que sirva para decidir entre todos los contraejemplos. De lo contrario, lo único que obtendríamos mediante este método sería un conjunto de argumentos, pero ninguna evaluación efectiva. Así, la evaluación general habría de decidir entre una serie de argumentos alternativos sobre el mismo asunto. Pero entonces este método resulta ser equivalente a una decisión sobre tal asunto, en general. A mi modo de ver, estaríamos sobreestimando las posibilidades de una teoría de la argumentación si suponemos que puede proveernos de un método para decidir sobre cualquier asunto. Sin duda, existe una relación estrecha entre la evaluación y la crítica de la argumentación, pero mientras que la primera consistiría en *decidir* sobre cierta propiedad, la segunda consistiría en señalar los defectos de la argumentación, lo cual requiere de producir nueva argumentación que justifique nuestros juicios evaluativos. Según Johnson sugiere, esta tarea debe regularse mediante reglas específicas que determinen la adecuación de la crítica.

En este trabajo asumiré la distinción de Johnson entre evaluación y crítica como dos tareas cuyos objetivos son, respectivamente, determinar el valor de la argumentación (como una propiedad distinta de su mero éxito comunicativo y/o retórico), y producir nuevos argumentos con el fin de mostrar las debilidades de uno dado. Según esto, voy a asumir que la actividad de argumentar tiene sentido bajo la condición de que sea posible

determinar su valor intrínseco, como algo independiente de su éxito, pero también como algo independiente de la habilidad de un juez a la hora de producir contraargumentación. En el Capítulo VI trataré de dar cuenta de la crítica de la argumentación considerando uno de los principales cargos que se puede hacer contra un discurso argumentativo, a saber, el de ser falaz.



# Capítulo II: Hacia una Teoría Integral de la Argumentación

## 5. INTRODUCCIÓN

### 5.1. La argumentación como un compuesto de propiedades lógicas, dialécticas y retóricas

En la última sección del Capítulo I, hemos ofrecido un breve panorama de la Teoría de la Argumentación como forma de presentar el marco en el que se inscribe la propuesta que es objeto del presente trabajo. Tal panorámica debiera asimismo ilustrar el tipo de tareas que dicha propuesta debería llevar a cabo.

En esa sección hemos visto que la forma en que los teóricos de la argumentación conciben su objeto determina el modo en que tratan de habérselas con su interpretación, análisis, evaluación y crítica. Como hemos visto, las principales teorías de la argumentación actuales pueden agruparse según mantengan una concepción retórica de la argumentación como proceso, dialéctica de la argumentación como procedimiento o lógica de la argumentación como producto. Tales concepciones resultan ser los puntos de partida de cada teoría, a pesar de que, como mencionábamos entonces, la integración de las dimensiones lógica, dialéctica y retórica es un desideratum bien asentado y la mayoría de teorías intentan incorporar los otros aspectos de la argumentación que no son directamente tenidos en cuenta debido al modo en que perfilan sus respectivos objetos.

La principal característica de la teoría que vamos a perfilar en este trabajo es partir de una concepción de su objeto como un compuesto de propiedades lógicas, dialécticas y retóricas, cuyo fin es favorecer tal integración desde el principio. Para dar cuenta de la especificidad de este planteamiento, sería conveniente contrastar la idea de desarrollar una teoría de la argumentación partiendo de una concepción lógica, dialéctica o retórica



de su objeto, con la idea de desarrollar una teoría para la cual lo lógico, dialéctico y retórico en la argumentación no involucra distintas concepciones de un objeto, sino distintos tipos de propiedades del mismo fenómeno. Por esa razón, en la primera parte de este capítulo trataremos de mostrar algunas de las dificultades que las teorías actuales han de afrontar como consecuencia de su adopción, como punto de partida, de lo que sería tan sólo un aspecto del fenómeno del que tratan de dar cuenta. Nuestro objetivo general es mostrar que tales dificultades desaparecen cuando adoptamos una perspectiva integral sobre el objeto de la Teoría de la Argumentación; sobre todo, porque tal perspectiva es la que está en mejores condiciones de dar cuenta de la relación entre la fuerza persuasiva y la fuerza justificatoria de la argumentación. Sin embargo, habremos de esperar hasta el Capítulo V para poder elucidar completamente este asunto.

Este capítulo estará más bien dedicado a presentar algunas cuestiones meta-teóricas, y contendrá tanto una alegación negativa, como una positiva. En el lado de la crítica, promoveremos un repaso de las principales teorías actuales como exponentes de los enfoques lógico, dialéctico y retórico de la Teoría de la Argumentación. En sí misma, esta crítica tratará de sacar a la luz ciertos problemas que justificarían el desarrollo de una propuesta alternativa. Pero también es un medio para mostrar que las concepciones parciales de la argumentación están abocadas a importantes limitaciones. En concreto, trataremos de mostrar que esas limitaciones están relacionadas con el intento de dar cuenta de la específica normatividad de la dimensión retórica de la argumentación tomando como punto de partida, o bien una definición retórica de la argumentación, o bien definiciones lógicas o dialécticas. Según veremos, este intento de dar cuenta de la normatividad característica de la argumentación en tanto que mecanismo persuasivo ha dado lugar a una concepción retórica de la normatividad argumentativa, la cual no sería capaz de proveer ni criterios adecuados para valorar la argumentación, ni una concepción coherente de la bondad argumental.

En realidad, la presente crítica de las teorías rivales no estará basada directamente en el hecho de representar un enfoque u otro, sino en las dificultades derivadas de sus intentos de dar cuenta de la normatividad argumentativa en términos de propiedades retóricas. Tal como intentaremos mostrar, tales intentos están motivados por la necesidad de dar cuenta de la dimensión retórica de la argumentación, lo cual es ciertamente una tarea ineludible para la Teoría de la Argumentación. Pero dado que estas teorías no parten de una definición de su objeto como un compuesto de

propiedades lógicas, retóricas y dialécticas, el modo en que tratan de habérselas con la fuerza persuasiva de la argumentación y su propio carácter normativo falla, bien en promover un enfoque retórico para la evaluación de la argumentación que resulta impracticable, bien en caracterizar la normatividad argumentativa en términos de logro de ciertos efectos perlocutivos, de cara a conectar su fuerza justificatoria y su fuerza persuasiva. Tal como intentaremos mostrar, estas propuestas serían deficientes, por un lado, porque una concepción lógica o dialéctica de sus respectivos objetos difícilmente puede proporcionar una concepción retórica de sus condiciones de bondad; y por el otro lado, porque una concepción exclusivamente retórica de la argumentación resulta incapaz de proporcionar criterios adecuados para su evaluación.

En el lado positivo, este capítulo trata de contraponer una concepción retórica de la normatividad argumentativa con una concepción epistemológica. De hecho, la recuperación de una perspectiva epistemológica será un rasgo significativo de nuestra propuesta, y su significado se hará evidente por oposición a la alternativa que aquí denominaremos “retórica”. Una vez más, argumentaremos que la idiosincrásica normatividad de la argumentación no puede explicarse en términos funcionales. Pero esta vez, apelaremos a las consecuencias de nuestros argumentos contra las corrientes actuales.

Por otra parte, los elementos que vamos a necesitar para formular esta crítica darán pie a cuestiones relacionadas, como la caracterización de la fuerza justificatoria y la fuerza persuasiva, la relación entre el razonamiento y la argumentación y la relación entre argumentación y racionalidad. En ese sentido, este capítulo trata de proporcionar el marco general para la teoría que trataré de esbozar a lo largo de los siguientes capítulos. Más concretamente, los asuntos a tratar en este capítulo deberían proporcionar el punto de partida de una caracterización de la argumentación como compuesto de propiedades lógicas, dialécticas y retóricas, tarea que llevaré a cabo en el Capítulo IV.

## 5.2. Una agenda polémica

Siguiendo estas observaciones, diríamos que la posición a defender en este capítulo puede resumirse así: según Christopher Tindale (1999), el tipo de criterios que tenemos que utilizar para desarrollar un modelo normativo adecuado para la argumentación depende del tipo de objetos que deseamos valorar: los productos de la argumentación,

procedimientos o procesos argumentativos. En contra de esta opinión, intentaremos mostrar que el mejor modo de ofrecer un modelo normativo adecuado para la argumentación pasa por integrar las propiedades lógicas, dialécticas y retóricas desde el inicio, de manera que podamos partir de una concepción de la argumentación no sólo como medio para producir persuasión racional en un auditorio o remitente, sino también como medio para justificar nuestras afirmaciones y creencias (como veremos, en el sentido de mostrar que son correctas). Sin embargo, también tratamos de mostrar que el modo en que determinamos el valor de la argumentación debe hacer posible explicar su dimensión retórica y las condiciones que hacen legítima su fuerza persuasiva. En ese sentido, creo que el mayor desafío de nuestra propuesta consiste en ser capaces de dar cuenta, de manera unitaria, de las fuerzas persuasiva y justificatoria de la argumentación.

## 6. LA CRÍTICA DE LOS ENFOQUES ACTUALES

### 6.1. Un rasgo común

Así pues, en primer lugar vamos a esbozar la crítica de lo que podemos considerar un rasgo común de las principales teorías actuales: a saber, el enfoque retórico, representado por C. Perelman y L. Olbrechts-Tyteca (1958) y por C. Tindale (1999), el enfoque de la Lógica Informal, representado por R. H. Johnson (1996 y 2000), y el enfoque de la Pragma-dialéctica, representado por F. van Eemeren y R. Grootendorst (1984 y 1992).

Como mencionábamos en el Capítulo I, cada uno de estos trabajos resulta ser exponente de cada una de las tres perspectivas generales: el enfoque retórico de la argumentación como proceso, el enfoque lógico de la argumentación como producto, y el enfoque dialéctico de la argumentación como procedimiento. El hecho de que cada una de estas teorías se centre en una u otra concepción da lugar a una variedad de propuestas, a menudo rivales, respecto a la interpretación, análisis, evaluación y crítica de la argumentación.

Pero a pesar de sus diferencias, sería posible encontrar un elemento común a todas ellas que, como intentaremos mostrar, resultaría una fuente de dificultades a la hora de

dar cuenta de una de las características más sobresalientes de la práctica de la argumentación, a saber, la normatividad involucrada en su fuerza persuasiva. Como vamos a ver, este elemento común está directamente relacionado con la dimensión retórica de la argumentación. Por ello, en primer lugar intentaremos explicar por qué los enfoques dialéctico y lógico estarían comprometidos con este enfoque.

## 6.2. La perspectiva pragmática

Como veíamos en el Capítulo I, el surgimiento de la Teoría de la Argumentación está directamente relacionado con el desarrollo de una perspectiva pragmática sobre ésta. Las teorías pragmáticas del significado proporcionaron las bases para ello, bien de manera general, como en el caso de Toulmin o Perelman, que concebían la argumentación como una forma de actividad comunicativa, bien de forma específica, como en el caso de la Pragma-dialéctica, que en su presentación de 1984 por van Eemeren y Grootendorst se basa abiertamente en la teoría de los actos de habla. No obstante, este enfoque pragmático no se dio solamente en el ámbito de los modelos descriptivos propuestos, sino que en muchos casos también alcanzó a los modelos para la evaluación de la argumentación.

Respecto de los modelos descriptivos, el enfoque pragmático se haría manifiesto en una concepción de la argumentación como cierta forma de comunicación. En este sentido, la interpretación y el análisis del discurso argumentativo manifestarían el interés de la mayor parte de los teóricos de la argumentación con los condicionamientos pragmáticos de la argumentación en tanto que actividad lingüística. Este interés significó un cambio de perspectiva desde los argumentos como objetos abstractos con propiedades meramente semánticas, cuando no puramente formales, a la argumentación como una actividad con una dimensión retórica y también dialéctica.

Por otra parte, en la mayoría de los casos este giro pragmático dio lugar a una nueva concepción de la normatividad argumentativa, una concepción que cambiaba los criterios para decidir sobre la fuerza justificatoria de la argumentación por criterios para decidir sobre su calidad como actividad cuyo principal objetivo es cierta forma de persuasión. Como vimos en el capítulo anterior en los casos de Perelman y Hamblin, los teóricos de la argumentación empezaron a considerar que el logro idiosincrásico de la buena argumentación era cierto tipo de efecto perlocucionario. Así, de cara a valorar los discursos argumentativos entendidos como procesos comunicativos conectados a la

conducta de hablantes y oyentes, estos autores promovían una substitución total o parcial de criterios semánticos, como la verdad o la validez, por otro tipo de criterios, como la persuasividad universal, la aceptación o aceptabilidad de las premisas respecto del oyente, o el cumplimiento de compromisos dialécticos, que pudieran recoger tal concepción pragmática de la buena argumentación.

Para ilustrar la motivación de este giro pragmático, es interesante tener en cuenta que, desde sus inicios, la Teoría de la Argumentación ha estado especialmente involucrada en la tarea de dar cuenta adecuadamente de las falacias argumentativas, las cuales no parecen ser susceptibles de un tratamiento meramente semántico. La necesidad de dar cuenta de una concepción de buena argumentación que pudiera tener en cuenta uno de los más característicos fallos argumentativos hizo que muchos autores se centrasen en el desarrollo de una concepción pragmática de la argumentación. En realidad, tal concepción es hoy en día la más establecida y sólo unos pocos autores, como Biro y Siegel (1992), Biro (1997), Weinstein (1994) o Pinto (1994 y 2000), han cuestionado su primacía. En buena parte, nuestra propuesta se alinea con la de estos autores a la hora de reivindicar un enfoque epistemológico para la Teoría de la Argumentación.

Pero, por ahora, nuestro objetivo es mostrar que una concepción exclusivamente pragmática de la bondad argumentativa está abocada a dificultades importantes. En principio, nuestra crítica estará dirigida a ciertas teorías que representan este enfoque. Tales teorías son, de hecho, algunas de las propuestas más significativas del panorama actual y dando cuenta de sus dificultades, intentamos mostrar la incoherencia intrínseca de esta concepción que, por otra parte, se suele ver como la principal alternativa a la concepción epistemológica tradicional de la bondad argumentativa.

Sin embargo, aunque en este capítulo no vamos a defender directamente las ventajas de una concepción epistémica, sería conveniente al menos, de cara a clarificar nuestra posición, hacer la siguiente distinción. Aunque el principal exponente de la concepción epistémica de la bondad argumentativa es el ideal epistemológico clásico, éste sería sólo un exponente. Ciertamente, este ideal resulta inadecuado en muchos sentidos, tal y como gran parte de los trabajos actuales en Teoría de la Argumentación habrían mostrado, por ejemplo al poner de manifiesto la naturaleza pragmática de las falacias argumentativas. Sin embargo, lo que hace de cierta concepción de la bondad argumentativa un exponente del enfoque epistémico no es su orientación semántica,

sino el dar cuenta de la bondad argumentativa en términos de la noción de ‘justificación’. En el presente trabajo vamos a defender una noción de ‘justificación’ como cierta propiedad de una afirmación o creencia respecto de un conjunto de razones aducidas para ella. Como veremos, tal propiedad estará condicionada semántica y pragmáticamente. Así pues, nuestra defensa de una concepción epistémica no debe entenderse como un intento de recuperar el ideal cartesiano de justificación, sino a lo sumo, como un intento de evitar las dificultades de una concepción instrumentalista de la normatividad argumentativa. En ese sentido, la siguiente crítica de la concepción retórica de la bondad argumental no debe entenderse como una defensa de una concepción semanticista.

### 6.3. La concepción retórica de la bondad argumentativa

Curiosamente, esta “concepción retórica” no sería exclusiva de las teorías retóricas de la argumentación: desde una perspectiva lógica (informal), Ralph H. Johnson por ejemplo, ha definido “buena argumentación” como argumentación que logra persuasión racional (por ejemplo, Johnson 2000: 189) mientras que desde una perspectiva (pragma)-dialéctica, van Eemeren y Grootendorst sostienen que

A pragma-dialectical evaluation of argumentative discourse is aimed at determining the extent to which the various speech acts performed in the discourse can be instrumental in resolving a difference of opinion (van Eemeren, Grootendorst et al. 1996: 298)

¿Por qué estos enfoques, en principio no-retóricos, sustentan una concepción de la bondad argumentativa en términos del logro de ciertos efectos perlocucionarios? He aquí una posible respuesta: la Teoría de la Argumentación trata de dar cuenta de nuestro concepto cotidiano de argumentación y es ciertamente característico de este concepto que la argumentación es un medio para persuadir. Más aún, los argumentos suelen verse como la forma explícita de ciertos procesos mentales mediante los cuales nos formamos creencias. De ese modo, los teóricos de la argumentación estarían de algún modo obligados a dar sentido a la idea de que la argumentación se relaciona con la producción y modificación de creencias. Desde este compromiso hay sólo un paso pequeño a una

concepción retórica si asumimos una concepción instrumentalista de la normatividad argumentativa.

Con el fin de determinar la bondad argumentativa, Johnson ha desarrollado un protocolo para decidir sobre las propiedades lógicas de los argumentos en tanto que “destilados de la argumentación”, mientras que la Pragma-dialéctica considera las propiedades dialécticas de la argumentación como un procedimiento de discusión crítica. Sin embargo, estas teorías también incluyen otro tipo de condiciones que intentan dar cuenta de una propiedad característica de la argumentación, relacionada con su fuerza persuasiva, a saber, que la argumentación que nos resulta buena, normalmente logra nuestra persuasión. Así, en la explicación de Johnson (2000: 192), algún tipo de aceptación de las razones aducidas para una afirmación por parte del oyente se requiere como condición necesaria de la bondad argumentativa, y las reglas pragma-dialécticas para la discusión crítica están supuestamente diseñadas para garantizar la resolución de una diferencia de opinión. Esto es, ambas propuestas tratan de explicar la normatividad de la argumentación en términos de la legitimidad de su fuerza persuasiva, tal como un enfoque retórico haría, al menos en parte.

Ciertamente, la persuasividad de la argumentación puede considerarse desde el punto de vista de su legitimidad, no sólo desde el de su capacidad real de persuadir. En ese sentido, ni Johnson ni la Pragma-dialéctica están particularmente interesados con las condiciones empíricas que favorecen la producción y modificación de las creencias de un oyente o auditorio, o con la eficacia retórica del discurso, sino con las relaciones de legitimidad que se dan entre las creencias a inducir y las correspondientes prácticas argumentativas. La Pragma-dialéctica trata de determinar la bondad argumentativa en términos de un procedimiento ideal para resolver un conflicto de opinión, mientras que Johnson considera ésta en términos de la racionalidad del oyente al ser persuadido por cierto argumento. Ambos enfoques tratan de desarrollar un concepto de bondad argumentativa que sea capaz de dar cuenta de las condiciones normativas que subyacen a la fuerza persuasiva de la argumentación.

Pero la primera evidencia que ha de enfrentar cualquier intento de explicar la normatividad argumentativa en términos de su fuerza persuasiva es que resulta perfectamente posible que el mismo discurso argumentativo que logra persuadir a cierto oyente o auditorio puede no persuadir a otro oyente o auditorio. Más aún, es perfectamente racional para un oyente o auditorio ser persuadido por cierto discurso

argumentativo, mientras que también es perfectamente racional para otro oyente o auditorio no ser persuadido por el mismo discurso. Al intentar fundar la normatividad de la argumentación sobre ciertas características de su fuerza persuasiva, los defensores de una concepción retórica de la bondad argumentativa parecerían estar abocados a cierta forma de relativismo, entendida como incapacidad de distinguir la bondad argumentativa de la eficacia argumentativa. Sin embargo, tanto la Pragma-dialéctica como la propuesta de Johnson han establecido ciertas condiciones al tipo de persuasión que la buena argumentación lograría de sus oyentes o auditorios, de modo que conseguirían evitar esta dificultad.

Así pues, de cara a criticar la concepción retórica de la bondad argumentativa, lo que haré será señalar las dificultades que plantean cada uno de los tipos de condiciones impuestos por estos enfoques para evitar el colapso de las nociones de bondad y eficacia argumentativas que dan lugar a un relativismo intolerable. Para empezar, examinaremos las posibilidades del concepto de “persuasión de un auditorio universal”, ya que éste es el más característico del enfoque retórico de la Teoría de la Argumentación desde Perelman.

#### 6.4. La persuasión de un auditorio universal

El enfoque retórico de la Teoría de la Argumentación no sólo supone una concepción retórica de la bondad argumentativa, sino que también trata de proponer criterios retóricos para la evaluación de la argumentación. De ese modo, respecto de esta concepción, nuestro objetivo de mostrar que la normatividad argumentativa no puede descargarse adecuadamente en términos de sus efectos perlocucionarios se cumpliría si conseguimos mostrar que, en realidad, el concepto de “persuasión de un auditorio universal” resultaría ser un criterio adecuado para decidir sobre la bondad argumentativa en tanto en cuanto somos capaces de desarticular su contenido empírico, a base de implementarlo sustancialmente con criterios epistémicos, normativos, que lo que hacen en última instancia es determinar el grado de justificación que ciertas razones confieren a cierta afirmación.

Como vimos en el capítulo anterior, la función del concepto de “auditorio” dentro de la teoría de Perelman no es sólo propedéutica (en tanto en cuanto los auditorios determinarían las características del tipo de discurso que hemos de producir para lograr nuestros propósitos comunicativos e interactivos) sino también valorativa (en tanto nos



proveería de criterios para determinar la calidad del discurso argumentativo no sólo como estrategia persuasiva, sino también como medio para defender la razonabilidad de una afirmación. Perelman destacaba la naturaleza histórica, sociológica, estética y moral del discurso, razón por la cual rechazaba el ideal epistemológico cartesiano como modelo para determinar la bondad argumentativa. También renunciaba a la idea de desarrollar estándares generales para ello, puesto que en su opinión éstos sólo representarían los ideales y valores epistemológicos de cada época, ocasión o evaluador. Perelman considera que, en última instancia, el valor de la argumentación es un asunto de cuestión del tipo de cosas que creemos y valoramos, esto es, del tipo de cosas que nos convence cuando se apela a ellas. Por esa razón, considera que para decidir sobre el valor intrínseco de un discurso argumentativo no tenemos más remedio que considerar sus efectos perlocutivos, esto es, el modo en que nos convence.

Pero como mencionábamos, el precio de equiparar el valor y el éxito persuasivo de un discurso es una clase de relativismo que abriría la posibilidad del irracionalismo. La razón es que si el valor es una cuestión de eficacia respecto a cierto auditorio, entonces la distinción entre lo razonable y lo no razonable se esfuma: ¿cómo podríamos determinar la razonabilidad de un auditorio al ser persuadido por ciertas razones si el único criterio de que disponemos para determinar la legitimidad que tienen esas razones para persuadirlo es el propio efecto que produce en su auditorio? Después de todo, la fuerza normativa de la noción de “persuasión legítima” conlleva la necesidad de ser capaces de distinguir entre buena y mala argumentación, en un sentido distinto de su mero grado de eficacia respecto de cierto auditorio.

Como un intento de evitar este colapso, Perelman señala una restricción al criterio de persuasividad como medio de alcanzar el nivel normativo que pueda fundamentar la distinción entre buena y mala argumentación. Tal será la función del concepto de “auditorio universal” en su propuesta: determinar la calidad de la argumentación, la bondad argumentativa de un discurso, será determinar hasta qué punto puede persuadir a un auditorio universal.

Examinemos entonces las posibilidades de esta restricción. Según el criterio de persuasión universal, tendríamos dos opciones a la hora de decidir si cierto discurso argumentativo es bueno o no: o bien considerar la persuasión de un auditorio universal empírico, o bien considerar la persuasión de un auditorio universal ideal. Respecto de la persuasión empírica de un auditorio universal cabe notar que la tarea de determinar el

valor argumentativo de un discurso quedaría libre de decisiones valorativas: después de todo, determinar empíricamente la persuasión de un auditorio no requiere tomar posiciones respecto de, por ejemplo, qué debemos tomar como auditorio universal o hasta qué punto cierto auditorio es razonable, representativo, etc. Simplemente requeriría determinar si todas y cada una de las personas que lo componen ha sido persuadida por dicho discurso.

Pero es obvio que considerar la persuasión de un auditorio universal empírico no puede funcionar como mecanismo para evaluar un discurso: en principio no tenemos tal auditorio a nuestra disposición. Pero incluso si lo tuviésemos, las dificultades prácticas a la hora de determinar si cada persona ha sido persuadida y hasta qué punto lo ha sido tornarían tal criterio simplemente impracticable. Más aún, incluso si debido a un cataclismo planetario los humanos quedasen reducidos a un grupo de cinco personas, ¿debería alguna de ellas concluir que ha ofrecido un buen argumento simplemente porque ha logrado persuadir a los otros cuatro? ¿Y si resulta que esa persona es una psiquiatra y los otros cuatro, sus pacientes? Ciertamente, debería añadirse a sí misma como miembro de ese auditorio universal. Pero resulta evidente que habría de considerar otras condiciones, independientes del éxito universal de su discurso, como la razón por la cual éste es argumentativamente bueno. De hecho, eventualmente, la persuasión universal que lograra un discurso suyo más bien debería hacerle sospechar de él. Así pues, no es la persuasión de un auditorio empírico universal lo que puede servir de criterio para distinguir la buena de la mala argumentación.

En su crítica al enfoque retórico de Perelman, van Eemeren y Grootendorst (1995) han aducido que su problema es un exceso de sociologismo que da lugar a un planteamiento relativista, puesto que, como ellos dicen, “la argumentación que es adecuada en un caso, no necesita serlo en otro” (van Eemeren y Grootendorst 1995: 124). De ese modo, van Eemeren y Grootendorst parecerían concebir al auditorio en términos del cual debemos juzgar el valor de cierto discurso como el auditorio empírico al que alude este discurso en tanto que acto comunicativo. Sin embargo, tal como C. Tindale (1999) ha observado, Perelman en realidad concibe el auditorio universal como “la universalización del auditorio particular en su contexto” (Tindale, 1999: 101). En ese sentido, un auditorio universal sería más bien una construcción ideal. Además, podría aducirse que tales construcciones dependerían de los estándares del propio evaluador y que por esa razón, el enfoque de Perelman no estaría abocado a una

posición relativista: después de todo, dichos estándares que determinan la construcción de ese auditorio universal pueden estar tan prefijados y establecidos como consideremos es necesario. Por esa razón, no involucrarían necesariamente diferentes concepciones de los auditorios universales en términos de los cuales pudiéramos valorar de distinto modo el mismo discurso.

Consideremos entonces las posibilidades del criterio de persuasión universal en el sentido de “persuasión de un auditorio universal ideal”. En este caso, el problema es: ¿cómo podemos determinar que cierto discurso argumentativo persuadiría a un auditorio universal ideal? Debemos darnos cuenta de que no podemos apelar directamente a la persuasión empírica de auditorios particulares porque no estamos tratando de un “agregado” de auditorios particulares, sino de un auditorio ideal, en tanto que universal: el tipo de cosas que persuade a ciertos auditorios particulares puede no persuadir a un auditorio ideal, por ello no podemos determinar la persuasión de un auditorio ideal de manera inductiva. En este sentido, podemos decir que la persuasión de un auditorio universal ideal es, por otra parte, la persuasión ideal de un auditorio universal, es decir, determinar la persuasión de un auditorio universal significa establecer que cierto discurso habría de persuadir a todo el mundo.

Pero para determinar que cierto discurso persuadiría a un auditorio universal en este sentido, necesitaríamos considerar las características de ese discurso tales que merecen considerarlo como universalmente persuasivo en este sentido. Es apelando a estas características que podemos establecer que este discurso habría de persuadir a un auditorio universal. Pero entonces no estaríamos decidiendo sobre su eficacia persuasiva: la persuasión es un efecto perlocucionario y como tal no está necesariamente determinado por las características del correspondiente acto ilocucionario. De ese modo, más bien habría que admitir que al considerar las características del discurso, lo que hacemos es considerar las razones por las que es bueno en cierto sentido, con independencia de sus logros perlocucionarios. No podemos determinar a priori la eficacia persuasiva de cierto discurso porque no hay un vínculo necesario entre las características de dicho discurso y sus efectos perlocutivos. Por esa razón, el criterio de “persuasión universal” de un auditorio universal ideal resulta ser una mera conjetura a menos que podamos justificar nuestras conclusiones respecto del valor de cierto discurso apelando a las características del propio discurso, esto es, con independencia de cualquier logro perlocucionario.

De ese modo, si insistimos en el criterio de persuasión ideal, logramos evitar el relativismo, pero también echamos por la borda las ventajas metodológicas que tenía la persuasión empírica de auditorios particulares, esto es, cierta forma de neutralidad naturalista, en el sentido de “independencia de una concepción u otra de lo que contaría como una audiencia apropiada como criterio de la bondad argumentativa. Pero a cambio de esta renuncia no conseguiríamos ninguna recompensa: la persuasión ideal de un auditorio ideal es algo que ha de determinarse por otros medios que la consideración de los logros perlocucionarios de cierto discurso.

## 6.5. Persuasión racional

En el enfoque de R. Johnson (especialmente, 2000), no es la universalidad sino la racionalidad la condición requerida para garantizar el nivel normativo que pueda evitar el colapso de una concepción retórica de la bondad argumentativa. Como hemos mencionado anteriormente, Johnson se ocupa de los argumentos en tanto que “destilados de la argumentación”, “el producto de la práctica de argumentar” (2000: 209). Por ello, su modelo de evaluación se remite a argumentos. Sin embargo, Johnson también busca dar cuenta de las condiciones pragmáticas y las consecuencias del uso de los argumentos como medios para conseguir la persuasión racional de un oyente. Según Johnson, la persuasión racional es el fin de la argumentación y por esa razón,

The goodness (of argument) consists in those qualities that are necessary for the argument to achieve the goal of rational persuasion. The basic intuition I defend is that a good argument is one that achieves its purpose of rational persuasion (Johnson, 2000: 189)

Para Johnson, un argumento se compone de un núcleo ilativo, “el cual se compone de las razones dadas para una conclusión” (2000: 190), y de un nivel dialéctico relacionado con las condiciones y las consecuencias del uso de los argumentos como medios para persuadir a un oyente. Tanto el núcleo ilativo como el nivel dialéctico de los argumentos proveen sus propios estándares para determinar el valor de éstos, aunque Johnson concibe este valor en términos de la capacidad del argumento de producir persuasión racional. Por ello, en este punto es importante destacar que, al contrario que

el concepto de persuasión universal de Perelman, la función de la noción de persuasión racional en la propuesta de Johnson no es la de ser un criterio para determinar la bondad argumentativa, sino para definir en qué consiste tal propiedad.

Sin embargo, nuestro objetivo a la hora de criticar la concepción retórica de la bondad argumentativa no es sólo mostrar que la retórica no basta para proporcionar criterios adecuados de la bondad argumentativa (como sucedería en el caso del enfoque retórico para la Teoría de la Argumentación) sino también mostrar que esta concepción es incoherente como concepción de la bondad argumentativa. Al examinar qué puede significar “persuasión racional” intentaremos mostrar por qué ninguna restricción a una concepción retórica puede dar cuenta adecuadamente de concepto de bondad argumentativa.

Así pues, ¿cómo deberíamos entender la expresión “persuasión racional”? y sobre todo, ¿sirve para caracterizar en qué consiste la bondad argumentativa?

Como hemos visto, Johnson dice que el fin de la argumentación, entendida como actividad de usar argumentos, es producir persuasión racional (2000: 160). Esto es, en su opinión, argumentar es, ante todo, una actividad encaminada a la inducción de creencias. Al contrario que otros tipos de inducciones (como la inducción de una alucinación mediante una droga, o de dolor mediante cierta acción sobre un cuerpo) el efecto primario de la argumentación como inductora es causar creencias. En tanto que las creencias pueden ser no sólo explicadas, sino también justificadas, parecería que siempre es posible cuestionarse hasta qué punto es racional este efecto de la argumentación sobre aquellos a los que se dirige, pues este efecto no sólo pertenece al espacio de las causas, sino también al de las razones.

Al cuestionarnos qué puede significar “persuasión racional”, podemos distinguir entre inducir o adquirir una creencia racionalmente e inducir o adquirir una creencia racional. En principio, si el deseado efecto perlocucionario del acto argumentativo se lleva a cabo mediante razones, podríamos decir que es racional, en el sentido de “sujeto a razones”. Sin embargo, en principio, inducir una creencia por medio de razones no significa necesariamente que el correspondiente argumento sea bueno en algún sentido, a menos que acordemos que lo que cuenta como razón es sólo una buena razón. Pero esto comportaría transferir la cuestión del valor de los argumentos a la cuestión de cuándo cierta afirmación es una razón, en ese sentido normativo. Y en tal caso, ¿por qué habríamos de considerar que un buen argumento es un argumento que logra persuasión

racional, en lugar de un argumento que consista en (buenas) razones, simplemente? En realidad Johnson no identifica “razones” con “buenas razones”, sino que está dispuesto a concebirlas en un sentido más bien pragmático.

Así, la persuasión racional desde el punto de vista de la forma en que esta persuasión se logra vendría a ser sinónimo de “persuasión mediante razones”. Pero es evidente que todo discurso argumentativo que logre persuadir habría de contar como un acto de persuasión racional, tanto si es bueno como si es malo en cualquier otro sentido. Por ello, la persuasión racional, en el sentido de “persuasión mediante razones” no es una forma adecuada de definir la bondad argumentativa. Tal definición haría su papel respecto a la discriminación de la falsa argumentación, esto es, de discursos que sólo simulan contener razones, pero no sería capaz de discriminar entre buena y mala argumentación<sup>7</sup>.

Examinemos entonces las posibilidades del concepto de persuasión racional desde el punto de vista del efecto producido. ¿Qué puede significar que cierto argumento ha producido persuasión “que es racional”? Podemos considerar tres alternativas:

Para empezar, podemos pensar que ser persuadido es algo que un oyente o auditorio “hace”, cierto tipo de actividad. Pero debemos observar que un oyente o auditorio puede persuadirse de cierta afirmación, por ejemplo, porque creer tal cosa le hace sentirse más feliz. Ello sería una razón que volvería racional el “acto” de persuadirse, en tanto que medio adecuado para un fin. Pero resulta evidente que la racionalidad de la persuasión en este sentido no puede funcionar como definición de bondad argumentativa: en este sentido, la racionalidad de creer cierta afirmación no puede determinar la bondad argumentativa del acto de habla mediante el cual se avanza tal afirmación porque ni siquiera requiere que tal acto sea argumentativo. Sólo depende de la eventual conveniencia para un oyente o auditorio de llegar a creer cierta afirmación en un momento dado.

Por otra parte, si consideramos que persuadirse no es algo que el oyente o auditorio hace, sino una especie de sensación por su parte respecto de cierta proposición expresada, entonces podemos considerar que la racionalidad de la persuasión es una cuestión de la racionalidad de esta sensación. Pero ¿qué significa que una sensación es

---

<sup>7</sup> En el Capítulo VI argumentaremos que ciertas falacias son, precisamente falsas apelaciones a razones, es decir, falsos en lugar de malos argumentos.

racional? ¿y hasta qué punto la eventual racionalidad de sentirse persuadido puede garantizar la propiedad de bondad argumentativa? En general, como veíamos al considerar la naturaleza perlocucionaria de la persuasión, los factores que explican por qué un oyente o auditorio ha sido persuadido no se remiten necesariamente a las características del discurso. Por otra parte, si consideramos que la persuasión es cierta sensación respecto de una proposición expresada hemos de observar que tal sensación puede ser causada por la bondad argumentativa del discurso, pero también por hipnosis o drogas, en cuyo caso resulta evidente que la apariencia de bondad argumentativa puede resultar tan eficaz como la verdadera bondad argumentativa a la hora de generar dicha sensación. Y entonces, ¿no sería racional ser persuadido por un argumento que nos parece bueno? Más bien parecería irracional no serlo, cualesquiera que sean las razones (las causas) por las que nos parece bueno. Podemos establecer que lo que hace que persuadamos racionalmente a un oyente o un auditorio de manera racional es la bondad de nuestro discurso. Pero por las observaciones anteriores, tal concepción de la bondad discursiva no se correspondería con una concepción adecuada de la bondad argumentativa: vendría a ser equivalente a “eficacia persuasiva”.

Por último, podríamos considerar que un argumento logra la persuasión racional si consigue persuadir a un oyente o auditorio de una creencia racional. En ese caso, deberíamos tener en cuenta ciertas condiciones. En primer lugar, este argumento debería causar tal creencia: si el auditorio adquiere una creencia mientras le presentamos nuestro argumento no estaríamos hablando realmente de persuasión, ni racional ni irracional. La creencia debe estar causada por el propio acto de habla. Sin embargo, esto no es suficiente: mi acto de habla puede causar su creencia de que soy una persona aburrida, y esta creencia puede ser bastante racional, teniendo en cuenta las características de mi actuación. Pero de nuevo, esto no es un caso de persuasión racional. Necesitamos que mi acto de habla cause su creencia de forma intencional, esto es, tal creencia ha de ser la creencia que trato de inducir por medio de mi discurso. De hecho, ésta es la principal diferencia entre “inducir” y simplemente “causar” una creencia. En otras palabras, mi discurso debe causar una creencia cuyo contenido es el contenido que intentamos transmitir mediante él. En el caso de los discursos argumentativos, tal contenido viene a ser la afirmación para la cual el hablante ofrece argumentos. De ese modo, determinar la racionalidad de la persuasión en este sentido remitiría a la afirmación que el hablante trata de establecer por medio de su actuación.

Esto es, la “persuasión racional” resultaría ser una cuestión de la racionalidad de una afirmación dado cierto discurso. Y en ese caso, de nuevo, no estaríamos realmente decidiendo sobre ningún tipo de logro persuasivo.

## 6.6. Resolución racional de una diferencia de opinión

Por su parte, la Pragma-dialéctica concibe la argumentación como una forma particular de comunicación, “caracterizada por el uso del lenguaje para resolver una diferencia de opinión” (van Eemeren et al., 1996: 275). La Pragma-dialéctica define la bondad argumentativa como consecución de cierto tipo de efecto perlocucionario, a saber, la resolución de una diferencia de opinión. Por esa razón, a pesar de su concepción dialéctica de la argumentación, la Pragma-dialéctica también estaría abogando por una concepción retórica de la bondad argumentativa, tal como la hemos definido.

De cara a analizar y evaluar la argumentación, van Eemeren y Grootendorst han desarrollado un modelo procedimental para ésta: la “discusión crítica”, una situación dialéctica en la que dos partes tratan de solventar un conflicto de opinión. Tal modelo es una idealización que permite la integración del análisis y la evaluación de la argumentación porque, por un lado, prescribe cómo hemos de analizar e interpretar la argumentación real, y por el otro, proporciona criterios para decidir sobre el valor del discurso argumentativo, puesto que la caracterización de un procedimiento ideal haría posible determinar hasta qué punto dicho discurso se desvía del ideal. De ese modo, el principal objetivo de la Pragma-dialéctica será enunciar las reglas constitutivas de un procedimiento de discusión crítica, en tanto que mecanismo de resolución de una diferencia de opinión.

La integración que la Pragma-dialéctica lleva a cabo de los aspectos analíticos y normativos de una teoría de la argumentación representaría una importante ventaja para una concepción retórica de la bondad argumentativa porque haría posible evitar el relativismo desde el comienzo: aunque los pragma-dialécticos consideran que la buena argumentación es la que conseguiría la resolución de un conflicto de opinión, su análisis impediría encontrar casos en los cuales el mismo procedimiento que resulta eficaz para solventar cierto conflicto de opinión entre dos partes pudiera no resultar eficaz para resolver el mismo conflicto de opinión entre distintas partes. La razón es que un procedimiento de este tipo es un objeto particular: en la medida en que las reglas



sancionan un intercambio argumentativo en términos de la satisfacción de cada una de las partes involucradas, respecto del desarrollo del procedimiento, participantes distintos con valoraciones distintas han de entenderse como procedimientos distintos. Además, debido a esta condición, la Pragma-dialéctica sería capaz de explicar por qué hemos de considerar irracional la conducta de un participante que después de un adecuado procedimiento en términos de las reglas así concebidas, rechaza aceptar las conclusiones.

Sin embargo, si concebimos la función de las reglas para la discusión crítica como la de asegurar la satisfacción con el procedimiento de cada una de las partes, los problemas de intentar dar cuenta de la normatividad argumentativa en términos de sus efectos perlocucionarios aparece por otro sitio.

Se supone que las reglas de la pragma-dialéctica prescriben el modo en que cada parte debería actuar con el fin de resolver racionalmente un conflicto de opinión. Pero, ¿hasta qué punto esas reglas pueden ser asegurar que cierto conflicto de opinión se ha resuelto racionalmente? En principio, el hecho de que cada parte cumpla con sus compromisos a satisfacción de la otra parte garantizaría la fuerza persuasiva del procedimiento. Pero este cumplimiento no garantiza la racionalidad del procedimiento en sí: alguna de las partes puede ser demasiado fácil de satisfacer, no cuestionando las posiciones que debería, retractándose de sus puntos de vista antes de lo que debiera, aceptando puntos de partida que son claramente incompatibles con sus propios puntos de partida, etc.

Por otro lado, si las reglas para la discusión crítica deben entenderse como estableciendo criterios externos para determinar la racionalidad del procedimiento en lugar de compromisos respecto a la satisfacción de las partes, entonces esas reglas determinarían, ciertamente, la legitimidad del proceso en términos de esos criterios, pero harán un misterio de su fuerza persuasiva con respecto a cada una de las partes que, en principio, habría de resolver su desacuerdo por medio de una discusión crítica.

Sin embargo, todavía habría una salida para la Pragma-dialéctica, a saber, asumir que las partes son perfectamente racionales, de tal modo que, o bien su satisfacción con el procedimiento es una garantía de la racionalidad de éste o, alternativamente, determinar la racionalidad del procedimiento garantizaría el que fueran persuadidos, en tanto que racionales. Así, la Pragma-dialéctica estaría dando cuenta de la normatividad argumentativa del siguiente modo: “dado el cumplimiento de las reglas para una

discusión crítica, las partes deberían resolver su conflicto de opinión. Si no lo hacen es porque no son racionales, de modo que su conducta es descartable como criterio”.

Pero para entender este movimiento como afín a una concepción de la bondad argumentativa en términos del logro de ciertas propiedades perlocucionarias, debería ser posible establecer la racionalidad de las partes de forma independiente, al menos, respecto del modo en que se comportan respecto a dicho procedimiento. De lo contrario, si las partes no resuelven su conflicto de opiniones, no estaríamos en disposición de decidir si el problema es su irracionalidad, o el hecho de que el modo en que han cumplido las reglas no garantiza realmente la racionalidad del procedimiento.

De esa forma, tendríamos dos opciones: o bien podemos considerar que un procedimiento es racional si y sólo si cada parte cumple con sus compromisos a satisfacción de la otra parte, o alternatively podemos considerar que la racionalidad del procedimiento no es algo que dependa de los estándares y criterios de esas partes, es decir, que no es la satisfacción de las partes con el procedimiento lo que determina su racionalidad, sino la adecuación de las reglas propuestas como medios para determinar la racionalidad misma del procedimiento. En el primer caso, estaríamos asumiendo una concepción de “procedimiento racional” que no garantiza la racionalidad del procedimiento. En el segundo caso, la racionalidad del procedimiento no estaría relacionada con el logro de efectos retóricos. En concreto, no dependería de si dicho procedimiento es o no un medio para resolver un conflicto de opinión.

## 6.7. Consideraciones sobre restricciones

Como hemos visto, Perelman, y Tindale más recientemente, están interesados en una concepción de la razonabilidad de la argumentación en términos de su eficacia persuasiva respecto de un auditorio universal. El enfoque lógico (informal) de Johnson intenta dar cuenta de la bondad de los argumentos en términos de la racionalidad de la persuasión que un hablante sería capaz de conseguir mediante su uso. Y la Pragmática dialéctica está interesada en la legitimidad de un procedimiento que, supuestamente, es la forma ideal de todo acto argumentativo. Las concepciones de la argumentación y la buena argumentación de estas propuestas son muy distintas entre sí, pero el éxito de alguna de ellas mostraría que es posible dar cuenta de la normatividad argumentativa considerando ciertas características de sus efectos perlocucionarios.

En principio, una concepción retórica de la bondad argumentativa parecería estar abocada al relativismo como consecuencia de borrar la distinción entre bondad y éxito. Sin embargo, las propuestas que hemos visto evitarían el relativismo a base de condicionar el tipo de persuasión que la buena argumentación se supone que logra en sus auditorios u oyentes. Esta maniobra habría permitido a las teorías retóricas de la argumentación que proponen criterios retóricos para su evaluación, como la de Perelman o Tindale, mostrar que es posible dejar al margen la dimensión lógica de la argumentación y sus propiedades semánticas, e identificar normatividad retórica con normatividad argumentativa. Y por su parte, teorías lógicas o dialécticas, como las de Johnson o la Pragma-dialéctica, encontrarían la forma de conectar sus criterios lógicos o dialécticos para determinar la bondad argumentativa con la intuición de que la buena argumentación se relaciona con la persuasión legítima.

Al criticar estas concepciones hemos intentado mostrar que los modos en que restringen el tipo de efecto perlocucionario que definiría la buena argumentación no sirven para proveernos de una definición coherente de la bondad argumentativa, ni para proveernos de criterios para decidir sobre ella. En realidad, hemos tratado de poner de manifiesto que en estas propuestas subyace una tensión entre dar cuenta de la normatividad argumentativa de manera adecuada y ser capaces de integrar la dimensión persuasiva de la argumentación. De hecho, esto sería lo más destacable del tipo de efecto perlocucionario que conseguiría la buena argumentación, según estas propuestas: al fin y al cabo ¿qué significa “persuasión universal” en ese sentido ideal, o “persuasión racional” o “resolución racional de un conflicto de opinión”? Insistir en la naturaleza ideal de un auditorio universal, en la racionalidad de la persuasión o en la idealidad de un procedimiento de discusión crítica puede dar lugar a la coincidencia virtual entre aquellas actividades que logran tales efectos perlocucionarios y los productos, procedimientos o procesos argumentativos que son “buenos realmente”. Pero esto significa dejar al margen la descriptividad de una concepción instrumental de la normatividad, a favor de una concepción irreduciblemente normativa de la bondad argumentativa.

Creo que los problemas de estas propuestas instrumentalistas, que tratan de dar cuenta de la bondad argumentativa en términos de ciertos efectos perlocucionarios, deberían llevarnos a pensar que el concepto de bondad argumentativa es en sí mismo irreduciblemente normativo. A pesar de que la argumentación es un fenómeno de

comunicación característicamente orientado a la persuasión, parece que sería un error concebir la bondad argumentativa en términos de cualquier tipo de logro persuasivo.

En el Capítulo I proponíamos concebir la justificación simplemente como el resultado normativo de la actividad de argumentar. Quizá ahora estamos en condiciones de decir que la justificación, así entendida, no puede definirse en términos de los efectos perlocutivos de los argumentos. La alternativa que proponíamos en ese capítulo era concebir la bondad argumentativa en términos de su capacidad de mostrar que cierta afirmación es correcta. Tal concepto irreductiblemente normativo de justificación es el que propondremos finalmente. Por eso, nuestra propuesta representa un enfoque epistémico.

Al decir que la bondad argumentativa es una cuestión de bondad epistémica (lo cual no significa que sea una cuestión puramente semántica, como explicábamos en la sección 2.2), un defensor del enfoque retórico podría replicar que, después de todo, tal definición también irá aparejada de criterios para determinar la bondad epistémica, y que incluso la propia decisión sobre si se cumplen tales criterios de bondad epistémica respecto de cierto discurso argumentativo son extremos a decidir por alguien; de tal modo que tanto los criterios que establecemos, como la propia práctica de la evaluación finalmente depende de los criterios de quien juzga, así que, ¿por qué no los criterios de un auditorio universal o de un oyente racional? Nuestra única respuesta a esto sería insistir en que no podemos dar sentido a la idea de determinar la justificación por otros criterios que no sean los correctos. O en otras palabras, que no podemos determinar la justificación por criterios que no determinan la justificación sino “la concepción de la justificación de un auditorio universal o de un oyente racional”. Ello se debe, simplemente, al significado de “determinar justificación”, no a la capacidad limitada de nuestra imaginación.

Por otra parte, es evidente que la argumentación no es sólo una actividad normativa, sino también comunicativa, que se usa, característicamente, para persuadir, esto es, para producir y cambiar creencias de manera intencional. En ese sentido, tiene ciertamente una dimensión retórica cuyas condiciones regulativas deben ser adecuadamente enunciadas: Al fin y al cabo, la racionalidad de los sujetos se hace manifiesta, entre otras cosas, por el modo en que éstos adquieren y cambian sus creencias.

Por todo ello, la concepción retórica de la bondad argumentativa debería verse como un intento de dar cuenta de las condiciones normativas que subyacen al uso de la

argumentación como medio para persuadir. Hasta cierto punto, ello significaría un intento de explicar la racionalidad que subyace en la actividad de dar y pedir razones como medio para un fin. En ese sentido, tal enfoque no estaría tan interesado en responder a “¿qué es la buena argumentación?”, sino más bien en responder a preguntas tales como “¿cuándo es racional ser persuadido?”, “¿bajo qué condiciones un procedimiento de dar y pedir razones es una actividad racional?”, e incluso “¿cuándo es racional argumentar?”.

Hemos intentado mostrar que la concepción retórica de la bondad argumentativa está abocada a importantes limitaciones. De manera que, ¿qué alternativa nos queda para intentar encauzar tales preguntas. Es decir, ¿cómo deberíamos dar cuenta de la relación entre argumentación y racionalidad, y cómo deberíamos dar cuenta de la normatividad involucrada en la fuerza persuasiva de la argumentación? En las siguientes secciones vamos a intentar dar una respuesta preliminar a estas cuestiones. Pero una explicación más detallada habrá de esperar a que hayamos presentado nuestra propuesta respecto a la evaluación de la argumentación, lo cual llevaremos a cabo en el Capítulo V.

Por otra parte, al considerar la cuestión de la racionalidad de la argumentación encontraremos razones adicionales para apoyar nuestra afirmación de que el resultado normativo característico de la actividad de argumentar, esto es, la justificación, está relacionado con la capacidad de la argumentación de determinar la corrección de una afirmación (Como veremos en el Capítulo V, tanto desde un punto de vista objetivo, es decir, considerando el grado de apoyo que un discurso argumentativo es capaz de prestar a su afirmación de referencia, como también desde un punto de vista subjetivo, es decir, como medida de la racionalidad de las creencias y afirmaciones de un sujeto)

## 7. ARGUMENTACIÓN Y RACIONALIDAD

### 7.1. Dos sentidos de la relación entre argumentación y racionalidad

En principio, se puede considerar la cuestión de la racionalidad de la argumentación en dos sentidos. Por un lado, podemos destacar que la argumentación es una actividad y que, como la mayoría de actividades, tiene objetivos idiosincrásicos, objetivos que puede ser racional perseguir y para los cuales la argumentación puede constituir un

medio adecuado. En este sentido, la cuestión de la racionalidad de la argumentación consistirían en una reflexión acerca de si es racional argumentar y hasta qué punto es razonable embarcarse en prácticas argumentativas. Determinar la racionalidad de la argumentación en este sentido sería considerar asuntos como si es razonable perseguir los objetivos que caracterizan a la argumentación, tanto en general como con respecto a casos particulares, o hasta qué punto la argumentación es un medio adecuado para conseguir esos fines, de nuevo tanto en general como con respecto a casos particulares.

Desde esta, digamos, “perspectiva externa”, la argumentación es una actividad cuyo objetivo se relacionaría principalmente con la coordinación de creencias y acciones. En este sentido, la racionalidad de la argumentación dependería de su eficacia como medio para coordinar creencias y acciones, y en última instancia, de si coordinar creencias y acciones de este modo es algo valioso en sí mismo. Para decidir sobre estas cuestiones para contextos y situaciones particulares, deberíamos apelar a una teoría de la acción más que a una teoría de la argumentación.

Por otra parte, tal como observábamos en la sección 4.2 del Capítulo I, podemos considerar que el resultado idiosincrásico de la argumentación es una decisión sobre lo correcto y lo incorrecto, y por esa razón, podemos destacar el hecho de que se trata de una actividad muy particular, una actividad que puede constituir un medio para decidir sobre la racionalidad, principalmente en el sentido de cierta propiedad de creencias, acciones, actitudes, juicios, etc., pero también en el sentido de cierta facultad esencialmente humana.

Desde esta “perspectiva interna”, considerar la racionalidad de la argumentación es de hecho considerar su normatividad característica, esto es, su capacidad de producir justificación.

En las siguientes secciones trataremos de explicar en qué sentido la racionalidad interna y externa de la argumentación se relacionan entre sí. En realidad, intentaremos mostrar que esta relación está mediada por la idea de justificación como medio para mostrar que las afirmaciones para las que argumentamos son correctas. De ese modo, daremos cuenta de la racionalidad externa de la argumentación en términos de la eficacia de la argumentación para determinar la corrección de las afirmaciones para las que argumentamos.

## 7.2. La racionalidad externa de la argumentación

Como cualquier actividad, la actividad de argumentar tiene poderes causales, siendo el más significativo de ellos su habilidad para coordinar creencias y acciones por medio de la persuasión, esto es, mediante la inducción de creencias y juicios. Cuando argumentamos a favor de una afirmación normalmente intentamos persuadir a nuestro oyente de ella. La actividad de persuadirnos mutuamente resulta ser una forma especial de coordinación intersubjetiva de creencias y juicios. Además, cuando argumentamos sobre cuál es el mejor curso de acción a seguir, o qué valores tienen ciertas actitudes o decisiones, la argumentación también se convierte en un medio para coordinar acciones.

Tanto por lo que respecta a decidir qué creer o qué hacer, la coordinación por medio de la argumentación se produce en nombre de “todo lo que sabemos”. Esto es así porque la argumentación es, esencialmente, una actividad recursiva: cuando argumentamos para persuadir a alguien de que las cosas son de tal y tal modo, ofrecemos razones para inducir en esa persona tal creencia. En principio esas razones apoyan nuestra afirmación de que las cosas son de tal y tal modo, y así es como tratamos de inducir la correspondiente creencia. Es por ello que no podemos tener éxito al persuadir a menos que nuestro oyente considere que en verdad estamos aduciendo buenas razones. Así, si éste aduce objeciones a nuestras razones que consiguen mostrar que no son suficientemente buenas, entonces debilitará nuestras posibilidades de persuadirle de nuestras afirmaciones. Es por ello que la argumentación como medio para persuadir se relaciona con su valor como medio para mostrar que las afirmaciones para las cuales argumentamos son correctas. Esto significa considerar que las razones que ofrecemos a favor de esas afirmaciones son en verdad buenas razones para creer lo que dicen tales afirmaciones, o en otras palabras, que “por todo lo que sabemos”, tales razones justifican dichas afirmaciones,

Como veremos en más detalle en el Capítulo IV, la dimensión dialéctica de la argumentación se relaciona con su recursividad, con su ser un procedimiento para la investigación, en el sentido que nos permite testar la confiabilidad de nuestras razones para apoyar nuestras afirmaciones, y también la plausibilidad misma de estas razones.

De ese modo, respecto de la racionalidad externa de la argumentación resulta destacable el hecho de que promueve el acuerdo sobre los hechos que constituyen el contenido de las afirmaciones para las que argumentamos, y este es ciertamente un

objetivo racional porque constituye un alto estándar de coordinación entre seres como nosotros, que mantenemos creencias y tendemos a actuar en base a ellas. La coordinación por medio de acuerdo sobre lo que es evitan tanto la imposición como la exclusión; y esto es en verdad algo valioso en sí mismo. Así, respecto a la racionalidad de la argumentación en términos del valor de sus objetivos característicos, a saber, la coordinación de creencias y acciones por medio del acuerdo en base a “todo lo que sabemos”, habremos de decir que, en general, la argumentación es una actividad racional.

Por otra parte, en la medida que “todo lo que sabemos” puede fallarnos, la argumentación es un instrumento falible para adquirir creencias verdaderas. No sólo eso: si la eficiencia está en juego, la argumentación puede no resultar la mejor opción. Podemos distinguir distintas formas de coordinar creencias y acciones que no son argumentativas: la coerción, la seducción, la sugestión, etc. Si la persuasión más que el acuerdo es nuestra prioridad, por ejemplo, si es necesario persuadir a alguien rápidamente de un peligro inminente, o si queremos vender un perfume o un deportivo, dar razones puede ser la estrategia menos racional. Determinar el grado de racionalidad instrumental de la argumentación respecto de casos particulares requerirá considerar las circunstancias de esos casos. Como mencionábamos anteriormente, determinar la racionalidad de la argumentación como estrategia para coordinar acciones y creencias respecto de casos particulares sería una tarea propia de la teoría de la acción, más que de una teoría de la argumentación.

Por otra parte, “todo lo que sabemos” normalmente resulta ser nuestra fuente más fiable para obtener creencias fiables sobre cómo son las cosas o qué hemos de hacer. Más aun, no más remedio que apelar a “todo lo que sabemos” para justificar el modo en que buscamos creencias sobre cómo son las cosas o qué debemos hacer. Por ello, podemos concluir que la argumentación, además de ser racional porque tiende a perseguir fines racionales, también es racional, en general, como estrategia para la coordinación de creencias y acciones. Pero ante todo, es el único medio que tenemos para determinar si la forma en que intentamos decidir qué creer o qué hacer, es adecuada o no.

Así pues, la confiabilidad de la argumentación como medio de coordinar acciones y creencias depende de su habilidad contrastada para determinar la corrección de las afirmaciones para las que argumentamos. Es porque la argumentación tiende a arrojar



buenos resultados en este sentido que resulta ser un medio para el acuerdo: los individuos son racionales en su tendencia a seguir medios adecuados para sus fines. Ése es el sentido en el que la racionalidad de la argumentación como medio para mostrar que una afirmación de referencia es correcta resulta estar a la par que su habilidad para proporcionarnos conocimiento y buenas decisiones.

### 7.3. La racionalidad interna de la argumentación

Así pues, la racionalidad externa de la argumentación como medio para coordinar acciones y creencias se relacionaría directamente con su racionalidad interna: la argumentación es una herramienta eficaz de persuasión porque se supone que es una herramienta adecuada para determinar la corrección de las afirmaciones para las que argumentamos.

Desde una perspectiva interna, la racionalidad de la argumentación se relaciona con su normatividad, con el hecho de que sea un medio para decidir entre lo que es correcto o incorrecto desde un punto de vista teórico, es decir, con que sea un medio para justificar ciertas afirmaciones, en tanto que adscripciones de valores de verdad a ciertos contenidos proposicionales. Esto es, la argumentación es en sí misma *un medio para decidir sobre la racionalidad*, principalmente, en el sentido de la propiedad de creencias, acciones, actitudes, etc. porque las creencias, acciones, actitudes, etc. racionales son aquellas para las que existe justificación. Pero también en el sentido de la facultad humana, porque un ser racional es un ser que normalmente lleva a cabo acciones racionales y mantiene creencias racionales, etc.

Por lo que respecta a la relación entre la argumentación y la racionalidad como propiedad, debemos admitir que la racionalidad de una creencia o acción no requiere de deliberación: podemos llevar a cabo acciones racionales o mantener creencias racionales sin considerar previamente las razones que tenemos para ellas. Sin embargo, para determinar que son racionales debemos determinar que efectivamente existen buenas razones para ellas, es decir, debemos justificar las afirmaciones correspondientes por medio de razones que muestren que son correctas. De esa forma, la argumentación resulta ser un medio para determinar la racionalidad porque, en realidad es el único medio de que disponemos para determinar la corrección o incorrección de las afirmaciones que hacemos. Tal como intentaremos explicar en el Capítulo V, de

acuerdo con nuestra propuesta, tal es de hecho la distinción que articula el concepto de “racional” como propiedad de creencias y acciones.

Por su parte, respecto de la relación entre argumentación y racionalidad como facultad, resulta evidente que la presencia de esta facultad es una condición necesaria para decidir sobre la presencia de argumentación: como veremos en el Capítulo IV, para reconocer algo como un acto de argumentar, debemos ser capaces de atribuir a quien lo lleva a cabo la intención de justificar una afirmación; por ello, debemos reconocer a este sujeto como un ser racional.

Pero, ¿es la presencia de la argumentación una condición necesaria para la presencia de racionalidad? A primera vista pudiera parecer que no: la racionalidad puede concebirse como una capacidad que se ejercita no sólo al argumentar, sino también al tomar decisiones, al llevar a cabo acciones complejas, etc. Pero lo cierto es que no podemos concebir la facultad de la racionalidad sin referencia a las capacidades argumentativas de los sujetos. Por ejemplo, no podemos simplemente asumir que todo ser humano es racional, porque hay humanos que no son racionales, o que no son racionales todo el tiempo. Según Nicholas Rescher (1993: 32), la quintaesencia de la racionalidad consiste en operar a través de deliberaciones explícitas porque la sistematicidad de la racionalidad se debe al interés de los individuos por promover la inteligibilidad intersubjetiva. Según este punto de vista, no es que todos compartamos los mismos mecanismos por medio de los cuales conseguimos llegar a acuerdos y convencimiento cuando estamos en presencia de buenas razones, sino más bien que el mecanismo mismo es la búsqueda de intersubjetividad que sólo la argumentación, en tanto que razonamiento explícito, hace posible. Hasta cierto punto, eso significaría que hay un sentido en el que la racionalidad interna de la argumentación, su carácter normativo, depende de su racionalidad externa, de su ser un medio para coordinar acciones y creencias por medio del convencimiento y el acuerdo. Pero lo cierto es que para explicar la racionalidad de la actividad de dar y pedir razones en su conjunto, para dar sentido a la idea de convencerse y acordar de forma racional, tenemos que apelar a la eficacia de la argumentación a la hora de mostrar que las afirmaciones sobre las que el convencimiento y el acuerdo pivotan son de hecho correctas, esto es, tenemos que apelar de nuevo a la posibilidad de justificar estas afirmaciones.

Una teoría normativa de la argumentación capaz de dar cuenta de su racionalidad interna puede complementarse con una teoría de la acción para determinar, en cada caso

del uso de la argumentación, su racionalidad externa. Pero es importante poner de manifiesto que ése no es el objetivo del presente trabajo. Determinar la racionalidad interna de la argumentación involucra no sólo condiciones semánticas, sino también condiciones de racionalidad comunicativa capaces de determinar qué movimientos son razonables, significativos, adecuados, etc. desde un punto de vista comunicativo. Dar cuenta de ambos tipos de condiciones sería el principal objetivo de una teoría normativa de la argumentación. Por el contrario, determinar su racionalidad externa, esto es, su adecuación como medio para un fin, excede los límites de tal teoría y se adentra en el ámbito de la razón práctica, donde cabe decidir sobre cuándo es racional argumentar en lugar de hacer otra cosa, cuál es el mejor modo de llevar a cabo la argumentación para conseguir nuestros propósitos, etc. La Retórica, en tanto que disciplina que se ocupa de la eficacia del discurso, proporcionaría un marco teórico para decidir sobre la racionalidad externa de la argumentación como medio para persuadir. En mi opinión, ésa es la razón por la que los teóricos de la argumentación comprometidos con un enfoque retórico tienden a tratar el tema de la racionalidad de la argumentación en tanto que medio para un fin. De esa forma, tienden a borrar la distinción entre un sentido interno y un sentido externo de la racionalidad de la argumentación. En realidad, la concepción retórica de la bondad argumentativa podría ser vista como un intento de explicar la racionalidad interna de la argumentación en términos de su racionalidad externa. Sin embargo, tal como hemos intentado mostrar, esta concepción de la normatividad argumentativa resultaría inadecuada.

Volveremos a tratar la cuestión de la relación entre argumentación y racionalidad cuando demos cuenta de las consecuencias de nuestra propuesta, en el Capítulo V.

## 8. RAZONAR Y ARGUMENTAR

### 8.1. Sobre la argumentación como razonamiento explícito

En la sección 2, hemos visto los problemas que se derivan de la concepción retórica de la normatividad argumentativa, pero también hemos reconocido la necesidad de dar cuenta de la argumentación como un medio para adquirir y modificar creencias, esto es, como un mecanismo persuasivo. Así, en esa sección salía a la luz la cuestión de la

distinción entre las fuerzas justificatoria y persuasiva de la argumentación. En esta sección vamos a tratar estos asuntos con más detalle.

Una de las ideas más emblemáticas de la argumentación es su relación con el razonamiento. Tradicionalmente, la relación entre razonamiento y argumentación ha sido entendida como la relación entre un proceso mental y su expresión lingüística. Por ejemplo, es común leer que el principal objetivo de la Lógica es ocuparse de la normatividad que subyace al razonamiento, entendido como el proceso mental de derivar conclusiones inferencialmente<sup>8</sup>. Pero los libros de Lógica no se ocupan de procesos mentales, sino de argumentos, los cuales, se supone, sería su expresión.

Vamos a considerar hasta qué punto es adecuado identificar razonamiento y argumentación mediante la clarificación de dos aspectos de la actividad de argumentar que suelen tratarse indistintamente: su fuerza persuasiva y su fuerza justificatoria.

En mi opinión, la concepción retórica de la normatividad argumentativa, tal como la hemos analizado en la sección 2, estaría basada en esta indistinción porque es un intento de descargar la fuerza justificatoria de la argumentación en términos de su dimensión persuasiva. Pero habiendo mostrado las dificultades de esta concepción, habríamos de descartarla como intento de integrar el modo en que ambos aspectos de la argumentación se relacionan entre sí.

Por otra parte, también hemos señalado que el modo en que la fuerza persuasiva y la fuerza justificatoria han de explicarse y relacionarse entre sí es una cuestión particularmente importante para la Teoría de la Argumentación. Así, al intentar clarificar estas dos dimensiones de la argumentación también intentaremos establecer las bases para un tratamiento adecuado de cada una de ellas y del modo en que se relacionan entre sí. Tal tarea se llevará a cabo, especialmente, en el Capítulo IV. En esta sección, nos limitaremos a dar cuenta de algunos elementos relacionados. En particular, trataremos de mostrar que el modo en que la argumentación se relaciona con el razonamiento se remite, principalmente, a su dimensión persuasiva.

---

<sup>8</sup> Véase, por ejemplo: Copi, 1994: 2-3; Deaño, 1980: 296-7, Hack, 1978: 238-9

## 8.2. Las fuerzas justificatoria y persuasiva de la argumentación

Para aclarar la distinción entre las fuerzas persuasiva y justificatoria de la argumentación, podríamos empezar delineando los siguientes alineamientos:

- Justificación - evaluación – adscripción de propiedades semánticas a creencias y afirmaciones
- Razonamiento – juicio – producción de creencias

Una de las características esenciales de la argumentación, por oposición a otras formas de comunicación, es que cuando argumentamos no sólo tratamos de comunicar nuestras creencias, sino que intentamos persuadir a otros de ellas. Pero también es característico de la argumentación que el modo en que intentamos inducir éstas creencias es mostrando que son correctas, es decir, aportando razones que puedan justificarlas. Es por esto que podemos decir que la argumentación característicamente aspira a la persuasión por medio de la justificación. Como trataremos de mostrar en el Capítulo IV, ser un intento de justificar sería, en realidad, una característica constitutiva de la argumentación: para determinar qué cuenta como acto lingüístico de argumentar hemos de apelar a la idea de intentar mostrar que una afirmación de referencia es correcta. Además, nuestro concepto cotidiano de argumentación también hace necesario dar cuenta de la idea de que los argumentos son la forma explícita del tipo de procesos mentales por medio de los cuales nos formamos creencias de forma derivada. En otras palabras, una comprensión adecuada de la argumentación requiere no sólo del concepto de justificación, sino también de una explicación de su habilidad para producir creencias. Así pues, ¿cómo deberíamos entender estos dos aspectos de la argumentación?

Consideremos el tipo de proceso mental por medio del cual nos formamos creencias, dadas ciertas consideraciones. Este proceso mental consiste en tomar tales consideraciones como razones “en acto” para una creencia. Decimos razones “en acto” porque no nos referimos al proceso de sopesar el valor de ciertas razones para apoyar cierta conclusión, sino al proceso mental de formarnos una creencia de que tal y tal cosa es el caso, por medio de ciertas razones. Como vamos a ver, estos procesos mentales se relacionarían con el poder que tiene la argumentación de generar juicios y creencias.

Este tipo de procesos mentales puede distinguirse de otros procesos mentales involucrados eventualmente en la argumentación, como la producción de argumentos, el reconocimiento de cierto acto de habla como argumentación, y en particular, la evaluación de un argumento como bueno o malo. La producción, el reconocimiento y la evaluación no requieren necesariamente de creencias: existen mecanismos computacionales bastante sencillos que, por medio de instrucciones, son capaces de producir, detectar o evaluar al menos cierto tipo de argumentos.

Así pues, podríamos adoptar la afirmación de Robert Pinto de que la argumentación es “una invitación a inferir” (Pinto, 2001: 36) en el siguiente sentido: la argumentación es la base sobre la cual esta invitación se lleva a cabo y por medio de la cual se conduce. Sin embargo, hay un sentido de “inferencia” que debemos descartar para adoptar tal definición como caracterización de la fuerza persuasiva de la argumentación.

Llamemos “razonamiento” al proceso mental de formarnos creencias sobre el mundo, dadas ciertas consideraciones. El propio Pinto es remiso a llamar a este proceso “razonamiento” porque entiende que inferir es sólo una parte de la actividad de razonar, la cual incluiría: “plantear preguntas, proponer hipótesis, analizar conceptos y significados, etc.” (Pinto, 2001: 33). La cuestión de si el razonamiento es un acto de derivar conclusiones inferencialmente o incluye esas otras actividades relacionadas es una cuestión terminológica que resulta indiferente para nuestros objetivos (en realidad, en otro lugar del mismo capítulo, Pinto se pregunta si la lógica clásica podría ser considerada una “teoría general de la inferencia o el razonamiento” (Pinto, 2001: 38), de modo que él estaría usando aquí el término “razonar” como sinónimo de “hacer inferencias”).

Sin embargo, en este sentido, razonar sería una actividad que involucraría necesariamente juicios y creencias, mientras que inferir podría no incluirlos: es posible concebir la actividad de inferir como la actividad de obtener una proposición valorada como verdadera a partir de otra proposición valorada como verdadera por medio de una regla de inferencia. El proceso de seguir una regla de inferencia puede ser una actividad sintáctica que no requiera de ningún juicio. Por ejemplo, la expresión “razonamiento automático” se ha hecho plausible a base de identificar “razonar” con “hacer inferencias”, pero esta forma de hacer inferencias es puramente sintáctica: los programas de “razonamiento automático” realizan inferencias sólo porque siguen ciertas

reglas de inferencia como comandos para obtener nuevas proposiciones<sup>9</sup>. Por el contrario, el razonamiento propiamente dicho requiere de juicios, pero la habilidad de juzgar, y por tanto, de mantener creencias es exclusiva de individuos con subjetividad. Si las máquinas pueden o no hacer juicios, si tienen subjetividad, es, como mínimo, un asunto de controversia, mientras que su habilidad de realizar inferencias en este sentido puramente sintáctico no lo es: una afirmación como “estoy intentando convencer al ordenador de que acepte el código” tiene sólo un sentido metafórico; en sentido literal resulta extraña porque para que un individuo sea susceptible de ser persuadido hemos de atribuirle subjetividad, cosa que raramente hacemos respecto de un ordenador.

### 8.3. Juicios directos e indirectos

Vamos a introducir una distinción que será crucial a partir de ahora. Llamemos “juicio directo” a un juicio capaz de constituir una creencia sin descansar en posteriores consideraciones. Por ejemplo, puedo juzgar directamente que son las siete en punto cuando oigo las campanas de la iglesia, siendo su sonido la causa de mi creencia. O puedo juzgar directamente que está lloviendo cuando alguien lo dice, o si veo caer gotas de agua por la ventana. Las palabras de esa persona que dice que llueve o la caída de gotas de agua puede, eventualmente, justificar la afirmación “llueve”, pero su función primaria en un juicio directo es causar mi creencia, no justificarla. Eventualmente, lo que quiera que cause una creencia puede también ser una buena razón para mostrar que es correcta. Además, lo que quiera que cause mi creencia puede también justificar que yo me forme esta creencia. Pero hay una diferencia crucial entre lo que causa mi creencia y las razones que pueden justificarla, bien objetiva, bien subjetivamente<sup>10</sup>:

---

<sup>9</sup> Véase, por ejemplo: Portoraro, 2001 o Zhaohui, 1994: 24

<sup>10</sup> En este punto quisiera avanzar la siguiente distinción entre justificación objetiva y subjetiva. Como vimos en la subsección 2.5 de este capítulo al considerar el concepto de persuasión racional, la justificación de una creencia puede entenderse, bien como la justificación de creer que las cosas son de tal y cual modo, o como la justificación de la creencia “las cosas son de tal y cual modo”. Análogamente, si consideramos la justificación de una afirmación, podemos distinguir entre la justificación de afirmar que las cosas son de tal y cual modo y la justificación de la afirmación “las cosas son de tal y cual modo”: lo que hace racional afirmar que p no coincide necesariamente con las razones que pueden justificar la afirmación correspondiente. Por ejemplo, yo puedo estar justificada en afirmar que el río es peligroso para el descenso si quiero que tengas cuidado. Pero, por supuesto, hay otro sentido en el cual mi simple intención no justifica la afirmación de que el río es peligroso para el descenso. La justificación subjetiva

Como causa, la caída de gotas de agua generó un estado mental que no existía previamente, a saber, mi juicio de que llueve, y la ulterior creencia. Como razón, la caída de gotas de agua puede justificar la creencia de que llueve, y también puede justificar que yo me forme la creencia de que llueve. Pero, mientras que como causa, la caída de gotas de agua era suficiente para producir mi creencia, como razón, la caída de gotas de agua puede fallar en justificar la creencia de que llueve; por ejemplo, si mi vecino de arriba tiene plantas en su balcón. Además, puede fallar en justificar que yo me forme la creencia de que llueve; por ejemplo, si yo sabía que mi vecino de arriba tiene plantas en su balcón. Esto es así porque las relaciones de causa son una cuestión de hecho, mientras que las relaciones de justificación es una cuestión “de derecho”.

Las razones no pertenecen al ámbito espaciotemporal y por eso carece de sentido discutir cosas como, por ejemplo, si la razón para una creencia es previa o posterior a ésta: en principio, la razón para la creencia parecería una precondition para ella; pero por otra parte, esa razón justifica la creencia, de manera que parecería que primero debemos tener la creencia, como estado mental, y después su eventual justificación mediante esa razón. Esta antinomia puede resolverse si simplemente distinguimos entre razones y causas de creencias: la causa de una creencia es lo que produce esta creencia, la justificación de una afirmación de que  $p$  puede causar una creencia de que  $p$ , y esta creencia puede, a su vez, estar justificada.

---

sería la justificación que tiene un sujeto para afirmar, creer o juzgar. En ese sentido, sería una medida de la racionalidad externa, instrumental, de sus afirmaciones, creencias o juicios. Por su parte, la justificación objetiva sería independiente de las razones que pueda tener un sujeto para afirmar, juzgar o creer. Como argumentaré en el Capítulo V, la justificación objetiva es, de hecho, lo que explica la racionalidad de la actividad de apelar a razones: cuando intentamos justificar nuestras afirmaciones, creencias o juicios no intentamos meramente mostrar que estamos subjetivamente justificados en afirmar, creer o juzgar que  $p$ , sino que intentamos mostrar que nuestras razones refrendan lo que afirmamos, juzgamos o creemos. O en otras palabras, que esas razones muestran que nuestras afirmaciones, creencias o juicios son correctos. La Argumentación es un medio para persuadir porque es eficaz a la hora de mostrar que nuestras afirmaciones, juicios y creencias son correctos. (En el Capítulo V trataré esta cuestión de nuevo, una vez que dispongamos de los elementos necesarios).

En cualquier caso, la distinción entre justificación objetiva y subjetiva de afirmaciones, creencias y juicios simplemente pone de manifiesto que afirmar, creer y juzgar no son sólo atribuciones de valor de verdad a ciertas proposiciones, sino que constituyen también cierto tipo de acciones y, en esa medida, involucran estándares de racionalidad práctica.



Análogamente, llamemos “juicio indirecto” a un juicio capaz de constituir una creencia a partir de la consideración de algún otro juicio o creencia, de que cierta representación es plausible, aceptable o verdadera. Por ejemplo, puedo juzgar directamente que perderé mi vuelo porque no voy a poder llegar al aeropuerto a tiempo. O también puedo juzgar indirectamente que está lloviendo porque alguien lo dice. En este caso de juzgar indirectamente que está lloviendo porque alguien lo dice, las palabras del hablante no serían lo que directamente causase mi creencia de que está lloviendo. Más bien serían lo que indirectamente causase esa creencia por ser una razón que, en principio, haría el contenido de esta creencia plausible, aceptable o verdadero; por ejemplo, porque (considero que) esta persona dice eso porque lo sabe. Cuando juzgamos indirectamente que algo es el caso, nos formamos una creencia por una razón, más que “adquirir” tal creencia porque algo nos la ha “causado”.

Sin embargo, los juicios indirectos también dependen de nuestra familiaridad con el mundo. Esta familiaridad motiva los juicios que hacemos a partir de ciertas razones. En ese sentido, los juicios indirectos involucran pasos inferenciales, pero no son los procesos sintácticos que mencionábamos más arriba: no descansan en reglas de inferencia, entendidas como condiciones para aceptar la conclusión que derivamos a partir de ciertas premisas, sino en “motivaciones” que, explicitadas, tienen la forma de cláusulas de inferencia. La idea de “motivación para inferir” puede resultar similar a la noción de “hábito de la mente” desarrollada por C. S. Peirce:

That which determines us, from given premises, to draw one inference rather than another is some habit of mind, whether it is constitutional or acquired. (Peirce, 1960, vol 5: 227)

Pero al contrario que los “hábitos de la mente”, las motivaciones para inferir no necesitan ser un patrón de conducta previamente establecido, como son los hábitos. Mi familiaridad con el mundo puede motivar el que yo juzgue indirectamente que tal y tal cosa es el caso, a pesar de que no tenga ningún hábito respecto a esta cuestión en particular. Esta familiaridad puede bastar para motivar este juicio indirecto particular, en ausencia de un patrón de inferencia más o menos confiable y establecido. No es la regla general “hechos como  $p$  permiten concluir cosas como  $q$ ”, sino más bien la

cláusula de inferencia particular “si  $p$ , entonces  $q$ ”, *directamente* juzgada como plausible, aceptable o verdadera, lo que basta para motivar el acto particular de juzgar que  $q$ , una vez que creemos o juzgamos que  $p$ . Esto es, la motivación resulta efectiva tanto si tal cláusula de inferencia es una creencia que ya mantenía el sujeto como si es el resultado de un juicio directo sobre la situación en cuestión. Y también es efectiva tanto si puede ser aplicada de nuevo como si no: es posible que los juicios cuyo contenido es  $p$  no vuelvan a inducir un juicio de que  $q$  en este sujeto nunca más. Tal es el sentido en el que la motivación es “particular”. Este sentido no impide que la cláusula de inferencia pueda usarse de nuevo, ni deslegitima una explicación de por qué tal cláusula resulta plausible, aceptable o verdadera al sujeto en términos de su disposición a aplicarla siempre que éste se encuentre en las mismas circunstancias. Tan sólo significa que la cláusula de inferencia recoge como contenido de su antecedente el caso en cuestión, esto es, el juicio inicial que motiva el juicio indirecto, con todas sus particularidades relevantes (a saber, aquellas que inducen el juicio indirecto en el sujeto).

Así, nuestra familiaridad con el mundo motivaría nuestros juicios indirectos porque los causaría como consecuencia de hacer que las correspondientes cláusulas de inferencia resulten plausibles, aceptables o verdaderas al sujeto. En ese sentido, la motivación para inferir pertenecería al ámbito espaciotemporal, en la medida que es anterior y causa el juicio indirecto. Pero también pertenecería al ámbito de las razones, en la medida que su eficacia causal depende de que la adoptemos como plausible, aceptable o verdadera. En un acto de juzgar indirectamente, es porque el sujeto considera que si  $p$ , entonces  $q$  es plausible, aceptable o verdadero que se forma la creencia de que  $q$  porque cree o juzga que  $p$ . Pero su tomar que si  $p$ , entonces  $q$  es plausible, aceptable o verdadero no necesita preexistir a su juicio de que  $q$  dado que  $p$ , más bien es parte de su juicio de que  $q$  dado que  $p$ .

Por otra parte, para decir que alguien ha juzgado indirectamente que  $q$  dado que  $p$ , necesitamos ser capaces de atribuirle la aceptación de la correspondiente cláusula de inferencia. De lo contrario, observar que alguien ha pasado a creer que  $q$  después de juzgar que  $p$  sólo nos autoriza a hablar de cosas como “asociaciones de ideas” o “sugerencias”, esto es, fenómenos en los que una creencia o juicio de que  $q$  es sólo el efecto causal de una creencia o juicio de que  $p$ . Sin embargo, una creencia preexistente por parte del sujeto de que la cláusula de inferencia es verdadera no es una condición

necesaria para juzgar indirectamente. Más bien debemos decir que, al juzgar indirectamente que  $q$  dado que  $p$ , la persona que lo hace expresa su creencia de que si  $p$ , entonces  $q$ .

De ese modo, podemos decir que los juicios indirectos proceden mediante razones, pero éstos no son la consecuencia, el efecto de juzgar que cierta creencia o afirmación está justificada: para determinar la justificación de una creencia o afirmación tenemos que determinar, entre otras cosas, los valores epistémicos de las razones y la cláusula de inferencia que licencia el paso desde esas razones a la creencia o afirmación. Así, para justificar el juicio obtenido, la cláusula de inferencia ha de reconocerse como un mecanismo fiable para obtener creencias o juicios, y para avalar afirmaciones. Ellos se corresponde con la intuición de que justificar significa tratar igual lo que es igual. La justificación de una afirmación, juicio o creencia depende, como veremos, de las garantías que podamos aportar para mostrar que no estamos tratando de formas distintas lo que es igual, y que no estamos tratando de la misma forma lo que es distinto.

Por otra parte, cuando pasamos a creer la conclusión de un argumento porque éste es un buen argumento, lo que hacemos es producir otro tipo de juicio indirecto, a saber, el juicio de que lo que esta conclusión establece ha de ser el caso porque hay una prueba para ella. Y la motivación para inferir en este nuevo juicio sería algo como “confiar en las demostraciones”, o al menos, en esta prueba en concreto. En ausencia de esta motivación, el sujeto no creerá la conclusión, a pesar de tener una prueba para ella. Ése es el sentido en el que decimos que las motivaciones tienen poderes causales.

Juzgar indirectamente involucra aceptar la relación que hace de un juicio o creencia una razón para juzgar o creer cierto contenido. Por otra parte, en tanto los juicios indirectos involucran pasos inferenciales, siempre son juicios sobre la plausibilidad de una representación. Cuando juzgamos indirectamente, contemplamos la plausibilidad de una representación que es previa a la formación del juicio y que constituye el contenido del este juicio una vez que dicha representación es (indirectamente) juzgada como plausible. Sin embargo, esto no es necesariamente así en el caso de los juicios directos: un juicio directo puede ser constitutivo de la representación misma. Tal es el caso, por ejemplo, cuando juzgo directamente que hay una manzana sobre la mesa cuando la veo: la manzana causa mi juicio de que hay una manzana en la mesa, el cual es también una representación de una manzana en la mesa. Pero no hay un juicio sobre esta

representación: el juzgar directamente que hay una manzana en la mesa es el mismo evento que el representarme experiencialmente una manzana en la mesa.

Según John McDowell, “que las cosas son de tal y tal modo es el contenido de la experiencia, y también puede ser el contenido de un juicio: llega a ser el contenido de un juicio si el sujeto decide aceptarla tal como se presenta” (McDowell, 1996: 26). Por nuestra parte, al decir que un juicio directo puede ser constitutivo de una representación, lo que estaría haciendo sería cancelar la distinción entre *experimentar* que las cosas son de tal y tal modo y *juzgar* que las cosas son de tal y tal modo, por lo que respecta a los juicios directos que constituyen una representación. Según esta propuesta, el único modo de desautorizar la experiencia sería a través de un juicio indirecto según el cual cierta representación, a saber, el contenido de mi experiencia, habría de ser desestimado por alguna razón –por ejemplo, porque sé que mis sentidos no están funcionando correctamente. Como McDowell reconoce, también podemos experimentar algo como una ilusión, lo cual es una experiencia fenoménicamente distinta a experimentar algo y después darnos cuenta de que es una ilusión. En el caso de experimentar algo como una ilusión, por ejemplo, de ver como si hubiera agua sobre una carretera caliente, el juicio directo es exactamente ése: el juicio “parece como si hubiera agua en la carretera”. De nuevo, se trataría de un caso en el que la experiencia no sería independiente del juicio<sup>11</sup>.

---

<sup>11</sup> En este punto quisiera señalar que, al contrario de lo que piensa McDowell, no creo necesario postular una distancia entre *experimentar que las cosas son de tal y tal modo* y *juzgar que las cosas son de tal y tal modo* con el fin de garantizar la racionalidad de nuestros juicios de experiencia. En este punto, creo que Robert Brandom estaría en lo cierto al asumir que no es la experiencia, sino los juicios de experiencia, lo que resulta susceptible de justificarse. De hecho, volviendo a nuestra distinción entre justificación objetiva y subjetiva, mi posición sería que no sólo los juicios entendidos como representaciones con una adscripción de valor de verdad, sino también los juicios como cierta forma de “acciones”, lo que sería susceptible de justificación. Teniendo en cuenta la distinción entre juicios directos e indirectos, entiendo que los datos sensoriales sólo cumplen la función de *generar* juicios directos. Esos juicios pueden justificarse ulteriormente mediante razones, pero no mediante meros hechos, tales como los datos de los sentidos. En mi opinión en los juicios directos, constitutivos de representaciones, los datos sensoriales no son sino condiciones de una actividad cuyo objetivo característico es obtener información. Ésa es la diferencia, por ejemplo, entre tener nuestros ojos abiertos y mirar: apenas podemos evitar tener datos sensoriales, pero no elaboramos juicios a partir de todos ellos; tal actividad sería irracional, desde un punto de vista práctico. En este sentido, los datos sensoriales no serían muy diferentes del trasfondo que condiciona juicios directos como “*x* significa que *y*”, o “ $156+2 = 158$ ”. El trasfondo puede proveernos de razones para justificar el contenido de nuestros juicios directos,

Los juicios directos e indirectos son capaces de constituir creencias sobre cómo son las cosas, pero los juicios indirectos dependen convencionalmente de la aceptación de una relación entre algo que cuenta, en virtud de esa relación, como una razón para la plausibilidad de una representación y esa representación misma, mientras que los juicios directos no involucran relaciones convencionales con otros contenidos, sino relaciones causales con el mundo. Según esta caracterización podemos decir que el modo característicamente humano de “obtener conclusiones”, esto es, el razonamiento, según nuestra definición, siempre involucra juicios indirectos.

#### 8.4. La argumentación como mecanismo persuasivo y como mecanismo justificatorio

Volvamos a la distinción entre el proceso de razonamiento involucrado en tomar algo como una razón para creer una afirmación y el proceso de evaluar un argumento. El primer proceso consistiría en juicios (directos e indirectos), y estaría relacionado con los poderes causales de la argumentación respecto de la generación de creencias, esto es, con la fuerza persuasiva de la argumentación. Desde este punto de vista, la argumentación sería, ante todo, una “invitación a juzgar”.

El segundo proceso, la evaluación de los argumentos, consistiría en el seguimiento de un protocolo, y se relacionaría con la determinación de la propiedad de la “bondad argumentativa”. Esta propiedad adquiriría su contenido a partir de las características del protocolo que sirve para determinarla. Por ejemplo, hemos visto que la bondad argumentativa sería una propiedad distinta según se determine mediante un conjunto de reglas como las de la Pragma-dialéctica o mediante criterios como los de la Lógica Informal Canadiense, a pesar de que ambos enfoques tratarían de recoger nuestras intuiciones sobre lo que es la buena argumentación, lo cual incluye la idea de que la buena argumentación “justifica” en un sentido u otro, sus conclusiones.

---

pero su función en un juicio directo es simplemente la de causar el juicio, principalmente como consecuencia de nuestra voluntad de obtener información (De la misma forma, levantar mi mano tiene como condiciones mi propia anatomía y mi entorno inmediato. Éste es otro tipo de acción que no involucra creencias o juicios previos, sino tan sólo la voluntad, y que sin embargo, está condicionado por cómo el mundo afecta las acciones que llevamos a cabo). En la medida en que admitamos un sentido en el que los juicios son cierto tipo de “acciones”, es posible dar cuenta de su justificación subjetiva considerando su adecuación como medios para un fin –principalmente, el fin de obtener información útil para algún otro propósito.

De ese modo, mientras que la evaluación sería un proceso explícito que no depende esencialmente de la producción de creencias y juicios, el razonamiento sería un proceso, normalmente no-explícito, esencialmente dependiente de la efectiva producción de creencias y juicios. Por otra parte, en ambos casos la cuestión puede considerarse desde el punto de vista de su legitimidad. Esto es, al distinguir entre la fuerza persuasiva y la fuerza justificatoria de la argumentación, no necesitamos estar especialmente preocupados con las condiciones empíricas que tienden a favorecer la producción de creencias y juicios en la gente, sino con las relaciones de legitimidad que existen entre esas creencias y juicios. Esto simplemente supone reconocer que también existen relaciones normativas entre ellas, y no sólo entre proposiciones. En este sentido, sólo estaríamos haciéndonos eco de las intuiciones que recogen expresiones tales como “si piensas x, es porque piensas y”, o “no puedes de verdad creer que x y creer que z”. Sin embargo, mientras que en el caso de la evaluación de la argumentación, la legitimidad vendría a ser una cuestión de la fuerza justificatoria de nuestras razones respecto de una afirmación de referencia, en el caso del razonamiento, la legitimidad dependería de la calidad de los juicios involucrados, y la cuestión es, ¿cómo podemos decidir sobre la calidad de los juicios, así entendida?

La fuerza persuasiva de la argumentación depende de su capacidad de generar juicios directos que constituyen la causa y la motivación del correspondiente juicio indirecto, respectivamente. Ésta es, esencialmente, una actividad subjetiva en tanto en cuanto involucra a un sujeto que es el que juzga. Por el contrario, la fuerza justificatoria de la argumentación no depende de los juicios de un sujeto sobre las proposiciones involucradas, sino de las propiedades sintácticas, pragmáticas y semánticas de los correspondientes actos de habla argumentativos.

Ciertamente, los juicios que un sujeto hace no son a su antojo; nuestros juicios están determinados por cómo se nos presentan las cosas realmente. Pero nada exterior a esta apariencia subjetiva condiciona los juicios que hacemos. Esto es, no hay un vínculo necesario que conecte cómo de acertada sea una representación en verdad, y cuán acertada la juzgue el sujeto. En el caso de la argumentación, esto es simplemente reconocer que, mientras que la fuerza justificatoria de la argumentación es una propiedad objetiva que no depende antológicamente de las creencias y juicios reales de la gente, los juicios y creencias siempre remiten a los sujetos. Para estar en condiciones de decidir sobre la calidad de los juicios que cierto acto argumentativo es capaz de

propiciar, deberíamos ser capaces de ligar la calidad de esos juicios a las propiedades objetivas de los correspondientes actos de habla argumentativos. Ello nos daría una medida de la legitimidad de la fuerza persuasiva de un acto argumentativo respecto de cierto auditorio u oyente. En el Capítulo V trataremos en más detalle esta cuestión, cuando consideremos los resultados que el modelo de evaluación que vamos a proponer es capaz de arrojar. Como veremos, este modelo será capaz de dar cuenta de la normatividad que subyace a la fuerza persuasiva de la argumentación, y también de explicar la relación entre la fuerza persuasiva y la fuerza justificatoria de los actos de habla argumentativos.

Nuestro propósito en esta sección era únicamente dar cuenta de la distinción entre el razonamiento, entendido como acto de juzgar indirectamente, y la justificación, entendida como acto de mostrar que una afirmación de referencia es correcta. También queríamos mostrar en qué medida la argumentación se relaciona con ambas actividades, en tanto puede entenderse como “una invitación a juzgar indirectamente”, y también como un medio para justificar nuestras afirmaciones y creencias, en el sentido de mostrar que son correctas. Por último, hemos tratado de explicar por qué el mostrar que cierta afirmación es correcta no conlleva necesariamente la inducción de la correspondiente creencia; y también que juzgar que un argumento que demuestra que  $x$ , no involucra necesariamente la creencia de que  $x$ . De ese modo, sostendríamos la idea de que la fuerza justificatoria y la fuerza persuasiva de la argumentación no son funciones la una de la otra, al menos de una forma directa. Producimos argumentación para mostrar que ciertas afirmaciones y creencias son correctas, y también para inducir creencias. Pero determinar que un acto de habla argumentativo es bueno, es decir, determinar que justifica su afirmación o creencia de referencia es una actividad distinta de la de juzgar indirectamente, o formarse una creencia por una razón. Podemos formarnos cierta creencia por una razón sin ser capaces de proporcionar un buen argumento para esta creencia –por ejemplo, porque no podemos justificar nuestra motivación para inferir, a pesar de juzgarla directamente de manera positiva. Por otro lado, es posible que un evaluador determine la bondad de cierto acto de habla argumentativo, es decir, su capacidad para justificar una afirmación de referencia sin que dicho evaluador llegue a formarse la creencia correspondiente –por ejemplo, porque el evaluador es una máquina, o porque simplemente está siguiendo un protocolo de

evaluación confiable que no requiere que éste entienda los significados de las proposiciones involucradas, sino tan sólo que conozca sus valores de verdad.

## 9. ARGUMENTACIÓN Y EXPLICACIÓN

### 9.1. El razonamiento en la argumentación y en la explicación

Para intentar clarificar aún más la distinción entre la argumentación como un medio para inducir juicios y creencias y la argumentación como un medio para justificar una afirmación de referencia, vamos a considerar ahora el modo en el que el razonamiento, entendido como actividad de juzgar indirectamente, está implicado no sólo en la argumentación, sino también en la explicación. Nuestra intención es mostrar que el razonamiento se relaciona con la producción de creencias, tanto si es el razonamiento involucrado en la actividad de argumentar en tanto que mecanismo persuasivo, o el que subyace a las explicaciones como intentos de hacer ciertos hechos inteligibles. Este asunto dará lugar a analizar una cuestión característicamente relevante para la Teoría de la Argumentación, a saber, la distinción entre la explicación y la justificación. Respecto de ella, vamos a presentar algunas observaciones en la línea de la concepción de la justificación que estamos defendiendo hasta ahora.

### 9.2. Juicios indirectos y explicaciones

Cuando ofrecemos razones para hacer un *explanandum* inteligible, lo que hacemos es señalar una parte de su referencia que permanecía oculta, desconocida, velada o simplemente desatendida. Esta parte, el *explanans*, vendría a ser una manera de “completar” la representación del hecho de referencia del *explanandum* respecto de algún aspecto o dirección pertinente, como su origen o génesis, su naturaleza, su propósito, etc.

En la medida en que las explicaciones son intentos de dar sentido a un *explanandum* respecto de algún aspecto o dirección pertinente, el éxito de un hablante a la hora de ofrecer explicaciones no requiere necesariamente que el oyente efectúe juicios indirectos, o que se forme creencias de manera inferencial, lo único que requiere es que el oyente juzgue y se forme una creencia en relación a un estado de cosas. En ese



sentido, al contrario que los actos de habla argumentativos, las explicaciones pueden estar constituidas por una única afirmación. Al evaluar la explicación, dicha afirmación habría de considerarse como un todo. Ciertamente, cuando se nos ofrece una explicación siempre podemos considerar su plausibilidad, confiabilidad o corrección. Al hacer esto, lo que nos cuestionamos es hasta qué punto las cosas son o pueden haber sido tal como la explicación sugiere. Para ello, podemos considerar la plausibilidad misma del explanans a base de ponerlo en conexión con otros hechos que lo hagan verosímil: por ejemplo, para la explicación “el bebé está llorando porque está cansado”, podríamos considerar explicaciones adicionales del mismo explanans (“porque ha dormido mal esta noche”). Pero también podemos considerar la justificación para la afirmación que constituye la explicación como un todo: por ejemplo, considerando las credenciales del hablante para hacer tal afirmación (“normalmente se acuesta dos horas antes”).

Por otra parte, desde el punto de vista del proceso mental de elaborar explicaciones, también es posible encontrar explicaciones que no involucran juicios indirectos. Considérese explicaciones como “voy a tomar algo porque tengo hambre”, “la palabra ‘casa’ no se acentúa porque es llana y acaba en vocal”, o “funciona porque Pedro lo ha arreglado”. La elaboración de este tipo de explicaciones no requiere de pasos inferenciales en tanto en cuanto no involucra ninguna conjetura, sino tan sólo meras constataciones.

Pero en otros casos, las causas que hacen inteligible el explanandum pueden no ser directamente accesibles y tenemos que reflexionar sobre ellas. En esos casos, podemos suspender nuestros juicios sobre cómo es el hecho del que tenemos algunos datos, y producir conjeturas alternativas que funcionen como hipótesis a testar. Pero también es posible hacer juicios directos. Veamos en más detalle estos procesos de elaboración de explicaciones.

Determinar cuál es la causa, el motivo, que vuelve (más) comprensible un explanandum por medio de hipótesis alternativas es un proceso evaluativo. Este proceso ha sido denominado a veces “abducción” o “inferencia a la mejor explicación”. Cuando elaboramos una explicación de manera abductiva lo que hacemos es considerar distintas hipótesis (producidas, por ejemplo, mediante juicios directos) que darían lugar a una explicación de ciertos datos de formas alternativas. Esas explicaciones alternativas, las cuales constituyen afirmaciones independientes, han de ordenarse según su grado de

plausibilidad, de tal modo que la más plausible se considera la explicación adecuada para los datos observados. Así, cuando elaboramos explicaciones por medio de inferencias a la mejor explicación, conseguimos no sólo explicaciones, sino explicaciones justificadas mediante el procedimiento de mostrar que son, de entre las alternativas, las mejores.

Por el contrario, el acto mental de aprehender cuál es la explicación que vuelve inteligible cierto explanandum sería un juicio indirecto sobre una hipótesis, el cual habría sido motivado por la evidencia que ha de ser explicada. Este modo de buscar una explicación es inferencial, pero no se dirige a justificar ésa explicación, sino a obtenerla: no se trata de mostrar que la hipótesis es correcta, sino de conseguir una hipótesis plausible. Es decir, debería verse más bien como la aprehensión de una idea, a partir de la evidencia a explicar y de la motivación de la inferencia que viene a ser una medida de su plausibilidad como hipótesis para el sujeto que juzga.

De ese modo, tanto la consideración de la argumentación como la elaboración de explicaciones pueden involucrar razonamiento, en el sentido de procesos de juzgar indirectamente. Pero el tipo de razonamiento involucrado en aceptar una razón para creer cierta afirmación, y la elaboración de explicaciones no son idénticos: cuando aceptamos una razón que nos ofrecen, *r*, para creer que *a*, juzgamos indirectamente que *a*. Por el contrario, cuando llegamos a una explicación de la evidencia *e*, juzgamos indirectamente sobre la explicación completa, a partir de un juicio de que *e* como causa de este juicio indirecto. Por ejemplo, cuando se nos ofrece un argumento como “últimamente no para de hacer tonterías de ese tipo: está enamorado” el contenido del juicio indirecto al que se nos invita es “está enamorado”, y la razón que ofrece el hablante, aquella que motivaría el juicio indirecto, es “últimamente no para de hacer tonterías de ese tipo”. Por el contrario, cuando elaboramos una explicación como “no para de hacer tonterías de ese tipo porque está enamorado”, el juicio indirecto al que llegamos es, precisamente el hecho significativo completo, a saber, que su estar enamorado es lo que le hace comportarse de tal modo, y lo que motiva nuestro juicio indirecto es nuestro juicio sobre su comportamiento tomado como evidencia.

### 9.3. Justificación y explicación

Según D. Walton (1996), disponer de criterios para distinguir entre explicaciones y justificaciones es vital para la Teoría de la Argumentación porque “es fácil cometer el

error de asumir que cierto pasaje contiene un argumento cuando, de hecho, no lo contiene, sino que contiene una explicación (...) esta clase de error puede ser importante cuando de lo que se trata es de evaluar el 'argumento'. Podría ser un mal argumento pero una buena explicación" (1996: 42).

Siguiendo el modelo nomológico-deductivo tradicional de la explicación, las explicaciones y las justificaciones se han considerado a menudo como el anverso y el reverso de un mismo juicio: así, si A es la causa de B, podríamos decir que una explicación como "B porque A" y una justificación como "A, luego B" son ambas correctas. Sin embargo, esta caracterización presuponía que la verdadera causa de un efecto es una condición necesaria y suficiente para éste.

Tal como L. Wright (2002) ha mostrado, hay muchos casos en los que la simetría entre explicación y justificación no funciona. Wright ofrece diferentes ejemplos: Si A es "periódicos amarillentos se están acumulando en la entrada de mis vecinos", y B "mis vecinos están de vacaciones", una justificación "A, luego B" podría ser adecuada, mientras que una explicación "B porque A" no lo sería.

Desde una perspectiva pragmática, la distinción entre explicación y justificación, también se ha representado como el resultado de dos actividades conversas la una de la otra. Según esta concepción, en la justificación la verdad de lo que se está justificando está en cuestión, mientras que en una explicación, la verdad de lo que estamos explicando no está en cuestión, sino dada como un hecho. Pero vamos a mostrar ahora que esta distinción también es problemática. Wright considera que:

The contrast between reasoning and explaining is the contrast between ascertaining whether C is true (reasoning) and ascertaining why C is true (explaining). L. Wright (2002: 36)

En este sentido, justificar una afirmación o creencia sería también explicar por qué estamos autorizados a decir o creer que es verdadera. Así pues, cualquier justificación puede también interpretarse como una explicación de nuestras credenciales para creer o afirmar.

Considérese el siguiente caso: un cocinero experto le dice a un aprendiz “deberías mantener el pastel en el horno un poco más, no está en su punto todavía”. En principio, este ejemplo parece problemático para la definición de Wright. Pero Wright dice que este tipo de ejemplos en los que C es normativo, la distinción propuesta entre justificación y explicación no se aplica porque “cuando C tiene esta forma, explicar por qué C es verdadero es lo mismo que dar una razón para creer que C es verdadero” (2002: 37). De ese modo, en su opinión, el ejemplo que proponemos sería tanto una explicación como una justificación: por un lado, sería la explicación de por qué el pastel debería dejarse en el horno un poco más; y por otro lado, sería una justificación de la afirmación de que el pastel debe dejarse en el horno un poco más. Sin embargo, es posible explicitar condiciones que permitan distinguir cuándo este acto de habla cuenta como una justificación, y cuándo es una explicación.

Evidentemente, para habérnoslas con este ejemplo no podemos simplemente apelar al criterio según el cual, en la justificación, la verdad de lo que se justifica están en cuestión, mientras que en la explicación la verdad de lo que se explica no está en cuestión sino dada como un dato: en principio, el aprendiz puede estar formándose la creencia de que debe dejar el pastel en el horno un poco más, justo a la misma vez que se forma la creencia de que no está en su punto todavía.

Sin embargo, parece claro que si el aprendiz es capaz de entender la actuación del hablante como una justificación, tendrá que dar por supuesto que el pastel no está en su punto todavía, mientras que si lo que hace es interpretarla como una explicación, lo que haría sería juzgar directamente, y como un todo, que el pastel debería estar en el horno un poco más para estar en su punto.

Como veíamos más arriba, al explicar C, el hablante se limitaría a hacer una afirmación sobre cierto hecho como un todo, es decir, avanzaría la hipótesis que conecta al explanans C con su explanandum. Tal explicación será adecuada en tanto en cuanto la afirmación que la constituye sea en sí misma plausible, verdadera o aceptable. De ese modo, lo que hacemos al explicar es explicar *hechos*. Por el contrario, al justificar que C, el hablante tiene que poner en relación la verdad de su afirmación con una condición, a saber, la razón que alega, la cual, se supone, se cumpliría de hecho. Una justificación es correcta en el caso de que el hablante cumpla con esas condiciones, las cuales involucran no sólo que la condición a la que vincula la corrección de su afirmación sea verdadera, sino también la propia configuración de esta condición como una condición

para que su afirmación sea correcta. Es decir, lo que hacemos al justificar es justificar *afirmaciones* o *creencias*. Como veremos en el Capítulo IV, las razones en la argumentación son actos de habla de segundo orden, y es apelando a este tipo de actos que podemos distinguir entre el acto de habla de *afirmar* que C y el acto de habla de *establecer* que C. La justificación, al contrario que la explicación, se compone de este tipo de actos de habla de segundo orden. En ese sentido, mientras que la explicación sería un tipo de afirmación, la justificación sería un medio para establecer que cierta afirmación es correcta.



## Capítulo III: El Modelo de Argumento de Toulmin

### 10. INTRODUCCIÓN

#### 10.1. El lugar de la Lógica dentro de la Teoría de la Argumentación

En el último capítulo hemos desarrollado la crítica de lo que considero un rasgo común de ciertas propuestas actuales que abogan por una concepción instrumental de la normatividad argumentativa. He intentado mostrar que lo que llamábamos un “enfoque retórico de la normatividad argumentativa” surge como un intento de dar cuenta de la argumentación, no sólo como un mecanismo para justificar, sino también como medio para persuadir. He argumentado que las propuestas que adoptan una concepción retórica de la normatividad argumentativa no consiguen integrar la dimensión justificatoria y la dimensión persuasiva de la argumentación, bien porque no consiguen conectar sus concepciones lógica o dialéctica de la argumentación con una definición retórica de la bondad argumentativa, o porque no consiguen dar cuenta de las propiedades lógicas o dialécticas de la argumentación en términos de propiedades retóricas.

El punto de partida de nuestra propuesta es considerar la argumentación como un compuesto de propiedades lógicas, dialécticas y retóricas. Tal concepción debería proporcionar la base para una explicación de la idiosincrásica normatividad argumentativa, tal como la hemos analizado, y también de las condiciones normativas que determinan la legitimidad de los poderes persuasivos de cierto discurso respecto a un oyente o auditorio. Llevaremos a cabo esta tarea en el Capítulo V.

Por otra parte, también es nuestro objetivo mostrar que la normatividad argumentativa no es ni retórica, ni dialéctica, ni lógica, sino *sui generis*; y que involucra tanto condiciones semánticas como pragmáticas. Teniendo en cuenta este objetivo, la crítica de las propuestas que defienden una concepción instrumental debería entenderse como una explicación de las dificultades de una concepción retórica de la normatividad argumentativa. Quedaría entonces por mostrar que ni la normatividad lógica ni la

dialéctica constituirían, por sí mismas, buenas explicaciones de la normatividad argumentativa. La primera de estas tareas se llevará a cabo en el presente capítulo, donde se tratará la cuestión de la adecuación de cierta concepción de la Lógica como medio para elaborar una teoría normativa de la argumentación. La cuestión de la adecuación de una concepción puramente dialéctica se tratará en el siguiente capítulo.

En general, en este capítulo voy a ocuparme del lugar de la Lógica dentro de la Teoría de la Argumentación, es decir, del lugar que las condiciones lógicas deberían jugar dentro de una propuesta normativa, y también de las posibilidades de que la Lógica constituya por sí tal teoría. Sin embargo, estas tareas se llevarán a cabo mediante la consideración de una concepción particular de la Lógica como teoría normativa de la inferencia. Como intentaremos mostrar, esta concepción resulta especialmente adecuada para los fines de una teoría de la argumentación.

En mi opinión, esta concepción de la Lógica como disciplina, así como la concepción de las propiedades lógicas de la argumentación que se derivan de ella, sería el principal logro de la teoría de la argumentación que S. E. Toulmin propuso por primera vez en *The Uses of Argument* (1958): una caracterización de la naturaleza de la Lógica como teoría no-formal de la inferencia correcta y de las propiedades lógicas de la argumentación como propiedades sustantivas. Como anunciábamos en el Capítulo I, el modelo de Toulmin va a jugar un importante papel en nuestra propuesta. No obstante, en este capítulo también intentaremos mostrar que a pesar de su interés teórico y su adecuación para dar cuenta de la argumentación en lenguaje natural, la propuesta de Toulmin, por sí misma, resulta insuficiente para dar cuenta de la normatividad argumentativa.

## 10.2. La teoría de la argumentación de Toulmin

Nuestra primera tarea en este capítulo será presentar el modelo de argumento que Stephen E. Toulmin presentó por primera vez en *The Uses of Argument* (1958). Como veremos, la teoría de Toulmin viene a ser un exponente del enfoque lógico dentro de la Teoría de la Argumentación, esto es, un modelo que se ocupa de los argumentos, entendidos como el producto de actos argumentativos, en lugar de ocuparse de la actividad de argumentar como procedimiento o como proceso. Por otra parte, *The Uses of Argument* puede también considerarse como un análisis de la naturaleza de la Lógica, bajo la intención de recuperar una concepción de esta disciplina como herramienta para

la evaluación de la argumentación en lenguaje natural. Como intentaremos mostrar, la concepción de la Lógica que Toulmin desarrolla en este trabajo resulta especialmente valiosa para los fines de la Teoría de la Argumentación. Sin embargo, también tratamos de mostrar que no es suficiente para definir un concepto adecuado de normatividad argumentativa, como parte de nuestro argumento de que la normatividad argumentativa es *sui generis*.

Toulmin adopta una perspectiva pragmática para habérselas con los argumentos, a pesar de que no trata de incorporar la dimensión dialéctica o retórica de la argumentación como actividad. Como intentaré mostrar, este enfoque sería la razón por la que, finalmente, su modelo no consigue incorporar la normatividad involucrada en la argumentación como actividad comunicativa. En la primera parte del Capítulo V argumentaremos que el efecto de dejar al margen los condicionamientos pragmáticos de la argumentación es la incapacidad para dar cuenta de un gran número de falacias argumentativas.

Sin embargo, la caracterización de la dimensión lógica de la argumentación que Toulmin desarrolla en *The Uses of Argument* resultará un punto de partida especialmente valioso para nuestra propuesta. Respecto a ella, una de las características más significativas de esta obra será el análisis de los términos modales y su conexión con cierta concepción de la probabilidad. Toulmin no llega a ofrecer un modelo para la evaluación de los argumentos propiamente dicho, pero el modelo que vamos a desarrollar en el Capítulo V, estará basado, en buena medida, en sus ideas sobre probabilidad y modalidad.

Además de esto, *The Uses of Argument* trata alguna de las principales consecuencias filosóficas que la Teoría de la Argumentación puede suscitar respecto a las concepciones de la racionalidad y de la justificación epistémica. Por todo ello, creo que es adecuado dedicar un capítulo al análisis de este modelo, teniendo en cuenta su importancia filosófica, pero al mismo tiempo, mostrando, donde sea necesario, sus limitaciones como propuesta para la Teoría de la Argumentación. Para llevar a cabo esta tarea, nuestra exposición del modelo de Toulmin también tendrá en cuenta las dos principales críticas que éste ha recibido. La primera de ellas se refiere a la concepción de la Lógica como una teoría no-formal. En este trabajo vamos a asumir las propuestas de Toulmin sobre la naturaleza de la Lógica, las cuales serían cruciales dentro de la Teoría de la Argumentación en este ámbito. Esta concepción de la Lógica es similar,



aunque no está relacionada directamente, a algunas propuestas más recientes hechas por David Stove (1986) y Robert Brandom (2001). Como intentaré mostrar, una adecuada defensa de una concepción no-formal de la Lógica como teoría normativa de la inferencia puede fundamentarse sobre la propia naturaleza de la inferencia, de tal modo que los elementos del modelo de argumento resulten ser constitutivos de cualquier acto de inferir, dando lugar a un sistema normativo cuyas reglas no son regulativas, sino propiamente constitutivas. Creo que seguir esta idea supone iluminar los verdaderos logros de Toulmin respecto de la Filosofía de la Lógica, a pesar de que también haya de quedar manifiesto que, en *The Uses of Argument*, subyace cierta confusión entre normatividad lógica y epistemológica.

El segundo tipo de críticas tiene que ver con las consecuencias relativistas que pudieran seguirse de las propuestas de Toulmin. Intentaré responder al cargo de relativismo sugiriendo una concepción alternativa de uno de los elementos más característicos de este modelo, a saber, el de *garante* (*warrant*) de un argumento. Como resultará patente en el Capítulo V, tal concepción de los *garantes* resultará crucial respecto de la propuesta que vamos a desarrollar en este trabajo. Sin embargo, en este capítulo tiene tan sólo la función de mostrar que la concepción del valor de la argumentación que subyace a las propuesta toulmiana no está necesariamente abocado a un relativismo inaceptable. Más aún, se trata de mostrar que su modelo puede resultar un excelente antídoto contra él. Al explicar las consecuencias de tal concepción de los *garantes* veremos que, aunque no es toulmiana en principio, dicha concepción se adecua especialmente bien a alguno de los objetivos filosóficos de *The Uses of Argument*.

## 11. EL TRASFONDO FILOSÓFICO DE LA OBRA DE TOULMIN SOBRE ARGUMENTACIÓN

### 11.1. La Filosofía del lenguaje natural

Lo primero que cabe destacar de la obra de Toulmin sobre Argumentación es su profunda motivación filosófica. Debemos situar las propuestas de Toulmin en este sentido a la base de sus investigaciones filosóficas sobre la naturaleza de la razón, la racionalidad y el entendimiento, un proyecto que habría de ser desarrollado

posteriormente en obras como *Human Understanding* (1972), *Cosmopolis: The Hidden Agenda of Modernity* (1990), o *Return to Reason* (2001). Tales investigaciones subyacerían a su vez al resto de su producción filosófica, a saber, sus más conocidos trabajos sobre Ética y Filosofía de la Ciencia.

*The Uses of Argument* (1958), la primera y más importante obra de Toulmin sobre Argumentación, está bastante alejada de las propuestas contemporáneas, en las cuales se presentan modelos para la interpretación, el análisis y la evaluación del discurso argumentativo. Por el contrario, se trata más bien de una colección de ensayos que perfilan una crítica radical a las concepciones tradicionales sobre lógica, probabilidad y epistemología, la cual da lugar a una nueva perspectiva sobre la argumentación como ámbito de la investigación sobre justificación y racionalidad. Para interpretar adecuadamente el significado de las propuestas de Toulmin, es imprescindible tener en cuenta las cuestiones teóricas a las se remite, y también el trasfondo filosófico que configura su proyecto de desarrollar un marco para la argumentación en lenguaje natural.

La formación de Toulmin como filósofo tuvo lugar en Cambridge y Oxford, bajo la influencia de la obra del segundo Wittgenstein y de la llamada “Filosofía del lenguaje ordinario”. La centralidad teórica de la práctica sobre la estructura también fue asumida por Toulmin en su explicación de la naturaleza de la argumentación y de las fuentes de su normatividad. En realidad, como intentaremos hacer manifiesto en su momento, una de las características más sobresalientes de este trabajo es tomar como punto de partida la sospecha contra la concepción tradicional de la justificación, según la cual la normatividad de la argumentación depende de la existencia de estructuras formales que determinan de forma necesaria la fuerza justificatoria de los argumentos en términos de propiedades semánticas como la verdad y la validez. Llamaremos a este proyecto “la crítica de Toulmin al deductivismo formal”. (Como mencionábamos, nuestra respuesta a las críticas que dicho proyecto ha suscitado desde el ámbito de la Lógica Formal será mostrar que, de acuerdo con su modelo, la normatividad que subyace a la Lógica, entendida como teoría de la inferencia correcta, no se basa en las propiedades formales de las inferencias sino en el hecho de que las inferencias sobrevienen sobre actividades pragmáticamente reguladas).

Como decíamos en el Capítulo I, *The Uses of Argument* es una obra fundacional en el ámbito de la Teoría de la Argumentación. El propio Toulmin parece ser consciente de

estar inaugurando un ámbito de investigación al presentarla. Él llama la atención sobre el hecho de que la argumentación real, cotidiana, había recibido poca atención hasta entonces, y entiende que su propio trabajo es un intento por remediar este desinterés: en las primeras líneas de *The Uses of Argument*, Toulmin dice explícitamente que su propósito es “llamar la atención sobre un campo de investigación” (1958:1).

Por otra parte, Toulmin asume sin más que tal investigación pertenece a la empresa filosófica general. Sin embargo, en el prefacio a la edición de 1963, Toulmin se lamenta de que *The Uses of Argument* haya tenido mejor recepción por aquellos cuyo interés en el razonamiento y la argumentación es más bien de tipo práctico, que por aquellos interesados en la argumentación dadas sus implicaciones filosóficas. De hecho, podemos decir que hasta la fecha, ésta es la situación con este trabajo: a pesar de su preeminencia en el ámbito de la Teoría de la Argumentación, las consecuencias filosóficas de sus provocadoras tesis respecto de la epistemología, la probabilidad y la naturaleza de la Lógica permanecen aún por ser exploradas<sup>12</sup>.

La presente exposición del modelo de Toulmin trata de hacerse eco de las repercusiones filosóficas que hacen de *The Uses of Argument* una obra relevante para la Filosofía. Ello no responde tan sólo al deseo de ser fiel al espíritu de esta obra y a los objetivos de Toulmin, sino también de intentar dar cuenta de la naturaleza filosófica de la Teoría de la Argumentación, tanto por lo que respecta a su origen como por lo que tiene que ver con sus implicaciones inmediatas.

---

<sup>12</sup> En mi opinión, una explicación de tal situación debería, al menos hasta cierto punto, tener en cuenta el hecho de que la apariencia típicamente filosófica de *The Uses of Argument* evolucionó, dando lugar a una presentación sistemática de una teoría del argumento en *An Introduction to Reasoning* (1979), su segunda obra sobre Argumentación, en colaboración con Richard Rieke y Allan Janik. Cabe pensar que la recepción entusiasta de *The Uses of Argument* por aquellos que se interesaban en el análisis y evaluación de la argumentación desde un punto de vista más instrumental motivaron que Toulmin desarrollase sus ideas en forma de sistema. Pero la presentación concreta de esta teoría ya no estaba tan conectada con las cuestiones filosóficas que motivaron en un principio el proyecto de *The Uses of Argument*. Por otra parte, es esa presentación, derivada de las ideas expuestas por primera vez en *The Uses of Argument*, lo que ha estado a la base de buena parte del trabajo sobre argumentación dentro del ámbito de los Estudios sobre Comunicación, en las últimas décadas. En mi opinión, el éxito de tal presentación sistemática del modelo de argumento de Toulmin dentro de este ámbito habría ensombrecido la naturaleza y calado filosófico de *The Uses of Argument*.

## 11.2. La crítica de la Lógica tradicional

Como hemos mencionado, uno de los principales temas de *The Uses of Argument* es el rechazo a la idea de que la Lógica haya de ser, esencialmente, una teoría sobre las propiedades formales de ciertos objetos, a saber, las inferencias<sup>13</sup>.

Toulmin empieza diciendo que no intenta habérselas con cuestiones de Lógica, si entendemos por “Lógica”, la ciencia formal en la que esta disciplina ha terminado convirtiéndose. Pero dice que lo que va a hacer es ocuparse de cuestiones sobre la Lógica, puesto que considera que las cuestiones que tienen que ver con la evaluación de los argumentos son cuestiones lógicas. Sin embargo, destaca, éstas no son cuestiones que puedan ser decididas por la Lógica, entendida en sentido tradicional. De hecho, tal declaración va a suponer una redefinición de la Lógica que se remontará a sus orígenes: la obra de Aristóteles.

Según Toulmin, la intención de Aristóteles, desde los *Primeros Analíticos* a los *Tópicos*, era desarrollar una disciplina capaz de proporcionar criterios para “la evaluación práctica de los argumentos”. Sin embargo, en su opinión, la ambición de Aristóteles de hacer de tal disciplina una *epistème apodeiktiké*, es decir, una ciencia demostrativa, le llevó a fundarla sobre las relaciones formales que existen entre cierto tipo de proposiciones. Como cuestión de hecho, históricamente tal concepción de la disciplina se hizo camino entre los estudiosos, y el interés en la evaluación práctica de los argumentos fue reemplazado por el desarrollo de una ciencia ocupada en el “estudio de una clase especial de objetos llamados ‘relaciones lógicas’” (1958: 4). Dichas relaciones lógicas habrían sido entendidas, bien como “leyes del pensamiento”, en un intento de ligar la Lógica al razonamiento, bien como relaciones completamente independientes de cualquier estado mental, en un intento de preservar la normatividad de la Lógica de cualquier referencia descriptivista.

En cualquier caso, se asumió que la Lógica era una ciencia formal cuyo fin era determinar relaciones formales de implicación y contradicción entre proposiciones. Esta concepción se fue forjando durante siglos, y a día de hoy, es la que predomina. En la actualidad, la mayoría de los lógicos conciben su trabajo como la presentación

---

<sup>13</sup> Respecto a esta cuestión, Toulmin menciona la influencia de las ideas de Gilbert Ryle respecto al concepto de “validez” y su noción de “*licencia inferencial*”, (Ryle, 1949, 1950a y 1950b).

sistemática y formalizada de conjuntos de “verdades lógicas”, con total independencia de la dimensión crítica de la Lógica como instrumento para la evaluación de los argumentos reales. Cuando se les pregunta sobre el valor de su trabajo respecto de aquellas funciones que originaron, según Toulmin, el interés por semejante disciplina, parecen asumir que la Lógica Formal constituiría una herramienta para la evaluación de la argumentación en lenguaje natural en tanto se complementase con una teoría adecuada de la formalización para lenguajes naturales. Una buena parte de *The Uses of Argument* está dedicada a mostrar que tal respuesta no está únicamente equivocada, sino que tiene consecuencias muy negativas respecto de la concepción de la justificación que asumimos y de las posibilidades de defender la racionalidad de cierto tipo de argumentos.

Según Toulmin, la Lógica no debe ocuparse ni de describir el buen razonamiento ni de producir reglas para garantizarlo, sino de la “tarea retrospectiva” de decidir sobre el valor de los argumentos, y con ello, sobre su capacidad de conferir justificación a las afirmaciones que apoyamos con ellos. Pero entonces, la pregunta que Toulmin se hace es “hasta qué punto puede la Lógica aspirar a convertirse en una ciencia formal y aún así preservar la posibilidad de ser de aplicación para la valoración crítica de los argumentos reales” (1958:3). O en otras palabras, ¿hasta qué punto puede una ciencia formal ocuparse de “la sensatez de las afirmaciones que hacemos –de la solidez de las razones que producimos para apoyarlas, de la firmeza de los respaldos que proveemos para ellas- o por cambiar la metáfora, con el tipo de caso que presentamos en defensa de nuestras afirmaciones”? (1958: 7).

Como decíamos, en opinión de Toulmin, éstas son cuestiones sobre la práctica de la Lógica. Por esa razón, en su tratamiento de la cuestión de la naturaleza de esta disciplina, él comienza por caracterizar la práctica de evaluar argumentos, analizando los conceptos que empleamos para llevarla a cabo. De ese modo, intenta elucidar hasta qué punto los criterios formales de conclusividad, demostración, necesidad, certeza, validez o incluso justificación son adecuados para la evaluación de los argumentos reales, cotidianos, del lenguaje ordinario. Sólo después de llevar a cabo esta tarea intentará Toulmin contestar qué es una Lógica “teórica”, y también en qué medida una disciplina dedicada a la evaluación lógica de la argumentación puede aspirar a convertirse en una ciencia en absoluto. Toulmin tiene una respuesta negativa respecto

de las posibilidades de la Lógica Formal, y su alternativa será una concepción de la Lógica como “jurisprudencia generalizada”.

### 11.3. La crítica de la epistemología tradicional

Íntimamente relacionados con su elucidación de la naturaleza de la Lógica, los resultados más significativos de la reflexión Toulmiana se relacionan con el concepto de justificación y sus consecuencias respecto de temas tradicionales de la Epistemología, tales como la racionalidad de las inferencias no-deductivas y la crítica del escepticismo y del relativismo.

En *Human Understanding* (1973), Toulmin criticaba no sólo el *dogmatismo* sino también el *relativismo* en tanto que contraparte de la misma mala concepción de la racionalidad, a saber, la racionalidad como expresión de un ideal deductivista de justificación. En realidad, la crítica al deductivismo y el desarrollo de una concepción alternativa de la justificación epistémica habían sido ya desarrollados en *The Uses of Argument*.

El así llamado, “ideal deductivista de la justificación” había sido establecido por primera vez por Descartes como respuesta al reto escéptico y enseguida se convirtió en paradigma de la epistemología contemporánea. Tal como intenta mostrar Toulmin en su crítica, este ideal asumía que la justificación es una cuestión, no de determinar la preservación de la verdad, sino de determinar que la preservación de la verdad está asegurada sea como sea que el mundo resulte ser: el deductivismo prescribe que la justificación sólo puede lograrse mediante argumentos cuyas conclusiones se sigan necesariamente de la verdad de las premisas, asumiendo además una concepción de lo necesario como “lógicamente necesario” –algo que normalmente se entiende como “lo contrario siendo inconcebible”. Por esa razón, el ideal deductivista sanciona una concepción de la justificación como “entrañamiento”.

Sin embargo, la mayor parte de los argumentos que empleamos a diario para apoyar nuestras creencias y afirmaciones no pueden alcanzar este ideal de justificación. En ellos, la conjunción de las premisas junto con la negación de la conclusión no resulta ser una contradicción: no importa cómo de buenas sean nuestras razones, por todo lo que sabemos, no es inconcebible suponer que las cosas pudieran ser de otro modo. Según el análisis de Toulmin, como veremos, la vana expectativa de que los argumentos que

utilizamos para justificar nuestras afirmaciones y creencias sobre el mundo pudieran alcanzar tal ideal ha dado lugar al desencantamiento escéptico. En realidad, Toulmin va a intentar mostrar que las consecuencias escépticas de esta vana expectativa no involucran más que un truismo: que no hay una contradicción analítica en suponer que el mundo pudiera ser distinto de lo que en realidad es. Pero, ¿cómo es que tal truismo llega a representar una amenaza para la racionalidad y el conocimiento? A la hora de dar respuesta a esta pregunta, sus argumentos contra el escepticismo se volverán más bien simples y eficaces: “de algunas cosas es menos razonable dudar que creer” (1958: 250).

En cierta medida, *The Uses of Argument* resulta ser un trabajo sobre epistemología: los argumentos del lenguaje natural en los que Toulmin dice estar interesado, esto es, los argumentos reales, tal como aparecen en las prácticas argumentativas, son las herramientas mediante las cuales justificamos nuestras afirmaciones y creencias. No hay nada más que el fenómeno cotidiano de la argumentación para habérselas con la justificación de lo que afirmamos y creemos. La elucidación de las características que la práctica de evaluar la argumentación debiera tener es una tarea de la mayor importancia para la Filosofía. No sólo por sus implicaciones para la Lógica y la Epistemología, sino sobre todo, porque involucra nuestras concepciones sobre la racionalidad y la legitimidad teórica, e incluso práctica.

Por otra parte, en tanto en cuanto nuestras prácticas reales, cotidianas, de evaluar argumentos conforman el modo en que determinamos qué cuenta como creencias y afirmaciones racionales y legítimas, la crítica de Toulmin a la concepción tradicional de la justificación no pretende ser una revisión de estas prácticas. Al contrario, Toulmin trataría de mostrar que las explicaciones filosóficas de lo que queremos decir cuando aducimos que “ésa es una mala razón” o “tu opinión carece de justificación” son defectuosas. De hecho, respecto a este concepto de justificación, Toulmin va a llamar la atención sobre una profunda y dolorosa divergencia entre la Filosofía y el sentido común. En su opinión, “nadie la ha expresado mejor que David Hume, quien reconocía ambos hábitos de la mente en una y la misma persona –a saber, él mismo” (1958: 10). Según Toulmin, Hume, “mientras sigue implacablemente las conclusiones a las que – como filósofo- sus doctrinas lógicas le conducen, al mismo tiempo muestra con gran perspicacia y honestidad la esquizofrenia involucrada en intentar reconciliar estas conclusiones filosóficas con la práctica de su vida cotidiana” (1958: 164). En

reconocimiento de esta divergencia, la mayoría de filósofos habrían asumido la superioridad de la Filosofía al precio de hacer sus propias opiniones más bien “exóticas” para el resto de sus congéneres. En cierto sentido, la intención de Toulmin en *The Uses of Argument* es proponer una cura para el filósofo.

## 12. PROBABILIDAD

### 12.1. El enfoque referencialista

En *The Uses of Argument*, el interés de Toulmin en el tema de la probabilidad parte de una preocupación práctica. Él está interesado en las “funciones prácticas de los términos ‘probablemente’, ‘probable’ y ‘probabilidad’ en la formulación y la crítica de los argumentos” (1958: 45) más que en dar una explicación teórica del concepto de probabilidad. Su intención es establecer una continuidad entre términos modales como “posible” o “necesario” y los términos probabilísticos. Tal continuidad apelará a la similitud de sus funciones dentro de las expresiones cotidianas que los contienen. Como veremos aquí, y con más detalle en el Capítulo V, ésta concepción de la probabilidad resultará un elemento crucial para dar cuenta de la naturaleza de la Lógica como disciplina crítica.

Para ilustrar sus propios puntos de vista, Toulmin los contrasta con dos concepciones clásicas de la probabilidad: la que William Kneale expone en *Probability and Induction* (1949) y la de Rudolph Carnap en *Logical Foundations of Probability* (1950). Ambos trabajos van a ser criticados por oscurecer, en lugar de aclarar, el “significado de los enunciados de probabilidad hechos por la gente de a pie”. Según Toulmin, Kneale al menos adopta ese punto de partida, a pesar de no lograr llevarlo a cabo (1958: 54-57). Pero Carnap ni siquiera se muestra interesado en dar cuenta del significado cotidiano de términos como “probable”, el cual rechaza como “pre-científico”. Tal como Toulmin trata de mostrar, la posición de Carnap es el resultado de un intento fallido de evitar el subjetivismo, es decir, la opinión de que los enunciados de probabilidad se refieren a las creencias de los sujetos sobre el mundo en lugar de al mundo mismo. Toulmin está de acuerdo con el objetivo de evitar el subjetivismo, pero no con el remedio que Carnap va a proponer.



Como es bien sabido, Carnap distingue dos nociones de probabilidad: *probabilidad 1*, que sería equiparable al grado de apoyo que un conjunto de evidencia aporta para sostener una hipótesis, y *probabilidad 2*, que vendría a corresponderse con la frecuencia relativa de un suceso entre otros. Tal como lo analiza Toulmin, ambas nociones involucran una explicación referencialista de los términos probabilísticos. Su alternativa será una explicación expresivista capaz de evitar la confusión entre los apoyos que tengamos para afirmar propiamente que algo es probable en cierto grado —por ejemplo, que tenga tal y tal frecuencia relativa— con el verdadero significado de los términos probabilísticos.

## 12.2. La explicación expresivista de los términos probabilísticos de Toulmin

Según Toulmin, ambas concepciones de la probabilidad de Carnap fallan a la hora de dar cuenta del uso cotidiano de los términos probabilísticos:

In this respect support-relations are in the same boat as frequencies. We do not in practice give the name of ‘probabilities’ to degrees of support and confirmation as such: only so far as we are interested in hypothesis  $h$ , and the total evidence we have at our disposal is  $e$ , does the support-relation having  $h$  and  $e$  as its arguments become a measure of the probability we are entitled to allot to  $h$ . With support-relations as with frequencies, the conclusion we come to about  $h$  in the light of the evidence at our disposal,  $e$ , namely, that we are entitled to bank so far on  $h$ , is no mere repetition of the support which  $e$  gives to  $h$ : it is once again, a moral drawn from it. (1963: 81)

Esto es, según la explicación de Toulmin, cuando decimos que la probabilidad de  $h$  es tal y tal, no nos estamos *refiriendo* ni a la evidencia de que disponemos ni a la frecuencia relativa del hecho descrito por  $h$ . En realidad, lo que decimos es que tal evidencia o tal frecuencia relativa nos permiten contar con  $h$  en tal y tal grado, o que  $h$  es aceptable en tal y tal grado. Lo que es probable es  $h$ , pero no hay nada en el hecho representado mediante una afirmación de que  $h$  que se corresponda con la denotación

del término “probable”: ni su frecuencia relativa entre otros eventos, ni la evidencia que nos permite usar el término para presentar o proponer que  $h$ . En realidad, según Toulmin, deberíamos rechazar el hablar de probabilidades en términos de grados de apoyo porque el grado de apoyo de una afirmación depende de la relación entre la evidencia aducida para presentar esa afirmación y la afirmación misma, mientras que el grado de probabilidad de una afirmación es una propiedad de esa afirmación.

En ese sentido, Toulmin se considera dispensado de dar cuenta de la “ontología” de la probabilidad. Para él, es igualmente adecuado entender los enunciados de probabilidad en términos de apoyo evidencial o en términos de frecuencias relativas, siempre y cuando no tomemos ni lo uno ni lo otro como “el verdadero *designatum* de la palabra ‘probabilidad’, sino como distintos tipos de razones, a cualquiera de las cuales se puede apelar adecuadamente, en los contextos y circunstancias apropiados, como el respaldo de una afirmación de que algo es probable o de que tiene una probabilidad de tal o cual magnitud.” (1958: 69). Como argumentaré en el Capítulo V, el expresivismo de Toulmin respecto de los términos probabilísticos puede compararse con recientes propuestas pragmatistas en torno al concepto de verdad.

### 12.3. La explicación pragmática de los términos probabilísticos

Como decíamos, Toulmin no está interesado directamente en el concepto de probabilidad, sino en las expresiones que contienen términos probabilísticos. En consonancia con este enfoque, él va a comparar los análisis de John L. Austin de expresiones como “sé que S es P” vs. “S es P”, o “prometo que haré S” vs. “haré S”, con el uso de expresiones como “S es probablemente P”. Siguiendo los análisis de Austin sobre las condiciones de asertabilidad de las primeras expresiones, Toulmin llega a la conclusión de que decir que S es probable en cierto grado es decir que, de acuerdo con los estándares practicables en un campo o ámbito, S merece ser considerado o aceptado en cierta medida. Las condiciones de asertabilidad de un término probabilístico dependen del tipo de evidencia de que disponga el hablante, pues es esta evidencia la que le legitima para usar un término probabilístico determinado y no otro. Pero el término mismo no representa una función respecto de esa evidencia: decir que  $p$  es probable es decir algo de  $p$ , no de  $p$  dada tal y tal evidencia. El significado de los términos probabilísticos consiste en calificar nuestras afirmaciones, en el sentido de los compromisos que contraemos con ellas, pero éstos no tienen un uso referencial, y

por ello no son relativos a ninguna evidencia. De lo contrario, difícilmente podríamos discrepar sobre nuestras adscripciones de probabilidad a base de considerar si la evidencia que hemos aducido para presentar cierta afirmación resulta adecuada para dar cuenta del valor de probabilidad de la proposición. Sin embargo, esto es lo que hacemos cuando cuestionamos el valor de las razones aducidas para hacer afirmaciones calificadas probabilísticamente.

Por otra parte, Toulmin destaca el hecho de que el que los términos probabilísticos cualifiquen nuestras afirmaciones no significa que sean capaces de preservarnos de cualquier compromiso: cuando decimos que S es probablemente P nos comprometemos con que S sea P a menos que ciertas contingencias, explícitas o implícitas ocurran, a saber, aquellas que nos inducen a decir que S es probablemente P, en lugar de que S es P, por ejemplo. En ausencia de estas contingencias no tendríamos ninguna razón para guardar nuestras afirmaciones con un calificador probabilístico y por ello, nuestro uso de tal término sería incorrecto.

En ese sentido, Toulmin dice que el uso de los términos probabilísticos resulta estar regulado por los estándares aplicables dentro del ámbito o campo al cual pertenece la afirmación que calificamos mediante ellos. Pero, argumenta, no deberíamos confundir esos estándares con el significado mismo del término. Tal como Toulmin explica:

A mathematician who really identified impossibility and contradictoriness would have no words with which to rule out contradictions from his theorising; and by making probabilities identical with evidential support we should rob ourselves of the very terms in which we at present draw practical conclusions from supporting evidence. (1958: 83)

Toulmin considera que cada campo tiene sus propios estándares para determinar el uso de los términos probabilísticos que califican las afirmaciones que pertenecen a ese campo. En su opinión, el tipo de evidencia que se requiere para establecer el grado de probabilidad de una afirmación como “esta vez ganará el centro izquierda” es diferente del tipo de evidencia que se requiere para establecer el grado de probabilidad de afirmaciones como “el cometa no va a chocar con la luna”, y a su vez diferente de la

que se requiere para establecer el grado de probabilidad de una afirmación como “si lo hubiese sabido antes, no habría ido”. Sin embargo, como veremos más adelante, esto no significa necesariamente, como algunos autores han interpretado, que existan diferentes estándares para el uso de los términos probabilísticos. Tal interpretación viene a decir que el uso de los términos probabilísticos es heterogéneo de campo a campo, lo cual favorecería una perspectiva relativista respecto de la evaluación de los argumentos que, a mi modo de ver, chocaría con el ánimo de Toulmin de enfrentarse al escepticismo. Volveré a esta cuestión en la sección 6 de este capítulo.

## 12.4. Verdad y probabilidad

La idea de Toulmin es que los términos probabilísticos no se refieren a nada, sino que califican nuestras afirmaciones en cierto sentido, a saber, con el tipo de reservas que nos autorizan a usar esos términos adecuadamente. En ese sentido, él considera que los términos probabilísticos son como los términos modales que expresan necesidad, posibilidad e imposibilidad<sup>14</sup>. Pero también como el operador de verdad: ser verdadero, posible, necesario o probable no es una propiedad del mundo, sino a lo sumo, una propiedad de nuestras representaciones sobre el mundo, un predicado de segundo orden del que disponen los lenguajes naturales con el fin de hacer explícitos el tipo de razones que nos autorizan a calificar una proposición de tal y cual forma y el grado de compromiso que adquirimos con nuestras afirmaciones.

Sin embargo, ser probable, como ser posible o verdadero, es una propiedad objetiva que no depende de nuestras creencias y no es relativa a la evidencia. La probabilidad, al igual que la verdad o cualquier calificación modal, no es en absoluto una cuestión de creencias o grados de creencia, por más que cualquier afirmación que contiene un calificador de este tipo sea capaz de transmitir información sobre lo que cree el hablante. Tal como Toulmin distingue “lo que una proferencia afirma realmente es una cosa: lo que implica o da a entender a la gente, es otra” (1958: 52). Cuando decimos que probablemente va a llover, estamos hablando sobre el tiempo, no sobre nuestras

---

<sup>14</sup> En el Capítulo V, cuando consideremos el tipo de valores que son relevantes para la evaluación de los argumentos, propondré una distinción entre términos modales, como “posible” o “necesario”, y términos probabilísticos. Intentaré mostrar que los términos modales involucran no sólo un grado de fuerza epistémica, sino también cierta “cualidad” de esa fuerza, de tal modo que resultan menos parecidos al operador de verdad.

creencias. Decir que es probable que llueva es señalar a un hecho objetivo del mundo, a saber, que dado el actual estado de cosas, la lluvia no es descartable. Si estuviera completamente despejado, “probablemente va a llover” sería simplemente falso, una afirmación incorrecta, fuesen cuales fuesen las creencias del hablante sobre el tiempo. Desde luego, siempre puede suceder que nos demos cuenta de que lo que considerábamos evidencia a favor de una afirmación en realidad no era relevante para ella. Pero es esto lo que significa que las afirmaciones probabilísticas sean objetivas y verificables: nuestras estimaciones, tanto de probabilidad como de verdad, son perfectibles mediante información adicional. Si refirieran a la evidencia de un sujeto, no serían perfectibles. Como Toulmin dice:

Certainly the most reasonable estimate a man can make of the probability of some hypothesis depends in every case on the evidence at his disposal –not just any batch he chooses to consider, but all the relevant evidence he has access to- but equally, it depends on the same body of evidence whether he can reasonably conclude that a given statement is true. (1958: 81)

En realidad, de acuerdo con Toulmin, decir que P es probablemente S sólo tiene sentido en ausencia de evidencia contra ello; por ejemplo, en ausencia de evidencia de que P es realmente S. En ese sentido, no habría contraposición entre los términos probabilísticos y el operador de verdad: es el mundo siendo como es lo que determina el tipo de calificador que corresponde a cierta proposición, por más que nuestro uso de los calificadores haya de remitirse siempre a la evidencia disponible.

¿Qué ocurre con la comparación entre argumentos como “David es belga, luego no es germanoparlante” y “David vive en Eupen, luego es germanoparlante”? (Marraud, 2007: 88): pues que el garante del primer argumento contiene un refutador que, en el caso de David, se cumple. El asunto es que, para determinar el uso de un calificador necesitamos considerar toda la evidencia disponible, es decir, la bondad del argumento en su conjunto, no sólo si es verdad que si las premisas fuesen verdaderas, la conclusión lo sería.

## 12.5. ¿Lógica informal como teoría normativa de la argumentación?

Sin embargo, en la intuición de Toulmin de que los términos probabilísticos se comportan como el operador de verdad podemos encontrar la primera pista para considerar hasta qué punto es cierto que las propiedades lógicas bastan para dar cuenta de la normatividad argumentativa. A pesar de que, como ya hemos mencionado, la normatividad lógica, tal como Toulmin la concibe, estaría basada en las condiciones pragmáticas de los actos en los que las inferencias sobrevienen, su explicación de la normatividad argumentativa no logra dar cuenta de las condiciones pragmáticas de la justificación, a saber, aquellas que determinan el éxito de un acto argumentativo como un acto de mostrar que cierta afirmación es correcta.

Como veremos en el Capítulo V en más detalle, si seguimos las propuestas de Toulmin podemos entender que evaluar un argumento sería determinar si el calificador que el hablante ha utilizado para presentar su conclusión es el adecuado, dadas las razones presentadas para ella.

Al rechazar una concepción subjetivista de los calificadores, Toulmin viene a decir que es el mundo siendo como es lo que determina qué calificador corresponde a una proposición dada. De ese modo, él estaría diciendo que, por ejemplo, es el hecho de que esté muy nublado lo que determina que podamos decir con propiedad que probablemente va a llover. Análogamente, el hecho de que Juan esté ahora en su habitación determinaría que no es correcto decir que Juan está probablemente en su habitación ahora, mientras que este hecho, a su vez, hace correcto decir que Juan está ahora en su habitación, o que la proposición “Juan está ahora en su habitación” es verdadera. Pero si asumimos que la bondad argumentativa es una cuestión de la correlación entre el mundo y los calificadores que el hablante atribuye a sus afirmaciones, entonces la justificación resultaría ser sólo una cuestión semántica, y todo el planteamiento pragmático de la propuesta de Toulmin se reduciría a la cuestión de dar cuenta del significado de los términos que utilizamos para evaluar los argumentos, pero fallaría en reconocer las condiciones pragmáticas que están involucradas en la actividad de dar y pedir razones.

Por otra parte, el propio Toulmin simpatiza con la idea de que los hechos no justifican nada, puesto que no son razones: como veremos en la subsección 4.3.2, según la propuesta de Toulmin,  $p$  contaría como una razón para  $q$  en tanto en cuanto exista un

*garante* disponible que autorice el paso desde  $p$  a  $q$ . Esto respaldaría la opinión de que la normatividad argumentativa no puede ser simplemente una cuestión de determinar el calificador que corresponde a una proposición, sino también de determinar el modo en que las proposiciones involucradas en un argumento han sido dispuestas en el acto mismo de argumentar.

Por último, cabe destacar que Toulmin está proponiendo una explicación pragmática de los calificadores, según la cual, por ejemplo, asumiría que el hecho de que  $p$  es verdadero hace incorrecto decir que probablemente  $p$ , esto es, tal afirmación no sería *falsa*, sino *incorrecta*. Si asumimos que según este modelo, determinar el valor de un argumento es determinar el calificador que corresponde a la conclusión, podemos concluir que tal valor argumentativo no es meramente semántico, sino también pragmático. En mi opinión, esta ambigüedad en las propuestas de Toulmin se relacionaría con una caracterización defectuosa de su objeto: a pesar de su motivación pragmática, el problema es que Toulmin se centra en los argumentos, entendidos como la *estructura* de la argumentación, en lugar de centrarse en las propiedades de la argumentación como actividad y dar cuenta de los argumentos como una representación particular de esa actividad. En la subsección 5.4 trataremos con más detalle este asunto.

## 13. LA ESTRUCTURA DE LOS ARGUMENTOS

### 13.1. El *campo* de un argumento. La justificación como noción *intercampos*

Como decíamos al comienzo, el punto de partida de Toulmin es la observación de prácticas argumentativas reales. Este punto de partida empírico le permite, en primer lugar, dar cuenta de la variedad de tipos de afirmaciones para las que se pueden producir argumentos. También le permite reconocer la variedad de razones que pueden aducirse a favor de nuestras afirmaciones. Mediante argumentos podemos apoyar tipos de afirmaciones muy distintas: predicciones, valoraciones, juicios prácticos, etc., y sobre las más variadas materias: desde la crítica de arte a las Matemáticas, pasando por cuestiones de pequeña intendencia diaria o sofisticadas hipótesis científicas, y tantas otras. En cada caso, el tipo de razones que aducimos depende de la naturaleza del caso en cuestión y por esa razón, según Toulmin, los argumentos que pertenecen a campos

distintos normalmente involucran distintos tipos de transiciones lógicas desde las razones a las conclusiones.

Toulmin simplemente asume que los argumentos pertenecen a *campos (fields)*, y para dar cuenta de éstos, ofrece la siguiente definición:

“Two arguments will be said to belong to the same field when the data and conclusions in each of the two arguments are, respectively, of the same logical type: they will be said to come from different fields when the backing or the conclusions in each of the two arguments are not of the same logical type” (1963: 14).

Toulmin no ofrece ninguna explicación adicional sobre qué es para una proposición ser de un “tipo lógico” o de otro, sino tan sólo una serie de ejemplos heterogéneos:

“The proofs in Euclid’s Elements, for example, belong to one field, the calculations performed in preparing an issue of the Nautical Almanac belong to another. The argument ‘Harry’s hair is not black, since I know for a fact that it is red’, belongs to a third and rather special field (...). The argument ‘Petersen is a Swede, so he is presumably not a Roman Catholic’ belongs to a fourth field; the argument, ‘This phenomenon cannot be wholly explained on my theory, since the deviations between your observations and my predictions are statistically significant’, belongs to yet another; the argument, ‘This creature is a whale, so it is (taxonomically) a mammal’, belongs to a sixth, and the argument, ‘Defendant was driving at 45 m.p.h. in a built-up area, so he has committed an offence against the Road Traffic Acts’, comes from a seventh field, different yet again” (1958: 14-5)<sup>15</sup>.

---

<sup>15</sup> En realidad, el concepto de “campo de un argumento” ha sido objetivo de bastantes críticas. Trataré con este concepto y las críticas que ha generado en la sección 6 de este capítulo, donde propondré una definición de esta noción que esté libre del tipo de problemas que los críticos han señalado, y también



En opinión de Toulmin, los argumentos pueden diferir enormemente según el campo al que pertenezcan y el tipo de evidencia que se requiere para determinar que sus conclusiones son correctas. Por ejemplo, la justificación de una predicción meteorológica sería una justificación muy distinta de la de un juicio moral, tanto por lo que respecta al tipo de evidencia que se requiere en uno y otro caso, como por lo que respecta al tipo de pertinencia sobre el caso que tiene cada uno de esos tipos de evidencia.

De ese modo, las preguntas cruciales para Toulmin son: ¿hasta qué punto la justificación es el mismo tipo de actividad independientemente del campo del que se trata? Y sobre todo, ¿hasta qué punto la evaluación de los argumentos debería “apelar a uno y el mismo conjunto de estándares, para todos los distintos tipos de caso que tenemos ocasión de considerar”? (1958: 14).

Toulmin considera que debe haber un sustrato común que dé sentido a la intuición de que justificar es el mismo tipo de actividad, tanto si se trata de la justificación de una predicción como de un juicio práctico. Para ello, propondrá una distinción crucial: la distinción entre la *fuerza* y los *criterios* de uso de los calificadores

## 13.2. Fuerza y criterios

Cuando argumentamos no sólo afirmamos las razones que tenemos para nuestra conclusión sino que también afirmamos esta conclusión. Como hemos visto, Toulmin considera que el significado de los términos probabilísticos y modales consiste en calificar nuestras afirmaciones. En ese sentido, entendería que argumentar es intentar establecer la calificación que corresponde a una afirmación. Según Toulmin, el significado de los términos modales y probabilísticos tiene dos aspectos: su fuerza y sus criterios de uso.

Toulmin parte del análisis del significado de “no se puede” (*cannot*), un término que tendría una clara carga modal, y que, sin embargo, según él, no ha recibido la atención que se merece. Toulmin observa que hay una variedad de situaciones en las que podemos usar adecuadamente este término: bien para establecer imposibilidades –

---

una explicación de la función que este concepto habría entonces de jugar dentro de la Teoría de la Argumentación.

físicas, matemáticas, etc. o bien para establecer impropiedades –lingüísticas, morales, etc. Sin embargo, según Toulmin, todos los usos de este término están regidos por un patrón común: “siendo P como es, debes desestimar cualquier cosa que involucre Q: hacerlo de otro modo sería R e invitaría a S” (1963: 29).

Observando este patrón, Toulmin distingue dos aspectos del significado de los términos modales: la *fuerza* y los *criterios* de uso. La fuerza de un término modal se relaciona con las implicaciones prácticas de su uso (1958: 30), y es *invariante de campo* (*field-invariant*) por ejemplo, siempre que decimos que algo es “posible” estamos significando pragmáticamente que cabe considerarlo.

Por otra parte, los criterios de uso de los términos modales son “(...) las razones por referencia a las cuales decidimos en cualquier contexto que el uso de un término modal particular es apropiado” (1958: 30). Esos criterios determinan el significado de los términos modales tanto como las consecuencias pragmáticas de su uso. Según Toulmin, su función sería la de acarrear el tipo de calificación que los términos modales son capaces de incorporar: según Toulmin, las cosas no son imposibles, posibles o necesarias *simpliciter*, sino, por ejemplo, moralmente, pragmáticamente, legalmente, económicamente, lingüísticamente, lógicamente, físicamente, etc. imposibles, posibles, necesarias, etc. Según esto, Toulmin entiende que los criterios de uso de los términos modales son *dependientes de campo* (*field-dependent*).

La fuerza de establecer que “*a* es imposible” sería descartar *a* como una opción. Esta fuerza sería la misma, cualquiera que fuese el campo. Ése es el sentido en el que Toulmin diría que establecer el calificador que corresponde a una afirmación, esto es, justificar esa afirmación, es hacer el mismo tipo de cosa, sea cual sea el campo. Por otra parte, los criterios que determinan el uso de un calificador serían dependientes del campo al que pertenece la afirmación: por ejemplo, si *a* es una afirmación aritmética, los criterios para “*a* es imposible” serían algo como “*a* contraviene tal y tal axioma de la Aritmética”. En ese sentido, establecer qué calificador corresponde a una afirmación dependería del campo del argumento. Según Toulmin, éste es el sentido en el que la justificación es una actividad diferente según tratemos de afirmaciones morales o de predicciones astronómicas, por ejemplo.

En palabras de Toulmin: “la fuerza de la conclusión ‘no puede ser el caso que...’ o ‘... es imposible’ es la misma sea cual sea el campo: los criterios o tipo de razones requeridos para justificar tal conclusión varían de campo a campo” (1958:36).

Por otra parte, hemos de tener en cuenta que Toulmin no se ocupa en ningún momento directamente de cómo evaluar los argumentos, sino que se limita a ofrecer las líneas maestras que se derivan de sus ideas sobre probabilidad y su concepción de la justificación. Según éstas, la mayoría de sus intérpretes han asumido que Toulmin estaría proponiendo dos tipos de estándares para la evaluación: estándares *dependientes* y estándares *invariantes* de campo. Sin embargo, cabe señalar que todo lo relacionado con la evaluación de los argumentos está sólo esbozado en *The Uses of Argument*, y que, como veremos en la sección 6, hay buenas razones para tomar con cautela la afirmación de que los estándares dependientes de campo son estándares para la evaluación en lugar de criterios para el uso de los calificadores.

### 13.3. El modelo jurisprudencial de argumento

Cualquiera que sea el campo al que remitan nuestros argumentos, la utilidad de éstos como medio para justificar nuestras afirmaciones depende de que seamos capaces de distinguir entre buenos y malos argumentos, puesto que sólo los buenos argumentos justifican nuestras afirmaciones. Al considerar la forma en que evaluamos los argumentos, Toulmin distingue entre dos modelos alternativos: el geométrico y el jurisprudencial. Según el modelo geométrico, la bondad de un argumento depende de si dicho argumento puede ser caracterizado bajo cierta forma particular. Por el contrario, según el modelo jurisprudencial, el tener una forma apropiada es sólo una cuestión preliminar y la bondad argumental es más bien cuestión del tipo de razones que tenemos para apoyar una afirmación.

En realidad, el modelo de la jurisprudencia es más que una analogía para Toulmin: en su opinión, las reglas lógicas comparten el mismo tipo de estatus normativo que las reglas jurídicas, esto es, no son generalizaciones, sino estándares por medio de los cuales valoramos, o bien hechos, o bien argumentos.

Por otra parte, tal como Toulmin los presenta, estos estándares no remiten a principios que establecen ciertos contenidos, ni siquiera los contenidos necesarios, a priori, que expresan las relaciones formales que mantienen las proposiciones entre sí. Más bien, como veremos en más detalle en el Capítulo IV, estos estándares para los argumentos remitirían a las condiciones constitutivas de los actos en los que sobrevienen los argumentos (en tanto que representaciones de inferencias). En ese sentido, serían estándares basados en la pragmática de la inferencia. Por esta razón, el

modelo jurisprudencial de Toulmin resultaría ser un modelo constitutivamente normativo para el análisis de los argumentos en tanto que representaciones de inferencias particulares. O dicho de otro modo: al contrario que la concepción tradicional de la Lógica como teoría normativa de la inferencia, la teoría de la inferencia de Toulmin vendría a ser una empresa descriptiva respecto del propio concepto de inferencia, el cual es en sí mismo normativo. Según éste, los estándares para la evaluación de los argumentos resultarían estándares constitutivamente normativos para explicitar inferencias, no criterios regulativamente normativos, como los de la Lógica clásica. Como intentaré mostrar en su momento, si concebimos la Lógica como una teoría de la inferencia en lugar de cómo una teoría de la inferencia formalmente válida, obtenemos una ventaja respecto a las posibilidades de dar cuenta del origen y la naturaleza de la necesidad lógica. Dentro de esta concepción, los criterios formales regulativos vendrían a configurar un tipo particular de criterios “sustantivos”, al mismo nivel que los criterios materiales que sancionan las inferencias deductivas no-formales.

Sin embargo, Toulmin tiende a identificar *argumentos* (entendidos como objetos abstractos con propiedades semánticas capaces de representar inferencias) y *argumentación* (entendida como un proceso comunicativo que involucra razones y afirmaciones). Por ello, él tendería a identificar su modelo con una propuesta normativa para la argumentación *tout court*. Como intentaré mostrar en su momento, los elementos que Toulmin identifica, definidos por sus funciones en la argumentación, y por ello, también en los actos inferenciales, son ciertamente constitutivos de ésta. Pero no son suficientes para definir, analizar y evaluar la argumentación: las consideraciones pragmáticas que representan los condicionamientos dialécticos y retóricos de la argumentación también son indispensables.

#### 13.4. Los elementos del modelo de Toulmin

Como veíamos en la sección 1, el modelo de Toulmin constituye una aproximación lógica a la Teoría de la Argumentación, esto es, se ocupa de *argumentos*, entendidos como el “producto” de la argumentación, como objetos con propiedades semánticas que obtenemos a partir de la interpretación de ciertos procesos comunicativos. En ese sentido, su modelo no se ocupa directamente de determinar las condiciones para la interpretación de ciertas actuaciones como argumentación, sino del modo en que debemos *disponer* los argumentos si queremos “mostrar las fuentes de su validez”.

Sin embargo, su punto de partida es pragmático: “Así pues, ¿qué se requiere para establecer conclusiones por medio de la producción de argumentos? ¿Podemos, considerando esta cuestión de forma general, construir desde cero un patrón de análisis que haga justicia a todas las distinciones que un procedimiento adecuado nos obliga a hacer?” (1958: 97).

Según Toulmin, los argumentos surgen normalmente como intentos de responder al cuestionamiento de nuestras afirmaciones. En ese sentido, Toulmin vendría a decir que un argumento es un intento de establecer (el calificador) que le corresponde a una *afirmación* a través de una *razón*. La *afirmación* que intentamos establecer y las *razones* que aducimos para apoyar esa afirmación son pues, dos elementos principales que podemos distinguir en un argumento. Así, en principio, todo argumento, según el modelo de Toulmin, estaría compuesto de una *afirmación (claim)* y de las *razones (ground, data)* aducidas para apoyar esa afirmación<sup>16</sup>.

Sin embargo, existe un tercer elemento que está presente incluso en las formas más simples de argumento, a saber, el *garante (warrant)*. Los garantes de los argumentos son los vínculos por medio de los cuales ciertas afirmaciones se convierten en razones, en tanto en cuanto resultan ser pertinentes para nuestras afirmaciones de referencia; son las licencias de nuestras inferencias. Dentro de su modelo, Toulmin no distingue realmente entre elementos comunes a todo argumento y elementos que, simplemente, pueden aparecer en los argumentos. Pero los garantes, al igual que las razones y las afirmaciones –y también igual que los *calificadores*, como veremos a continuación- son constitutivos de los argumentos, en el sentido de que no puede haber argumentos sin estos elementos.

El concepto de *garante* es clave en el modelo de argumento de Toulmin y, en general, resulta fundamental para articular sus propuestas lógicas y epistemológicas. Como veremos, este concepto es capaz de dar cuenta de su concepción de inferencia “sustantiva”, la cual está en el centro de la crítica de la Lógica Formal y del ideal deductivista de justificación. De hecho, Toulmin dedica bastante atención a la identificación de los *garantes*, insistiendo en sus diferencias respecto de otros elementos

---

16 Lo que llamo “razones” era designado “datos” en Toulmin, 1958, y “base”, en Toulmin, Rieke y Janik, 1979. Creo que el término “razón” es la designación más natural para este elemento, una vez que damos cuenta de la diferencia entre él y el *garante* de un argumento.

del argumento, en especial, de las *razones* y de los *respaldos*. Sin embargo, como veremos en su momento, la caracterización que hace Toulmin de este elemento clave resulta problemática en algunos aspectos, y ha dado lugar a dos tipos de dificultades. En la sección 6 de este capítulo trataré de proponer una caracterización alternativa para hacer frente a esas dificultades. Pero por ahora voy a dedicarme a exponer la concepción de Toulmin, tal cual él la expone en *The Uses of Argument*.

Toulmin define los *garantes* como reglas, principios, licencias para inferir, o cualesquiera “enunciados generales, hipotéticos, los cuales pueden actuar como puentes, y autorizan el tipo de paso al cual nuestro argumento particular nos compromete” (1958: 98). Entiende que el garante de un argumento siempre puede hacerse explícito como el condicional cuyo antecedente es la razón y cuyo consecuente es la afirmación del argumento. Sin embargo, para destacar su carácter de regla, dice que la forma más “natural” de expresarlos es: “‘Datos tales como D nos autorizan a extraer conclusiones o a hacer afirmaciones tales como C’ o de manera alternativa ‘Dados los datos D, uno puede decir que C’” (1958: 98).

En cualquier caso, según Toulmin lo que hay que destacar es que los *garantes* no son ningún tipo de premisa. Los *garantes* son la forma explícita del paso inferencial involucrado al derivar una conclusión-afirmación a partir de una razón. En ese sentido, cuando se utilizan en un argumento, siempre se apela a ellos de manera implícita. Como Toulmin señala, su carácter de regla y el ser explícitos serían dos rasgos que servirían para distinguir a los *garantes* de las *razones*. (Si bien, como vamos a ver en la subsección 6.4, algunos autores han denunciado que Toulmin no es coherente en todo momento respecto de su propia caracterización de este elemento).

Sin embargo, el *garante* también puede distinguirse de otro elemento característico del modelo de argumento de Toulmin, a saber, el *respaldo* (*backing*). Los *respaldos* se definen como “otras garantías” que permanecen “detrás de nuestros *garantes*” (1958: 103) para mostrar su legitimidad. Los *respaldos* son la forma en que el hablante da respuesta a un cuestionamiento sobre la aceptabilidad de los *garantes*. Son afirmaciones categóricas, que sirven para justificar la legitimidad del *garante*. Aunque como decíamos más arriba, Toulmin no distingue entre elementos constitutivos y no-constitutivos de los argumentos, es de destacar que, al contrario que los *garantes* y las

razones, los respaldos no son elementos necesarios de los argumentos puesto que el garante de un argumento particular puede concederse sin más cuestionamiento.

Para clarificar la distinción entre garantes y respaldos, Toulmin intenta mostrar en qué sentido el concepto de “premisa mayor” resulta ambiguo. Consideremos el siguiente silogismo:

- Premisa menor: Petersen es sueco
- Premisa mayor: Ningún sueco es católico
- Conclusión: Petersen no es católico

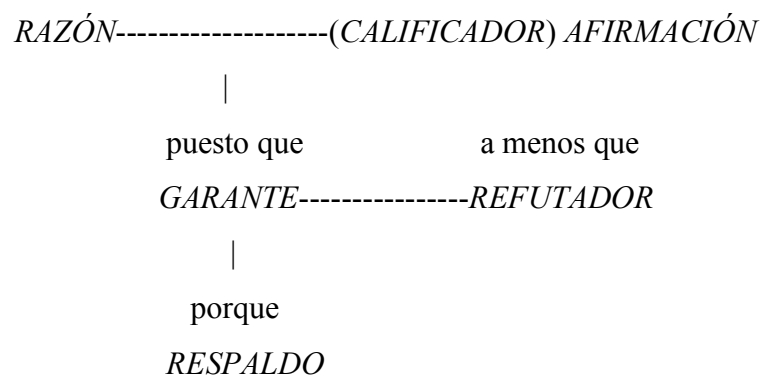
Según Toulmin, si entendemos la premisa mayor de este argumento como una afirmación categórica, la información de que ningún sueco es católico constituiría un respaldo para nuestra inferencia de que Petersen no es católico a partir del hecho de que es sueco. Sin embargo, también podemos entender que la premisa mayor es el garante que autoriza esta inferencia, es decir, la regla que establece que si alguien es sueco, entonces podemos concluir que no es católico.

Toulmin dice que el viejo problema de si debemos interpretar las proposiciones universales como afirmaciones existenciales implícitas o como reglas generales es consecuencia de no reparar en la distinción entre garantes y respaldos y que puede solucionarse si tenemos en cuenta que, algunas veces, la proposición general debería entenderse como un enunciado-regla que no presupone la existencia de ningún objeto, mientras que en otras ocasiones debe entenderse como la afirmación de un hecho general. Según Toulmin, cuándo debemos interpretar una proposición universal en un sentido u otro dependerá de la función que se supone ha de cumplir esta proposición en el argumento.

Por otra parte, Toulmin define los *calificadores modales* (*modal qualifiers*) como “una referencia explícita al grado de fuerza que nuestras razones confieren a nuestra afirmación en virtud de nuestro garante” (1958: 101). Toulmin no dice que este elemento sea constitutivo de los argumentos. Sin embargo, si un calificador es una referencia explícita al grado de fuerza pragmática con el que afirmamos, debemos asumir que tanto si esta referencia es explícita o implícita, toda afirmación está calificada en tanto es una proposición avanzada con cierta fuerza pragmática y que, por

tanto, los calificadores modales también son constitutivos de los argumentos. Esta asunción sería coherente con el hecho de que, como hemos visto, una de las primeras tareas que Toulmin lleva a cabo en *The Uses of Argument*, es analizar el significado de los términos modales, distinguiendo entre su fuerza y sus criterios de uso.

Finalmente, los *refutadores* (*rebuttals*) son “circunstancias en las cuales la autoridad general del garante habría de dejarse a un lado” (1958: 101). Así, el modelo de Toulmin puede finalmente trazarse del siguiente modo:



## 14. LA NATURALEZA DE LA LÓGICA

### 14.1. La concepción de la Lógica de Toulmin

Según el análisis de Toulmin, el concepto de validez de la Lógica Formal es el de *validez analítica* porque los criterios que ésta utiliza para determinar el uso de términos modales como “posible”, “imposible” o “necesario” son equivalentes a los criterios para el uso de términos como “consistente”, “inconsistente” y “la negación de lo cual resulta inconsistente”. Según esto, Toulmin entiende que la Lógica Formal, en realidad sólo se ocupa de las “formalidades preliminares de la exposición de los argumentos, y no de los méritos reales de ningún argumento” (1958: 173). La Lógica Formal trata de establecer relaciones de consistencia y contradicción, pero el que ciertas proposiciones no se contradigan entre sí no es más que un paso previo para evaluar un argumento que las contenga. Así pues, la “posibilidad” lógica, tal como la concibe la Lógica Formal no sería sino un prerequisite de significatividad. Es decir, la *posibilidad lógica*, entendida



como mera “consistencia” no resultaría más que “un caso *prima facie* a favor de una afirmación”, una condición mínima de cualquier discurso.

Por su parte, la *imposibilidad lógica*, según la concepción de la Lógica Formal no sería más que una manera de cancelar cualquier juicio sobre un argumento; esto es, vendría a ser equivalente a “sinsentido”. Según Toulmin, es sólo una vez que hemos establecido la inteligibilidad de un argumento que podemos pasar a determinar la posibilidad, imposibilidad o necesidad, o los grados de probabilidad o verdad de su afirmación. En palabras de Toulmin: “nada queda decidido simplemente con presentar un caso de forma apropiada, tan sólo se crea una situación en la cual podemos empezar a plantear preguntas racionales: se nos pone en posición de usar procedimientos de decisión sustantivos” (1958: 172).

Pero, ¿qué hay de la necesidad lógica? Tal como Toulmin señala, la validez formal de un argumento tampoco nos dice nada sobre su valor, sino que más bien es un modo de “expresar” este argumento. No en vano, todo argumento, tanto si es bueno como si es malo, puede expresarse como un argumento formalmente válido a poco que hagamos explícito el garante que liga su razón y su afirmación.

Según Toulmin, los criterios de la Lógica Formal remiten exclusivamente al lenguaje, en particular, al significado que adscribimos a ciertas constantes lógicas. Después de todo, ¿qué significa que existan sistemas formales alternativos? Sólo puede significar que es posible formalizar nuestras afirmaciones según diferentes sentidos de los términos lógicos involucrados. Sin embargo, como Toulmin denuncia, la Lógica Formal ha tomado este concepto de validez como el paradigma a la hora de decidir sobre el valor de un argumento. Pero ¿cómo podrían nuestras convenciones lingüísticas determinar la aceptabilidad de nuestras afirmaciones? Según Toulmin, el problema que tiene la Lógica Formal para constituir una teoría normativa del argumento es que “las necesidades de un sistema no sirven para imponer, sino tan sólo para expresar verdades conceptuales, y pueden hacer esto sólo en la medida en que no modifiquemos nuestros conceptos teóricos de una forma significativa” (1958: 207). Sin embargo, la decisión de modificar nuestros conceptos teóricos no es sólo un asunto lingüístico, no depende tan sólo de nuestras intuiciones respecto de la interpretación de los conceptos involucrados, sino, sobre todo, de las cosas que creemos verdaderas, en general.

## 14.2. Distinciones importantes

En buena medida, el objetivo general del trabajo de Toulmin es establecer una tesis muy fuerte: desea promover una alternativa a la concepción tradicional de la Lógica, la que ya en su fecha había alcanzado unas altísimas cuotas de éxito teórico. La Lógica Formal trata con argumentos, pero según Toulmin, ésa clase de argumentos está lejos de ser representativa del tipo de argumentos cotidianos por medio de los cuales justificamos nuestras creencias y afirmaciones. Tal es, en último término, su motivación para criticar la asunción de que la Lógica Formal sea un marco teórico apropiado para determinar el valor de los argumentos.

Según Toulmin, el objetivo de la Lógica Formal es producir un sistema de criterios invariantes de campo para la evaluación de los argumentos. En principio esta ambición no tiene nada malo en sí misma; pero Toulmin considera que es en vano. Toulmin critica a la Lógica Formal por haber asumido que la validez formal es la forma definitiva de validez, de modo que el único modo de determinar posibilidad, imposibilidad o necesidad sea a través de cierto tipo de criterios lingüísticos, rechazando otras formas de necesidad, imposibilidad o posibilidad como la causal, la moral, la legal, la pragmática, etc. Como consecuencia de esta actitud, la Lógica Formal se vería obligada a admitir como posible cualquier conclusión que no contradiga a las premisas, haciendo que la “eliminación racional de las posibilidades se convierta en una tarea infinitamente más ardua”. Por el contrario, Toulmin considera que la validez de un argumento está inextricablemente unida a la fuerza de las razones que tenemos para su conclusión, y esto no es en absoluto una cuestión formal. Para explicar su posición, Toulmin elaborará, entre otras, las siguientes distinciones:

En primer lugar, Toulmin distingue entre argumentos necesarios y probables, según el tipo de garante que, en cada caso, autoriza el paso desde la razón a la afirmación. Cuando el garante nos autoriza a concluir la afirmación de manera inequívoca, el argumento es necesario, es decir, se trata de un argumento cuya conclusión podría calificarse modalmente mediante un término como “necesariamente”. En cambio, cuando el garante sólo nos autoriza a concluir la afirmación de manera “tentativa” o “sujeta a posibles excepciones”, o “condicionalmente”, el argumento es sólo probable, y la calificación que corresponderá a su afirmación será, respectivamente, “probablemente”, “presumiblemente” o “siempre que...” Según esta explicación, no es

la forma, sino la naturaleza del caso en cuestión lo que determina qué argumentos son probables o necesarios: las necesidades físicas o morales resultan ser tan legítimas como las lógicas; simplemente dependen de garantes que establecen leyes físicas o morales “inequívocas”.

La segunda distinción es entre argumentos formalmente válidos y argumentos no formalmente válidos. Un argumento formalmente válido sería un argumento cuyo garante es una verdad formal. (En la subsección 6.4 intentaré mostrar que los garantes no deben concebirse como reglas generales, sino como el condicional particular que sanciona el paso de la razón a la afirmación, esto es, un condicional cuyo antecedente es el contenido de la razón y cuyo consecuente es el contenido de la afirmación. Según esta concepción, sólo argumentos cuyo contenido sean afirmaciones y razones formales podrían ser argumentos formalmente válidos porque sólo este tipo de argumentos tendrían garantes que establezcan relaciones formales. Por eso, por mi parte, prefiero definir la validez formal como una cuestión del respaldo del garante: si un garante particular puede a su vez justificarse por razones formales, esto es, si el respaldo de este garante es, a su vez, una verdad formal, entonces el argumento será formalmente válido).

Por último, está la distinción entre argumentos analíticos y sustantivos, la cual, según Toulmin, se correspondería con la distinción entre argumentos cuyos garantes han sido hechos explícitos, dando lugar a silogismos, y aquellos argumentos cuyos garantes permanecen implícitos. Según Toulmin, al intentar dar cuenta de la validez como validez formal, la Lógica Formal convertiría todo argumento en un silogismo. (Sin embargo, según mi defensa de la idea de que los garantes no pueden ser generales, yo más bien propondré que la Lógica Formal trataría de convertir todo argumento en una instancia del *modus ponens* por el sencillo expediente de añadir como premisa el garante que subyace a la inferencia). En cualquier caso, la idea es que la analiticidad vendría a ser, simplemente, una cuestión de “parafrasear” el argumento de un modo u otro. En opinión de Toulmin, los argumentos analíticos, a los que los lógicos consideran paradigmáticos, son en realidad, francamente infrecuentes y peculiares (1958:166). En realidad, como veremos en las subsecciones 5.4 y 5.5, no es posible apelar explícitamente a los garantes que sancionan los pasos inferenciales desde las razones a las afirmaciones.

### 14.3. Críticas desde la Lógica Formal

En los años siguientes a la publicación de *The Uses of Argument*, la mayoría de autores que reseñaron la obra coincidían en señalar que el verdadero alcance de las tesis de Toulmin apuntaba a una verdadera “revolución” para la Lógica<sup>17</sup>. Sin embargo, también coincidían en sus críticas a tal proyecto.

En primer lugar, se quejaban de que la caracterización que Toulmin hacía de la Lógica Formal estaba demasiado constreñida por los límites de la silogística, lo cual constituía una representación muy pobre de los desarrollos contemporáneos. Por otra parte, esta restricción se entendía como un intento de dar cuenta de los elementos de los silogismos en términos de su función. Pero en opinión de estos comentaristas, tal estrategia estaba equivocada. En particular, según Manicas y Castañeda, el intento por parte de Toulmin de distinguir entre dos tipos de funciones que las premisas mayores pueden cumplir, a saber, como respaldos y como garantes, no se basaría en realidad en diferentes funciones dentro del argumento, sino en diferentes caracterizaciones gramaticales: los respaldos como afirmaciones categóricas, y los garantes, como afirmaciones condicionales. En su opinión, sin embargo, ambos modos de parafrasear un argumento, a saber: “Razón, Garante, luego Afirmación” y “Razón, Respaldo, luego Afirmación”, darían lugar, en la terminología de Toulmin, a argumentos analíticos, esto es, a argumentos que no necesitan ser completados en ningún sentido o presentados de ninguna forma con el fin de “mostrar las fuentes de su validez”.

Por otra parte, la crítica de Toulmin de que la Lógica Formal no sirve para dar cuenta de la fuerza o el valor de los argumentos que empleamos en el razonamiento cotidiano podría parecer no sólo injusta, sino incluso desorientada: la Lógica Formal se ocuparía de determinar la validez de las inferencias, mientras que la justificación que los argumentos pueden proveer a nuestras afirmaciones no sería tan sólo una cuestión de validez, sino también de verdad. Por ello, la Lógica Formal no podría ocuparse de la evaluación de los argumentos en tanto que medios para justificar nuestras afirmaciones y creencias, porque ésta es sólo un medio para decidir sobre la validez, pero no sobre la verdad. En ese sentido, parecería que la concepción toulmiana de la Lógica estaría diseñada para borrar la distinción entre *validez*, entendida como una propiedad de las

---

<sup>17</sup> Véase, por ejemplo J. C. Cooley (1959), C. L. Hardin (1959), H. N. Castaneda (1960), o P. T. Manicas (1966).

inferencias, y *verdad*, entendida como una propiedad de las afirmaciones y creencias para las cuales argumentamos. Mientras que la determinación de la verdad requiere de todo nuestro conocimiento sobre el mundo, y está lejos de ser una tarea trivial, la determinación de la validez sería un objetivo alcanzable. Y en los términos de la Lógica Formal, una garantía de la preservación de la verdad.

#### 14.4. Respuesta a las críticas desde la Lógica Formal

En mi opinión, las anteriores críticas contra la propuesta de Toulmin vendrían a mostrar la necesidad de distinguir entre la crítica que Toulmin hace al concepto de validez formal como criterio de bondad argumentativa, y su concepción de las propiedades lógicas de los argumentos como esencialmente informales. Creo que esta confusión está de hecho presente en *The Uses of Argument*. Por ejemplo, Toulmin dice a menudo que la Lógica debería entenderse como una disciplina capaz de proveernos de “estándares de cumplimiento que un hombre, al argumentar, puede cumplir o no llegar a cumplir, y mediante los cuales sus argumentos pueden juzgarse” (1958: 8). Él considera que la tarea de la Lógica es “distinguir los argumentos sólidos de los que no lo son”, en lugar de la de distinguir entre argumentos válidos e inválidos, e indica que tal tarea requiere mucho más que simples cálculos; requiere de “experiencia, perspicacia y juicio” (1958: 188).

En ese sentido, creo que es un error por parte de Toulmin concebir la Lógica como una teoría normativa del argumento en lugar de cómo una teoría normativa de la inferencia. Como mencionábamos en la introducción de este capítulo, este es, a mi modo de ver, uno de los principales problemas de su propuesta (el cual se relacionaría con otro de esos problemas importantes, a saber, el hecho de que el objeto de su propuesta no es la argumentación en tanto que proceso comunicativo, sino los argumentos en tanto que supuesta “estructura” de este tipo de procesos).

Sin embargo, creo que Toulmin está en lo cierto al criticar tanto la asunción por parte de los lógicos formales de la naturaleza formal de las propiedades lógicas, como la asunción por parte de los epistemólogos deductivistas de que la validez formal es una condición necesaria para la bondad argumentativa. El resto de esta sección está dedicado a una defensa de estas intuiciones: por un lado, porque la naturaleza de la Lógica es un asunto importante para mi propia propuesta en tanto en cuanto deseo plantear una concepción de la argumentación como un objeto con propiedades lógicas,

entre otras; y por otro lado, porque dicha propuesta, al igual que la de Toulmin, aspira a ser una alternativa a la epistemología tradicional cartesiana y al concepto de justificación que subyace en ella, de manera que poner de manifiesto las dificultades de dicha perspectiva tradicional debería contribuir a ello.

Concentrémonos pues en los argumentos formalmente válidos, ya que se supone que tienen el poder casi “mágico” de “preservar la verdad”. La asunción de los lógicos formales de que la necesidad es, exclusivamente, una propiedad a priori les ha hecho concebir la validez en términos de criterios analíticos. Así, para los lógicos formales, los juicios de validez dependen de nuestra habilidad para establecer relaciones de entañamiento. Sin embargo, las relaciones de entañamiento son esencialmente dependientes del modo en que expresamos las proposiciones involucradas. En este sentido, la formalización de los argumentos no sería una mera cuestión de compromiso con la generalidad por parte de la Lógica Formal, sino ante todo un requisito crucial respecto de la posibilidad de obtener relaciones de entañamiento: es por el modo en que somos capaces de formalizar ciertas proposiciones que las relaciones de entañamiento entre éstas cobran cuerpo.

Por otra parte, las relaciones de entañamiento vienen determinadas por reglas que pueden entenderse de forma meramente sintáctica. Sin embargo, su eficacia a la hora de determinar la validez depende de su adecuación a la hora de recoger nuestras intuiciones respecto a ciertas verdades formales. Por esa razón, cuando formalizamos un argumento del lenguaje natural, nos comprometemos no sólo con cierta interpretación de este argumento, sino también con una interpretación de las relaciones que existen entre sus constituyentes. Pero la cuestión es: ¿por qué deberíamos parafrasear los argumentos de este modo, con el fin de cumplir con los estándares de la Lógica Formal? Creo que cabe dar una doble respuesta a esta pregunta: por un lado, señalar, como hace Toulmin, que tal estrategia es innecesaria. Y por el otro, mostrar que, en realidad, es incluso un proceder ilegítimo.

Como hemos visto, según Toulmin, las razones por las que un argumento es válido “se entienden solamente cuando pasamos a considerar el respaldo del garante que hemos invocado” (1958: 143). Por ello, los criterios analíticos que sirven para determinar la consistencia o la contradicción resultan irrelevantes a la hora de determinar el valor de los argumentos como medio de justificar nuestras afirmaciones.

Lo que estaría mal en la perspectiva de la Lógica Formal sería la idea de que para autorizar el uso de calificadores como “necesariamente”, las reglas de inferencia han de ser exclusivamente formales. Como Toulmin pone de manifiesto al caracterizar el concepto de garante, los argumentos sustantivos tienen garantes que son tan adecuados como el *modus ponens* en tanto que reglas de inferencia; y hay cierto tipo de garantes que no son verdades formales que nos autorizan a usar el término “necesariamente” para las afirmaciones que sancionan: por ejemplo, aquellos que establecen verdades conceptuales como “si es rojo, entonces (necesariamente) tiene color” o “si es dos veces dos, entonces (necesariamente) es cuatro veces uno” y también, por qué no “si se supone que el experimento demuestra que cierto fenómeno reduce la entropía, entonces (necesariamente) el experimento está equivocado”, o simplemente, siguiendo los ejemplos de Toulmin respecto al uso de “no se puede”, “si pesa cien toneladas, entonces, (necesariamente) no lo vas a levantar con una mano”.

En realidad, y esta es la segunda parte de la réplica, lo que hacemos cuando formalizamos los argumentos cotidianos del lenguaje natural para que cumplan con las condiciones de la Lógica Formal es tratarlos como entimemas, es decir, como argumentos incompletos que un análisis adecuado vendría a completar. Así, la Lógica Formal nos autorizaría a incorporar los correspondientes garantes de esos argumentos como premisas, de tal modo que den lugar a silogismos analíticos o a instancias del *modus ponens*. Sin embargo, ¿por qué habríamos de estar autorizados a parafrasear dichos argumentos de este modo? Los argumentos que resultan de llevar a cabo esta operación tendrían a su vez garantes que, esta vez, sí serían una instancia del *modus ponens* o de la ley de instanciación, mientras que los garantes de los argumentos originales normalmente no tendrían nada que ver con las leyes lógicas, sino que tendrían sus propias fuentes de legitimidad lógica. En definitiva, los argumentos originales y sus paráfrasis formales remitirían a distintos tipos de autoridad y, con ello, estarían apuntando a que, en realidad se trata de argumentos distintos, con distintos significados. Por ello, la pretensión de la Lógica Formal de “trazar” la estructura lógica de los argumentos cotidianos del lenguaje natural por medio de su formalización, en realidad daría lugar a una mala interpretación de esos argumentos que la Lógica Formal se supone trataría de evaluar.

En la actualidad, Robert Brandom ha ofrecido un argumento aún más poderoso contra la concepción formalista de la Lógica como teoría normativa de la inferencia.

Basándose en la concepción de la inferencia material de Wilfrid Sellars, y en su crítica del “dogma recibido...de que la inferencia que se expresa in ‘Está lloviendo, por lo tanto las calles estarán mojadas’ es un entimema” (Brandom, 2001: 53), Brandom muestra que, en realidad, podemos considerar que las inferencias formalmente válidas son casos particulares de inferencias materialmente válidas: en la medida en que privilegiamos un subconjunto de vocabulario, la bondad de una inferencia se vuelve ciertamente una cuestión de forma, pero esto sólo significa que se trata de “una inferencia materialmente buena, que no puede transformarse en una inferencia materialmente mala sustituyendo el vocabulario que no ha sido privilegiado por vocabulario no privilegiado en sus premisas y conclusiones” (Brandom, 2001: 55). Lo que Brandom estaría poniendo de manifiesto es que el concepto de validez formal es esencialmente dependiente de la posibilidad de privilegiar cierto vocabulario, el cual sancione ciertas reglas de inferencia como una cuestión de “forma”.

Es precisamente considerando la naturaleza de las reglas de inferencia que propone la Lógica Formal que podemos mostrar que concebir la Lógica como una teoría formal nos lleva al problema de intentar explicar las fuentes de su normatividad. Toulmin considera que los criterios que determinan el uso de los calificadores, incluyendo calificadores modales como “necesariamente” son dependientes de campo. En ese sentido, los calificadores de una afirmación remiten al tipo de garante que necesitamos para sancionar cierta inferencia desde una razón a una afirmación. Por ello, como Brandom, Toulmin consideraría que todo argumento es, en realidad, sustantivo: incluso los argumentos analíticos tiene garantes cuyos estándares no son sólo sintácticos, sino “sustantivos”, exponentes de lo que entendemos por “verdades formales”. Una evidencia de la “sustantividad” de las reglas de inferencia de la Lógica Formal sería el hecho de la existencia de sistemas lógicos alternativos que tratarían de representar creencias distintas sobre, por ejemplo, lo que estamos autorizados a inferir de una doble negación, o si el tercio excluso es irrestrictamente aceptable. Según esta evidencia, la idea de que la validez formal es especialmente valiosa como medio para preservar la verdad se transformaría en una simple quimera: en última instancia, toda deducción, definida como inferencia en la que, si las premisas son verdaderas, la conclusión es necesariamente verdadera, dejaría abierta la cuestión de “¿qué significa aquí ‘necesariamente’?”. En tanto en cuanto existen sistemas formales alternativos, no podemos apelar a una supuesta “auto-evidencia” de las reglas, sino a los sumo, a su



carácter constitutivo de un sistema particular. De ese modo, para la Lógica Formal, la única respuesta sería algo así como “las reglas de inferencia son las que son en este sistema”. Pero esta respuesta, que sería adecuada para la pregunta sobre la necesidad que se obtiene en casos de inferencias particulares, partiendo de los estándares desde los cuales cada uno de estos casos habría de evaluarse, no serviría en cambio a la hora de justificar la necesidad de los propios estándares. La Lógica Formal afronta el problema de la justificación de sus propios estándares, un problema que, según sus propios estándares resulta insoluble.

Por el contrario, como veíamos en la sección 4.2, los estándares que Toulmin estaría proponiendo tendrían un tipo de necesidad que es diferente de la necesidad que sanciona cualquier sistema formal: estos estándares resultarían ser constitutivos de las inferencias porque no están semánticamente, sino pragmáticamente motivados. Es decir, no involucran apelaciones a supuestas verdades formales que garantizarían la validez de todos los argumentos que se ciñen a ellas, sino a las condiciones constitutivas que determinan que ciertos actos cuentan como inferencias (bien como las inferencias propuestas al justificar nuestras afirmaciones, bien como las inferencias que sobrevienen como resultado de nuestros actos de juzgar indirectamente). La normatividad de la Lógica así entendida sería de tipo constitutivo: un modelo que recoge la estructura de las inferencias dados los elementos constitutivos de los actos en los que éstas sobrevienen.

Según esto, como veremos en el Capítulo IV, los argumentos serían representaciones de las inferencias que sobrevienen en los actos de argumentar y de juzgar indirectamente, y tendrían propiedades exclusivamente semánticas, en tanto que representaciones. Llegaríamos a ellos como resultado de la interpretación de ciertos actos comunicativos o de razonamiento cuando tratamos de determinar su fuerza justificatoria.

Como veremos en el Capítulo V al proponer un método para la evaluación de los argumentos, una interpretación del modelo de argumento de Toulmin como una teoría constitutivamente normativa de la inferencia resulta ser un medio para evaluar los argumentos en tanto en cuanto sirve para determinar qué argumentos representan (buenas) inferencias. Sin embargo, hay que señalar que semejante propuesta supone trasladar los elementos del modelo de Toulmin desde los argumentos a la argumentación: afirmaciones, razones, garantes, calificadores, refutadores y respaldos

no serán elementos de un argumento, sino elementos de un acto de habla argumentativo (y tendrán su correlato en los actos de juzgar indirectamente, y también en los argumentos que sirven para representarlos a unos y a otros).

#### 14.5. La inadecuación de la validez formal como criterio de bondad argumentativa

Respecto de la cuestión sobre la adecuación de los criterios de la Lógica Formal a la hora de decidir sobre la fuerza justificatoria de los argumentos, para ser justos, deberíamos situar la responsabilidad del lado de los epistemólogos, no del de los lógicos. En realidad, el deductivismo es un ideal epistemológico que viene de lejos.

Como es bien sabido, Descartes creyó encontrar una salida al atolladero escéptico que consistía en pasar, desde ciertas verdades auto-evidentes, a sus consecuencias necesarias. Ese método constituyó el ideal deductivista de la justificación, seña de identidad de la epistemología moderna: conocer, tener “verdadera” justificación para una creencia verdadera era equivalente a estar en condiciones de rechazar cualquier duda posible, bajo una concepción de lo posible como “no-contradictorio”.

Como David Stove (1986) ha mostrado, esta asunción del ideal epistemológico deductivista fue lo que hizo que Hume llegase a la conclusión de que la gran mayoría de los argumentos sustantivos carecen de “verdadera” justificación. Según Hume, los argumentos inductivos están “fundados sobre la presuposición de una semejanza entre aquellos objetos de los cuales hemos tenido experiencia, y aquellos de los cuales no hemos tenido ninguna” (Hume, 1739: 90). De acuerdo con esta idea, para que un enunciado como “todo cuervo observado hasta ahora es negro” implicase “todo cuervo es negro”, deberíamos suponer que la naturaleza es uniforme en lo que a cuervos se refiere. Pero esto volvería circulares los correspondientes argumentos.

Como Stove muestra, la idea contra-intuitiva de que el razonamiento inductivo es circular debería haber puesto sobre aviso a tantas generaciones de filósofos escépticos de la inducción que vinieron después: porque, ¿dónde está la circularidad en un argumento como “todo cuervo observado hasta ahora es negro, luego todos los cuervos son negros”? A lo sumo, podríamos admitir que la premisa no entraña la conclusión, o incluso que la conclusión es un salto en el vacío. Pero, ¿por qué circular?

En realidad, la circularidad no es el problema de esta inferencia, sino más bien del intento deductivista de mostrar que esta conclusión está “verdaderamente” justificada. Según el modelo deductivista, tal inferencia sería un entimema, definido como “un argumento con una premisa implícita”, a saber, la premisa mayor que vincularía formalmente la razón y la afirmación. Pero, ¿por qué deberíamos añadir tal premisa a este argumento?, ¿“para hacerlo convincente”, por ejemplo? Lo cierto es que no: los entimemas son, de hecho, el paradigma de los argumentos que empleamos a diario para persuadirnos unos a otros; los supuestos argumentos “completos” rara vez se usan en el razonamiento cotidiano. Pero si queremos convertir ese argumento en un argumento deductivamente válido, tendremos que añadir ese tipo de premisa. Y ¿para qué queremos que el argumento sea deductivo? Porque los argumentos deductivos tienen una gran virtud: si sus premisas son verdaderas, éstas garantizan la verdad de la conclusión, “como quiera que el mundo resulte ser”. Así, requerir deductividad no es sólo requerir que la conclusión sea verdadera si las premisas son verdaderas, sino requerir una garantía de que esto será siempre así, como quiera que el mundo resulte ser. Tal es el ideal deductivista, un ideal que los argumentos e inferencias inductivas no pueden alcanzar, so pena de circularidad.

El ideal deductivista de justificación está íntimamente ligado a la idea de que la normatividad lógica es una cuestión formal. Según el ideal deductivista, el argumento sobre la negrura de los cuervos debería interpretarse como un entimema que, expandido, daría lugar a algo así:

1)

- Premisa: “Todo cuervo observado es negro”
- Premisa adicional: “si todo cuervo observado es negro, entonces todos los cuervos son negros”
- Conclusión: “Todos los cuervos son negros”

Según el mito de que la validez de una inferencia es una cuestión formal, lo que haría válido a un argumento como (1) sería que es una instancia del siguiente esquema de argumento formalmente válido:

2)

- Premisa: P

- Premisa: Si P, entonces Q
- Conclusión: Q

Esto es, una inferencia es válida si y sólo si es una instancia de un esquema de argumento formalmente válido. Sin embargo, es fácil ver que hay instancias de argumentos formalmente inválidas que se corresponden con argumentos válidos. Por ejemplo:

3)

- Premisa: P
- Conclusión: Q

Es un esquema formalmente inválido, una de cuyas instancias sería, por ejemplo:

4)

- Premisa: “Descartes era soltero”
- Conclusión: “Descartes no estaba casado”

Así pues, no sería la forma, al menos en exclusiva, lo que determinaría la validez: al fin y al cabo, para decir que (4) es una instancia de (3) basta con especificar una forma de formalizar (4) como (3), mientras que para sugerir que (3) es una mala formalización de (4) deberíamos ya presuponer que lo que hace buena o mala una formalización es su capacidad de expresar la validez o invalidez del argumento original. Es decir, deberíamos admitir que no es la forma lo que determina la validez, sino la validez lo que determina qué formalización es correcta. Por otra parte, también podemos definir la validez de un argumento como la posibilidad de obtener una formalización válida. Pero esta estrategia no serviría tanto para explicar qué es la validez, sino más bien para explicar en qué consiste formalizar.

Según la concepción materialista o sustantiva de la validez que estamos proponiendo, lo que hace válidos a argumentos como (1), (2) y (4) no es su forma lógica, sino el hecho de que la verdad de sus conclusiones se sigue necesariamente de la verdad de sus premisas. Pero ¿por qué sucede esto?, ¿Es porque son instancias de

argumentos formalmente válidos? No, es porque el correspondiente garante de cada uno de esos argumentos es una verdad necesaria.

Como veremos en la siguiente sección, vamos a proponer una concepción de los garantes como la explicitación del paso inferencial que subyace a cualquier acto de argumentar. Así pues, todo acto argumentativo tendría un garante. Siguiendo un conocido argumento de Lewis Carroll (1895), Wayne Grennan (1997) ha mostrado que los garantes –o “afirmaciones de inferencia”, como él las llama– han de permanecer necesariamente implícitas en los argumentos porque no pueden incorporarse a éstos sin cambiar el significado de los argumentos originales:

[C]onsider an argument utterance symbolised as “A, so B”. By definition, the inference claim is “if A then B”. Now suppose we add “if A then B” to the original argument, in an attempt to make the inference claim explicit. The argument form is now “A, if A then B; so B”. But the inference claim for the revised argument is “if A, and if A then B, then B”. If we now add this, we change the stated argument again, generating a new inference claim. Thus, an infinite regress begins when we try to make it explicit in the argument. Grennan (1997: 69)

Los garantes, así concebidos no son “reglas de inferencia” en el sentido de “garantías para inferir bien” sino la explicitación del propio paso inferencial. Un argumento formalmente válido también tendría un garante<sup>18</sup>. Por ejemplo, (1) tendría como garante una instancia del *modus ponens*, la cual es necesariamente verdadera. Es por ello que (1) es un argumento deductivo y válido: si sus premisas son verdaderas, su conclusión no es sólo verdadera, sino que ha de serlo.

---

<sup>18</sup> En este sentido, la crítica según la cual los garantes y los respaldos no cumplen funciones distintas porque tanto un argumento de la forma “Razón, Garante, luego Afirmación”, como de la forma “Razón, Respaldo, luego Afirmación” son argumentos analíticos, estaría errando el golpe: el garante de un argumento ha de ser necesariamente implícito. Como mucho, podemos entender su contenido como una premisa adicional. Pero entonces estaríamos cambiando el argumento original, cuyo garante sería “si R, entonces A”, por un argumento analítico cuyo garante sería “si R y G, entonces A”. Este nuevo garante no establece una relación de relevancia entre R y A sino una relación formal entre R&G y A.

Como veremos en más detalle en el Capítulo V, esta concepción de los garantes favorecería una concepción del valor de un argumento en términos de la fuerza del calificador que debería servir al hablante para avanzar la conclusión al afirmarla en la argumentación. Según esta concepción, el tipo de valores que un argumento puede tener sería homogéneo al tipo de valores que una proposición puede tener. Esto es algo peculiar desde el punto de vista de una tradición familiarizada con la Lógica clásica, para la cual existe una distinción crucial entre los valores que puede tener un argumento (válido o inválido) y el tipo de valores que una proposición puede tener (verdadera o falsa, en la mayoría de los sistemas).

Pero por otra parte, una de las principales virtudes de este modelo respecto de la determinación de la fuerza justificatoria de un argumento es, precisamente, borrar esta distinción: al fin y al cabo, la validez de un argumento, así entendida, no sería una garantía epistemológica para la conclusión que obtenemos mediante él. Volveremos a esta cuestión en la subsección 3.9 del Capítulo V.

Además, este modelo mostraría que el requisito de validez, el cual es la característica fundamental del ideal deductivista de justificación, es de hecho, accesorio: para que un argumento justifique su conclusión, la única propiedad semántica que necesitaríamos sería que tanto la razón como el garante sean verdaderos. No necesitamos que los garantes sean verdades necesarias en absoluto, y aún menos, que su necesidad sea una consecuencia de su forma lógica.

Así pues, la principal razón para abandonar el deductivismo es que los garantes de un argumento nunca pueden incorporarse como premisas adicionales. Como Grennan estaría poniendo de manifiesto, si lo hacemos, generamos en realidad un nuevo argumento, con un nuevo garante. Según esta concepción, lo que hacemos cuando inferimos que todos los cuervos son negros porque todos los cuervos observados hasta ahora son negros no es presuponer “que la naturaleza es uniforme en lo que al color de los cuervos se refiere”. Más bien, lo que hacemos es, precisamente, decir que lo es. La razón para nuestra afirmación de que todos los cuervos son negros no es “todo los cuervos observados hasta ahora son negros, y si todos los cuervos observados hasta ahora son negros, entonces todos los cuervos son negros”, sino, simplemente, que todos los cuervos observados hasta ahora han sido negros. Ciertamente, aplicar el ideal deductivista a este tipo de argumentos los vuelve circulares. Pero esto no es lo que

hacemos cuando justificamos que todos los cuervos han de ser negros sobre la base de que todos los observados hasta ahora son negros.

Una vez que abandonamos el deductivismo, esto es, la idea de que un buen argumento es un argumento con premisas verdaderas que implican necesariamente la conclusión, no es la “inevitabilidad” de la conclusión el estándar para evaluar los argumentos, sino la bondad de las razones, esto es, que sean verdaderas, y que sirvan realmente para apoyar la conclusión, es decir, que exista un garante verdadero para el argumento.

Por otra parte, también podemos ver que no es la forma lo que determina la capacidad de un argumento para justificar su conclusión. Y también, que la forma de un argumento no conlleva, en sí misma, ningún valor epistemológico: en principio, por el expediente de añadir como premisa implícita el garante de cada argumento podemos convertir cualquier argumento en un argumento formalmente válido, no importa cómo de bueno o malo sea. Sin embargo, ¿para qué habrían de requerir nuestras afirmaciones y creencias no sólo justificación, sino también que los garantes por medio de los cuales las justificamos, a partir de ciertas razones sean no sólo verdaderos, sino necesariamente verdaderos? Lo que justifica nuestras creencias y afirmaciones es la bondad de las razones que tenemos para ellas, no la forma del argumento construido con ellas. Para justificar creencias y afirmaciones, los garantes no han de ser necesarios, basta con que sean verdaderos. El ideal deductivista de justificación prescribe un segundo nivel de justificación que, como hemos visto, no resultaría ser garantía de nada.

## 15. LA CONCEPCIÓN EPISTÉMICA DE LA JUSTIFICACIÓN

### 15.1. El ideal deductivista de justificación

La razón por la que la mayoría de los argumentos que utilizamos a diario no puede alcanzar el ideal deductivista de justificación y conocimiento es que involucran lo que Toulmin denomina “saltos de tipo lógico” (*logical type-jumps*). Estos argumentos

apoyan conclusiones de cierto tipo lógico por medio de razones de otro tipo lógico. En palabras de Toulmin:

We make assertions about the future, and back them by reference to data about the present and past; we make assertions about the remote past, and back them by data about the present and recent past; we make general assertions about nature, and back them by the results of particular observations and experiments, we claim to know what other people are thinking and feeling, and justify these claims by citing the things they have written, said or done; and we put forward confident ethical claims, and back them by statements about our situation, about foreseeable consequences, and about the feelings and scruples of the other people concerned. (1958: 219)

Todos esos tipos de argumentos son sustantivos en el sentido de que su validez depende del tipo de cosas que resultan ser verdaderas sobre el mundo, no de las relaciones formales que existen entre sus premisas y sus conclusiones. Pero el problema de todos ellos, según el ideal deductivista es que, de ningún modo las premisas “entrañan” sus conclusiones. Como hemos visto, a la luz de este hecho, la mayoría de filósofos, encabezados por Hume y su asunción de dicho ideal deductivista de justificación, han llegado a la conclusión de que esos argumentos no logran justificar la mayor parte de las creencias que nos gustaría preservar.

En realidad, según el diagnóstico de Toulmin, la historia de la epistemología es la historia de los esfuerzos por solucionar los problemas que la concepción tradicional de la justificación ha creado. Toulmin caracteriza tres intentos de “salvar” los argumentos sustantivos: el trascendentalismo, el fenomenalismo y el escepticismo/pragmatismo.

Como hemos visto, la idea general es que nuestros argumentos ordinarios tienen premisas elididas que, al ser explicitadas entrañarían la conclusión. En principio, candidatos naturales para proveernos de ese tipo de premisas serían nuestras teorías físicas, psicológicas, astronómicas, etc. Es decir, sistemas que establezcan relaciones generales entre datos y hechos, de tal modo que, según criterios formales, los correspondientes argumentos resulten satisfactorios. Pero el problema que plantea esta



opción es hasta qué punto las propias teorías pueden resultar satisfactorias dados los propios estándares deductivistas: toda la información que el científico puede proveer para establecer sus conclusiones generales habrá de reproducir el *vacío* lógico entre sus observaciones de los hechos, y sus generalizaciones. Como dice Toulmin, dada la naturaleza de los argumentos sustantivos, las relaciones de entañamiento no pueden por menos que sernos inaccesibles. El trascendentalista, intenta entonces una estrategia distinta y busca un modo de alcanzar la información que pueda superar el vacío lógico: así, la facultad de “conocer otras mentes”, la facultad de “leer el pasado”, de “aprehender el futuro”, etc. Apelando a esas extra-facultades, seríamos capaces de acceder a esas verdades generales que puedan transformar nuestros argumentos sustantivos en argumentos formalmente válidos. Pero esta estrategia no resulta ninguna ventaja epistemológica porque tales creencias generales, así obtenidas, carecerían a su vez de justificación.

Por su parte, el fenomenalismo intenta rechazar la idea de que exista un vacío lógico entre las creencias y las razones que tenemos para ellas: la idea es mostrar que las conclusiones de estos argumentos no son tan distintas de la información que las sustenta como podría parecer. Según el fenomenalista, el salto lógico entre unas y otras es sólo aparente pues en última instancia, las conclusiones de los argumentos sustantivos son del mismo tipo que las razones que los justificarían. Tal es, por ejemplo, la interpretación conductista de las observaciones de Wittgenstein sobre el conocimiento de otras mentes: según esta interpretación, los estados mentales de los otros vendrían a ser ontológicamente indistinguibles de la conducta por medio de la cual seríamos capaces de atribuirles tales estados mentales. También sería la idea que subyacería a las teorías éticas naturalistas, tal como Toulmin destaca, las cuales conciben los valores morales en términos de las consecuencias, sensaciones o intereses ligados a las acciones. Sin embargo, esta propuesta reduccionista resulta mucho más problemática en el caso de la justificación de nuestras afirmaciones sobre hechos futuros y pasados mediante observaciones de hechos presentes. En esos casos, el fenomenalista tendría dos opciones: o bien asumir que las afirmaciones sobre hechos futuros o pasados refieren sólo a los hechos presentes, o concebir sus razones como implicando lógicamente los hechos a predecir. En el primer caso, estaría rechazando la posibilidad de predicciones *in toto*; en el segundo caso, estaría reintroduciendo en las premisas el

mismo tipo de salto lógico que estaba intentando evitar para la relación entre premisas y conclusiones.

Por último, el escéptico afirma que el vacío no puede salvarse y que, por ello, nuestras afirmaciones sobre hechos nunca pueden llegar a ser verdadero conocimiento. Deberíamos, pues, renunciar a justificar la mayoría de nuestras creencias sustantivas. El único modo de reconciliar entonces nuestros resultados filosóficos y nuestro sentido común sería firmar una suerte de armisticio pragmático. Como dice Toulmin, el pragmatismo, asumiendo el ideal deductivista de justificación, propone una forma indirecta de justificación de nuestras creencias y métodos: apelar a que resultan suficientemente buenos para nuestros fines, lo cual es lo mejor que pueden ser.

Tal sería la historia de la epistemología según Toulmin:

The transcendentalist Locke is answered by the phenomenalist Berkeley, only for the conclusions of both to be swept aside by the sceptic Hume. For all three, the logical gulf between 'impressions' or 'ideas' and material objects is the source of difficulty. (...) In moral philosophy, again, G. E. Moore rescues ethical conclusions, which are based at first sight on entirely non-ethical data, by treating them as underwritten by intuitions of 'non-natural' ethical qualities; I.A. Richards and C.L. Stevenson offer a phenomenalist reply, analysing ethical statements in terms of non-ethical ideas alone, so that the gulf between feelings and values is disregarded; while A.J. Ayer, in turn, plays Hume to Stevenson's Berkeley and Moore's Locke, and so avoids or evades the problem which had been facing his predecessors. (1958: 233)

Según Toulmin, todas esas respuestas compartirían un error común, el ideal deductivista de justificación. Su tarea, pues, es explicar por qué este ideal está equivocado y proponer modelos alternativos capaces de dar sentido a nuestras afirmaciones de conocimiento sustantivo sobre el mundo.

## 15.2. La justificación de las afirmaciones de conocimiento

Toulmin señala una ambigüedad en la epistemología debido a un conflicto entre el modo en que ésta plantea sus preguntas y la forma en que trata de resolverlas. En su opinión, “la epistemología (...) se ha constituido como un conjunto de respuestas de apariencia lógica para una serie de preguntas de apariencia psicológica” (1958: 212). Por un lado, la epistemología parece ocuparse de procesos cognitivos, esto es, del modo en que nos formamos creencias sobre el mundo; pero por otra parte, como Toulmin dice, también se preocupa de “la justificación racional de nuestras afirmaciones de conocimiento” (1958: 212). Cuando afirmamos saber que P, implicamos que P es verdadera. Por ello, afirmar adecuadamente que sabemos que P significa tener las mejores razones para creer que P.

Siguiendo el análisis de J. L. Austin, Toulmin entiende que las afirmaciones de conocimiento tienen el efecto de hacer al hablante responsable de la confiabilidad de lo que dice saber. En ese sentido, cuando preguntamos “¿cómo sabes que P?”, lo que hacemos, en principio, es formular una pregunta lógica, a saber, una pregunta sobre las razones que apoyan la creencia de que P. Por supuesto, podemos también pedir una explicación sobre el proceso mediante el cual el sujeto se ha formado la creencia de que P, pero este sentido de la pregunta no involucra el reconocimiento de que P es verdadero, sino que más bien es una cuestión sobre la biografía del sujeto. Como Toulmin señala, ambas cuestiones pueden ser apropiadas, dependiendo del contexto en que surjan; de hecho, en ciertos contextos, una explicación sobre la forma en que el sujeto ha llegado a formarse cierta creencia también puede contar como una forma de exponer las razones que sustentan esa creencia.

En la mayoría de los casos, sin embargo, las afirmaciones de conocimiento funcionan como calificaciones de las correspondientes afirmaciones: cuando digo “sé que P”, no estoy simplemente diciendo algo sobre mis creencias, sino que más bien me estoy comprometiendo con la verdad de P. Cuando tal afirmación se cuestiona, lo que se me pide normalmente es que aporte razones para establecer que P es verdadera, no informes que expliquen cómo es que me he formado la creencia de que P. Según Toulmin, el objetivo de la epistemología sería establecer las condiciones que sancionan las afirmaciones de conocimiento en este sentido. En tanto en cuanto una afirmación de

que sé que P involucra una afirmación de que P es verdadero, la epistemología habría pues de ocuparse de las condiciones para afirmar correctamente que P es verdadero.

Como puede comenzar a ser evidente en este punto, *The Uses of Argument* no alberga una concepción de la justificación como aquella propiedad que deben tener las creencias verdaderas para “convertirse” en conocimiento. Más bien, la justificación vendría a ser el resultado normativo de los buenos argumentos; o dicho de otro modo, los buenos argumentos que representan actos de afirmar que una proposición es verdadera son medios para justificar esa proposición. En ese sentido, Toulmin diría que la epistemología se ocupa de la evaluación de los argumentos porque su tarea es determinar la racionalidad de nuestras afirmaciones de conocimiento. Un conjunto de criterios capaz de determinar el valor de nuestros argumentos determinaría paradigmáticamente, entre otras cosas, la aceptabilidad de nuestras afirmaciones de conocimiento: “la crítica lógica de nuestras afirmaciones de conocimiento es un caso especial de la práctica de la crítica de los argumentos—a saber, su forma más rigurosa” (1958: 218).

### 15.3. La amenaza del relativismo

Como hemos visto, la crítica de Toulmin a la Lógica Formal se basa, en parte, en la idea de que los criterios analíticos que determinan el uso de los calificadores no son condiciones, sino precondiciones de su uso. De ese modo, los criterios analíticos no lograrían determinar la justificación de nuestras afirmaciones de conocimiento. En su opinión, la incapacidad de dar cabida a otro tipo de criterios habría sido la causa de las importantes limitaciones de la noción de justificación epistémica tradicional:

If one follows Hume, one ends by allowing the Court of Reason to adjudicate only in cases where analytic arguments can properly be demanded: ethical and aesthetic arguments, predictive and causal conclusions, statements about other minds, about material objects, about our memories even, fall in turn before the philosophers' criticism, and we find the judicial function of the reason progressively more and more restricted (1958: 175).

Todos esos argumentos son sustantivos, es decir, argumentos cuyas premisas no entrañan la conclusión. Pero según Toulmin, la sustantividad no es algo de lo que debamos lamentarnos, sino la característica principal de los argumentos reales, es decir, de aquellos que usamos para justificar afirmaciones y creencias sustantivas (por otra parte, las únicas que pueden necesitar justificación). La verdad de esas afirmaciones y creencias necesita de garantías basadas en información y contenidos, no en formas: las relaciones de justificación entre proposiciones dependen de cómo el mundo sea realmente, no de cómo podamos parafrasear esas proposiciones.

Como hemos visto Toulmin distingue dos tipos de criterios para determinar el uso de los calificadores: criterios invariantes de campo que sancionan la fuerza pragmática con la que se avanzan las proposiciones que afirmamos mediante ellos, y criterios dependientes de campo. Más aún, en su opinión, “la discusión racional en cualquier campo depende de la posibilidad de establecer garantes de inferencia en ese campo: en la medida en que existan procedimientos interpersonales comunes y entendidos para comprobar los garantes de cualquier campo particular, será posible un enfoque judicial a nuestros problemas” (1958: 176). Toulmin considera que es por referencia a los principios que un campo toma como punto de partida que podemos evaluar los argumentos que pertenecen a ese campo.

Al asumir la idea de Toulmin de que los argumentos pertenecen a distintos campos, para los cuales existirían distintos estándares, muchos estudiosos de la argumentación han llegado a la conclusión de que los estándares dependientes de campo para el uso de calificadores modales resultan ser criterios para la evaluación de los argumentos. Y a su vez, la idea de que los argumentos deberían ser evaluados según estándares dependientes de campo ha dado lugar a una interpretación relativista de la teoría de Toulmin. Según esta interpretación, la naturaleza de los campos y su función en la evaluación de los argumentos ocuparía un lugar central en cualquier modelo normativo.

La noción de “campo” ha ido adquiriendo paulatinamente mayor relevancia en el ámbito de los Estudios sobre Comunicación, y su elucidación ha sido uno de los temas más recurrentes en este ámbito. De la mano de ese debate ha surgido también esta interpretación relativista del modelo de Toulmin. Por ejemplo, C. Schroeder (1997) ha criticado que existe una “tendencia general hacia el relativismo dentro del enfoque de Toulmin”, y ha definido los “campos” de este modo:

“(T)he concept of argument fields (...) refers to the modes used by a person to assess arguments, the standards of reference to which a person assesses them, and the manner in which a person qualifies her or his conclusions about them”. (Schroeder, 1997: 98).

Burleson (1979) dice que los campos proveen del contexto sustantivo al que pertenecen los argumentos, el cual:

either implicitly or explicitly, provides the criteria against which the merits of an argument should be evaluated. Each language game is a locus of communally shared and tested standards of intelligibility, truth, sincerity and correctness -the components of rationality which all good arguments must meet. (1979:147)

Para Klumpp (1981), los campos vendrían a ser el “tema” del argumento y determinaría qué tipos de razones pueden usarse para apoyar una afirmación. Por su parte, Zarefsky (1982) considera que “(Toulmin) proponía que, para cualquier campo dado existen estándares aceptados para juzgar el valor de los argumentos” (1982: 191).

Lo cierto es que el interés por el concepto de “campo de un argumento” resulta por completo ajeno al trabajo presentado en *The Uses of Argument*. Como veíamos en la subsección 4.1, Toulmin apenas se ocupa de caracterizar este concepto, sino que tiende a usarlo de forma vaga y general.

Ciertamente, la idea de que los campos proveen de estándares para la evaluación de los argumentos está abocada, como mínimo, a una forma moderada de relativismo epistemológico, al hacer de la cuestión de la justificación un asunto a determinar “intra-campos”. Esto podría ser aceptable hasta cierto punto. Pero autores como C. A. Willard han extraído consecuencias relativistas más profundas de esta idea.

En “Argument Fields and Theories of Logical Types”, Willard argumenta que deberíamos concebir los campos como “entidades sociológicas” si no queremos hacerlos “redundantes para los estudios del lenguaje y de la lógica” (1981: 137). En su opinión, la justificación remite a un conjunto de diferentes prácticas que pertenecerían a

campos en tanto que entidades sociológicas (1981: 141). Estas entidades proveerían sus propios estándares para la práctica de la argumentación, pero no podrían a su vez ser justificados, puesto que estarían en la base de cualquier protocolo argumentativo dentro de una práctica determinada. Más bien habría que entenderlos como “convenciones” vigentes en esos campos particulares, y sus respectivas prácticas argumentativas. Consecuentemente, en “Argument Fields”, Willard viene a proponer “una teoría embrionaria de los campos de los argumentos” como la piedra de toque de una propuesta más amplia sobre el estudio de la argumentación, entendido como empresa explicativa de estas prácticas (1982: 75).

Quisiera recordar en este punto que, en *The Uses of Argument*, el interés de Toulmin es el modo en que “valoramos realmente la solidez, fuerza y conclusividad de los argumentos” (1958:1). Al final de este capítulo voy a intentar mostrar que hay un sentido de “campo” relacionado con la dimensión retórica de la argumentación que debería jugar un papel importante dentro de la Teoría de la Argumentación. Pero en la presente crítica contra las supuestas consecuencias relativistas del modelo de Toulmin, mi objetivo es sólo mostrar que los campos no nos proveen de estándares o criterios para determinar el modo en que realmente evaluamos los argumentos.

Sin embargo, esta tarea es un poco más complicada porque las dimensiones lógica y retórica de la argumentación están íntimamente conectadas: si deseamos tratar argumentos reales tenemos que ser capaces de interpretar ciertos actos de habla como argumentos. El modo en que los argumentos deban valorarse dentro de una práctica vendría a determinar el tipo de cosas que cuenta como un intento de persuadir racionalmente dentro de cierto campo, esto es (según veíamos en el Capítulo II), de lo que cuenta como un intento de persuadir mediante razones. Pero esto equivaldría a determinar qué cuenta como argumento dentro de ese campo.

En ese sentido, entiendo que la clase de relativismo que la posición de Willard representa es la “definitiva”, en tanto en cuanto implica inconmensurabilidad. El resultado de la tesis de Willard no es sólo que la bondad argumentativa es una propiedad a decidir “intra-campos”, sino también que la idea misma de evaluación de los argumentos carece de sentido: no tendríamos razón para rechazar ningún argumento, porque siempre sería posible dar cuenta de él como exponente de una práctica cuyos estándares de racionalidad nos son ajenos por completo. El objetivo de la Teoría de la Argumentación sería intentar explicar las distintas prácticas argumentativas dentro de

sus campos correspondientes, pero no intentar precisar el valor de los argumentos fuera de ellas.

Para ser más precisos, creo que podemos distinguir dos niveles de inconmensurabilidad en la concepción de Willard. Por un lado, en tanto los estándares para la justificación sólo podrían aplicarse dentro de un campo, no tendría sentido intentar establecer su valor intrínseco como estándares para la evaluación de los argumentos. Para ello deberíamos producir un argumento que habría de ser sancionado, o bien por esos mismos estándares, o bien por otros; en el primer caso, ello daría lugar a un argumento circular; mientras que en el segundo caso, nuestra justificación caería en un regreso al infinito. Así pues, sería imposible comparar la calidad de los estándares de distintos campos. Como consecuencia, por ejemplo, no tendríamos ninguna razón para preferir la Psicología a la Astrología a la hora de hacer predicciones sobre la conducta de la gente. A este nivel, la inconmensurabilidad significaría “incomparabilidad entre campos”, y también entre argumentos pertenecientes a campos distintos.

Pero Willard también estaría estableciendo inconmensurabilidad como la imposibilidad estructural de decidir sobre ciertos argumentos: la idea de que la evaluación de un argumento depende de los estándares que determinan qué cuenta como argumento dentro de cada campo implicaría que no podemos decidir sobre argumentos pertenecientes a campos que nos sean ajenos, ya que sus estándares nos serán también ajenos. En este nivel, la inconmensurabilidad no es sólo una tesis sobre evaluación, sino también sobre interpretación porque ser ajeno a los estándares de un campo significa ser incapaz de entender sus prácticas argumentativas como tales.

En las siguientes secciones quisiera mostrar que esta posición es insostenible en sí misma, y también que el modelo de Toulmin no está abocado a esta forma de relativismo sino que más bien puede representar un excelente antídoto contra ella.

#### 15.4. Una concepción particular de los garantes

Como mencionábamos en la sección 3, la definición de los garantes de Toulmin plantea algunas dificultades. En mi opinión, el principal problema de esta definición es la idea de que los garantes son reglas generales, en lugar del condicional particular que sancionaría el paso inferencial desde la razón a la afirmación. La asunción de que todo argumento pertenece a un campo, dentro del cual este paso de razón a afirmación



adquiriría legitimidad conlleva la idea de que la fuente de esta legitimidad viene dada por el conjunto de garantes (entendidos como “reglas de inferencia”) que un campo sanciona. Toulmin dice que los garantes “se corresponden con los estándares o cánones prácticos del argumento” (1958: 98). Esta concepción de los garantes como proveedores de estándares para evaluar los argumentos se relacionaría directamente con la idea de que los garantes son “reglas de inferencia” operativas en un campo: en principio, las reglas no son afirmaciones con un valor de verdad, sino más bien prescripciones que pueden o no estar vigentes dentro de un campo. En lo que sigue, intentaré mostrar que esta concepción de los garantes es problemática en sí misma, y también una rémora del ideal deductivista de justificación.

Pero examinemos en primer lugar la idea de que los criterios que determinan qué sea un argumento son dependientes de campo. Como intentaré mostrar en el siguiente capítulo, las razones y las afirmaciones son constitutivas de los discursos argumentativos en tanto que intentos de justificar o de persuadir mediante razones. En ese sentido, no “descubriríamos” las razones y las afirmaciones de un argumento una vez que hemos decidido que cierta práctica es una práctica argumentativa, sino que más bien interpretaríamos cierta práctica como argumentativa porque entendemos que es un intento de justificar o persuadir de una afirmación mediante una razón. Siempre que entendemos que dos preferencias cumplen la función de “afirmación” y “razón” en este sentido, estaremos interpretando el acto de habla en el que surjan como un acto argumentativo.

Por otra parte, reconocer algo como una afirmación o una razón sólo significa ser capaz de reconocer ciertas actitudes intencionales, a saber, la de afirmar y la de apoyar una afirmación, tanto si este apoyo nos resulta adecuado como si no; de lo contrario, sólo seríamos capaces de reconocer razones cuando nos parecen buenas razones. Pero entonces, sólo reconoceríamos argumentos cuando nos pareciesen buenos argumentos, y la cuestión del relativismo se desvanecería desde el principio: no habría buenos argumentos dentro de un campo que resultan malos dentro de otro porque no habría malos argumentos. De ese modo, si el relativista no quiere descartar su posición tan pronto, debe admitir que ser capaz de reconocer razones no significa que tales razones hayan de parecernos buenas. Pero esto significa que reconocemos razones y afirmaciones no por su función lógica en la argumentación, sino más bien por su

función comunicativa en el discurso, a saber, la de cumplir con nuestras intenciones de afirmar y apoyar una afirmación<sup>19</sup>. Como consecuencia, no sería nuestra familiaridad con el campo de un argumento y sus estándares de justificación lo que nos cualificaría para interpretar cierto discurso como un argumento. Sería nuestra habilidad para reconocer razones y afirmaciones en este sentido.

Sin embargo, ello no basta para asegurarnos la posibilidad de su evaluación, y esto es el segundo aspecto del reto relativista que Willard plantea. Necesitamos otro elemento que también es constitutivo de la argumentación y que nos permite explicar su fuerza justificatoria: el garante.

Como hemos visto, Toulmin define los garantes como “enunciados generales, hipotéticos, los cuales pueden actuar como puentes, y autorizan el tipo de paso al cual nuestro argumento particular nos compromete” (1958: 98). Toulmin también dice que los garantes pueden expresarse como el correspondiente condicional de cada argumento que sirve para volverlo formalmente válido, aunque considera que la manera correcta de hacerlos explícitos es: “‘Datos tales como D nos autorizan a extraer conclusiones o a hacer afirmaciones tales como C’ o de manera alternativa ‘Dados los datos D, uno puede decir que C’” (1958: 98). D. Hitchcock, entre otros autores, ha criticado que “Toulmin se equivoca respecto de si un garante es un enunciado o una regla”, pero considera que “la equivocación carece de importancia, puesto que un garante-enunciado es la expresión verbal de un garante-regla” (2002: 484).

Par distinguir entre garantes y razones, algo que es fundamental para su propuesta, como veíamos, Toulmin también dice que mientras que a las razones “se apela explícitamente, a los garantes implícitamente” (1958: 100). De ese modo, parecería que la generalidad y el permanecer implícitos serían dos rasgos característicos de los garantes. Como voy a intentar mostrar, creo más bien que sólo su carácter esencialmente implícito debería servir para caracterizar los garantes.

---

<sup>19</sup> En F. Snoeck-Henkemans (2002) y en P. Houtlosser (2002), se pueden encontrar interesantes análisis sobre el modo en que los hablantes del inglés pueden llevar a cabo o satisfacer intenciones de afirmar y apoyar una afirmación. Estos trabajos forman parte de un proyecto más general sobre la lingüística argumentativa dirigido por F. H. van Eemeren, que ha sido completado en 2005 con la publicación de *Argumentatieve indicatoren in het Nederlands*. Se prepara también la versión inglesa.

D. Hample (1977: 1) toma la siguiente cita de *The Uses of Argument* para mostrar que el propio Toulmin no parecería considerar el ser implícitos como una característica esencial de los garantes: “cualquier argumento puede expresarse de la forma ‘Datos, garante; luego conclusión’ y así, pasar a ser formalmente válido” (1958: 119). Pero la observación de Hample no es correcta: como hemos observado en la subsección 5.4, nada impediría a Toulmin añadir que éste sería un nuevo argumento con un nuevo garante, a saber, un garante formalmente necesario, como corresponde a un argumento formalmente válido que, de nuevo, permanecería implícito en él.

Por otra parte, Toulmin dice que la diferencia entre garantes y respaldos es que los “enunciados de garantes (...) son enunciados hipotéticos, que sirven de puente, mientras que los respaldos de los garantes pueden expresarse como enunciados categóricos de hechos” (1958: 105). Pero como Hample, entre otros, ha puesto de manifiesto, las diferencias gramaticales no involucran necesariamente diferencias funcionales (1977: 2).

Intentando señalar una distinción funcional entre garantes y respaldos, D. Hitchcock explica que “el garante es la justificación de la persona para inferir la afirmación desde las razones. [Por otro lado] un crítico puede pedir justificación para el garante, para la cual la respuesta será proponer un respaldo para el garante” (2002: 485).

Estoy de acuerdo en que existe una diferencia funcional entre garantes y respaldos, pero encuentro este intento de proveernos de una distinción funcional más bien problemático: ¿qué tipo de “justificación para nuestras inferencias” serían los garantes? En principio, sólo puede ser justificación epistémica: alguien puede estar moralmente justificado en inferir lo que sea dado su estado de turbación, pero esto no significa en modo alguno que tenga un garante para sus afirmaciones. Así pues, si los garantes han de justificar las inferencias, no los actos de inferir, deberían ser razones para las correspondientes cláusulas de inferencia, esto es, para el condicional particular implícito que hace de puente entre razones y afirmaciones. Pero si los garantes “justifican” nuestras inferencias en este sentido, entonces todo argumento contiene otro argumento, a saber, el argumento “garante, luego inferencia”. Pero entonces, necesitaríamos un nuevo garante para justificar la inferencia desde nuestro garante-razón-para-la-inferencia a nuestra primera inferencia; y este garante, a su vez, necesitaría de un nuevo garante para hacer de puente entre él y el viejo garante, etc. De ese modo, nunca estaríamos autorizados a inferir una afirmación a partir de una razón si los garantes, en

tanto que puentes entre razón y afirmación, hubieran de cumplir su función como “justificaciones para nuestras inferencias”. Por otra parte, ¿por qué una justificación de la inferencia debería permanecer implícita en el argumento?

En *The Uses of Argument*, Toulmin dice a menudo que los garantes son generales. Pero también los caracteriza como necesariamente implícitos y como “puentes” que “salvan” el salto desde la razón a la afirmación. Por otra parte, como vamos a ver, la idea de que los garantes son justificaciones de la inferencia puede considerarse una rémora del deductivismo, la posición epistemológica que cosecha buena parte de las críticas de Toulmin en *The Uses of Argument*. Con el fin de dar prioridad a este aspecto de su trabajo, propongo concebir los garantes como la forma explícita de la correspondiente cláusula de inferencia de cada argumento, esto es, como el condicional particular que sanciona el paso desde una razón a una afirmación.

Según esta concepción, los garantes no son justificaciones de los pasos desde la razón a la afirmación, sino simplemente la forma explícita de esos pasos. Cuando el garante es verdadero, la razón es un medio para justificar la afirmación. Cuando usamos un garante, lo que hacemos es inferir la afirmación a partir de la razón.

Por otra parte, como veíamos en la subsección 5.4, Grennan (1997) ha mostrado que los garantes, así entendidos, han de permanecer necesariamente implícitos en los argumentos ya que no pueden ser incorporados sin cambiar el significado del argumento original.

Al contrario que las cláusulas de inferencia, las reglas generales no “sirven de puente” entre razones y afirmaciones. Por un lado, porque hay distintas reglas generales que pueden resultar adecuadas para un mismo argumento. Considérese el siguiente ejemplo de M. Scriven (1976, 166): “Es pelirrojo, luego probablemente será temperamental”. Como Scriven observa, la regla general “si una persona es pelirroja, entonces será, probablemente, temperamental” no es la única que podría justificar la inferencia particular de este argumento. Por ejemplo “si una mujer es pelirroja, entonces es temperamental” también podría sancionar esta inferencia. En realidad, hay muchas más candidatas posibles: “si alguien tiene algo rojo en su cuerpo, entonces, probablemente será temperamental”, “si alguien pertenece a una minoría por el color de su pelo, entonces, probablemente, será temperamental”, etc. Ello dependerá del aspecto de la razón sobre el cual pivote la inferencia particular de un argumento.

Por otra parte, toda regla general puede tener condiciones de refutación aplicables al caso particular del argumento. Por ejemplo, la regla general “si una mujer es pelirroja, entonces, probablemente, será temperamental” puede fallar en justificar la inferencia particular de ese argumento si, por ejemplo, no se trata de una mujer sino de un bebé, o de una vaca, o si esa persona está muerta, o si es una persona calmada, etc.

Por ambas razones, las reglas generales no son licencias directas para obtener la afirmación a partir de la razón. Más bien, se comportan como razones para la cláusula de inferencia<sup>20</sup>. Cuando son buenas razones, justifican la inferencia, pero no son “puentes” en el mismo sentido en que la propia cláusula de inferencia lo es.

## 15.5. La evaluación de los argumentos

En tanto que cláusulas de inferencia, los garantes no sólo serían necesariamente implícitos, sino también constitutivos de los argumentos. Así, tener un garante no sería una propiedad exclusiva de los buenos argumentos: todo argumento tendría un garante en tanto en cuanto se ajusta a la forma “razón, luego conclusión”. La diferencia entre buenos y malos argumentos no sería que los buenos argumentos tienen garantes, sino más bien que los buenos argumentos tienen garantes que son verdaderos o altamente probables (y sus razones también, de manera que sirven para justificar las correspondientes afirmaciones respecto de una proposición), mientras que los malos argumentos tendrían garantes y/o razones falsas o poco probables. De ese modo, las razones y los garantes determinarían cual es el calificador que debería realmente usarse para afirmar un contenido, y consecuentemente, también determinaría la fuerza justificatoria del argumento respecto de esa afirmación. En ese sentido, las razones y los garantes aportarían los criterios dependientes de campo que regulan el uso particular de un calificador, mientras que la fuerza de ese calificador especificaría el rol pragmático de esa afirmación en el contexto del acto de habla.

---

<sup>20</sup> Esto es, pueden constituir garantes del argumento, igual que los enunciados categóricos de hechos generales porque, como Hampe habría señalado, las diferencias gramaticales no involucran necesariamente diferencias funcionales. Según esta interpretación, el respaldo de un argumento sería una razón para la inferencia, tanto si tiene la forma de una regla como si se trata de una afirmación categórica de un hecho general. Y serían requeridos cuando la inferencia misma se cuestiona. Del mismo modo, un refutador sería un cancelador (*defeater*) del respaldo como razón para la inferencia.

Según esta interpretación, la calificación que corresponde a una afirmación  $a$ , es decir, el grado de fuerza pragmática con el que podemos afirmar la correspondiente proposición, dadas las razones que tenemos para ella, sería el resultado de una función cuyas variables serían los valores de la razón  $r$  aducida para  $a$  y el valor del garante que hace de  $r$  una razón para  $a$ . Esta función puede especificarse de distintas formas, pero su función es hacer explícito el significado de cada calificador como una “referencia explícita al grado de fuerza que nuestras razones confieren a nuestras afirmaciones en virtud de nuestros garantes” (1958: 101). Este grado de fuerza, como intentaré mostrar en el Capítulo V, puede concebirse como un valor de verdad, según una concepción pragmatista del operador de verdad, la cual resulta afín a la que el propio Toulmin defiende respecto de los términos modales y probabilísticos. Mi propuesta sobre la evaluación de los argumentos, a desarrollar en el Capítulo V, estará en buena medida basada en esta interpretación de los calificadores toulmianos, y en la concepción de los garantes expuesta más arriba.

## 15.6. Una rémora del deductivismo

Como decíamos, una razón importante a favor de la concepción de los garantes como formas explícitas de la propia inferencia es ser fieles al objetivo toulmiano de luchar contra el deductivismo.

¿Por qué habríamos de necesitar justificación para nuestras inferencias? La respuesta obvia es que la necesitamos en caso de que sean cuestionadas, y esta respuesta es perfectamente razonable. Por el contrario, la idea de que los buenos argumentos necesitan inferencias justificadas es una rémora del deductivismo. Como hemos visto, según este modelo epistemológico, justificar una afirmación o creencia no es sólo mostrar que esta afirmación o creencia es verdadera por tales y tales razones, sino mostrar que esta afirmación o creencia será verdadera, necesariamente, siempre que las razones aducidas sean verdaderas. Esta demanda de necesidad trataba de satisfacerse mediante la condición de que el garante del correspondiente argumento fuese una verdad necesaria; y preferiblemente, una verdad necesaria por su forma. De ese modo, como hemos visto, se suponía que los argumentos sustantivos tenían premisas implícitas, a saber, sus garantes, que los convertían en argumentos formalmente válidos, normalmente, válidos en virtud de un nuevo garante que sería, ahora sí, una verdad

auto-evidente como una instancia del *modus ponens*, o de la ley de eliminación del universal.

El abandono de Toulmin del deductivismo comportaba rechazar la demanda de garantes necesariamente verdaderos. Pero todavía era posible sentir que nuestras afirmaciones no están suficientemente justificadas si nuestras inferencias no están a su vez, justificadas. Pero lo cierto es que, para justificar nuestras afirmaciones no necesitamos que nuestros garantes sean verdades necesarias, ni tampoco que estén justificados a su vez. Como vamos a ver en el Capítulo V, lo único que necesitamos es que sean verdaderos o altamente probables. El garante representa el paso inferencial desde la razón a la afirmación; si es correcto, la razón será un medio para justificar la afirmación. Un segundo nivel de justificación puede ser deseable en ciertos casos, pero no nos previene de la falsedad: por un lado, porque siempre puede ser necesario un tercer, o cuarto, etc. nivel de justificación, y por otro lado, porque el deductivismo simplemente se limita a posponer el problema, dejando en suspenso la cuestión de determinar el valor de verdad de la cláusula de inferencia, tanto si la presentamos como el garante del argumento, como si la concebimos como una premisa implícita.

## 16. UNA VINDICACIÓN DEL CONCEPTO DE *CAMPO DE UN ARGUMENTO* COMO CONCEPTO RETÓRICO

### 16.1. Los campos como proveedores de adscripciones de valores de verdad

Según la concepción que vamos a defender en este trabajo, la razón, la afirmación y el garante, y sus correspondientes calificadores, son elementos constitutivos de cualquier acto argumentativo. De ese modo, la fuerza justificatoria de la argumentación dependerá en buena medida de los valores de verdad de las proposiciones que constituyen el contenido de la razón y su garante. Todo lo que necesitamos para evaluar semánticamente un argumento y la inferencia que representa es determinar esos valores de verdad.

Nuestra familiaridad con el campo al que pertenece un argumento puede hacer mucho más fácil la tarea de determinar el valor de verdad de ciertas proposiciones. Por ejemplo, si somos médicos, puede resultar más fácil determinar el valor de verdad de  $p$ : “Las mutaciones heredadas en el receptor de la proteína están asociadas con la hipertensión pulmonar primaria”<sup>21</sup>. Sin embargo, teniendo en cuenta las observaciones precedentes, no cabría hablar de ninguna imposibilidad estructural para que un profano decidiese sobre la justificación de esta proposición. El profano encontrará más difícil evaluar los argumentos que la justifiquen; necesitará, quizá, más información, nuevos argumentos, explicaciones o lo que sea. Pero todos ellos deben ser accesibles porque, al fin y al cabo, son los medios mediante los cuales otros, a saber, los médicos, han llegado a descubrir que  $p$  es verdadera.

Y en cualquier caso, “dificultad” no es sinónimo de “imposibilidad estructural”, sino más bien todo lo contrario: sólo lo que es posible conseguir puede ser difícil de conseguir. El campo de la Medicina nos provee de los valores de verdad de ciertas proposiciones, pero no de estándares para la evaluación de los argumentos: el profano no necesita de estándares, sino de información. Es por ello que el relativismo fuerte que representaría la posición de Willard perdería su plausibilidad: los campos no nos proveen de estándares para evaluar los argumentos, ser ajeno a un campo no conlleva una “incapacidad estructural” para decidir sobre el valor de ciertos argumentos, sólo implica mayores dificultades, en ciertos casos.

## 16.2. Dos funciones retóricas para los campos en tanto que proveedores de valores de verdad

Al considerar la función que el concepto de campo podría jugar dentro de una teoría de la argumentación, tenemos dos opciones: o bien definir los campos de manera rígida, de tal modo que no todo argumento pertenecería a un campo, o bien definirlos de manera amplia, de modo que podamos aceptar que incluso argumentos como “deberías coger el paraguas, está muy nublado” pertenecen a un campo.

Creo que para los propósitos de la Teoría de la Argumentación no es necesario dar una definición precisa del concepto de campo, sino tan sólo una caracterización general

---

<sup>21</sup> Esta proposición puede justificar cláusulas de inferencia como “si Juan tiene una mutación heredada en el receptor de la proteína, entonces probablemente desarrollará hipertensión pulmonar”.



que pueda ser desarrollada según los intereses que tengamos en un tipo de discurso particular. Lo que pretendo hacer plausible es que la configuración de los campos sería una cuestión de la hermenéutica de los discursos argumentativos y de sus funciones sociales.

Considérese la definición de J. Wenzel (1982): “El campo de un argumento es un compuesto integrado de conceptos, proposiciones, argumentos, que perdura en el tiempo, dirigido a objetivos explicativos compartidos, que representan estándares compartidos, sostenidos de manera consensuada por los iniciados de una disciplina” (1982: 211). Creo que esta concepción es perfectamente aceptable, aunque, obviamente, no todo argumento resultaría pertenecer a un campo según esta acepción del término. Por ello, cabe señalar que semejante concepción habría de renunciar a la idea de que los campos proporcionan estándares para la evaluación de los argumentos pues, de lo contrario, aquellos argumentos que no pudieran ser propiamente adscritos a un campo no podrían ser evaluados.

Podemos asumir que los argumentos pertenecen a los campos en tanto en cuanto los campos se conciben como “temas”, “disciplinas intelectuales” o en general, “sistemas de proposiciones”. Según esta concepción, los campos cumplirían una función retórica fundamental para la Teoría de la Argumentación. Una función que se desenvolvería en dos niveles. En el primer nivel, los campos se relacionarían con la determinación de la fuerza persuasiva de un argumento. En este sentido, adscribir cierto argumento a un campo nos permitiría valorarlo según los valores de verdad que el auditorio de referencia de ese campo adscribiría a las proposiciones que constituyen su razón y su garante. Por ejemplo, si estamos interesados en la efectividad o adecuación de cierto argumento respecto de un auditorio concreto, a saber, el auditorio de referencia de un campo, puede ser útil valorar este argumento según las creencias que normalmente mantienen los miembros de este auditorio. Estas creencias resultarán accesibles por referencia al tipo de cosas que el campo, como sistema de proposiciones con una adscripción de valores de verdad, haya establecido.

Así pues, cuando alguien establece que cierto argumento pertenece a un determinado campo, también está avanzando, en cierto modo, los valores de verdad que atribuye a las proposiciones implicadas. En esos casos, el campo se comporta como la matriz a la que se remite la cuestión de ulteriores justificaciones, y donde éstas justificaciones habrán de proveerse, bien en el presente, o bien en el futuro. Esta

asunción no significa que el campo provea de estándares para evaluar el argumento. Sólo significa que los argumentos pueden tocar temas que constituyen el campo como “sistema de proposiciones”. Si no adscribimos el argumento a ningún campo, o si la propia aceptabilidad del campo está en cuestión (por ejemplo, si no estamos de acuerdo con la mayoría de sus adscripciones de valores de verdad), tendremos que determinar los valores de verdad de las proposiciones involucradas independientemente del campo.

Este aspecto de los campos como proveedores de valores de verdad explicaría la observación de Zarefsky de que “los científicos pueden desdeñar ciertos datos o afirmaciones como no-científicos, mientras que otra disciplina puede adoptar esos mismos datos y afirmaciones” (1982: 195). En mi opinión, ese desacuerdo no se referiría a un conjunto de estándares para la evaluación, sino a una adscripción de valores de verdad divergentes.

El segundo nivel de la función retórica de los campos sería heurístico. En este sentido, una adscripción de un argumento a un campo determinaría la propia interpretación del argumento. En concreto, nos permitiría entender cuál es el verdadero sentido de sus razones y afirmaciones. Por ejemplo, es mucho más fácil determinar cuál es el objetivo de un hablante al argumentar, si nos damos cuenta de que el campo al que se refieren sus objeciones contra la eutanasia, por ejemplo, no son legales sino morales. La razón es que muchos términos, como “bueno” o “recomendable”, también tienen fuerza y criterios de uso. Y esos criterios, es decir, las razones que justifican nuestros usos de esos términos valorativos varían según el campo: algo puede ser “recomendable” por razones legales, pero no por razones morales. En algunos casos, puede resultar ventajoso hacer creer, por ejemplo, que cierta razón que sólo tiene consecuencias morales, apoya afirmaciones legales. En T. Goodnight (1982) ‘The personal, technical and public spheres of argument: a speculative inquiry into the art of public deliberation’, podemos encontrar buenos ejemplos de la importancia estratégica de adscribir cierto discurso a un campo determinado. Según nuestra propuesta, este efecto puede ser el resultado de dos causas: por un lado, cuando determinamos que cierto argumento pertenece a un campo, también apuntamos al modo que hemos de entenderlo. Por otro lado, tal adscripción también determina cuál es el auditorio que, en principio, estaría capacitado para evaluarlo, esto es, el conjunto de expertos que, se supone, conoce los valores de verdad de las proposiciones involucradas.

### 16.3. La concepción de Toulmin sobre los campos como proveedores de estándares para la evaluación. Normatividad lógica vs. normatividad epistemológica

He intentado mostrar que la noción de estándares dependientes de campo remite a los criterios de uso de los calificadores, y que vendría a poner de manifiesto que, para decir que algo es moralmente, físicamente, matemáticamente, etc. necesario, tenemos que dar razones (con sus correspondientes garantes) que pertenezcan al ámbito de la Moral, la Física, las Matemáticas, etc. Sin embargo, al final de *The Uses of Argument*, Toulmin parece identificar la idea de que los criterios para el uso de los calificadores son dependientes de campo con la idea de que los estándares para evaluar los argumentos son dependientes de campo. Creo que esta identificación es el resultado de lo que Toulmin considera una de las principales consecuencias de su crítica de la Lógica clásica como teoría normativa de los argumentos, a saber, el señalar la necesidad de un “acercamiento entre la Lógica y la Epistemología, las cuales se convertirían no en dos disciplinas sino en una sola” (1958: 254). Es esta idea lo que le habría llevado a sostener que la dependencia de campo de los criterios de uso de los calificadores, esto es, el hecho de que las razones que aducimos para apoyar nuestras afirmaciones calificadas pertenezcan a campos, mostraría que la bondad de los argumentos es una cuestión de estándares dependientes de campo.

Según la concepción de los garantes que hemos propuesto, Toulmin habría mostrado ciertamente que la bondad de una inferencia es una cuestión de contenido, no de forma. Estaría fundando una concepción no-formal de la Lógica como teoría normativa de la inferencia, apuntando al hecho de que la inferencia formal es sólo un tipo particular de inferencia material. Pero este resultado no implicaría por sí mismo un rechazo de la distinción entre una teoría normativa de la inferencia (la Lógica, entendida como una teoría formal, o como una teoría no-formal, capaz de determinar la validez y la invalidez) y una teoría normativa de la argumentación, (la Epistemología, según solemos entenderla, capaz de determinar la justificación). Como veremos en su momento, un modelo normativo sobre el uso de los calificadores constituiría sólo una parte de una teoría de la justificación. En pocas palabras, la idea es que determinar si una afirmación ha sido correctamente calificada es determinar si las razones aducidas para esa afirmación son capaces de sostener esta afirmación con esa calificación. Pero

esto no es solo cuestión de la validez de la inferencia que sobreviene en ese argumento, sino de los valores de verdad de las proposiciones implicadas. Ciertamente, podemos asumir con Toulmin que un argumento es válido si se trata de un argumento cuya conclusión ha sido correctamente calificada, dados los valores que el hablante adscribe a la razón y el garante. Pero como veremos en la sección 3 del Capítulo V, determinar que un argumento es válido en este sentido, no basta para establecer que la afirmación de referencia ha sido correctamente calificada: las atribuciones de valor de verdad que hace el hablante han de ser, a su vez, correctas. Además, para determinar la bondad argumentativa y la justificación, ciertas condiciones pragmáticas también son necesarias.

Sin embargo, Toulmin identifica “validez”, que es en principio un concepto lógico, con “bondad argumentativa”. Por eso, entiende que “lo que tiene que reconocerse en primer lugar es que la validez es una noción intra-campo, no una noción inter-campos” (1958: 255). Es así como, al final de *The Uses of Argument*, su bien fundada idea de que los criterios para el uso de los calificadores son dependientes de campo se transforma en la idea de que la validez es una noción “intra-campo”. Desde esta idea, hay sólo un pequeño paso a la idea de que los campos proporcionan estándares para la evaluación de los argumentos.

Por el contrario, según la lectura que hemos propuesto en este capítulo de *The Uses of Argument*, la distinción de Toulmin entre la fuerza y los criterios de uso de los calificadores vendría a señalar el hecho de que para determinar que una afirmación es legalmente posible, tendríamos que dar razones que pertenezcan al ámbito de la jurisprudencia, mientras que para determinar que algo es matemáticamente imposible, deberíamos dar razones que pertenezcan al ámbito de las Matemáticas. Los criterios que determinan el uso concreto de un calificador pueden variar de un campo a otro, pero esto no significa que cada campo provea sus propios criterios para la evaluación de los argumentos; sólo significa que las razones que nos permiten calificar una afirmación de cierta forma pertenecen, o pueden pertenecer, a campos. Esta concepción supone rechazar la idea de que los campos puedan constituir conjuntos de estándares de la racionalidad argumentativa, más o menos inconmensurables entre sí.

La dependencia de campo de los argumentos significaría que las razones que apoyan nuestras afirmaciones pueden pertenecer a campos, entendidos como “sistemas de proposiciones con una adscripción de valores de verdad”. El valor de verdad adscrito a

cada proposición puede ser el resultado de los correspondientes argumentos, o una cuestión de estipulaciones, axiomas o principios del campo, entendido como disciplina. Además, para que una afirmación cuente como una razón debemos ser capaces de enunciar un posible garante para ella, el cual puede a su vez pertenecer a un campo. El valor de verdad de este garante determinaría la bondad lógica del argumento. En ese sentido, el concepto de dependencia de campo estaría incidiendo en la idea de que la validez es una cuestión material, algo que tiene que ver con los valores de verdad de cierto tipo de proposiciones cuando cumplen la función de garantes. En mi opinión, tal concepción de la validez estaría en el centro de la crítica de Toulmin a la Lógica clásica como herramienta para la evaluación de los argumentos.

En cualquier caso, si aceptamos que el valor de un argumento es una función del valor de su razón y su garante, parece difícil hacer sitio para el relativismo, a menos que aceptemos de antemano que no es posible determinar los valores de verdad objetivos de las proposiciones involucradas. Si no aceptamos esto, lo más que podemos decir de los campos es que proporcionan ciertas adscripciones de valores de verdad. Sin embargo, estas adscripciones sólo podrán ser justificadas por sucesivos argumentos.



# Capítulo IV: La Definición e Interpretación de la Argumentación

## 17. INTRODUCCIÓN

### 17.1. La caracterización de nuestro objeto de estudio

El principal objetivo de este capítulo es proporcionar una definición de la argumentación capaz de proveernos de criterios para la identificación de los actos de habla argumentativos, por oposición a otro tipo de actos comunicativos. Tal definición habrá de apelar a las intuiciones generales que rigen el sentido habitual del concepto *argumentación*, y será por referencia a ellas que quepa valorar la adecuación de esta definición. La sección 2 de este capítulo estará dedicada a los preliminares de nuestra tarea, al proponer una distinción entre *argumentos* y *argumentación*.

En el Capítulo I sugeríamos que el valor de la argumentación es una medida de su relación con la noción de legitimidad, tanto por lo que respecta al ámbito teórico y la posibilidad de distinguir entre afirmaciones, creencias y juicios correctos, como por lo que respecta al ámbito práctico y su potencial como instrumento de interacción entre sujetos. Esta concepción de la argumentación con la que nos comprometimos entonces habrá de guiarnos ahora en la tarea de caracterizar el objeto de nuestro modelo. Como veremos, dar cuenta de la legitimidad de la argumentación en este sentido supondrá caracterizarla como un compuesto de propiedades lógicas, dialécticas y retóricas. Las secciones 3, 4 y 5 de este capítulo estarán dedicadas a elucidar cada uno de estos tipos de propiedades. A partir de esos análisis, estaremos en condiciones de proporcionar las líneas generales para la interpretación de los actos argumentativos particulares, lo cual será el objetivo de la sección 6.

## 17.2. La argumentación como instrumento para la justificación y como instrumento para la persuasión

En los capítulos I y II, hemos defendido la idea de que la actividad de argumentar cumple dos funciones básicas, ambas fundamentales para los humanos en tanto que seres racionales y sociales: por un lado, la argumentación es un instrumento para el conocimiento, porque es el modo en que justificamos nuestras creencias y afirmaciones; por otro lado, es también un instrumento para la interacción entre individuos porque propicia la persuasión, y con ello, la coordinación de creencias y acciones. Ambas funciones serían idiosincrásicas de la actividad de argumentar, y por esa razón, entendemos que una explicación adecuada del fenómeno de la argumentación está *prima facie* comprometida a dar cuenta de ellas y del modo en que se relacionan la una con la otra.

Sin embargo, como hemos visto, la posibilidad de dar una explicación unitaria de los aspectos justificatorios y persuasivos de la argumentación no parece evidente. La concepción tradicional de la argumentación se ha centrado en los argumentos, entendidos como objetos abstractos con propiedades semánticas, especialmente, la validez y la verdad. Según la concepción tradicional, la argumentación constituiría ante todo un medio para justificar afirmaciones y creencias, esto es, un medio para obtener conocimiento y determinar qué cuenta como tal. Sin embargo, tal como ha sido criticado por la mayoría de los teóricos de la argumentación contemporáneos, este enfoque tradicional se enfrenta a dificultades insoslayables a la hora de dar cuenta de la argumentación en lenguaje natural, y más concretamente, de la normatividad de la argumentación como actividad regulada no sólo semántica, sino también pragmáticamente.

Por su parte, el enfoque pragmático que caracteriza en la actualidad a la Teoría de la Argumentación intenta contrarrestar la hegemonía de la semántica insistiendo en el hecho de que la argumentación es, ante todo, cierto tipo de actividad. Esta perspectiva ha puesto de manifiesto las propiedades pragmáticas de la argumentación, en especial, los condicionamientos de los intercambios argumentativos por lo que respecta a los estándares de racionalidad comunicativa. Al considerar la argumentación desde un punto de vista pragmático, la Teoría de la Argumentación ha dado cuenta de su objeto,

ante todo, como cierta forma de interacción humana, centrándose en su función y características como medio de coordinar acciones y creencias.

Como mencionábamos en la subsección 4.4 del Capítulo I, la integración de las concepciones de la argumentación como proceso, procedimiento y producto es uno de los principales objetivos de la Teoría de la Argumentación. Sin embargo, en la actualidad, el punto de partida predominante a la hora de llevar a cabo tal integración es lo que en el Capítulo II hemos denominado la *concepción retórica de la normatividad argumentativa*. Como veíamos entonces, esta concepción trata de incorporar las condiciones pragmáticas de la normatividad argumentativa en términos de la consecución de efectos perlocutivos de uno u otro tipo. Según hemos argumentado en dicho capítulo, tal proyecto afrontaría importantes dificultades en cada una de sus versiones: el enfoque retórico de Perelman y Tindale, el enfoque lógico de Johnson y la ARG, o el enfoque dialéctico de la Pragma-dialéctica.

Por otra parte, en el Capítulo III, también hemos visto los límites de la *concepción lógica de la normatividad argumentativa* representada por Toulmin –a pesar de partir de una concepción de la Lógica como teoría no-formal de la inferencia que, en principio, parecería más afín al estudio de la argumentación en lenguaje natural.

En este capítulo analizaremos también, siquiera brevemente, las posibilidades de una *concepción dialéctica de la normatividad argumentativa*. Trataremos de explicar por qué los criterios dialécticos son insuficientes como base de una caracterización adecuada de la normatividad argumentativa, completando así la justificación de nuestra tesis de que, a pesar de que es razonable concebir el objeto de un modelo para la Teoría de la Argumentación, bien como el producto lógico, el proceso retórico o el procedimiento dialéctico de argumentar, lo cierto es que ni la normatividad lógica, ni la retórica ni la dialéctica pueden constituir por sí solas una concepción adecuada de la normatividad argumentativa. Sin duda, defender esta posición presupone asumir ciertas concepciones de la Lógica, la Dialéctica y la Retórica, y también de qué sean propiedades lógicas, dialécticas y retóricas. Pero tales asunciones serán las que articulen la caracterización de la argumentación que vamos a proponer en este trabajo, y habrán de ser justificadas al tratar de hacer plausible dicha caracterización.



### 17.3. Las dimensiones lógica, dialéctica y retórica de la argumentación, de nuevo

Cuando en el Capítulo II proponíamos que la racionalidad externa, instrumental, de la argumentación depende de su racionalidad interna, denegamos explícitamente que ello viniese a significar que la fuerza persuasiva de la argumentación sea una función de su fuerza justificatoria, al menos de forma directa: como defendíamos en la sección 4 de ese capítulo, hay numerosas ocasiones en las que evaluar positivamente un argumento no involucra una creencia en la conclusión.

Pero ciertamente, la racionalidad de la argumentación como medio de coordinar acciones y creencias está íntimamente ligada a su capacidad de promover el acuerdo sobre cómo son las cosas, y esta capacidad finalmente tiene que ver con el hecho de que la argumentación es un buen medio de mostrar que las afirmaciones y creencias para las que argumentamos son correctas. Tal capacidad es en verdad una buena forma de generar acuerdo entre seres como nosotros, que tendemos a creer, de manera involuntaria, aquello que pensamos es correcto.

Por esa razón, podemos decir que la argumentación promociona la legitimidad en dos sentidos: por un lado, legitima el que nos formemos ciertas creencias cuando se nos ofrecen buenas razones para ellas, y por otro lado, también es un medio legítimo de persuasión. En las siguientes secciones intentaremos mostrar que el vínculo entre las fuerzas justificatoria y persuasiva de la argumentación puede caracterizarse fácilmente siguiendo estos dos sentidos en los que la argumentación trae consigo cierta concepción de la legitimidad. Esa caracterización requerirá apelar a las dimensiones lógica, dialéctica y retórica de la argumentación.

En ese sentido, la crítica que aquí presentamos a propuestas alternativas debería verse como un intento de mostrar que la concepción actual de la normatividad argumentativa resulta ser inadecuada, no por partir de una perspectiva pragmática, sino más bien por partir de una caracterización de sus respectivos objetos de estudio que representa sólo parcialmente el tipo de fenómenos con los que estas teorías tratarían de habérselas.

## 18. EL OBJETO DE NUESTRA PROPUESTA

### 18.1. La argumentación como actividad

Como hemos visto, existen tres principales enfoques dentro de la Teoría de la Argumentación: el enfoque lógico que se centra en los argumentos en tanto que “destilados de la argumentación”, el enfoque dialéctico, que se centra en la argumentación como un procedimiento consistente en movimientos estratégicos dirigidos a un objetivo perlocucionario, y el enfoque retórico que se centra en la argumentación como una actividad comunicativa con condicionamientos sociales, históricos, psicológicos, estéticos, etc. Cada uno de estos enfoques parte de distintos objetos teóricos en sus intentos de producir una teoría normativa para el fenómeno cotidiano de la argumentación. Es por eso que, en última instancia, se trata de propuestas alternativas y rivales, no de una variedad de modelos para diferentes tipos de fenómenos. En ese sentido, una cuestión preliminar para cada nueva propuesta es explicitar el tipo de entidad teórica que definen sus modelos de interpretación, análisis y evaluación.

Por lo que respecta a la propuesta de este trabajo, avanzaremos las siguientes definiciones: consideraremos la *argumentación* como un tipo particular de actividad, a saber, una actividad dirigida a la justificación de afirmaciones –bien con el fin de generar persuasión, o con cualquier otro fin. Esta definición asume que justificar es el principal objetivo de esta actividad, es decir, que para que algo cuente como un acto argumentativo, es necesario que podamos atribuir a quien lo lleva a cabo la intención de justificar cierta afirmación. Si tenemos en cuenta nuestra caracterización de la *justificación* como el resultado normativo de la argumentación (Capítulo I, sección 4.1), según el cual, un discurso argumentativo justifica su afirmación de referencia si consigue mostrar que ésta es correcta, entonces también podemos definir la argumentación como un intento de mostrar que cierta afirmación de referencia es correcta.

Como vemos, esta definición no establece que buscar la persuasión de un oyente o auditorio sea una condición necesaria de los actos argumentativos. De ese modo, al contrario que otras definiciones –por ejemplo, la de *argumentación* como un intento de persuasión racional, o como un procedimiento orientado a la resolución de un conflicto

de opinión, etc.- esta definición no descansa en las propiedades perlocucionarias de los actos argumentativos, tan sólo en su fuerza ilocucionaria. Al intentar justificar una afirmación, un hablante puede intentar persuadir a un remitido o auditorio sobre la plausibilidad de esa afirmación; satisfacer esta segunda intención es, probablemente, el uso más característico de la argumentación. Pero según nuestra propuesta, no sería una condición necesaria para que cierta actividad comunicativa contase como *argumentación*.

En este sentido, nuestra definición sería afín a la posición de Toulmin, quien asume que “los argumentos se producen para una variedad de propósitos” (1958: 12) y también, que la justificación es “de hecho, la función *primaria* de los argumentos, y los otros usos, las otras funciones que la argumentación pueda cumplir para nosotros son, en cierto sentido, secundarias y parasitarias de este uso justificatorio primario” (Ibíd.). Pero también sería afín a la posición de J. Goodwin (2005), quien considera que la argumentación no tiene ninguna función intrínseca, en tanto en cuanto estemos dispuestos a rechazar la idea de que “justificar” sea cumplir función alguna<sup>22</sup>.

---

<sup>22</sup>Hay algunos autores que explícitamente rechazan la idea de que la argumentación deba concebirse necesariamente como un intento de persuadir. Chittellborough y Newman (1993), por ejemplo, han ofrecido distintos ejemplos de actos de argumentar que difícilmente pueden considerarse intentos de persuadir a alguien de algo: como el de un jugador de ajedrez que verbaliza su razonamiento para decidir su próxima jugada, o un profesor demostrando cómo cierta fórmula puede derivarse desde una fórmula aceptada, sobre la base de una serie de manipulaciones matemáticas. Según estos autores, en estos casos estaríamos dispuestos a reconocer la presencia de argumentación en tanto en cuanto existe la intención de establecer una conclusión, aunque no exista la intención de persuadir a alguien de ella.

A pesar de que estar de acuerdo con la mayoría de sus ejemplos, no extraigo las mismas consecuencias de ellos: en opinión de Chittellborough y Newman, los ejemplos mostrarían que hay dos propósitos primarios involucrados en el uso de la argumentación, a saber, establecer y persuadir, y que en principio, la argumentación puede servir para cualquiera de ellos. Sin embargo, establecer y persuadir son dos tipos muy distintos de propósitos. Establecer es un acto ilocucionario, mientras que persuadir es un acto perlocucionario. Las intenciones perlocucionarias son, en cierto sentido, intenciones de segundo orden porque sólo pueden tenerse si se tienen previamente intenciones ilocucionarias, esto es, intenciones de primer orden. Por esa razón, creo que los ejemplos que estos autores proponen vendrían a mostrar más bien que no hace falta que exista una intención de persuadir para ser capaces de reconocer cierta actividad como un acto de argumentar.

Creo que, en general, deberíamos evitar cualquier referencia a la persuasión en nuestras definiciones de qué es la argumentación. La intención de persuadir no es una condición necesaria para que algo sea un

Según esta definición, determinar que cierto discurso es argumentación implicaría ser capaces de interpretarlo como un intento de justificar una afirmación, independientemente de cuáles sean las intenciones ulteriores del hablante. Por ello, en este capítulo propondremos una caracterización de “intentar justificar una afirmación” como un acto ilocucionario compuesto, compuesto, entre otros, de una afirmación de referencia y de la razón aducida para apoyarla.

Como la mayoría de actividades, la actividad de argumentar está constreñida constitutiva y regulativamente. Los condicionamientos constitutivos determinan la identificación de ciertas actividades como argumentación, mientras que los condicionamientos regulativos determinan el logro de ciertas propiedades que valoramos, y en el caso de la argumentación, pueden determinar, entre otras cosas, si realmente logra justificar una afirmación de referencia. Como defendíamos en la sección 4.1 del Capítulo I, los condicionamientos regulativos que determinan la justificación constituirían nuestro concepto de normatividad argumentativa. Analizaremos este tipo de condicionamientos regulativos en el Capítulo V, dedicado a la evaluación.

Este tipo de condicionamientos regulativos y los condicionamientos constitutivos de la argumentación vendrían a estar ligados unos a otros de la siguiente manera: por un lado, la argumentación es cierto tipo de comunicación determinada por aquellas condiciones pragmáticas que hacen de cierto acto de habla un intento de justificar una afirmación; por el otro lado, como hemos visto, existe un sentido de “buena argumentación” como aquella que realmente logra justificar una afirmación.

## 18.2. Los argumentos como representaciones de inferencias

En contraste con los actos argumentativos, a partir de ahora llamaremos *argumento* a cierto objeto particular, compuesto de representaciones de proposiciones, una de las cuales es la representación de una relación de consecuencia. Los argumentos representan inferencias, es decir, objetos abstractos que sobrevienen en los actos de argumentar y de juzgar indirectamente. Los obtenemos en tanto que explicitaciones del significado que adscribimos a cierto tipo de actividades comunicativas cuando

---

acto de argumentar. Y tampoco es una condición suficiente, puesto que, como veremos en la subsección 5.5, hay distintos tipos de actos persuasivos que no son argumentación.

deseamos determinar su fuerza justificatoria, o en tanto que reconstrucciones de procesos mentales de juzgar indirectamente. Cuando consideramos los actos argumentativos como mecanismos justificatorios, los argumentos *representan* el significado de esos actos comunicativos. Por otra parte, cuando consideramos los actos argumentativos como mecanismos persuasivos, los argumentos *representan* los procesos mentales que dichos actos son capaces de inducir en sus remitores, esto es, los actos de juzgar indirectamente a los que la argumentación, como mecanismo justificatorio, invita.

Como veremos en el Capítulo V, en ambos casos, la posibilidad de habérselas con argumentos es esencial para determinar la fuerza justificatoria de un discurso argumentativo o la legitimidad de su fuerza persuasiva –esto es, la racionalidad del juicio indirecto correspondiente. Los argumentos implementan las propiedades semánticas de la argumentación. En concreto, como veremos en las secciones 4 y 6 de este capítulo, logran esto en virtud de la identificación de la razón del acto argumentativo con la premisa del argumento, y de la afirmación de referencia, con su conclusión (en tanto en cuanto es adecuado representar una afirmación como una adscripción de valor de verdad a cierto contenido proposicional, algo que, como veremos en el Capítulo V, es esencial para la evaluación de los argumentos). Además, los argumentos pueden también *representar* el acto de juzgar indirectamente en tanto en cuanto concebamos las premisas como los juicios que motivan el juicio indirecto, y las conclusiones, como el juicio indirecto que obtenemos en estos actos. Al considerar la fuerza persuasiva de la argumentación como un medio de inducir juicios indirectos, esta última función de los argumentos nos va a permitir determinar la legitimidad de la fuerza persuasiva de cierto discurso respecto de un oyente, y la racionalidad de sus juicios indirectos.

En cualquier caso, cabe destacar que los argumentos y las proposiciones involucradas en ellos carecen de fuerza ilocucionaria; nada en ellos cuenta como una afirmación, es decir, no presentan ni razones, ni afirmaciones de referencia que puedan o no estar justificadas. En ese sentido, por ejemplo, la simple demostración de un teorema en una pizarra sería un argumento según nuestra definición, pero no sería argumentación, tal como la hemos definido, porque nada en ella cuenta como un acto de afirmar o de apoyar una afirmación. Como defendíamos en el Capítulo II, una demostración puede comportarse como evidencia para la afirmación de que  $p$  es un

teorema en cierto sistema, o que  $p$  se sigue de  $q$ , o de que existe una demostración sencilla para  $p$ , o de que para demostrar que  $p$  hay que usar cálculo de predicados, etc. En esos casos, el acto de argumentar es más bien el acto de presentar la demostración como una evidencia –esto es, como una razón cuyo valor de verdad está fuera de cuestión- a favor de alguna de tales afirmaciones.

Por otra parte, los argumentos también tienen condiciones constitutivas y regulativas. Para enunciar las condiciones constitutivas de los argumentos –algo que haremos en la sección 4 de este capítulo-, tendremos que tener en cuenta que esas condiciones deben permitirnos dar cuenta de éstos como representaciones de actos de juzgar indirectamente, y también dar cuenta de la fuerza justificatoria de la argumentación. En otras palabras, nuestra caracterización de los argumentos según sus elementos constitutivos dependerá de las condiciones pragmáticas de los discursos argumentativos como intentos de justificar una afirmación, y también de los elementos constitutivos de un juicio indirecto, es decir, el tipo de juicio que un discurso argumentativo es capaz de inducir en su oyente o auditorio, en virtud de su fuerza persuasiva. Estos actos de juzgar indirectamente y de argumentar serían los objetos reales en los que las inferencias sobrevienen. Como veíamos en la subsección 4.2 del Capítulo III, esta caracterización de los elementos de un argumento como elementos constitutivos de cualquier inferencia vendría dada por un modelo (constitutivamente) normativo de la inferencia. Más aún, ese modelo proveería también las condiciones regulativas de los argumentos como resultado de su forma en tanto que representaciones de inferencias concretas, y de los valores de verdad de las proposiciones involucradas. Como veremos en el Capítulo V, las condiciones regulativas de los argumentos, basadas en las condiciones constitutivas de las inferencias, pueden también determinar el valor de verdad que cabe adscribir a una conclusión. Tal sería el valor de un argumento, un valor que sirve a su vez para determinar la fuerza justificatoria del correspondiente acto argumentativo como un intento de mostrar que la afirmación de referencia ha sido correctamente calificada.

### 18.3. El objeto de nuestra propuesta

Teniendo en cuenta las definiciones que hemos propuesto, podemos decir que nuestros modelos para la interpretación, el análisis y la evaluación de la argumentación tienen por objeto, en primer lugar, los actos argumentativos, en tanto en cuanto éstos

implementan las características pragmáticas de la argumentación, como mecanismo justificatorio y como mecanismo persuasivo. Además, al contrario que los argumentos, que tal como han sido definidos constituyen tan sólo objetos particulares contruidos para cumplir una función meramente teórica, los actos argumentativos son “objetos del mundo”, por decirlo así. Sin embargo, en tanto en cuanto los argumentos representan el significado de esos actos comunicativos cuando deseamos determinar su fuerza justificatoria, y también sirven para representar el tipo de procesos mentales que esos actos comunicativos desencadenan normalmente, una teoría normativa de la argumentación está también comprometida a ofrecer un tratamiento adecuado de los argumentos, así definidos. En realidad, como veremos en el siguiente capítulo, la posibilidad de tratar con representaciones, es decir, con objetos con propiedades semánticas escrutinables, es crucial para determinar la fuerza justificatoria de la argumentación.

Como veremos en la sección 4 de este capítulo, los argumentos implementan la dimensión lógica de la argumentación. Y la argumentación, un compuesto con propiedades lógicas, dialécticas y retóricas, constituiría el verdadero objeto de la Teoría de la Argumentación.

## 19. INTERSUBJETIVIDAD DE SEGUNDO ORDEN: LA DIMENSIÓN DIALÉCTICA DE LA ARGUMENTACIÓN

### 19.1. Coordinación *vía* creencias

Existen distintas formas de coordinar creencias y acciones que no son argumentación: la sugestión, la coacción, la seducción, etc. Seguramente, todas ellas son medios importantes, e incluso externamente racionales, de coordinación en sociedades complejas compuestas de individuos que no son sólo seres racionales, en el sentido de “responsivos a razones”, sino seres responsivos a estímulos, en general. Sin embargo, la argumentación es una forma particularmente interesante de persuasión porque promueve lo que podemos denominar una “intersubjetividad de segundo orden”.

La intersubjetividad de primer orden sería aquella que logra la comunicación, en general, pero la argumentación hace posible la comunicación del razonamiento, entendido como procesos de juzgar indirectamente. ¿Cuál es la diferencia entre “comunicar”, y “comunicar razonamientos”?

Cualquier intercambio de información es una forma de interacción. Pero la comunicación es una forma de intercambio de información *intersubjetiva* en la medida en que involucra estándares de racionalidad relacionados con una característica esencial suya, a saber, su ser un intercambio de información intencional. Según la explicación pragmática tradicional, cuando un hablante profiere cierto tipo de sonidos en las condiciones apropiadas, éste puede conseguir comunicar sus creencias. Cuando un hablante argumenta, lo que hace es comunicar no sólo sus creencias, sino las razones que tiene para ellas. Esto es, al decir que  $p$  en las condiciones adecuadas, el oyente atribuirá al hablante la creencia de que  $p$ , mientras que al argumentar que  $p$ , el oyente estará en disposición de considerar las razones del hablante para creer que  $p$ , siendo esas razones no una mera explicación de por qué el hablante cree que  $p$ , sino razones para mostrar que  $p$  es verdad hasta cierto punto, y por tanto, siendo razones para que cualquiera crea que  $p$ . En este sentido, la argumentación permite la coordinación de creencias y acciones entre individuos al favorecer su acuerdo respecto a *cómo son las cosas*.

El tipo de acuerdo que la argumentación posibilita no es una clase de “pacto”, o el resultado de una negociación. Más bien, es el producto de haber generado convicción sobre qué debemos creer o hacer. Al distinguir entre el acuerdo por convicción y el acuerdo por pacto o contrato, es interesante señalar que, a pesar de que la argumentación hace posible la coordinación tanto de creencias como de acciones, esta coordinación siempre se produce *vía* creencias. Esto es, la argumentación permite la coordinación de acciones y creencias porque favorece el acuerdo respecto a *cómo son las cosas*. Esto explica una de sus principales características, a saber, que el tipo de acuerdo que la argumentación genera no puede forzarse. Es porque la argumentación propicia el acuerdo sobre cómo son las cosas –lo cual incluye qué deberíamos, necesitamos, podemos, etc... hacer- que no puede lograrse a través de la negociación: este acuerdo no se basa en compromisos, sino en creencias. Podemos negociar qué hacer, pero no podemos negociar qué creer porque, en principio, no decidimos sobre nuestras creencias: mi creencia de que  $p$  es mi pensar que  $p$  es el caso. Sólo podemos



creer tal como pensamos que son las cosas. En tanto en cuanto el acuerdo que genera la argumentación no puede ser negociado, tampoco puede ser forzado.

Sin embargo, R. Pinto (2001) ha defendido que deberíamos ampliar el concepto de argumentación con el fin de dar cuenta de ella como cualquier “intento de modificar actitudes conscientes a través de medios racionales” (2001: 10). En su opinión, es un error considerar que la argumentación sólo aspira a promover cierto tipo de actitudes “doxásticas”, tales como creencias y disposiciones semejantes. Según Pinto, la argumentación también sirve para promover otro tipo de actitudes doxásticas tales como “sospechar que  $p$ ”, “inclinarse a creer que  $p$ ”, “considerar que  $p$ ”, etc; e incluso otro tipo de actitudes no-doxásticas hacia proposiciones tales como “esperar que  $p$ ”, “temer que  $p$ ”, etc. Más aún, según Pinto, también sería posible concebir la actividad de dar razones como un medio para inducir actitudes conscientes que no involucren necesariamente proposiciones, tales como “aprobar algo”, “rechazar algo”, etc. Siguiendo esta concepción de la argumentación, Pinto rechazaría mi afirmación de que la argumentación siempre coordina acciones y creencias *vía* creencias.

Mi réplica a la posición de Pinto consistiría en señalar que tener éxito en persuadir a un sujeto  $s$  de hacer  $x$  no implica necesariamente que  $s$  haga  $x$ : considérese un caso en el que  $s$  simplemente no puede hacer  $x$ , aunque lo intente. Si quiero persuadirte de que disculpes a Juan, puedo tener éxito en persuadirte de que le disculpes sin conseguir mover tus pasiones en el sentido deseado. En ese caso, mi éxito en persuadirte de que le disculpes vendría a ser mi éxito en persuadirte, por ejemplo, de que Juan merece ser disculpado. Por el contrario, si quiero persuadirte de la creencia de que Juan merece ser disculpado, sólo puedo tener éxito si consigo que te formes esa creencia. Como Pinto estaría reconociendo al admitir, al menos, que el efecto que se busca en la argumentación es inducir “actitudes conscientes”, si consigo persuadirte de  $x$  (por ejemplo, “disculpar a Juan”),  $x$  no puede pasarte desapercibido. Pero darnos cuenta de que algo es disculpable, odioso, adorable, sensato, etc. no conlleva, necesariamente, “mover nuestros afectos” en la dirección conveniente (“Sí, lo que hizo es disculpable, pero no puedo evitar sentir rencor”). Como mucho, involucra reconocer, es decir, ser consciente de ciertas cualidades en el objeto intencional de nuestra actitud. Ésa es la diferencia entre persuadir de algo e inducir una actitud, en general: la actitud que inducimos no necesita ser consciente ni intencional, ni siquiera ha de tener un contenido (como cuando inducimos una sensación de cordialidad o de frialdad mediante ciertos

gestos). Según nuestra propuesta, dar razones para una actitud, proposicional o no, doxástica o no, sería dar razones para una afirmación de que el objeto de la actitud a inducir tiene tales y cuales características, y análogamente, dar razones para hacer  $x$  sería dar razones para la afirmación de que  $x$  debería, puede, debe, tiene, etc. que hacerse. Consecuentemente, justificar una actitud o acción sería mostrar que la correspondiente afirmación es correcta.

Creo que una dificultad adicional a la concepción de Pinto surge al tratar de explicar en qué sentido la argumentación podría distinguirse de otro tipo de mecanismos retóricos producidos simplemente gracias a las responsividad del remitente a diferentes tipos de estímulos. Después de todo, ¿no sería un “intento de modificar actitudes conscientes por medios racionales” inducir miedo a las drogas en cierto auditorio enseñando una imagen tétrica de una persona adicta? Si enseñar una imagen suficientemente desagradable puede ser un buen medio de inducir miedo, se trataría de un “medio racional” para inducir actitudes. De manera que ¿a qué sentido de “medio racional” debería apelar Pinto para desligar la mera persuasión de la argumentación? ¿Es éste equivalente a “razones”? Pero en ese caso, en qué sentido podemos ofrecer “razones” para apoyar una actitud? Si esta actitud es algo que ya mantiene el remitente, nuestras razones sólo pueden servir para valorar su adecuación, eficiencia, moralidad, etc.; esto es, serían razones para la afirmación de que tal actitud es adecuada, útil, justa, etc. Por otra parte, si la actitud es algo que deseamos promover, nuestras razones también han de ser razones para la afirmación de que  $x$  debería, podría, debe, etc. hacerse; de lo contrario, no habría ningún medio para valorar la adecuación de estas razones más allá de su eficacia real como causas de las correspondientes actitudes. Es decir, no tendríamos medios de distinguir “razones” de simples “estímulos”, y consecuentemente, no tendríamos medios de distinguir la argumentación de otro tipo de mecanismos con eficacia retórica.

## 19.2. La intersubjetividad de segundo orden

La cualidad más destacable de la intersubjetividad de segundo orden es que posibilita la perfectibilidad en virtud de su recursividad. El resultado normativo de la actividad de argumentar involucra la intersubjetividad de segundo orden porque requiere de retroalimentación regulada, más que de mera interacción comunicativa como

actividad intersubjetiva de primer orden. Esta retroalimentación regulada constituye, de hecho, ulterior argumentación.

Para intentar justificar una afirmación ofreciendo razones para ella, es posible que, en primer lugar, se requiera *justificar* la razón, o la cláusula de inferencia que licencia el paso desde esta razón a dicha afirmación de referencia, o ambas afirmaciones. Además, cuando intentamos *persuadir* de una afirmación por una razón, puede que necesitemos primero persuadir de nuestras razones, o de su relevancia para nuestra afirmación. En cualquier momento, ulterior argumentación puede ser ofrecida o requerida para justificar una afirmación o para lograr inducir la correspondiente creencia. En este sentido, la recursividad de los discursos argumentativos viene a expresar el modo en que la propia argumentación es capaz de dar cuenta de su solidez, bien como medio de persuadir, o bien como medio de justificar. Esta propiedad constituiría, según nuestra propuesta, la dimensión dialéctica de la argumentación.

### 19.3. Normatividad dialéctica

Siguiendo algunas de las ideas que N. Rescher presenta en *Dialectics. A Controversy-Oriented Approach to the Theory of Knowledge* (1977), quisiera plantear la siguiente distinción entre la Dialéctica como disciplina, y la dialéctica como cierto tipo de procedimiento. Considero que la Dialéctica es una disciplina instrumental dedicada a guiar los procedimientos dialécticos. Así, los *Topicos* de Aristóteles serían, principalmente, una obra fundacional para esta disciplina, aunque la práctica de los principios que constituyen la Dialéctica, es decir, de la dialéctica como procedimiento discursivo suele considerarse una invención socrática. El propio Platón habría sido un consumado ejercitador de esta disciplina, a pesar de no haberse dedicado a ella como objeto de estudio.

Lo más destacable de la Dialéctica es su naturaleza puramente prescriptiva: esta disciplina está constituida por las reglas que regulan el desarrollo de cierta actividad cuyo objetivo, tal como señalaba Platón, no sería la persuasión sino la verdad. Pero por otra parte, la práctica de esta actividad estaría en sí misma constitutivamente determinada por tales reglas, de tal modo que una actividad que no cumpliera con las prescripciones dialécticas dejaría de ser dialéctica. Es por ello que carecería de sentido hablar de buena o mala dialéctica. En este sentido, más bien, la normatividad dialéctica determinaría si cierta actividad es dialéctica o no, y las características de cualquier

actividad dialéctica habrían de elucidarse por referencia a las reglas que constituyen la disciplina.

De ese modo, la cuestión de si la normatividad dialéctica podría considerarse como la normatividad argumentativa *tout court* habría de responderse considerando si la argumentación y la dialéctica son el mismo tipo de actividad después de todo. Como vamos a ver, la argumentación no puede reducirse a la dialéctica, y por esa razón, la normatividad argumentativa no puede identificarse con la normatividad dialéctica.

Para empezar, hay que señalar que no deberíamos dar cuenta de la diferencia entre argumentación y dialéctica a base de identificar la dialéctica con un procedimiento dialógico, y señalar que la argumentación no es necesariamente dialógica. La cuestión de si la argumentación es esencialmente dialógica o no ha sido discutida ampliamente en la literatura reciente, principalmente respecto de la adecuación de la Pragmática dialéctica como teoría normativa de la argumentación.

En “The Dialogue Model of Argument” (1998), Blair ha defendido que no todo tipo de argumentación puede caracterizarse como un proceso dialógico. Según Blair, hay formas de argumentación que son, característicamente “no-engranadas”, como por ejemplo, la argumentación que subyace a la defensa de cierta idea en un ensayo. A pesar de que todo el ensayo puede concebirse como un gran movimiento comunicativo dentro de un intercambio más amplio, lo cierto es que el escritor no estaría realmente engranando su contribución con las presuposiciones, objeciones y tesis alternativas de otra parte en concreto, de manera que se vería libre incluso de tener que remitir sus razones a un auditorio en particular. Si un conjunto de actos argumentativos son “no-engranados” en este sentido, entonces, según Blair, no contarían como un diálogo a pesar de estar relacionados entre sí, sino a lo sumo, como un conjunto de monólogos sobre un tema común.

Estemos o no dispuestos a admitir que no toda argumentación puede interpretarse como un intercambio dialógico entre dos partes, deberíamos ser capaces de determinar si la dialéctica es el mismo tipo de actividad que el diálogo. Y lo cierto es que ni todo diálogo cuenta como un intercambio dialéctico –principalmente, porque, como mencionábamos más arriba, si fallamos en cumplir con las reglas dialécticas nuestra actividad deja de ser dialéctica, tanto si es dialógica como si no; ni todo intercambio dialéctico es dialógico –pues como vamos a ver en la siguiente subsección, las reglas dialécticas prescriben el modo en que cierto tipo de investigación teórica debe

proceder. Consecuentemente, mientras que un diálogo es cierta forma de comunicación esencialmente determinada por la existencia de dos partes, la dialéctica es un método de investigación que no requiere necesariamente de partes<sup>23</sup>.

En mi opinión, el principal inconveniente de identificar la dialéctica con el diálogo es que esta concepción ha debilitado la apreciación de la argumentación como una actividad dialéctica y retórica al mismo tiempo. La razón es que existe una tendencia a distinguir entre actividades dialécticas y retóricas en tanto que argumentación dialógica vs. argumentación monológica, es decir, argumentación dirigida a un remitente activo en un intercambio comunicativo vs. argumentación dirigida a un auditorio más bien pasivo, respectivamente. Esta asunción ha oscurecido la naturaleza dialéctica de la argumentación como actividad recursiva, y su dimensión retórica en términos de su habilidad para persuadir, tanto a auditorio como a un remitente activo.

Hasta ahora he definido la argumentación como un intento de justificar una afirmación, esto es, de mostrar que es correcta. De ese modo, todo acto argumentativo incluiría un acto de habla declarativo, una afirmación. Por otro lado, un procedimiento dialéctico sería aquel en el que se siguen reglas dialécticas para comprobar la solidez de una hipótesis. Pero, ¿cuáles son esas reglas?

Creo que podemos dar cuenta de un proceso dialéctico como el resultado de seguir las reglas que sancionan tres tipos de movimientos: 1) supeditar una afirmación a cierta condición, esto es, plantear un *proviso*; 2) cuestionar que cierta condición se cumpla, o en otras palabras, sugerir un *cancelador*; y 3) cuestionar la pertinencia de cierta condición respecto de una afirmación, es decir, sugerir una *confutación*. Las condiciones constitutivas y las consecuencias de esos movimientos determinarían las reglas dialécticas. Así, si un *proviso* es una afirmación de que bajo la condición *c* se puede aceptar *a*, su principal condición es que la condición *c* realmente garantice la aceptabilidad de *a*. Y su principal consecuencia es establecer que, en dándose la condición *c*, se puede avanzar *a*. De ese modo, las reglas dialécticas que sancionan los provisos serían: i) “muestra que *c* hace aceptable que *a*”, y ii) “si un proviso ha sido aceptado, cuando se de *c*, puede avanzarse *a*”.

---

23 El propio Blair considera que a pesar de que no toda argumentación es dialógica, toda argumentación es dialéctica (1998: 338). Esto es, en su opinión, el diálogo y la dialéctica también representarían dos categorías distintas no-coextensivas.

Por otra parte, un *cancelador* es una reserva respecto de si la condición de un proviso previamente aceptado se cumple realmente. Su principal condición es la falta de razones para aceptar que la condición *c* se cumpla realmente, y su principal consecuencia es suspender la aceptación de que esta condición se haya dado. De ese modo, las reglas dialécticas que sancionan los canceladores son: i) “cuestiona hasta qué punto se cumple la condición *c*”, y ii) “si proponer un cancelador es un movimiento aceptable, es decir, si no tenemos razones para aceptar que la condición *c* se cumpla realmente, entonces la suposición de que se cumple debe descartarse”.

Por último, una *confutación* es una reserva respecto de si la condición *c* realmente legitima el que se acepte *a*. Su principal condición es la falta de razones para aceptar que *c* sea positivamente pertinente para *a*, y su principal consecuencia es suspender la aceptación de que siempre que se cumpla la condición *c* se ha de aceptar *a*. Así pues, las reglas dialécticas que sancionan las confutaciones son: i) “cuestiona hasta qué punto *c* es positivamente relevante para *a*”, y ii) “si proponer una confutación es un movimiento aceptable, es decir, si no tenemos razones para aceptar que la condición *c* es positivamente relevante para *a*, la asunción de que lo es, esto es, el propio proviso, ha de ser descartado”.

Un procedimiento que consista en seguir estas reglas puede llevarse a cabo bien por un solo participante, o por más de uno. En el primer caso, lo que tenemos es un investigador que trata de sacar a la luz las posibles reservas que puedan suscitar sus propias asunciones. Por otra parte, cuando este procedimiento dialéctico lo llevan a cabo dos participantes, puede desarrollarse como un procedimiento de oposición fuerte o de oposición débil: mientras que en la oposición fuerte, las afirmaciones de cada parte son incompatibles, de modo que los avances de cada parte conllevan un retroceso de la otra, en la oposición débil, el rol del oponente es sólo sugerir confutaciones y canceladores para los provisos del proponente. En cualquier caso, según esta caracterización de un procedimiento dialéctico, resulta aparente que, por sí mismos, este tipo de procedimientos no basta para decidir la cuestión respecto de la corrección de nuestras afirmaciones. En cambio, constituirían excelentes mecanismos para la investigación teórica.

A primera vista, en *Dialectics. A Controversy-Oriented Approach to the Theory of Knowledge* Rescher parece caracterizar los procedimientos dialécticos como argumentación dialógica. El tipo de movimientos mediante los que él caracteriza un

procedimiento dialéctico son: afirmación categórica, afirmación cauta y afirmación sujeta a proviso, los cuales son movimientos que parecen requerir de un proponente y un oponente. Sin embargo, Rescher admite que las reglas que determinan un procedimiento dialéctico, tal como él las especifica, pueden pasar de regir la *disputa dialéctica*, la cual supone un proceso dialógico, a sancionar la metodología de la investigación, la cual supone, en principio, un proceso monológico (Rescher, 1977: 46)<sup>24</sup>. A pesar de ello, como él mismo reconoce, “en tanto este procedimiento es intrínsecamente inconcluso (...), deben existir reglas adicionales –extrínsecas al procedimiento dialéctico mismo- para fijar puntos en los que el procedimiento se detenga” (1977: 19). Así pues, Rescher también admitiría que la dialéctica, así concebida, no puede realmente identificarse con la argumentación *tout court*, porque no es en sí misma un medio para establecer la corrección de nuestras afirmaciones, sino para indagar sobre ellas.

Sin embargo, es posible caracterizar la argumentación, al menos en parte, como un procedimiento dialéctico en tanto en cuanto tomemos las unidades razón-afirmación como provisos. Al hacer esto, insertamos este acto argumentativo en un procedimiento dialéctico para cuestionar su solidez. Por otra parte, en la medida en que las razones, bien como medio para persuadir, o como medio para justificar una afirmación pueden cuestionarse tanto por lo que respecta a su valor de verdad como por lo que respecta a su pertinencia positiva respecto de la afirmación de referencia, todo discurso argumentativo puede incorporar razones para guardarse de posibles reservas (lo que vendrían a ser canceladores y confutaciones dentro de un procedimiento dialéctico<sup>25</sup>). Por último, un diálogo argumentativo puede caracterizarse, al menos en parte, como un intercambio dialéctico en el cual cada parte intenta avanzar sus puntos de vista, bien

---

24 Según Rescher, este cambio requiere transformar lo que son reglas meramente convencionales para la disputa en reglas “puramente racionales” para la investigación.

25 Como veíamos en el Capítulo III, uno de los elementos del modelo de Toulmin era el “refutador” del garante (*rebuttal*), el cual venía a ser una condición bajo la cual la autoridad del garante quedaba en suspenso. Entonces señalábamos que tal elemento no es constitutivo de los argumentos, sino un movimiento que puede aparecer o no en ellos. Ahora estamos en condiciones de ver que los refutadores, que vendrían a corresponderse con las confutaciones de un proceso dialéctico, sirven para señalar la dirección de la investigación dialéctica que cabe llevar a cabo para valorar la corrección del garante. Por su parte, los canceladores (*defeaters*), vendrían a cumplir una función semejante respecto de las razones.

cuestionando las opiniones de la otra parte, o bien ofreciendo nuevas razones contra las dudas alegadas por la otra parte.

#### 19.4. La argumentación como búsqueda y demanda de objetividad

La naturaleza dialéctica de la argumentación, su recursividad, implica que, de hecho, la mayoría de discursos argumentativos son la parte explícita de una actividad dinámica sin un fin predeterminado: nuevos provisos, canceladores y confutaciones pueden surgir en cualquier momento (a menos que nuestro campo de investigación esté previamente o independientemente dado –por ejemplo, por la existencia de un conjunto de afirmaciones blindadas que detengan cuestionamientos ulteriores). Ése sería el sentido en el que la concepción de la dialéctica de Rescher como un “mecanismo de validación racional” (1977: xiii) viene a ser una forma de subrayar la naturaleza dialéctica de la argumentación como una actividad cuyo resultado normativo es una decisión sobre la corrección de nuestras afirmaciones y creencias: como veremos en el Capítulo V, la propia actividad de evaluar la argumentación se desarrolla en términos de ulterior argumentación.

Es precisamente por esta naturaleza dialéctica, recursiva, que la argumentación es, como mínimo una actividad *als ob* respecto de la objetividad: las personas que se embarcan en prácticas argumentativas se comportan como si fuese posible obtener creencias objetivas. La asunción de que la objetividad es accesible es lo que da sentido a su confianza en lograr la persuasión de otros a través de razones: por un lado, porque las buenas razones son normativas respecto de las creencias; y por el otro, porque la bondad de una razón no es una cuestión de aceptación subjetiva: la recursividad de la argumentación desaparecería si las razones fuesen aceptadas o rechazadas *en nombre* de nuestras creencias actuales porque, en cualquier momento, una creencia, bien del hablante, bien de su remitente, detendría el proceso. Razones y afirmaciones se avanzan *en nombre* de la objetividad. Así, la objetividad es el acicate de la actividad de los que argumentan –tanto si esto no es más que una quimera en última instancia, como si no. Además, no hay otro medio de comprobar la posible objetividad de nuestras creencias que intentando mostrar que son correctas, esto es, intentando justificarlas, y eso es, esencialmente, embarcarse en prácticas argumentativas.

Por todo ello, al reconocer la naturaleza dialéctica de la argumentación como la búsqueda y demanda de objetividad, hemos de tener presente que, cuando



determinamos el grado de apoyo que un discurso argumentativo es capaz de conferir a una afirmación de referencia, lo que estamos evaluando realmente es la parte emergida de un proceso abierto. En ese sentido, como veremos en el Capítulo V, la evaluación de todo discurso argumentativo remite a cierta adscripción de valores de verdad a las proposiciones involucradas en este discurso la cual, en principio, puede siempre ser cuestionada.

## 20. REFLEXIVIDAD RECURSIVA: LA DIMENSIÓN LÓGICA DE LA ARGUMENTACIÓN

### 20.1. La reflexividad recursiva como una propiedad de la argumentación en tanto que mecanismo justificatorio

Como hemos señalado en la sección 6.4 del Capítulo III y veremos en más detalle en el siguiente capítulo, según el modelo que proponemos en este trabajo, justificar una afirmación o creencia es mostrar que el calificador con el que avanzamos una proposición al creer o afirmar es el calificador que le corresponde realmente, bajo la asunción de que el grado de fuerza pragmática que este calificador expresa constituye el valor de verdad adscrito a esa proposición. En ese sentido, justificar una afirmación conllevaría adoptar una perspectiva reflexiva sobre el tipo de calificación que nuestras afirmaciones expresan. Y determinar si cierta afirmación ha sido realmente justificada, es decir, evaluar la argumentación, requeriría hacer explícitas esas condiciones. Ello conllevaría, a su vez, considerar el argumento que implementa sus propiedades semánticas relevantes, es decir, una representación del conjunto de proposiciones involucradas en el acto argumentativo, dispuestas en cierta forma y con la adscripción de valores de verdad que el hablante, al afirmarlas en su argumentación, les atribuye. Tal sería, en el modelo que aquí proponemos, la dimensión lógica de la argumentación. La argumentación no es sólo comunicación recursiva, sino también reflexiva. Su reflexividad tiene que ver con las propiedades semánticas de los argumentos entendidos como la interpretación de ciertos actos comunicativos cuando intentamos determinar su fuerza justificatoria, y también con la representación de los actos de juzgar indirectamente que este tipo de actos es capaz de provocar. Sin embargo, como

intentaremos mostrar, la reflexividad recursiva sería una propiedad exclusiva de la argumentación como mecanismo justificatorio.

Como señalábamos en la subsección 4.2 del Capítulo II, considerar la argumentación como un mecanismo persuasivo es concebirla como una invitación a hacer juicios indirectos. Como veíamos entonces, al contrario que los juicios directos, los cuales pueden constituir por sí mismos representaciones, los juicios indirectos siempre involucran consideraciones sobre nuestras representaciones. En particular, cuando un discurso argumentativo nos persuade, lo que hacemos es pasar a creer la proposición que el hablante nos presenta en su afirmación de referencia, con un grado de creencia que se corresponde, más o menos, con el grado de fuerza con que el hablante avanza esta proposición al afirmarla. Por esa razón, la argumentación como mecanismo persuasivo también es reflexiva: propicia juicios sobre ciertas representaciones, a saber, las afirmaciones de referencia de los actos argumentativos.

La fuerza persuasiva de la argumentación depende del éxito del hablante a la hora de persuadir de sus afirmaciones. En concreto, como veíamos en el Capítulo II, el éxito de un acto argumentativo como invitación a hacer un juicio indirecto se corresponde con la aceptación de la razón  $r$ , y con la asunción de la afirmación inferencial implícita (el garante que pragmáticamente constituye una afirmación de que  $r$  como una razón para la afirmación de referencia) como una motivación para creer la afirmación de referencia por  $r$ . Esto explicaría por qué la persuasión es un resultado racional, algo sujeto a normatividad, y no simplemente una respuesta causal de la mente: cuando juzgamos indirectamente actuamos racionalmente en el sentido de ser responsivos a razones, no meramente a estímulos.

Sin embargo, adscribir un valor de verdad a una representación no es necesariamente una actividad recursivamente reflexiva, ni siquiera en el caso de tal atribución sea resultado de un juicio indirecto. Pasar a creer cierta afirmación por cierta razón requiere aceptar la razón y confiar en la supuesta relación que existe entre ésta y la afirmación –por medio de la cual, tomamos realmente una afirmación de que  $r$  como una razón para creer que  $a$ . Pero no requiere determinar de manera explícita los valores de verdad de las proposiciones implicadas. La aceptación de la razón como razón para creer la afirmación puede inducirse mediante ulterior argumentación, pero también por otros medios que no involucren juicios indirectos sobre la razón; en decir, simplemente, induciendo un juicio directo positivo sobre esta razón. Después de todo, considerar la

fuerza persuasiva de la argumentación es considerar su éxito como medio para persuadir. El éxito de la argumentación como mecanismo persuasivo depende de que el remitente acepte las razones y ellas promuevan su motivación a inferir como cuestión de hecho, no de que el remitente sea capaz de determinar de manera independiente los valores de verdad de las proposiciones correspondientes. De ese modo, la argumentación como mecanismo persuasivo es reflexiva porque involucra juicios sobre nuestras representaciones, y también puede ser recursiva porque puede requerir de ulterior argumentación para lograr sus objetivos persuasivos. Pero no es recursivamente reflexiva porque el modo en que puede requerirse que ulterior argumentación entre en el proceso no es necesariamente el de cumplir con una función reflexiva.

Por el contrario, cuando interpretamos un discurso argumentativo como un mecanismo justificatorio, lo interpretamos como un intento de mostrar que cierta afirmación es correcta. Pero el éxito de esta empresa conlleva *establecer* cuál es el calificador que debe servir para avanzar la proposición que se afirma, dado el valor de las razones aducidas para ella, y del correspondiente garante. Como veremos en más detalle en la sección 3 del Capítulo V, esto supone determinar los valores de verdad de las proposiciones involucradas en el acto argumentativo.

*Establecer* es, por tanto, una actividad recursivamente reflexiva. Es por ello que concebir la argumentación como un mecanismo justificatorio es enfrentarnos a su naturaleza recursivamente reflexiva como fundamento de las propiedades semánticas de la argumentación.

## 20.2. Establecer y afirmar

¿Cuál es la diferencia entre *afirmar* y *establecer*? Al afirmar, nos comprometemos con la verdad de lo que afirmamos. Al establecer, supeditamos la corrección de una afirmación a una condición que, supuestamente, se cumple de hecho.

Según desarrollaremos en la subsección 6.2, un acto de habla argumentativo es un conjunto de al menos tres tipos de afirmaciones: Por un lado, dos afirmaciones explícitas categóricas, a saber, la *afirmación de referencia* del acto argumentativo, y la *razón* que ofrecemos para apoyar esa afirmación. Por otro lado, también consta de una *afirmación inferencial implícita*, a saber, la afirmación de que “si *r* (es decir, el contenido proposicional de la razón), entonces *a* (el contenido proposicional de la

afirmación de referencia)”. Esta afirmación implícita es lo que hace de nuestra afirmación de que  $r$  una razón para nuestra afirmación de que  $a$ , y se corresponde, bien con el *garante* que licencia el paso desde la razón a la afirmación de referencia cuando concebimos el discurso argumentativo como un mecanismo justificatorio, o con la *motivación* para inferir que  $a$ , dado un juicio o creencia de que  $r$ , cuando contemplamos el discurso argumentativo como una invitación a juzgar indirectamente. En cualquier caso, cada una de esas afirmaciones explícitas e implícitas supone cierta adscripción de valores de verdad a las correspondientes proposiciones, y como veremos en el Capítulo V, dicha adscripción vendría dada por el grado de fuerza pragmática que expresa el calificador con el que tales afirmaciones se avanzan. Los argumentos que representan cierto discurso argumentativo son, pues, una explicitación de las proposiciones involucradas y los valores de verdad que el hablante les adscribe. Evaluar estos argumentos es determinar si el valor de verdad adscrito a su conclusión es el que le corresponde, dadas las razones aducidas. Como veremos en el Capítulo V, esto se lleva a cabo determinando el valor del resto de las proposiciones involucradas.

En ese sentido, la reflexividad recursiva de la argumentación como mecanismo justificatorio se relaciona con el hecho de que, para intentar mostrar que cierta afirmación es correcta, podemos necesitar mostrar que las proposiciones que son el contenido de las afirmaciones implícitas y explícitas del correspondiente acto argumentativo tienen realmente los valores de verdad que les adscribimos al afirmar. Hacer esto significa establecer que la afirmación para la que argumentamos ha sido ciertamente calificada de forma correcta porque la afirmación implícita del acto argumentativo representa la condición misma del “establecer” entendido como acto de “relacionar la corrección de una afirmación a una condición que, supuestamente, se cuple de hecho”. Así, si la razón y el garante son verdaderos, conseguiremos establecer que la calificación que atribuimos a la proposición correspondiente al afirmar es correcta: si al afirmar decimos que  $a$  es altamente probable, entonces nuestra argumentación establece que  $a$  es altamente probable en verdad.

De ese modo, la argumentación sería reflexiva porque una de sus afirmaciones implícitas se refiere al argumento mismo. Por medio de su reflexividad, un conjunto de afirmaciones cuyas condiciones pragmáticas sólo garantizan que el oyente atribuirá al hablante cierta creencia, se transforma en un acto de establecer. Al contrario que afirmar, establecer cuál es el calificador que corresponde a cierta afirmación es un acto

reflexivo que involucra ser capaces de determinar ciertas propiedades semánticas, esto es, propiedades que adscribimos a las proposiciones como resultado de nuestros juicios directos e indirectos. A su vez, estas adscripciones pueden necesitar de ulterior justificación.

Por otro lado, determinar estas propiedades es una actividad recursivamente reflexiva: la corrección de la razón y de la afirmación inferencial implícita determinan la corrección de la afirmación de referencia. En caso de que no hayamos determinado previamente que la razón y la afirmación inferencial son correctas, se requerirá ulterior argumentación —como mecanismo justificatorio, esto es, como medio para mostrar que una afirmación es correcta. (Obsérvese que apuntar meramente a cierta evidencia no cuenta como mostrar la corrección de una afirmación porque los juicios directos no son reflexivos: determinar la corrección de una afirmación requiere determinar que cierta representación ha sido calificada como debería).

### 20.3. Establecer y persuadir

¿Por qué la argumentación como mecanismo justificatorio sería un medio para determinar los valores de verdad de las proposiciones? Porque, según esta propuesta, justificar una afirmación es mostrar que la adscripción de valores de verdad que hacemos a una proposición al afirmarla es correcta<sup>26</sup>. Ello implica, como veremos con más detalle en el siguiente capítulo, la reflexividad recursiva de la argumentación. Por el contrario, como veíamos más arriba, la argumentación como una invitación a hacer juicios indirectos no comporta reflexividad recursiva: no es la determinación, por parte del sujeto, de los calificadores que deberían adscribirse a razones y garantes lo que le hace creer o juzgar que  $a$  dada una creencia o juicio de que  $r$ . Para lograr persuadir mediante razones es suficiente con inducir juicios directos correspondientes a la razón y a la motivación para inferir; y como veíamos en el Capítulo II, este tipo de juicios no involucra juicios sobre representaciones.

---

26 En el Capítulo V defenderemos que esta concepción de la justificación es compatible con el falibilismo, es decir, con la idea de que podemos estar justificados en afirmar o creer que  $p$  y sin embargo, que  $p$  sea falsa. Tal defensa estará basada, entre otras, en nuestra distinción entre justificación objetiva y justificación subjetiva (ver Capítulo II; subsección 4.3).

La dimensión lógica de la argumentación se relacionaría con las propiedades semánticas de las inferencias involucradas en cualquier intento de establecer el valor de verdad que le corresponde a cierta proposición, y consecuentemente, el calificador que debería utilizarse para avanzar dicha proposición. Las propiedades lógicas de un acto de habla argumentativo vienen dadas por las propiedades semánticas del argumento que lo representa, y en concreto, por el valor de verdad de la proposición que establece la relación de consecuencia entre la razón y la afirmación de referencia. Esta relación es normativa en el sentido de que, cuando se apela a ella en el acto argumentativo, no funciona como una simple afirmación, sino como una garantía. Sin embargo, esta garantía es de naturaleza pragmática: la corrección de la afirmación inferencial implícita legitima la inferencia precisamente porque su significado *qua* afirmación de inferencia es que es correcto afirmar la conclusión del argumento, siempre que sea verdad la premisa. Si esta afirmación de inferencia es correcta en verdad, entonces la razón será un medio para mostrar que la afirmación de referencia es correcta, esto es, la razón será un medio para justificar dicha afirmación. Ninguna consideración de este tipo está necesariamente involucrada en el éxito de la argumentación como mecanismo persuasivo, porque en ella, las inferencias vienen dadas por motivaciones, no por garantías.

#### 20.4. Elementos constitutivos de un argumento

Como señalábamos en el Capítulo III, la crítica de Toulmin a la Lógica Formal como teoría normativa de la argumentación constituía en realidad una crítica a una concepción de la Lógica como teoría formal de la inferencia válida. Esta crítica se articulaba a través de su concepción del garante de un argumento como la cláusula de inferencia que, junto con la razón, autoriza a derivar conclusiones. Toulmin mostraba que los garantes no tienen que ser verdades necesarias, y aún menos, verdades formales, para cumplir su función lógica en la inferencia.

Según la interpretación del modelo de Toulmin propuesta en ese capítulo, todo discurso argumentativo se compone de una afirmación de referencia, una razón y un garante, y también de los calificadores correspondientes que cada uno de esos elementos, en tanto que afirmaciones, involucra. Sin embargo, al mostrar las dificultades de la propuesta de Toulmin, argumentábamos que la naturaleza pragmática de los elementos de su modelo no llega a ser completamente aparente debido a su

asunción de que tales elementos no son elementos de los actos argumentativos, sino de los argumentos. Es decir, mientras que los elementos de su modelo estaban definidos mediante criterios pragmáticos, que servían para identificar distintas “funciones” dentro de un acto argumentativo, el tipo de normatividad que el modelo era capaz de recoger acababa apelando exclusivamente a las propiedades semánticas de la argumentación, esto es, a las propiedades de los argumentos en tanto que representaciones de los actos argumentativos; y más concretamente, al significado de los términos modales que sirven para calificar las razones, los garantes y las afirmaciones de referencia. Por el contrario, en nuestra propuesta, razones, garantes, afirmaciones de referencia y calificadores son elementos de la argumentación, funciones dentro de un acto argumentativo, y en ese sentido, están condicionados, tanto constitutiva como regulativamente por las condiciones pragmáticas de la comunicación como actividad racional. Como veremos en la sección 6 de este capítulo, las condiciones constitutivas de esos elementos determinarán la interpretación de ciertos actos de habla como argumentación, mientras que, como veremos en el siguiente capítulo, sus condiciones regulativas proveerán el conjunto de estándares por medio de los cuales habremos de evaluar dichos actos de habla en tanto que argumentación.

## 20.5. Los argumentos como representaciones de los actos de argumentar y de juzgar indirectamente

Por otra parte, como mencionábamos en la sección 2, los argumentos, esto es, ciertos conjuntos de proposiciones con una adscripción de valores de verdad, pueden representar el significado de los actos argumentativos cuando deseamos determinar su fuerza justificatoria; y también pueden representar los actos de juzgar indirectamente que la argumentación es capaz de propiciar, cuando queremos determinar su legitimidad respecto de un sujeto. Por esa razón, deberíamos ser capaces de establecer una correspondencia entre los constituyentes de los argumentos y los de los actos de argumentar, por un lado, y los constituyentes de los argumentos y los actos de juzgar indirectamente, por el otro. De ese modo, mostraríamos que la caracterización de los argumentos que proponemos estaría basada en las condiciones pragmáticas del tipo de objetos que se supone éstos representan, es decir, el tipo de actos en los que las inferencias sobrevienen.

Según nuestra definición de la sección 2.3, un argumento es un compuesto de una premisa, una conclusión, una relación de consecuencia, y cierta adscripción de valores de verdad. En el Capítulo V defenderemos que un buen argumento será aquel en el cual dicha adscripción de valores de verdad es correcta, en el sentido de que tales valores se corresponden con el grado de fuerza pragmática de los calificadores que deben utilizarse para avanzar las correspondientes afirmaciones.

Si un acto de argumentar es un intento de mostrar que cierta afirmación de referencia es correcta, sus elementos constitutivos serán dicha afirmación de referencia, la cual puede representarse como un compuesto de ‘proposición + adscripción de valor de verdad’, y los medios para mostrar que esta afirmación es correcta, a saber, la razón y el garante. La razón es otra afirmación que, de nuevo, puede representarse como un compuesto de ‘proposición + adscripción de valor de verdad’. Y el garante que hace de esta aserción una *razón* para la afirmación de referencia, es él mismo una afirmación necesariamente implícita, como argumentábamos en la subsección 6.4 del Capítulo III, la cual puede representarse, de nuevo, como un compuesto de ‘proposición + adscripción de valor de verdad’. Cuando representamos cierto acto argumentativo mediante un argumento, la afirmación de referencia se corresponde con su conclusión y su adscripción de valor de verdad, la razón se corresponde con la premisa y su adscripción de valor de verdad y el garante se corresponde con la relación de consecuencia y su adscripción de valor de verdad.

Respecto del acto mental de juzgar indirectamente, como vimos en el Capítulo II, sus elementos constitutivos son un juicio (directo o indirecto) o una creencia que causa un juicio indirecto por medio de una *motivación* para inferir. Aunque, fenoménicamente, los juicios directos no son juicios sobre una representación, podemos representarlos como cierta adscripción de valor de verdad a un contenido proposicional. De ese modo, el juicio indirecto al que llegamos cuando juzgamos indirectamente se correspondería con la conclusión del argumento que representaría este proceso mental y su adscripción de valor de verdad. El juicio o creencia que causa este juicio indirecto se correspondería con la premisa del argumento y su adscripción de valor de verdad. Y finalmente, la motivación para inferir se correspondería con la relación de consecuencia del argumento y su adscripción de valor de verdad.

Así pues, los elementos de un argumento, tal como los definíamos serían adecuados para representar no sólo los elementos constitutivos de los actos argumentativos, sino



también los del tipo de actos mentales que la argumentación es capaz de promover, es decir, actos de juzgar indirectamente. De esa forma, por medio de los argumentos estaríamos en condiciones de determinar el valor semántico de la argumentación, no sólo como mecanismo justificatorio, sino también como mecanismo persuasivo. Es por eso que los argumentos, que en principio serían tan sólo entidades teoréticas, y la Lógica, concebida como una teoría normativa de la inferencia (y por tanto, capaz de determinar el valor de los argumentos como representaciones de inferencias) jugarían un papel tan significativo dentro de la Teoría de la Argumentación.

## 21. PERSUASIÓN: LA DIMENSIÓN RETÓRICA DE LA ARGUMENTACIÓN

### 21.1. La función de la Retórica dentro de nuestra propuesta

En el Capítulo II, veíamos que la forma de dar cuenta de la racionalidad externa, instrumental de la argumentación como actividad era considerar su valor como medio para ciertos fines. Uno de los fines típicos de la argumentación es lograr cierto tipo de persuasión. En nuestra propuesta, tal sería la dimensión retórica de la argumentación. Esta sección estará dedicada a dar cuenta de esta dimensión retórica y a explicar la función que la Retórica debería jugar dentro de la Teoría de la Argumentación. De ese modo, nuestra primera tarea será proponer una concepción adecuada de la Retórica que sirva para clarificar nuestra posición.

Como veremos, la elucidación de la dimensión retórica de la argumentación está íntimamente vinculada a algunos asuntos fundamentales respecto de la definición e interpretación de la argumentación. En el Capítulo I, nos comprometíamos con una definición de la argumentación como un intento de justificar una afirmación; pero a lo largo de los últimos capítulos, hemos reconocido no sólo una fuerza justificatoria, sino también una fuerza persuasiva en los actos de habla argumentativos, favoreciendo una concepción doble de la argumentación no sólo como mecanismo justificatorio, sino también persuasivo. Por todo ello, los objetivos de esta sección son, por un lado, explicar por qué, a pesar de reconocer una fuerza justificatoria y una fuerza persuasiva en la argumentación, nos hemos comprometido con una definición de la argumentación

como un intento de justificar una afirmación. Por otro lado, vamos a incidir un poco más en el modo en que la fuerza justificatoria y la fuerza persuasiva de la argumentación se conectan entre sí. Esta segunda tarea se llevará a cabo, por un lado, considerando el significado retórico involucrado en un acto comunicativo que busca justificar una afirmación; pero también requerirá mostrar las condiciones retóricas que hacen que cierto tipo de comunicación cuente como un intento de justificar una afirmación. En pocas palabras, trataremos de conectar la fuerza justificatoria y la fuerza persuasiva de la argumentación al nivel de su definición e interpretación. Como intentaremos mostrar en esta sección, nuestra capacidad de dar sentido a la conducta de un hablante como un intento de persuadir mediante razones determinará el modo en que hemos de interpretar su actuación.

Así pues, en esta sección propondremos mirar a la Retórica como el marco teórico apropiado para la interpretación de la argumentación como una actividad cuya racionalidad externa ha de hacerse patente en términos de los objetivos retóricos que es capaz de cumplir. Esta perspectiva se alinearán con ciertas ideas sobre pragmática lingüística, como las presentadas por G. Leech (1983), D. Sperber y D. Wilson (1990) o M. Dascal y A. Gross (1999). Quizá pudiéramos dar cuenta de la motivación de estos autores para adoptar una perspectiva retórica respecto de la interpretación apelando a una insatisfacción general respecto de las limitaciones de la concepción tradicional del significado en términos de *significado del hablante*. No obstante, sus posiciones respecto de la función que la Retórica debe jugar dentro de la lingüística pragmática son muy distintas entre sí; y además, en principio, no están exclusivamente concernidos por la argumentación. Por ello, aunque el análisis que vamos a presentar de la función de la Retórica dentro de la Teoría de la Argumentación estará basado en una concepción general de la Retórica como “arte de la interpretación” (Dascal and Gross, 1999: 107), sólo trataremos de proveer una breve explicación y algunas ideas generales sobre su función respecto de la interpretación de la argumentación.

## 21.2. Una concepción de la Retórica

En la actualidad no existe consenso en torno a una definición de la Retórica que sirva para establecer su objeto, naturaleza, tareas y alcance como disciplina. Sin embargo, teniendo en cuenta el tipo de cosas que normalmente se estudian desde una perspectiva retórica: instituciones –como el arte, la religión, la ciencia, la política, etc.–,

imágenes, discursos, rituales, cine, anuncios, o incluso piezas musicales, y considerando el tipo de tratamiento que estos objetos tienen dentro de esta perspectiva, creo que no es muy controvertido asumir la siguiente definición de J. Wenzel: “la Retórica, en sentido amplio, busca entender todos los usos de la “inducción simbólica”” (Wenzel, 1998: 1).

Esta concepción vendría a poner de manifiesto el carácter analítico de la Retórica como disciplina cuyo objetivo sería la interpretación de cierto tipo de objetos que son capaces de producir inducciones simbólicas. Sin embargo, contrasta claramente con la concepción tradicional de la Retórica como una disciplina normativa cuyo objetivo sería mejorar la eficiencia de la comunicación como medio de influencia.

Teniendo en cuenta estas concepciones alternativas de la retórica, al dar cuenta de la dimensión retórica de la argumentación parece que podemos adoptar dos perspectivas contrapuestas: por un lado, desde un punto de vista descriptivo, podemos asumir que los objetivos retóricos de un discurso argumentativo sirven para determinar su interpretación. En ese sentido, como vamos a ver, una perspectiva retórica para la interpretación del discurso argumentativo reconocerá no sólo una intención comunicativa, sino también una intención persuasiva en este, con el fin de dar sentido a las prácticas particulares de argumentar, y a su verdadero alcance y significado.

Por otro lado, desde un punto de vista evaluativo, la Retórica nos proveería de criterios para determinar el valor retórico de los discursos argumentativos en términos de su éxito persuasivo respecto de ciertos auditorios. Autores como W. Rehg han argumentado que los teóricos de la argumentación debería interesarse más por los criterios retóricos de evaluación con el fin de dar una medida adecuada de la calidad de los actos argumentativos particulares, porque este tipo de criterios proporciona información sobre asuntos como las virtudes organizativas de un discurso, su confiabilidad, e incluso las características psicológicas del hablante y sus verdaderas intenciones. Tal como Rehg destaca, esta información es importante no sólo desde el punto de vista de la interpretación de los actos argumentativos particulares, sino también desde el punto de vista de su evaluación como medios racionales o legítimos de influencia.

Sin embargo, como defendíamos en la subsección 3.3 del Capítulo II, el uso de criterios retóricos para evaluar la argumentación no sería una tarea propia de la Teoría de la Argumentación, sino de un modelo general de racionalidad práctica que tuviese a la racionalidad comunicativa como caso particular. En este sentido, el hecho de que la

argumentación pueda valorarse según criterios retóricos que sirvan para determinar su racionalidad externa y su valor instrumental más bien serviría para mostrar que la normatividad retórica no puede identificarse con la normatividad argumentativa: el tipo de cosas que puede ser útil determinar, desde un punto de vista retórico, sobre ciertos intercambios comunicativos no se refiere tan sólo a los intercambios argumentativos, sino prácticamente a todo tipo de comunicación. Es decir, el sentido de “calidad” que los criterios retóricos identifican también sirve para calificar otros tipos de actividades comunicativas cuyo objetivo principal sea la producción de efectos perlocucionarios. El hecho de que la argumentación pueda valorarse desde el punto de vista de sus cualidades retóricas sólo significa que la Retórica tiene sus propios estándares para determinar el valor de ciertas actividades en tanto que actividades retóricas, y también, que la argumentación puede tratarse como una actividad retórica.

Por todo ello, al reconocer la naturaleza retórica de la argumentación deberíamos considerar que la Retórica jugaría en nuestros modelos dos funciones bien distintas: por un lado, los criterios retóricos determinarían el valor de un discurso argumentativo en tanto que mecanismo persuasivo, retórico; y por otro lado, los objetivos retóricos determinarían la interpretación de las prácticas argumentativas particulares como intentos de producir efectos retóricos. Como veremos, es el hecho de que podemos señalar objetivos retóricos y considerar los medios usuales de lograrlos lo que determina el modo en que debemos interpretar las palabras de un hablante como un intento (supuestamente) racional de persuadir. Como consecuencia, la normatividad retórica se convertiría en una condición para dar cuenta de la interpretación de la argumentación.

### 21.3. Las inducciones simbólicas y su significado retórico

Según la caracterización de Wenzel, la Retórica no se ocuparía exclusivamente de la comunicación verbal, y menos aún, de la argumentación. Además, esta concepción vendría a poner de manifiesto que no existen actos comunicativos intrínsecamente retóricos, sino distintos objetos que pueden analizarse desde una perspectiva retórica. Llamemos a estos objetos que pueden analizarse retóricamente, ‘actuaciones de inducción simbólica’<sup>27</sup>.

---

<sup>27</sup> Demos por bueno el término “actuación” para referirnos también a inducciones simbólicas como las que pueden llevarse a cabo mediante un libro o una fotografía. Ciertamente, existe una discontinuidad espacial y temporal entre la producción y la recepción de este tipo de objetos que, propiamente hablando,

Para caracterizar este tipo de actos comunicativos, me gustaría en primer lugar hacer la siguiente distinción entre dos tipos de significado<sup>28</sup> involucrado en todo acto comunicativo. Por un lado, la comunicación intencional supone que toda actuación conllevaría un *significado del intérprete*, esto es, el significado que al ser reconocido por el oyente como el objetivo comunicativo del hablante, aseguraría el éxito comunicativo de su actuación<sup>29</sup>. Por otro lado, la comunicación intencional es también un medio de influencia. El *significado del remitir* de una actuación es una *expresión* de la disposición intencional (creencia, sentimiento, actitud, etc.) que esta actuación habría de causar en el remitir, en virtud del modo en que ha sido dispuesta. Así, el significado del remitir de una actuación estaría ligado a esta actuación porque podemos dar sentido de sus elementos como causas que “normalmente” producirían la disposición correspondiente. Como vamos a ver, es por referencia a este tipo de regularidad que una respuesta dada a un estímulo simbólico contaría como *comprensión*. Además, la idea de un significado del remitir nos permitiría tomar ciertas características de la actuación – como el que sea graciosa, triste, tétrica, etc.- como parte de su significado, independientemente de las intenciones comunicativas del hablante, e incluso independientemente del efecto real sobre el oyente.

---

es ajena al sentido habitual del término “actuación”. Pero esto es algo que podemos subsanar, por ejemplo, considerando que el intervalo completo entre la producción y la recepción constituye un único hecho. Esta estrategia nos permitiría integrar las contingencias históricas que enriquecen o distorsionan el significado retórico de esta actuación en el momento de su producción respecto del momento de su recepción como parte del contexto. Pero tendremos también que admitir que dicho contexto no es completamente accesible ni para el emisor ni para el receptor, de tal modo que el emisor puede producir efectos propiamente retóricos que no espera. En realidad, creo que esto es característico de los efectos retóricos en general, no sólo por su relación no-convencional con la actuación, en tanto que cierto tipo de efectos perlocucionarios, sino también por la incidencia imprevisible de un contexto inestable. No obstante, es ése contexto el que determina el significado retórico de la actuación y cuáles de sus efectos perlocucionarios son propiamente retóricos.

<sup>28</sup> Vamos a adoptar una noción de significado como “contenido con una función pragmática”, la cual estaría en las antípodas de la concepción Griceana. No se trata de cuestionar la concepción tradicional, ni de desdibujar la distinción entre semántica y pragmática; es sólo un concepto instrumental que no debe ponerse en relación con ninguna concepción particular del significado.

<sup>29</sup> Al hablar sobre “hablantes y oyentes” o “emisores y receptores” no pretendo restringirme a la comunicación oral. Más bien, “hablante” o “emisor” vendría a ser cualquier productor de una actuación de inducción simbólica, al igual que “oyente” o “receptor” se refieren también a cualquier tipo de espectador.

La distinción entre estos dos tipos de significados se basa en la distinción entre dos concepciones del “oyente”: el oyente como intérprete capaz de reconocer objetivos comunicativos en el hablante, y el oyente como un remitente del discurso, susceptible de ser influenciado por éste. En ese sentido, dicha distinción es una manera de subrayar la distancia que hay entre el *significado del hablante*, el cual ha constituido tradicionalmente el objeto de la interpretación, y el *significado comprendido*, el cual viene a ser una explicación del significado no como el producto de la interpretación de ciertas intenciones comunicativas, sino como el resultado de nuestra capacidad de ser afectados por símbolos. Tal capacidad está conectada con nuestra capacidad de “comprender” en el sentido de ser “adecuadamente responsivos al mundo y al lenguaje”.

En este sentido, estamos asumiendo una distinción entre interpretar y comprender según la cual, interpretar requiere ser capaces de atribuir significados, mientras que comprender sólo requeriría ser adecuadamente responsivos a ciertos estímulos. Por otra parte, la adecuación de una respuesta en este sentido debería verse como una cuestión de regularidad: comprendemos si y sólo si nuestra respuesta a un estímulo es “normal”. En realidad, es en virtud de esas regularidades que un hablante puede anticipar los medios para conseguir ser comprendido. La posibilidad de habérselas con este tipo de significado, a saber el *significado comprendido*, es crucial a la hora de dar cuenta de la dimensión retórica de la comunicación, la cual requiere una explicación de cómo es posible lograr objetivos comunicativos sin que el oyente reconozca esos objetivos como tales. Como veremos en esta sección, es por ello que proponemos este concepto de *significado del remitente* en lugar de usar el concepto de Searle de *efecto ilocucionario*.

Hasta cierto punto, el significado del intérprete parecería corresponderse con la fuerza ilocucionaria de una actuación, mientras que el significado del remitente parecería corresponderse con su fuerza perlocucionaria. Sin embargo, es de destacar que en este punto estamos considerando *significados*, no *fuerzas*. De ese modo, la primera cosa que cabe destacar respecto de estos dos tipos de significado es que no pueden parafrasearse, puesto que son compuestos de contenidos, verbalmente articulables o no, y de funciones pragmáticas. Es decir, en este punto estaríamos más bien adoptando la concepción pragmática del significado de Peirce como “explicitación de una función comunicativa particular”. Según tal concepción, por ejemplo, el significado del intérprete de “no nos gusta ese tipo” puede consistir en información sobre las actitudes de cierto grupo

respecto de “ese tipo”, en una confidencia sobre “nosotros”, en un aviso respecto de “ese tipo” o incluso respecto de “nosotros”, etc. Por su parte, el significado del remitente de esta preferencia, el cual expresa la disposición intencional que la preferencia ha de causar en el oyente, puede consistir en pena o en desprecio respecto de “ese tipo”, en miedo respecto del grupo de personas de referencia y también, en general, en la adopción de esa preferencia como información sobre las actitudes de cierto grupo respecto de “ese tipo”, como una confidencia de que alguien no gusta a cierto grupo, como evidencia respecto de ese tipo, etc.

En la medida en que el significado del remitente de una actuación es una expresión del tipo de disposición intencional que ésta debería causar en el oyente, todo intercambio comunicativo exitoso tendría este tipo de significado, aunque sólo sea porque la comunicación es más que mera enunciación: al comunicar con éxito algo conseguimos al menos la interacción mínima de ser comprendidos, es decir, de generar una creencia sobre nuestras intenciones comunicativas. De ese modo, la producción de cierto significado del remitente es el objetivo de todo acto comunicativo. Pero no es una función de los objetivos comunicativos del hablante, en la medida en que no representa directamente sus intenciones comunicativas, sino más bien sus logros comunicativos, dadas las características de su actuación y las condiciones de su recepción. Esos logros dependen de las propiedades causales de la actuación dado su contexto y las actitudes, emociones, creencias, etc. del remitente. Y a pesar de que, en principio, no *representan* las intenciones comunicativas del hablante, esos logros comunicativos pueden ser anticipados y promovidos por el hablante, al menos hasta cierto punto.

Evidentemente, no todo acto comunicativo es capaz de producir una disposición más allá de la mera comprensión de su significado del intérprete, es decir, más allá del mero reconocimiento de los objetivos comunicativos del hablante. Pero muchos de ellos lo son, y es a esto a lo que llamaremos “tener fuerza retórica”. Las actuaciones de inducción simbólica son el tipo de actividad comunicativa que tiene fuerza retórica, es decir, son el tipo de objetos que cabe analizar retóricamente. Consecuentemente, el *significado retórico* de una actuación de inducción simbólica será una expresión de los logros comunicativos de una actuación de inducción simbólica, tanto si esos logros son los que realmente perseguía el hablante como si no. Por el contrario, un *acto retórico* será un acto comunicativo del que se busca tenga fuerza retórica, es decir, un intento de producir una inducción simbólica.

Así pues, el significado retórico de una actuación no sería una función de las intenciones comunicativas del hablante. Pero un hablante puede tener intenciones retóricas que harían externamente racional el modo en que ha dispuesto su actuación. Y los oyentes, en tanto que intérpretes, pueden ser capaces de descubrirlas.

Por otra parte, al contrario que el éxito comunicativo respecto del significado del intérprete, el éxito retórico de una actuación de inducción simbólica no requiere que el remitente reconozca el significado del remitente de la actuación. De hecho, la mayoría de las veces, es más bien al contrario: si la disposición que el hablante trata de inducir en el remitente se vuelve demasiado evidente para éste, entonces puede suceder o bien que éste identifique el pretendido significado del remitente como el objetivo comunicativo de la actuación del hablante, o que el remitente sea capaz de reconocer la distancia que hay entre el supuesto significado del intérprete de esta actuación y el significado del remitente que se busca.

En el primer caso, el hablante no lograría producir una actuación de inducción simbólica porque el remitente sería incapaz de identificar un significado del intérprete que sea distinto del pretendido significado del remitente, *p*. En realidad, en estos casos, el hablante sería interpretado por el oyente como significando que *p*. Tal es el caso, por ejemplo, cuando alguien pregunta “¿podrías cerrar la puerta, por favor?”: podríamos considerar que el pretendido significado del remitente de esta preferencia sería generar un compromiso a cerrar la puerta, pero en circunstancias normales, tal significado sería en verdad comprendido como el objetivo comunicativo del hablante, de manera que su preferencia sería interpretada por el oyente como un intento de generar un compromiso de cerrar la puerta, más que como una pregunta sobre las habilidades del oyente (en ese sentido, las implicaturas pragmáticas serían parte del significado del intérprete).

En el segundo caso, por el contrario, la mayoría de las veces el hablante fallaría en su intento de inducir una disposición intencional particular porque, a pesar de que el remitente sería capaz de identificar un significado del intérprete que es diferente del pretendido significado del remitente, también sería capaz de identificar este significado del remitente como una expresión de la disposición que el hablante trata de inducir en él. Tal reconocimiento suele conllevar adoptar una perspectiva consciente que, en la mayoría de los casos, resultará incompatible con que éste pase a tener la correspondiente disposición. Aunque no siempre: hay veces que necesitamos reconocer



cierta preferencia como un chiste para ser capaces de encontrarla graciosa. Otras veces, es justo al contrario.

#### 21.4. La argumentación como mecanismo retórico

Por lo que respecta a nuestras propuestas sobre argumentación, la distinción entre un significado del intérprete y un significado del remitente resulta crucial. La razón es que ésta puede proporcionarnos un marco teórico adecuado para caracterizar la diferencia entre la argumentación como mecanismo justificatorio y la argumentación como mecanismo persuasivo.

Respecto de esta distinción, nuestro problema es que, en principio, no estamos en condiciones de dar cuenta de ella basándonos en la consideración de dos tipos distintos de intenciones por parte de un hablante, a saber, una intención de persuadir vs. una intención de justificar: tal explicación sería bastante confusa puesto que ambas intenciones pueden resultar perfectamente compatibles entre sí. Según nuestra definición de la argumentación en la sección 2 de este capítulo, justificar sería el primer objetivo comunicativo de la argumentación, pero persuadir puede muy bien ser un objetivo característico de esta actividad. En realidad, sería su objetivo más común: al argumentar, el hablante normalmente busca la persuasión de su oyente o auditorio, es decir, un logro perlocucionario, por medio de la justificación, es decir, un logro ilocucionario.

Como veíamos en el Capítulo II, la argumentación como mecanismo persuasivo es un medio de inducir juicios indirectos. Así, los juicios indirectos constituirían el significado del remitente de nuestros actos argumentativos en tanto que actos retóricos, es decir, como medios de inducir creencias sobre el mundo, más que creencias sobre los objetivos comunicativos del hablante. Pero como también reconocíamos en el Capítulo II, respecto de la argumentación que se le ofrece, un oyente puede adoptar dos tipos de actitudes: o bien puede formarse una creencia de que algo es el caso por tales y tales razones, o bien puede considerar si las razones aducidas para aseverar que algo es el caso son suficientemente buenas para apoyar esta afirmación. En el primer caso, el oyente juzgaría indirectamente que las cosas son como dice el hablante, y afrontaría la argumentación como un mecanismo persuasivo. Al hacer esto, el oyente no estaría *interpretando* al hablante, sino simplemente *comprendiendo* sus palabras, en el sentido de “ser adecuadamente responsivo a ciertos estímulos”.

Según esta distinción, el que el remitente comprenda la actuación del hablante consistiría en que se formase la creencia que constituye el pretendido significado del remitente de la actuación del hablante en tanto que acto retórico. Pero no involucraría, en principio, ni que reconociese la intención del hablante de inducir el juicio indirecto correspondiente, ni una atribución de intenciones comunicativas más allá del reconocimiento de las preferencias del hablante como afirmaciones<sup>30</sup>. Sería en virtud de su comprensión de estas afirmaciones que el remitente se formaría la creencia de que las cosas son tal y como el hablante afirma: es decir, sería la motivación del remitente para inferir que *a* a partir de un juicio o creencia de que *r* lo que determinaría que éste tomase su creencia o juicio de que *r* como una razón para creer que *a*.

Por el contrario, cuando al afrontar la argumentación el oyente sopesa el valor de las razones ofrecidas para una afirmación, lo que hace es tratar el acto argumentativo como un mecanismo justificatorio, y proceder a *interpretar* y a habérselas con el significado del intérprete de esta actuación. Ese significado recogería el objetivo del hablante de comunicar que las razones que ofrece son buenas razones para su afirmación. En este caso, la argumentación carecería de fuerza retórica, según la hemos definido, porque el hablante estaría siendo interpretado como significando que él cree que las razones que ha ofrecido son buenas razones para su afirmación. Así pues, el oyente tomaría las razones que ofrece el hablante como razones mediante las cuales se intenta apoyar una afirmación. En este caso, sería la atribución de una afirmación implícita de inferencia, esto es el garante del acto de habla argumentativo, lo que determinaría su interpretación de una afirmación de que *r* como una razón para apoyar una afirmación de que *a*.

## 21.5. La argumentación y otros tipos de inducciones simbólicas.

### Persuasión vs. inducción

Llamemos a la variedad de signos –marcas, gestos, sonidos, imágenes, etc.- que al ser comprendidos por un remitente causarían el efecto retórico de la correspondiente actuación los “*prompters*” de una actuación de inducción simbólica. El tipo de *prompter* que una actuación aporta varía según el tipo de inducción simbólica. En concreto, cuando intentamos inducir una creencia de manera argumentativa, este *prompter* es una

---

30 En la subsección 6.2, voy a adoptar la distinción de F. van Eemeren y R. Grootendorst entre actos ilocucionarios al nivel de los enunciados y actos ilocucionarios al nivel del discurso.

razón, es decir, una proposición –expresada bien mediante palabras, imágenes, gestos, etc.- con una adscripción de valor de verdad que, en virtud de una cláusula de inferencia, sería un medio para justificar el juicio indirecto que constituye el significado del remitente de esta actuación. Este juicio sería el fruto de la aceptación por parte del remitente de la razón ofrecida y de su asunción de la afirmación de inferencia implícita como una motivación para inferir. En realidad, como trataré de defender más adelante, apelar a razones es lo que hace de una actuación de inducción simbólica un acto argumentativo –ya sea verbal, visual, etc...

Cuando en “On the utility of Descriptive Diagrams for the Analysis and Criticism of Arguments” Willard (1976) defiende que las premisas de un argumento no tienen que ser necesariamente lingüísticas, o traducibles a proposiciones, parece estar asumiendo que las proposiciones son siempre verbalmente articulables. Pero siguiendo una concepción peirceana de la proposición como representación de un “índice”, la cual puede a su vez expresarse, “apuntarse”, de distintos modos, también podemos considerar que las proposiciones vienen a ser representaciones con cierto contenido susceptible de aparecer como premisa o conclusión en una inferencia –y *qua* representaciones, susceptibles de tener un valor de verdad. Tal como hemos definido los juicios indirectos, nada en ellos impide que su prompter sea cualquier tipo de representación con contenido proposicional, verbalmente articulable o no. De ese modo, si asumimos tal concepción de las proposiciones, la posibilidad de tener, no sólo argumentación visual, sino incluso argumentos visuales resulta perfectamente aceptable: todo lo que necesitamos es la posibilidad de que ciertos objetos (tales como imágenes) “apunten” a una proposición.

Como cuestión de hecho, en la literatura reciente ha sido un asunto controvertido hasta qué punto la argumentación y los argumentos visuales son posibles; pero en la actualidad, hay cada vez más trabajos sobre este tipo de argumentos y de argumentación cuyos resultados son muy interesantes no sólo respecto de la Teoría de la Argumentación, sino incluso de la propia Retórica<sup>31</sup>.

En mi opinión, la dificultad para reconocer que puede existir argumentación no verbal es que normalmente pensamos en las razones como aseveraciones verbales, pero

---

<sup>31</sup> Véase por ejemplo, L. Groarke (1996 y 2002), Birdsall y Groarke (1996), S. Cameron (1996) o A. Blair (1996 y 2004)

la verdad es que cualquier representación a la que se señale de un modo u otro con el fin de promover la motivación de un oyente para inferir puede interpretarse como una razón: después de todo, como hemos señalado, lo único que necesitamos para que cierta representación cuente como una razón para una afirmación es que exista una cláusula de inferencia para ella, es decir, una proposición condicional que, en siendo verdadera justifique la afirmación siempre que la razón también lo sea. En ese sentido, por ejemplo, podríamos explicar el hecho de que las fotografías normalmente tengan más fuerza retórica que otro tipo de imágenes o enunciados señalando que tendemos a pensar en ellas como en evidencias, esto es, como razones cuyo valor de verdad está fuera de cuestión.

Pero por otro lado, no toda actuación de inducción simbólica es una invitación a hacer juicios indirectos. Esto es, hay actos retóricos que no pueden contar como argumentación. Considérese este ejemplo: en un periódico, la fotografía de un niño sucio buscando comida en una pila de basura, con un rótulo, “¿Desperdicios?”, y un número de teléfono. Su significado retórico puede ser algo como la sensación de un compromiso a dar una donación a cierta organización. La fotografía puede generar una actitud en este sentido, pero no lo hace por medio de razones. La imagen del chico haría su papel incluso si fuese un dibujo, porque en este caso no se presenta como evidencia. Su función es más bien excitar ciertas emociones, como la compasión o la culpa. Por esa razón, incluso aunque consideremos que el efecto de la actuación es una creencia y no otro tipo de disposición, difícilmente podemos considerar su prompter como un medio de inducir un juicio indirecto sobre la correspondiente afirmación. Más bien, tal creencia o disposición sería generada directamente por medio de una llamada a ciertas emociones. Es decir, su consecuencia retórica, si es que tiene contenido proposicional sería más bien un juicio directo.

Sin embargo, ¿cómo es posible que ciertos juicios generados por actuaciones de inducción simbólica no cuenten como juicios indirectos? Al fin y al cabo, tal como las hemos definido, las motivaciones para inferir no parecen ser otra cosa que meras explicitaciones de pasos inferenciales particulares, luego, ¿por qué no el paso desde el contenido de cualquier prompter a cualquier juicio?

La razón es sencilla: no podemos decir que alguien está infiriendo si somos incapaces de reconocer la plausibilidad de la motivación como cláusula de inferencia, o al menos tenemos buenas razones para atribuir una creencia en ese sentido al sujeto que

estaría infiriendo. En esto consiste la diferencia entre atribuir una inferencia y atribuir una asociación de ideas, por ejemplo: reconocer algo como una inferencia implica tomar su prompter como una razón, no como la simple causa de una creencia. Y esto, a su vez, implica ser capaces de identificar una cláusula de inferencia adecuada que pueda licenciar el paso desde dicha razón al juicio indirecto y la consecuente creencia. Es en virtud de esta cláusula de inferencia que el prompter de un juicio resulta ser una razón para él.

En este sentido, la principal diferencia entre las razones y otro tipo de prompters es que las razones pertenecen al ámbito ilocucionario, pues funcionan como razones independientemente del modo en que son percibidas por el remitente –es decir, en la medida en que, como intérpretes somos capaces de señalar el correspondiente garante. Por el contrario, otro tipo de prompters sólo pertenecen a un ámbito perlocucionario: sólo funcionan como prompters en tanto en cuanto son percibidos de tal modo que generan de hecho un juicio, es decir, en tanto en cuanto resultan eficientes para causar un juicio y, en su caso, la correspondiente creencia.

Es por esto que, en última instancia, los actos retóricos que no son argumentación pero que sin embargo están encaminados a la producción de creencias lo que buscan promocionar son juicios directos, no indirectos. Más aún, en la medida en que distinguimos la argumentación de otro tipo de actuaciones de inducción simbólica por medio de la identificación de su prompter como una razón, lo que estamos haciendo es reconocer que interpretar cierta actuación como argumentación es interpretarla como un intento de mostrar que cierta afirmación es correcta: después de todo, tal es la función pragmática que caracteriza a las razones. Es por eso que, a pesar de que la argumentación puede concebirse, bien como un mecanismo persuasivo, o bien como un mecanismo justificatorio, la forma adecuada de definir la argumentación requiere que la consideremos como un intento de justificar una afirmación por medio de una razón.

Respecto de la idea de que los actos retóricos que no son argumentación se encaminan a la producción de juicios directos en lugar de juicios indirectos, la verdad es que tal “inmediatez” resulta ser ventajosa en muchas circunstancias para los fines retóricos: ejemplos de inducciones simbólicas llevadas a cabo mediante apelaciones a la sexualidad o otros placeres, al orgullo, a la vanidad, etc. son frecuentes en la publicidad. Según nuestro análisis, aunque muchos de estos ejemplos puedan reconstruirse como actos argumentativos los que se presentarían las supuestas cualidades de cierto producto

como razones para afirmaciones de referencia tales como “es exactamente lo que necesitas”, “te encantaría tener uno de estos”, “tu felicidad depende de tener esto”, etc., estas cualidades no se presentarían normalmente como razones para tales afirmaciones, sino más bien como estímulos encaminados a producir las creencias correspondientes como el tipo de respuesta adecuada. La inexistencia de argumentación en este tipo de inducciones simbólicas –esto es, del más mínimo intento de justificar las afirmaciones que se corresponderían con los juicios y creencias a inducir- explicaría por qué los anuncios resultan ser tan efectivos a pesar de que sus emisores seamos ya muy conscientes de que, como argumentación, son francamente deficientes en la mayoría de los casos.

Pero esta no sería la única diferencia entre la argumentación y otro tipo de inducciones simbólicas. Muchas veces, en el tipo de inducciones simbólicas como las de los anuncios, la propaganda política, los rituales, etc. es francamente difícil señalar cuál sea la creencia efectiva que el emisor trataría de inducir, y más bien habríamos de señalar una actitud general, vaga, hacia cierto producto o institución<sup>32</sup>. Según señalábamos en la subsección 3.1, la argumentación llevaría a cabo sus efectos perlocucionarios *vía creencias*, mientras que otros tipos de prompts pueden causar distintas clases de disposiciones, no necesariamente doxásticas. De hecho, como hemos visto, ésta sería la diferencia entre persuadir, e inducir una disposición en general. Consecuentemente, diríamos que la persuasión no es el único efecto retórico posible de una actuación de inducción simbólica. No sólo porque la persuasión es una acción intencional, sino también porque es un medio de producir juicios, en lugar de otro tipo de actitudes.

Así pues, no deberíamos confundir el tipo de prompter que una actuación de inducción simbólica provee para producir sus objetivos retóricos, es decir, el modo en que el hablante trataría de inducir una disposición –ya sea una creencia, actitud, emoción, etc.- con la eventual justificación de la correspondiente creencia que pudiéramos reconstruir a partir de su actuación. Hay actos retóricos que no son

---

32 De hecho, algunas veces podemos considerar que la apariencia argumentativa de un discurso es sólo un mecanismo retórico más cuya finalidad es inducir cierta disposición respecto de la racionalidad de las afirmaciones involucradas. Por otra parte, la argumentación puede aparecer a menudo llena de elementos retóricos cuya finalidad es favorecer el tipo de juicios directos que resultan esenciales para lograr inducir el juicio indirecto que el hablante trataría de inducir mediante su argumentación.

argumentativos: no promueven juicios indirectos porque no pueden interpretarse como intentos de justificar una afirmación por medio de una razón, es decir, nada en ellos cuenta como una razón para creer una afirmación de referencia. Además, hay actos retóricos orientados a la producción de distintos tipos de disposiciones que no son creencias.

En la argumentación logramos la persuasión por medio de razones que, eventualmente, justificarían el juicio indirecto que se trata de inducir. El intento de persuadir mediante razones es lo que marca la diferencia entre la argumentación y otro tipo de mecanismos retóricos entendidos como “actuaciones de inducción simbólica”. De ese modo, la caracterización pragmática de un acto de argumentar conectaría la idea de persuasión –como el objetivo que vuelve externamente racional el acto de argumentar- con la idea de justificación –como el medio por el cual el hablante trataría de lograr su objetivo.

## 21.6. La Retórica como medio para la interpretación de la argumentación

Siempre que interpretamos, nos las habemos con el significado del intérprete de la actuación en cuestión. Es decir, no podemos interpretar una actuación sin atribuir al hablante tales y cuales intenciones comunicativas. Por otra parte, como hemos visto, para determinar que cierta actuación de inducción simbólica es argumentación, tenemos que ser capaces de descubrir razones en ella. Pero esto significa considerar dicha actuación como un intento de justificar una afirmación de referencia. Por esa razón, para interpretar una actuación de inducción simbólica como argumentación, tenemos que ser capaces de atribuir al hablante la intención de justificar una afirmación por medio de una razón. Sin embargo, como vamos a ver, la atribución de tales intenciones involucra consideraciones retóricas.

La dimensión retórica de la argumentación se relaciona con su eficacia a la hora de generar juicios indirectos. Sin embargo, no es sólo una cuestión de generar juicios, sino también de que tales juicios sean aquellos que el hablante trata de inducir: como vimos en el Capítulo II, ésa es la diferencia entre persuadir y simplemente “causar” una creencia. De ese modo, la interpretación de la argumentación como acto retórico se basa en la determinación de la afirmación cuyo contenido ha de constituir el contenido del juicio indirecto que el hablante trataría de inducir en el remitido, y también la razón (el *prompter*) que, se supone, debe causarlo. Esta afirmación y esta razón constituyen el

significado, la explicitación de funciones comunicativas particulares de ciertos elementos dentro de la actuación. Y el acto de habla completo cuya forma es “razón, luego afirmación” constituye así la interpretación de esta actuación como un acto de habla argumentativo, es decir, como el tipo de objeto que puede evaluarse según estándares argumentativos.

Pero, ¿qué hay, en el significado pragmáticamente determinado de los actos argumentativos, que esté determinado a su vez por el hecho de que dichos actos pueden ser actuaciones cuyo fin es persuadir mediante razones? En mi opinión, si coincidimos con J. Wenzel en que “la Retórica, en general, ha estado siempre interesada en cómo surge la persuasión de manera efectiva” (Wenzel, 1998: 5), entonces deberíamos asumir que una perspectiva retórica sobre la argumentación estaría interesada en cómo se produce de manera efectiva la persuasión racional, esto es, estaría interesada en determinar cuáles son las características de las actuaciones que consiguen producir persuasión por medio de razones.

En la medida en que estamos hablando de efectividad, estamos hablando de los modos de conseguir persuasión real, si bien, por medio de razones. Consecuentemente, habremos atender a las condiciones de *razonabilidad* que mantiene un auditorio u oyente particular en cierto contexto, porque es precisamente por referencia al modo en que el hablante las cumple que seremos capaces de interpretar correctamente su actuación como un intento de lograr la persuasión racional de tal auditorio. En ese sentido, un catálogo de reglas pragma-retóricas para la interpretación de la argumentación, aunque empírico, absolutamente contingente y, en muchos casos, también arbitrario, sería un medio más sensible a los contextos y los auditorios que las reglas tradicionales basadas en los hablantes y sus intenciones comunicativas; especialmente, por lo que se refiere a tratar con actos comunicativos susceptibles de presentar fuerza retórica. Es por referencia a las asunciones y convenciones que son operativas dentro de cierto contexto discursivo que podemos conseguir el significado del remitir de cierta actuación como un intento de persuadir mediante razones.

Por otra parte, nuestra habilidad para interpretar los objetivos comunicativos del hablante depende de nuestra capacidad de entender los efectos que persigue. Es por eso que, en principio, para interpretar los actos argumentativos deberíamos, en primer lugar, considerarlos como mecanismos persuasivos, es decir, como actuaciones de inducción



simbólica que tienen significado retórico. En caso de que el hablante sólo busque justificar una afirmación, es decir, mostrar que ha sido correctamente calificada, esta estrategia será neutral porque dará como resultado un supuesto significado del remitente que no sería más que una expresión del juicio indirecto que habría de promover tal justificación. Pero en caso de que el hablante intente sobre todo persuadir, es esencial estar en disposición de descubrir cuál es el significado del remitente de su actuación, es decir, el juicio indirecto que realmente trata de inducir en el remitente. Una vez que hacemos esto, obtenemos una interpretación de su actuación en términos de afirmaciones y razones, y estamos en condiciones de evaluar bien la fuerza justificatoria de esas razones respecto de la afirmación de referencia, o bien la legitimidad de la fuerza persuasiva de esas razones respecto del juicio indirecto que se formaría en el remitente al que tales razones persuaden de hecho.

Pero las intenciones retóricas del hablante sólo pueden descubrirse bajo la asunción de que su actuación siendo como es, dados su remitente y contexto, es un buen medio para inducir la correspondiente disposición en el remitente. Esa asunción puede no estar justificada, pero a menos que tengamos información adicional, es nuestra única opción hermenéutica para descubrir intenciones retóricas.

### 21.7. Estrategias retóricas dentro de la argumentación

Desde Aristóteles, la Retórica reconoce tres tipos de recursos para producir efectos retóricos: las propiedades del discurso mismo, es decir, el *logos*; el modo en que el hablante se presenta a sí mismo a través de su discurso, es decir, el *ethos* de su actuación; y la capacidad de pulsar las emociones del auditorio o remitente por medio de su discurso, es decir, el *pathos* de su actuación. Los mecanismos retóricos están diseñados para explotar estos recursos con el fin de producir ciertos efectos. De ese modo, respecto de las características del discurso mismo, la eficacia retórica puede incrementarse gracias a una disposición adecuada de las palabras y los enunciados, y en general, a las virtudes *poiéticas* de su actuación, tales como el uso de metáforas, aliteración, hipérbaton, sínecdoque, antístrofe, etc. Respecto del *ethos* de la actuación, la efectividad retórica puede incrementarse generando un sentimiento de empatía, confianza, etc. por medio de la ironía, lýtotes, y también por la exhibición de ciertas virtudes como la sinceridad, la simpatía, la honestidad, la responsabilidad, la seriedad, etc. las cuales pueden favorecer una disposición poco crítica respecto de sus opiniones y

afirmaciones. Por último, respecto del *pathos* de la actuación, el hablante puede explotar las emociones de su auditorio mediante el uso de hipérbolos, eufemismos, lenguaje cargado, etc.

Todas esas estrategias serían en sí mismas mecanismos retóricos, en tanto en cuanto se disponen con el fin de generar creencias y actitudes que van más allá del mero reconocimiento de un significado del intérprete. Y obviamente, no son actos argumentativos por sí mismos, sino, a lo sumo, rasgos de actos argumentativos, o discursivos en general.

Por lo que respecta a la argumentación, cuyo efecto retórico característico es la producción de juicios indirectos, un hablante puede disponer de todos esos mecanismos retóricos con el fin de favorecer los juicios directos que son necesarios para producir el juicio indirecto de referencia cuyo contenido constituye el significado del remitente de su actuación. De esa forma, cualquier discurso argumentativo puede a su vez estar plagado de estrategias retóricas adicionales dispuestas con el fin de favorecer la aceptación de las razones como *prompters* para juzgar indirectamente, y de sus correspondientes *garantes* como motivaciones para inferir.

## 22. LA INTERPRETACIÓN DE LA ARGUMENTACIÓN

### 22.1. Elementos constitutivos de la argumentación

Como hemos visto, podemos distinguir la argumentación de otro tipo de actos de habla destacando dos rasgos principales. En primer lugar, cuando argumentamos no sólo tratamos de comunicar nuestras creencias, sino de inducir esas creencias en otros, o de mostrar que son correctas. En segundo lugar, se trata de lograr tales objetivos mediante razones. Es precisamente por esta apelación a las razones que la argumentación puede diferenciarse de otros actos comunicativos con poderes persuasivos: la argumentación puede ser un medio de inducir creencias, pero cuenta, ante todo, como un intento de justificar afirmaciones.

Así pues, para interpretar cierto acto de habla como argumentación, tenemos que reconocer al menos la creencia a inducir o la afirmación a justificar, y la razón por medio de la cual éstas habrían de ser inducidas o justificadas. En este sentido, decir que cierto discurso es argumentación implica que lo interpretamos como una instancia, al menos en parte, del patrón “razón, luego afirmación”. Además, como hemos visto, lo que hace de una afirmación *a* una razón para cierta afirmación de referencia *a'* es la disponibilidad de una cláusula de inferencia que sancione el paso desde *a* hasta *a'*. De ese modo, todo acto de habla argumentativo incluye una afirmación de inferencia, que como vimos en el Capítulo III siguiendo el argumento de Grennan-Carroll, ha de ser implícita. Es decir, además de la *razón* y la *afirmación de referencia*, todo acto de habla argumentativo incluye un *garante*.

Por último, aunque no toda afirmación aparezca explícitamente calificada, podemos asumir que afirmar, implícita o explícitamente, es calificar positivamente cierta proposición. El calificador correspondiente expresaría el grado de fuerza pragmática con el que tal proposición se afirmaría. Así pues, no sólo la razón, la afirmación de referencia y el garante, sino también los calificadores correspondientes de estas afirmaciones, serían elementos constitutivos de todo acto argumentativo y por esa razón, siempre que interpretemos cierto discurso como argumentación, tenemos que ser capaces de determinar qué elementos en él cumplen las funciones pragmáticas de la razón, la afirmación de referencia, el garante y los calificadores, aunque alguno de ellos pueda estar elidido. Una vez que hemos determinado el modo en el cual cierta actuación se ajusta a esta forma, obtenemos su interpretación como argumentación, es decir, como un intento de justificar una afirmación de referencia; y podemos entonces determinar su fuerza justificatoria real.

## 22.2. El intento de justificar una afirmación de referencia como un acto ilocucionario compuesto

En la subsección 5.5 hemos visto que, a pesar de reconocer que la argumentación puede ser un mecanismo persuasivo, debemos definirla como un intento de mostrar que una afirmación de referencia es correcta, pues el único modo de distinguirla de otro tipo de actos persuasivos es considerar el *prompter* que induciría el correspondiente juicio como una razón, y las razones pertenecen al ámbito ilocucionario. Así pues, al dar cuenta de la argumentación como un acto ilocucionario, vamos a caracterizarla como un

intento de justificar una afirmación de referencia, en lugar de como un intento de inducir un juicio indirecto. Esto no puede resultar sorprendente: al fin y al cabo, en la subsección 5.4 hemos señalado que el significado del intérprete de un acto argumentativo, es decir, el significado que al ser reconocido por el oyente como el objetivo comunicativo del hablante garantizaría el éxito comunicativo de su actuación, se corresponde con el significado de la argumentación como mecanismo justificatorio.

En la sección 4.3 hemos analizado un acto argumentativo como un conjunto de dos afirmaciones categóricas explícitas –a saber, la *afirmación de referencia* para la que argumentamos, y la *razón* que ofrecemos para ella- y una afirmación condicional implícita –esto es, la afirmación “si *r* (el contenido proposicional de la razón), entonces *a* (el contenido proposicional de la afirmación de referencia)”. Esta afirmación implícita, el *garante* en el modelo de Toulmin, según la interpretación que hemos propuesto en la subsección 6.4 del Capítulo III, es lo que hace de una afirmación de que *r* una razón para una afirmación de que *a*. Así pues, según esta caracterización, un acto argumentativo sería un acto ilocucionario compuesto de otros actos ilocucionarios. En realidad, como anunciábamos en la subsección 5.3 del Capítulo II, vamos a ver ahora que la argumentación estaría compuesta de actos ilocucionarios de segundo orden, a saber, razones y afirmaciones de referencia, los cuales serían afirmaciones con una función pragmática ulterior en tanto que elementos de un acto de habla, también de segundo orden, como es un acto argumentativo.

En *Speech Acts in Argumentative Discussions*, F. van Eemeren y R. Grootendorst fueron los primeros en proponer un análisis de la argumentación como acto ilocucionario compuesto. Para ello, distinguían entre actos ilocucionarios al nivel de los enunciados y actos ilocucionarios al nivel textual. Según su análisis, la argumentación sería un acto ilocucionario compuesto al nivel del texto, pero estaría conformado por enunciados que serían afirmaciones al nivel de los enunciados. Por esa razón, entendía que “los enunciados proferidos en la argumentación tienen en realidad *dos fuerzas ilocucionarias simultáneamente*” (1984: 32). El análisis de la argumentación como un acto ilocucionario compuesto propuesto por van Eemeren y Grootendorst va a guiar en buena medida nuestra propia propuesta.

Sin embargo, cabe señalar que la propuesta de van Eemeren y Grootendorst tiene dos rasgos relevantes que representan una divergencia manifiesta con el enfoque que hemos de proponer aquí: por un lado, van Eemeren y Grootendorst consideran que los

objetivos perlocucionarios intrínsecos de un acto ilocucionario (lo que ellos denominan sus “efectos ilocucionarios perlocucionarios”) son imprescindibles para identificar las condiciones independientemente necesarias y conjuntamente suficientes que caracterizan ciertos actos ilocucionarios. Respecto de la argumentación, van Eemeren y Grootendorst asumen que su objetivo perlocucionario intrínseco es la persuasión racional. Por otra parte, en su análisis no incluyen la afirmación de referencia como parte del acto argumentativo, sino como otro acto ilocucionario vinculado a los enunciados proferidos en la argumentación “de una manera especial” (1984: 33). Por estas razones, el análisis de la argumentación como acto ilocucionario compuesto que vamos a presentar en este trabajo habrá de diferir significativamente del presentado por van Eemeren y Grootendorst en *Speech Acts in Argumentative Discussions*.

Por otra parte, entendemos que, con el fin de dar unidad a los actos argumentativos como actos ilocucionarios de segundo orden, es deseable dar cuenta de la naturaleza ilocucionaria de las afirmaciones que los componen a nivel del texto. Es decir, deberíamos ser capaces de caracterizar los actos de avanzar una afirmación de referencia y de apoyarla mediante razones como partes del acto ilocucionario compuesto de argumentar. Una vez que hagamos esto, estaremos en disposición de caracterizar la argumentación como un intento de mostrar que una afirmación de referencia es correcta.

Siendo H el hablante, O el oyente,  $r$  el contenido proposicional de la razón y  $a$  el contenido proposicional de la afirmación de referencia, una definición de las razones como actos ilocucionarios de segundo orden, por lo que respecta a las condiciones *preparatorias*, de *contenido proposicional*, de *sinceridad* y *esencial* con que Searle caracterizaba los distintos actos ilocucionarios (Searle, 1969) sería la siguiente:

- Condiciones preparatorias:

(i) H cree que su afirmación de que  $r$ , teniendo tal fuerza pragmática, será aceptada<sup>33</sup> por O.

(ii) Para H y para O, una proposición condicional cuyo antecedente es  $r$  y cuyo consecuente es  $a$  pudiera ser aceptable.

---

<sup>33</sup> Aceptar una afirmación sería estar de acuerdo en el calificador que recoge la fuerza pragmática con que esta afirmación se ha avanzado.

- Condición de contenido proposicional<sup>34</sup>:
  - (iii) H afirma que  $r$  con cierta fuerza pragmática.
  
- Condiciones de sinceridad:
  - (iv) H cree que  $r$  hasta cierto punto, a saber, el que se corresponde con la fuerza pragmática de su afirmación de que  $r$ .
  - (v) H cree que una proposición condicional cuyo antecedente es  $r$  y cuyo consecuente es  $a$  es verdadera.
  
- Condición esencial:
  - (vi) Afirmar que  $r$  con cierta fuerza pragmática puede ser un medio para mostrar que una afirmación de que  $a$  es correcta.

Según la condición (ii), para interpretar una afirmación como una razón, hablante y oyente tienen que ser capaces de dar sentido al garante que licenciaria, en caso de ser cierto, el paso desde esta afirmación a la afirmación de referencia para la cual es razón. En ese sentido, interpretar una afirmación como una razón implica ser capaces de identificar una afirmación implícita que plantee una relación de consecuencia entre el contenido de esta afirmación y el contenido de la afirmación de referencia.

Por otra parte, como veremos en el Capítulo V en más detalle, el garante es el condicional material afirmado bajo las condiciones que hacen racional dar una razón  $r$  para una afirmación de que  $a$ : a saber, que el valor de verdad de  $a$  no está dado, y que se supone que  $r$  es verdadera, al menos hasta cierto punto. Como veremos, estas condiciones bastarán para evitar las paradojas del condicional material cuando

---

<sup>34</sup> Searle considera que las condiciones de contenido proposicional son aquellas que determinan el tipo de contenido que el correspondiente acto ilocucionario debe expresar. En tanto en cuanto estamos asumiendo que las razones son actos ilocucionarios de segundo orden, sus condiciones de contenido proposicional serían más bien “condiciones de significado”, puesto que al recoger como contenido el acto de habla de primer orden, éste vendría a ser un compuesto de contenido y fuerza pragmática.

determinemos el valor del argumento. En realidad, tales condiciones hacen equivaler el garante a un condicional de relevancia.

Por su parte, una definición de las afirmaciones de referencia como actos ilocucionarios de segundo orden sería la siguiente:

- Condición preparatoria:
  - (i) La corrección de una afirmación de que  $a$  está o puede estar en cuestión en el contexto de habla.
- Condición de contenido proposicional:
  - (ii) H afirma que  $a$  con cierta fuerza pragmática.
- Condición de sinceridad:
  - (iii) H cree que una afirmación de que  $a$  es correcta.
- Condición esencial:
  - (iv) H intenta mostrar que una afirmación de que  $a$  es correcta.

Según este análisis de las razones y las afirmaciones de referencia como actos ilocucionarios de segundo orden, y teniendo en cuenta que un acto de habla argumentativo sería un compuesto de dichos actos de segundo orden, la definición que proponemos del acto ilocucionario compuesto de argumentar sería la siguiente:

- Condiciones preparatorias:
  - (i) H cree que su afirmación de que  $r$ , teniendo tal fuerza pragmática, será aceptada por O.
  - (ii) Para H y para O, una proposición condicional cuyo antecedente es  $r$  y cuyo consecuente es  $a$  pudiera ser aceptable.
  - (iii) La corrección de una afirmación de que  $a$  está o puede estar en cuestión en el contexto de habla.

- Condiciones de contenido proposicional:
  - (iv) H afirma que  $r$  con cierta fuerza pragmática.
  - (v) H afirma que  $a$  con cierta fuerza pragmática.
  
- Condiciones de sinceridad:
  - (vi) H cree que  $r$  hasta cierto punto, a saber, el que se corresponde con la fuerza pragmática de su afirmación de que  $r$ .
  - (vii) H cree que una proposición condicional cuyo antecedente es  $r$  y cuyo consecuente es  $a$  es verdadera.
  - (viii) H cree que una afirmación de que  $a$  es correcta.
  
- Condiciones esenciales:
  - (ix) Afirar que  $r$  con cierta fuerza pragmática puede ser un medio para mostrar que una afirmación de que  $a$  es correcta.
  - (x) H intenta mostrar que una afirmación de que  $a$  es correcta.

Según ese análisis, un acto argumentativo consiste en dos actos ilocucionarios de segundo orden, la razón y la afirmación de inferencia, los cuales, a su vez, están constituidos por actos ilocucionarios de primer orden, a saber, afirmaciones –es decir contenidos proposicionales con cierta fuerza pragmática<sup>35</sup>. Una de estas afirmaciones es considerada problemática, o posiblemente necesitada de justificación en el contexto del acto argumentativo. La otra afirmación es considerada evidente, o al menos, menos problemática, en el contexto de la argumentación. Por otra parte, el intento de mostrar

---

<sup>35</sup> Si quiero justificar que soy buena cocinera, puedo pedirte que pruebes mi estofado presentándote una cuchara. Este acto puede interpretarse como una petición, pero tal petición tiene como consecuencia que te des cuenta de que el estofado está bueno. El acto argumentativo consistiría en la presentación de la evidencia de que el estofado está bueno para justificar la afirmación de que soy buena cocinera, no en la petición por medio de la cual he sido capaz de presentar esta evidencia. Presentar razones puede involucrar peticiones como “mira esto”, “considera esto”, “prueba esto”, etc...pero tales peticiones son sólo los medios para llevar a cabo los correspondientes actos argumentativos, y no los actos argumentativos mismos.



que una afirmación de referencia es correcta habría de ser satisfecho porque el hablante implícitamente afirma que el contenido proposicional de la afirmación no-problemática hace al menos menos problemática la afirmación problemática. Tal afirmación implícita es el garante del acto argumentativo, es decir, la cláusula de inferencia que sancionaría el paso desde la afirmación menos problemática a la afirmación más problemática. Como vimos en la subsección 6.4. del Capítulo III, esta afirmación condicional debe permanecer implícita en la argumentación. En nuestro análisis, a pesar de que el hablante no afirma este condicional explícitamente, debe al menos dejarlo implícito porque es precisamente su disponibilidad, tanto para el hablante como para el oyente, lo que hace de su afirmación de que  $r$  una razón para su afirmación de que  $a$ .

Por otra parte, la condición (ix) de que “afirmar que  $r$  con cierta fuerza pragmática puede ser un medio para mostrar que una afirmación de que  $a$  es correcta” recoge el sentido en el que argumentar no es sólo una manera de *afirmar*, sino ante todo, una manera de *establecer*: como mencionábamos en la subsección 4.2, mientras que al *afirmar* nos comprometemos con la verdad de lo que afirmamos, al *establecer* relacionamos la corrección de una afirmación con una condición que, supuestamente, se cumple realmente. Es por eso que, mientras que una afirmación de que  $a$ , por sí misma no representa un compromiso para el oyente de creer que  $a$ , la argumentación que logra mostrar que una afirmación de que  $a$  es correcta plantea un compromiso al oyente para que acepte la afirmación de que  $a$ . En el siguiente capítulo vamos a exponer las condiciones que determinan si un hablante logra mostrar que una afirmación es correcta, esto es, si justifica su afirmación. Como veremos, la justificación requerirá de condiciones pragmáticas que determinen el éxito de cierto acto de habla como un acto de mostrar, y de condiciones semánticas que determinen el éxito de cierto acto de habla como un acto de establecer.

### 22.3. El Principio de Caridad como un principio interpretativo. Argumentación incompleta

Según hemos defendido, existirían ciertos elementos que son constitutivos de todo acto de habla argumentativo. Es decir, siempre que interpretemos cierta actuación como argumentación, tenemos que estar en condiciones de determinar cuáles son su razón, su afirmación de referencia, su garante y los correspondientes calificadores de cada una de

estas afirmaciones, incluso aunque alguno de ellos haya sido dejado implícito en el acto de habla, tal como se ha presentado.

Por otra parte, hemos definido los garantes como afirmaciones necesariamente implícitas que tienen la forma de un condicional cuyo antecedente es el contenido proposicional de la razón y cuyo consecuente es el contenido proposicional de la afirmación de referencia. Así pues, aunque los garantes habrán de permanecer siempre implícitos, siempre que identifiquemos las razones y las afirmaciones de referencia, estaremos en disposición de determinar cuál es el correspondiente garante del acto argumentativo.

Pero al asumir que el resto de elementos constitutivos de un acto argumentativo también pueden haberse dejado implícitos, estamos señalando que la tarea de interpretar dicho acto argumentativo puede ser algo más complicada que la de interpretar otro tipo de actos comunicativos. En principio, la tarea de aportar los elementos implícitos de un acto argumentativo particular parece plantear un problema a la Teoría de la Argumentación que excedería el ámbito de su mera interpretación, precisamente porque lo específico de la interpretación de la argumentación tiene que ver con el hecho de que está indisolublemente ligada a su evaluación en un doble sentido: evidentemente, la evaluación de un acto argumentativo depende de su interpretación. Pero la conexión inversa, esto es, que la interpretación de un acto argumentativo depende de su evaluación es la clave de uno de los principios más importantes que regulan la práctica de interpretar actos argumentativos: El Principio de Caridad. Este principio prescribe que siempre que interpretemos una actuación como argumentación, tenemos que presentarla de la forma más favorable para su propio caso.

Obviamente, según este principio, si un hablante logra dejar implícita la razón, la afirmación de referencia o algún calificador, y el oyente es sin embargo capaz de interpretar o comprender su actuación como argumentación, entonces este hablante habrá logrado cierta ventaja, a saber, la de beneficiarse de una interpretación caritativa de su actuación en tanto que argumentación.

Al considerar la argumentación incompleta, la mayoría de autores tienden a identificar un conflicto entre ser fieles al significado del hablante, tratando de dar cuenta de sus intenciones comunicativas, o ser caritativos respecto de las potencialidades de sus razones y el verdadero alcance de sus afirmaciones. Es lo que Johnson (1996: 67-

68) ha caracterizado como una tensión entre un *enfoque liberal* vs. un *enfoque conservador* de la interpretación.

Sin embargo, creo que si asumimos que el Principio de Caridad es, ante todo, un principio para la interpretación, y no una mera posibilidad al interpretar, tal conflicto no debería surgir: si tenemos que interpretar un acto argumentativo incompleto, o bien tenemos alguna “pista” concreta para determinar cuál es de hecho el significado del hablante y nuestra única opción como intérpretes es hacer explícito el elemento que el hablante ha dejado implícito, tal como éste lo da a entender, o bien no tenemos en verdad ninguna “pista” y tenemos que dar cuenta de sus razones, afirmación de referencia o calificadores del modo que mejor se adapten al resto, maximizando su fuerza justificatoria como acto argumentativo. Como vamos a ver (al final de esta sección, y con más detalle en la sección 4 del Capítulo V), más bien, éste sería el verdadero problema entorno a la interpretación de la argumentación incompleta: cómo determinar cuál es la explicitación de los elementos implícitos que mejor se adaptan al resto, en el sentido de maximizar la fuerza justificatoria del acto argumentativo en su conjunto y maximizar el alcance de la afirmación de referencia. Más aún, vamos a intentar mostrar que el único caso de incompletitud que resulta verdaderamente problemático es, paradójicamente, el más frecuente de todos ellos, esto es, que los hablantes rara vez especifican el grado de fuerza pragmática con la que avanzan sus afirmaciones implícitas y explícitas.

Según la caracterización de los actos argumentativos que hemos propuesto en este capítulo, en principio habría sólo tres tipos posibles de incompletitud: o bien la razón, o bien la afirmación de referencia se ha dejado implícita, o bien el hablante no ha apelado explícitamente al calificador que expresa la fuerza pragmática con la que avanza sus afirmaciones.

Consideremos en primer lugar el caso de aquellos actos argumentativos cuyas razones han sido avanzadas implícitamente. Como hemos defendido, a menos que la razón de un acto argumentativo sea de algún modo accesible para el oyente, el hecho de que el hablante afirme, simplemente, que *a*, no contará como un acto de habla argumentativo. Ciertamente, hay numerosos ejemplos en los que el hecho de que la razón haya sido dejada implícita requiere, por parte del intérprete, tomar una decisión que involucra no sólo su habilidad de reconocer los objetivos comunicativos del hablante, sino también una valoración sobre cuál sería la razón que deberíamos

considerar ha sido realmente presentada por éste para apoyar su afirmación de referencia. Pero en tanto en cuanto reconozcamos la autoridad del Principio de Caridad, la función que necesitamos para determinar este elemento será unívoca: a menos que tengamos evidencia de lo contrario, habremos de asumir que la razón aducida por el hablante es la que mejor apoya la afirmación de referencia, tal como ha sido formulada; es decir, aquella proposición que, en siendo verdadera, resulta más pertinente para la afirmación de referencia –o lo que es lo mismo, una proposición verdadera que hace verdadero el condicional cuyo antecedente es esta proposición y cuyo consecuente es el contenido proposicional de la afirmación.

Respecto de los casos en los que es la afirmación de referencia la que está implícita en el acto argumentativo, en inglés se reconoce una figura retórica, *innuendo* (insinuación), que consiste en incrementar el efecto retórico de un movimiento argumentativo haciendo creer que el remitente está “sacando sus propias conclusiones”<sup>36</sup>. Este tipo de movimientos no plantea un problema cuando podemos reconocer fácilmente cuál es la creencia que el hablante trataría de inducir. La dificultad puede aparecer, de nuevo, cuando estamos en condiciones de poder decidir cuál es la afirmación de referencia que las razones aducidas tratarían de justificar. En este caso, no sería tan sólo al Principio de Caridad, sino también al Principio de Cooperación griceano a lo que tendríamos que apelar con el fin de determinar de manera unívoca cuál es la afirmación de referencia de este acto argumentativo: entre la variedad de afirmaciones que la razón puede servir para apoyar, habremos de elegir la que mejor responda al Principio de Cooperación, es decir, la afirmación que resulte en verdad ser una “contribución a la conversación tal como se requiere en la etapa en que tiene lugar, según el propósito aceptado o la dirección del intercambio verbal en el que (el hablante) está comprometido” (1975: 45).

Por último, el caso de incompletitud más frecuente es aquél en el que el hablante no especifica la fuerza pragmática con que avanza sus afirmaciones. Como vamos a ver en la sección 4 del Capítulo V, este sería el caso que plantea las mayores dificultades a la hora de equilibrar la atribución de la máxima fuerza justificatoria al tiempo que maximizamos el alcance de la afirmación de referencia. La respuesta que ofreceremos a

---

<sup>36</sup> Un ejemplo típico de *innuendo* sería: “Antes de comprar su colchón, debería probarlo. En tiendas Bed’s están todos a su disposición”.

este tipo de incompletad vendrá de la mano de nuestra explicación del modo en que debemos dar cuenta de los entimemas, según el modelo de evaluación de la argumentación que vamos a presentar en el siguiente Capítulo.



# Capítulo V: La Valoración de la Argumentación.

## Parte I: La Evaluación

### 23. INTRODUCCIÓN

#### 23.1. La definición de “justificación” y su función en la valoración de la argumentación

En el Capítulo I, proponía una concepción de la justificación como el resultado normativo de la argumentación. En el Capítulo IV, he definido la argumentación como un intento de justificar una afirmación. Por otra parte, también he definido la argumentación como el intento de mostrar que una afirmación de referencia es correcta. Así pues, me he comprometido a una definición de justificación como el intento de mostrar que una afirmación de referencia es correcta. Como adelantábamos en los Capítulos III y IV, mostrar que una afirmación de referencia es correcta sería mostrar que el calificador que explicita la fuerza pragmática de esta afirmación tal como se presenta en la argumentación es el calificador que corresponde a esta afirmación, en tanto que afirmación de referencia. O en otras palabras, es mostrar que esta afirmación ha sido hecha con la fuerza pragmática que las razones aducidas para ella sancionan.

Teniendo en cuenta estas concepciones, el modelo de evaluación de la argumentación que proponemos habrá de involucrar dos tipos de normatividad: Por un lado, habrá de apelar a la normatividad pragmática de la argumentación como actividad comunicativa cuyo fin es mostrar algo, a saber, que una afirmación de referencia es correcta. Como veíamos en la sección 6 del Capítulo IV, las condiciones pragmáticas constitutivas de la argumentación determinan su interpretación como cierto compuesto de razón-afirmación. Ahora vamos a ver que también hay condiciones pragmáticas regulativas que determinan el logro de los objetivos pragmáticos característicos de la argumentación en tanto que actividad comunicativa, es decir, condiciones que

determinan el valor de un acto argumentativo como medio para mostrar que una afirmación de referencia es correcta.

Por otra parte, también habremos de considerar la normatividad semántica de la argumentación, distinguiendo entre las condiciones semánticas constitutivas, a saber, aquellas que nos autorizan a representar cierto acto de habla como un objeto con determinadas propiedades semánticas, y las condiciones semánticas regulativas de la argumentación, es decir, aquellas que determinan si cierta calificación es correcta o no.

Así, si la argumentación es un intento de justificar una afirmación de referencia, la buena argumentación será aquella que logre su objetivo de justificar esa afirmación. Como defendíamos en la sección 4.2 del Capítulo I, tal concepción de la “buena argumentación” representaría la normatividad intrínseca de la actividad de argumentar.

## 23.2. El análisis de la argumentación. Macro y microestructura

Como hemos visto en el capítulo anterior, cada compuesto de razón-afirmación-garante, con sus correspondientes calificadores es una unidad argumentativa. Como veíamos en ese capítulo, la argumentación, como medio para persuadir y también como medio para justificar, es una actividad recursiva, de manera que puede presentarse como una serie de unidades argumentativas cuyo objetivo es justificar o persuadir de alguno de los elementos involucrados en el discurso. Además, también puede desarrollarse como un intercambio dialógico en el que cada una de las partes trataría de persuadir o justificar ciertas afirmaciones y de rechazar las críticas de la otra parte. El análisis macroestructural de la argumentación busca representar la estructura comunicativa del discurso argumentativo y las relaciones argumentativas de cada uno de los movimientos que lo integran. En ese sentido, está estrechamente vinculado a la interpretación del discurso, porque determinar la función pragmática de un movimiento dentro de una actuación es determinar su significado, a nivel del discurso, en tanto que acto argumentativo (por ejemplo, tratar una petición como una forma de presentar evidencia, o como una demanda de ulterior justificación, etc.). El análisis macroestructural involucra decisiones respecto de qué es una razón para qué, o cuáles son los valores de verdad que el hablante estaría adscribiendo a las proposiciones que avanza, y en ese sentido da lugar a una interpretación del discurso como un todo argumentativo. Ello requiere, entre otras cosas, tener en cuenta los compromisos pragmáticos del hablante.

De esa forma, como vamos a ver, para decidir sobre el valor pragmático de un discurso como argumentación habremos de remitirnos a su macroestructura.

Por el contrario, la microestructura de la argumentación es la red de premisas, conclusiones y relaciones de consecuencia, con su correspondiente adscripción de valores de verdad, de las proposiciones involucradas en el discurso cuyo valor argumentativo intentamos determinar. El análisis microestructural es una representación de las propiedades semánticas de éste, una vez interpretado como argumentación. De ese análisis obtenemos el/los argumento/s que representa/n semánticamente la argumentación presentada. Para decidir sobre el valor semántico de la argumentación, hemos de considerar su microestructura. Como veremos, ello conllevará determinar los valores de verdad de las proposiciones implicadas, lo cual puede requerir del evaluador una profundización dialéctica en el discurso, tal como ha sido presentado.

### 23.3. Consecuencias de esta propuesta

Analizaremos las condiciones pragmáticas de la evaluación en la sección 2 del presente capítulo, mientras que las condiciones semánticas de la evaluación se tratarán en la sección 3. Ambos tipos de condiciones nos proporcionarán un modelo normativo para la evaluación de la argumentación en tanto que acto de habla cuyo fin es la justificación.

Sin embargo, a lo largo de este trabajo he presentado una concepción de la argumentación no sólo como un mecanismo justificatorio, sino también como un mecanismo persuasivo. Más aún, en la subsección 4.4 del Capítulo II, me comprometía explícitamente a dar cuenta de la fuerza persuasiva de la argumentación en términos de su fuerza justificatoria, al tiempo que preservamos la distinción entre explicar por qué alguien cree algo y justificar su creencia. Tal compromiso significa intentar determinar la legitimidad de la fuerza persuasiva de un acto argumentativo respecto de un remitido, de modo que podamos dar una medida de la racionalidad de su comportamiento al ser persuadido. Como vamos a ver en la sección 4 de este capítulo, la plausibilidad de esta propuesta presupondrá la posibilidad de dar sentido a la distinción entre la evaluación objetiva y la evaluación subjetiva de la argumentación, es decir, la distinción entre evaluar la adecuación de los juicios indirectos de un sujeto y determinar la calificación con la que debemos avanzar cierta proposición, dadas las razones que tenemos para afirmarla.



Por otra parte, un modelo adecuado para la evaluación de la argumentación debería dar lugar a consecuencias deseables respecto de los conceptos de racionalidad y valor epistémico que subyacen en él. Después de todo, es en la elucidación de estos temas donde una concepción adecuada de la justificación debería dar sus frutos. Respecto de la epistemología, nuestro modelo de evaluación está comprometido con una concepción de la justificación como medio para determinar cuál es el calificador que debe corresponder a una afirmación y, con ello, el valor de verdad de la proposición que constituye su contenido. Sin embargo, esta posición parece contradecir el falibilismo, es decir, la intuición de que es compatible que un sujeto esté justificado en creer que  $p$  y que  $p$  sea falso. Voy a intentar mostrar que podemos concebir la actividad de argumentar y sus resultados normativos idiosincrásicos como el tipo de juego lingüístico en el que descansa la actividad de determinar la corrección de nuestras afirmaciones –y consecuentemente, las condiciones de adscripción de valores de verdad- al tiempo que preservamos la intuición esencial del falibilismo.

Por último, he defendido que la justificación es la característica que distingue las creencias, afirmaciones y juicios racionales de los que no lo son. Así pues, al definir la justificación como el resultado normativo de la argumentación, me he comprometido a dar cuenta de la racionalidad de las creencias, afirmaciones y juicios de los sujetos en términos de “tener razones”. Para explicar cómo nuestra concepción de la justificación permite dar cuenta del modo en que atribuimos racionalidad a un sujeto en sus creencias, afirmaciones y juicios, retomaré la distinción entre justificación objetiva y subjetiva que ya avanzábamos en el Capítulo II. Esa distinción dará sentido a la idea de que la justificación es no sólo un medio para determinar la justificación de una afirmación, creencia o juicio, sino también un medio de determinar la racionalidad de un sujeto al creer, juzgar o afirmar. Las consecuencias de nuestra propuesta respecto de los conceptos de justificación epistémica, racionalidad y verdad serán discutidas en la sección 5 de este capítulo.

## 24. CONDICIONES PRAGMÁTICAS PARA LA EVALUACIÓN DE LA ARGUMENTACIÓN

### 24.1. El valor pragmático de la argumentación

Hasta ahora he defendido la idea de que el valor intrínseco de la argumentación está determinado semántica y pragmáticamente. En pocas palabras, la idea es que satisfacer una intención de mostrar que una afirmación de referencia es correcta involucra, por un lado, satisfacer una intención de mostrar algo, y por otro, que la afirmación sea correcta en verdad. En esta sección voy a intentar mostrar que ciertos defectos argumentativos, como contradecirse, cambiar indebidamente la carga de la prueba, pedir la cuestión o “ignorar el argumento”, deben entenderse como fallos pragmáticos respecto del objetivo de mostrar que una afirmación es correcta –pero no respecto del objetivo de persuadir mediante razones, en tanto en cuanto las razones pueden ser malas, no-pertinentes o simplemente insuficientes para mostrar que una afirmación es correcta, a pesar de ser razones convincentes; ni tampoco respecto de la propiedad de que una afirmación sea correcta, como se hará manifiesto en fallos como la petición de principio.

En “Logic and Conversation” H. P. Grice (1975) decía que la mayoría de intercambios lingüísticos no son una mera “sucesión de observaciones desconectadas” sino más bien una actividad coordinada que resulta racional en tanto en cuanto está orientada hacia la consecución de cierto objetivo. Según Grice, cada intercambio particular tiene su propio propósito, pero, en general, la posibilidad de lograr este propósito depende de la existencia de un Principio de Cooperación que prescribe a los participantes: “haz tu contribución a la conversación tal como se requiere en la etapa en que tiene lugar, según el propósito aceptado o la dirección del intercambio verbal en el que estás comprometido” (1975: 45). Grice entiende que tal principio, en realidad, es constitutivo de cualquier práctica comunicativa: tal como él muestra, no es sólo que la atención al Principio de Cooperación permita a los participantes en un intercambio comunicativo lograr sus objetivos comunicativos, sino más aún, que sólo asumiendo que los hablantes están siendo fieles a este principio podemos reconocer su actividad como una actividad comunicativa. Es así como un principio que prescribe condiciones para un intercambio lingüístico racional se transforma en un principio para la interpretación de los actos comunicativos: la violación aparente de alguna de las

máximas y sub-máximas que constituyen el Principio de Cooperación es un acicate para el intérprete, que ha de encontrar siempre el modo de reestablecer la vigencia del Principio de Cooperación. Es así como Grice explica el fenómeno de las *implicaturas pragmáticas*.

En principio, sólo nos podemos cuestionar la racionalidad de la actuación de un hablante como medio para lograr ciertos propósitos comunicativos si podemos determinar independientemente cuáles son esos propósitos, es decir, sin necesidad de entender su actuación como un medio para lograrlos. Pero según Grice, la interpretación de una actuación depende del reconocimiento de las intenciones comunicativas del hablante por medio de la asunción de que su actuación es un buen modo de satisfacer esas intenciones comunicativas, dada la presunción de que el hablante está siendo fiel al Principio de Cooperación. Ése es el sentido en el que las intenciones comunicativas del hablante resultan constitutivas de su significado. Según esto, para que pudiéramos adoptar el Principio de Cooperación de Grice como modelo para la evaluación pragmática de la argumentación como acto comunicativo, deberíamos en primer lugar ser capaces de distinguir entre las intenciones comunicativas de un hablante, las cuales, en general, determinarían la interpretación sus actos comunicativos, y sus objetivos argumentativos, los cuales determinarían el valor pragmático de sus actos de habla en términos de su adecuación como medios para lograr tales objetivos.

Al asumir que el objetivo constitutivo de la argumentación es mostrar que una afirmación de referencia es correcta, tenemos que asumir que cualquier actuación que no pueda ser interpretada como un intento de lograr este objetivo no puede ser considerada argumentación. ¿Podemos, entonces, determinar si cierta actuación es argumentación sin asumir que es un buen medio para satisfacer cierta intención comunicativa, a saber, la de mostrar que cierta afirmación es correcta? Sí que podemos, precisamente observando que la argumentación, como acto de habla ilocucionario compuesto es un *intento* de mostrar que cierta afirmación es correcta. La intención comunicativa que satisface cualquier actuación que pueda ser interpretada como un acto argumentativo es la intención de ser reconocido como un *intento de mostrar* que cierta afirmación es correcta. De hecho, es por eso que podemos reconocer también la mala argumentación como argumentación. En contraposición, el valor pragmático de esta actuación, *qua argumentación*, será una medida de sus logros respecto de este objetivo pragmático. Es decir, desde un punto de vista pragmático, un *buen* acto argumentativo

es un acto de mostrar algo. Así pues, podemos entender que el Principio de Cooperación que determina constitutivamente qué es un acto de mostrar –el cual es el tipo de acto en el que consiste la buena argumentación- resulta ser un conjunto de condiciones regulativas que sancionan la racionalidad pragmática, es decir, la adecuación instrumental del correspondiente acto argumentativo como intento de mostrar que una afirmación es correcta.

Ésa es la razón por la que, una vez que determinamos que cierta actuación es un intento de mostrar que una afirmación de referencia es correcta, podemos considerar su valor como medio para conseguir este objetivo. O en otras palabras, es así como podemos adoptar el Principio de Cooperación como un conjunto de condiciones regulativas que sancionan la racionalidad pragmática de los actos argumentativos. El Principio de Cooperación y sus máximas son ciertamente constitutivos de cualquier acto de habla comunicativo, y por referencia a este principio podremos hacer las implicaturas pragmáticas que restauren su racionalidad como intento de mostrar que una afirmación de referencia es correcta. Pero respecto de los objetivos argumentativos de este discurso, el Principio de Cooperación y sus máximas resultará prescriptivo, es decir, servirá para darnos una medida del valor instrumental de este acto de habla con respecto al objetivo de mostrar que cierta afirmación de referencia es correcta.

## 24.2. La aplicación del Principio de Cooperación como principio prescriptivo

Así pues, si al argumentar, es decir, al satisfacer nuestra intención de que se nos atribuya la intención de mostrar que una afirmación de referencia es correcta, queremos lograr mostrar esto en verdad, entonces tendremos que cumplir con las siguientes máximas de cualquier intercambio lingüístico que trate de ser “un intercambio de información máximamente eficaz” (Grice, 1975: 47).

- Máxima de Cantidad:

1. Haz tu contribución a la conversación tan informativa como sea necesario.

2. No hagas tu contribución a la conversación más informativa de lo que sea necesario.

- Máxima de Calidad:
  3. No afirmes algo que creas que es falso.
  4. No afirmes algo para lo que carezcas de evidencia adecuada.
  
- Máxima de Relación:
  5. Se pertinente.
  
- Máxima de Modo:
  6. Evita la oscuridad en la expresión
  7. Evita la ambigüedad.
  8. Sé breve (evita ser prolijo innecesariamente).
  9. Sé ordenado

Como señala Grice, “hay, por supuesto, todo tipo de máximas adicionales (de naturaleza estética, social o moral), tales como ‘Sé educado’, que también suelen ser observadas por los participantes de los intercambios verbales”. Pero las máximas que constituyen el Principio de Cooperación “están especialmente conectadas (...) con los propósitos particulares que el habla (y por ello, los intercambios verbales) está adaptada para servir y para los que se emplea principalmente” (1975: 47). En ese sentido, al adoptar el Principio de Cooperación como un estándar para la evaluación pragmática de la argumentación, estas máximas deberían considerarse como reglas generales cuya violación da lugar a fallos, más o menos serios, a la hora de mostrar que una afirmación de referencia es correcta. En las siguientes subsecciones voy a ofrecer algunas líneas generales para dar cuenta de algunos errores argumentativos típicos como violaciones de estas reglas.

### 24.3. La macroestructura de la argumentación

Como hemos visto en el Capítulo IV, *afirmación de referencia*, *razón y garante*, con sus correspondientes *calificadores*, son constitutivos de cualquier actividad que trate de mostrar que cierta afirmación es correcta. Por esa razón, cuando tratamos de

determinar la fuerza justificatoria de cierta actuación comunicativa, hemos de ser capaces de identificar cada uno de estos elementos. Al hacerlo, producimos una interpretación de dicha actuación como argumentación.

Por otro lado, la actividad de argumentar, como veíamos en el anterior capítulo, es una actividad recursiva, y puede estar compuesta, a su vez, de ulterior argumentación. Además, puede ser llevada a cabo por una o por varias partes, cada una de las cuales tendrá sus propios objetivos comunicativos y argumentativos. En general el *conjunto de compromisos* (*set of commitments*) que una parte tiene que cumplir vendrá determinado por el Principio de Cooperación, dados los objetivos argumentativos de esa parte. De ese modo, un análisis macroestructural adecuado de esa actividad será una representación de los movimientos comunicativos de cada una de las partes –tales como afirmar, apoyar una afirmación, cuestionar, responder, requerir, etc.- según la función que cumplen respecto del conjunto de compromisos de cada parte. En consonancia, la evaluación pragmática de la argumentación será una medida del cumplimiento que cada parte hace de sus compromisos respecto a la *cantidad, calidad, pertinencia y modo* de sus movimientos comunicativos.

Para clarificar la concepción de *compromiso* que estoy proponiendo, quisiera compararla con una propuesta análoga proveniente de la dialéctica formal. En *Commitment in Dialogue*, D. Walton y E. Krabbe (1995) proponen el concepto de “compromiso proposicional” (*propositional commitment*) como el concepto clave para la evaluación de diferentes tipos de diálogo. Definen un compromiso proposicional como una forma particular de compromiso de acción en el cual las partes incurren debido al conjunto de afirmaciones y concesiones que han hecho a lo largo del diálogo, y a las reglas que gobiernan el tipo de diálogo en el que las partes están embarcadas. En opinión de Walton y Krabbe, la argumentación sería un tipo particular de diálogo en el que las partes tratan de persuadirse mutuamente<sup>37</sup>. En este juego,

---

<sup>37</sup> En realidad, Walton y Krabbe consideran que la argumentación ha de caracterizarse como un “diálogo persuasivo”. Pero entienden que hay dos tipos de diálogo persuasivo: el diálogo persuasivo permisivo (PPD), cuyas reglas vendrían a recoger las de un diálogo concebido tal como Hamblin lo representa en *Fallacies* (1970); y el diálogo persuasivo riguroso (RPD), cuyas reglas representarían más bien el tipo de diálogo que Lorenzen y Lorenz caracterizan en *Dialogische Logik* (1978). El modelo que

each player has a set of sentences or propositions called his *commitment store* (or “commitment set”) divided into two subsets or sides called the *light side* and the *dark side*. The light-side set is a set of declarative sentences that are known to both players and are “in full view” to both players. The dark-side set is a definite set of propositions (not necessarily expressed in language), but this propositions are (in general) not known to the players. (1995: 134)

Según su modelo, dentro de la argumentación cada parte puede llevar a cabo alguno de los siguientes movimientos: retracciones, concesiones, peticiones de retracción, peticiones de concesión, argumentos y cuestionamientos. Por medio de ellos, ambas partes intentan sacar a la luz los compromisos “en la sombra” de la otra parte que resultan ser incompatibles con sus opiniones expresadas y con el resto de sus compromisos. Siguiendo este modelo, la evaluación de la argumentación sería una cuestión de la coherencia interna del conjunto de compromisos en los que incurre cada una de las partes, tanto si esta coherencia da lugar o no a la persuasión de la otra parte – y también, tanto si este conjunto de compromisos realmente justifica la opinión de la otra parte, en el sentido de mostrar que es correcta: después de todo, el conjunto de compromisos de una parte resulta ser un producto de las habilidades dialécticas de la otra parte.

Por el contrario, en el modelo que estamos proponiendo, el valor pragmático de la argumentación se decide en términos del cumplimiento de los compromisos del hablante respecto del logro de su objetivo argumentativo intrínseco, el cual consiste en mostrar que cierta afirmación de referencia es correcta. Según esto, y siguiendo el Principio de Cooperación como estándar para la comunicación racional, un acto de argumentar sólo puede tener éxito a la hora de mostrar que cierta afirmación es correcta si es pertinente respecto de este objetivo, si la información que aporta es cuantitativa y cualitativamente adecuada, y si es suficientemente claro para ser entendido. La

---

proponen Walton y Krabbe es suficientemente general como para dar cuenta de ambos tipos de diálogo, y también de otros tipos de diálogo como la negociación, la investigación, etc.

argumentación no pertinente, inadecuadamente informativa o mal presentada no logrará mostrar lo que trata de mostrar, y en ese sentido, será pragmáticamente deficiente.

Por otra parte, al convenir con Grice en que puede haber otros tipos de máximas operativos en distintos tipos de intercambios lingüísticos, quisiéramos dejar abierta la posibilidad de establecer condiciones adicionales para el “mostrar correctamente” dentro de algunos ámbitos argumentativos concretos, como el debate público o la argumentación jurídica, los cuales están procedimentalmente regulados con el fin de dar cabida a distintos tipos de condicionamientos, más o menos circunstanciales. Como decíamos más arriba, la adopción del Principio de Cooperación de Grice como modelo para la evaluación pragmática de la argumentación fijaría reglas generales cuya violación daría lugar a errores más o menos serios a la hora de mostrar que una afirmación de referencia es correcta, bajo la asunción de que sólo existe un condicionamiento interno a la posibilidad de “mostrar correctamente”, el cual vendría a ser el de resultar “eficientemente informativo”. Tal como Grice lo presenta, éste sería el propósito primario de todo intercambio lingüístico, y de ahí la generalidad y universalidad de las reglas del Principio de Cooperación. Pero puede ser necesario establecer reglas adicionales de cara a evaluar pragmáticamente la argumentación en contextos argumentativos en los que rijan condicionantes externos, tales como la distribución del tiempo o la optimización de los recursos, que también condicionen qué es “mostrar correctamente” en esos contextos.

En la siguiente subsección, vamos a caracterizar el concepto de *carga de la prueba* con el fin de explicar el modo en que debemos dar cuenta de los condicionamientos externos que determinan hasta qué punto un acto argumentativo es un buen medio para mostrar que cierta afirmación es correcta. Ello nos permitirá, a continuación dar cuenta, siquiera brevemente, de algunos errores pragmáticos típicos en términos de la violación de alguna de las máximas del Principio de Cooperación entendido como modelo para la evaluación de la argumentación.

#### 24.4. El concepto de carga de la prueba

Un elemento principal de la evaluación pragmática de la argumentación es el concepto de *carga de la prueba*. Siguiendo las directrices presentadas hasta ahora, en esta sección vamos a proponer las siguientes definiciones:



Un hablante *tiene* la carga de la prueba cuando tiene la obligación de mostrar que cierta afirmación es correcta. Como veíamos en el Capítulo IV, una condición preparatoria de un acto de argumentar para una afirmación de que *a* es que la corrección de esa afirmación esté o pueda estar en cuestión. Esta creencia puede ser verdadera o falsa, y cuando es verdadera, es decir, cuando la calificación que el hablante atribuye a *a* al afirmar está de verdad en cuestión, el que el hablante afirme que *a* realmente establece un compromiso por su parte de proporcionar razones para mostrar que su afirmación es correcta, es decir, su afirmación le compromete a argumentar. En los casos más extremos, no se trata tan sólo de que el hablante haya de proporcionar razones si es que quiere *persuadir* a su oyente o mostrar que su afirmación es correcta, sino más bien de satisfacer las condiciones para afirmar que *a*, esto es, para avanzar que *a* con cierta fuerza pragmática: un oyente no puede tomar una preferencia como un acto de afirmar que *a* si cree que tal afirmación haría completa y manifiestamente incorrecta tal afirmación. Pero si la incorrección de la afirmación es menos que completa y manifiesta, el oyente puede ser capaz de atribuir al hablante tal afirmación. En ese caso, el que el hablante afirme algo que no es claramente correcto dará lugar a una aparente violación de la máxima de calidad, razón por la cual habrá de mostrar que su afirmación no es incorrecta, principalmente, aduciendo razones para ella, de manera que su compromiso con el Principio de Cooperación quede restaurado.

Por otra parte, un hablante puede también tener que mostrar que su afirmación es correcta debido a las particularidades del marco argumentativo de su actuación. Según esto, determinar si un hablante tiene la carga de la prueba involucra un juicio previo sobre la aceptabilidad de la afirmación, dado el contexto. Una afirmación puede ser aceptable o inaceptable dados sus méritos propios, pero también dados ciertos condicionamientos externos que sancionan el marco argumentativo particular en el que se hace tal afirmación. Así pues, un juicio previo de que cierta afirmación es inaceptable, en principio, puede estar basado no sólo en las razones que tengamos para pensar que la afirmación es incorrecta, sino también en consideraciones externas que determinan qué tipo de afirmaciones son de entrada aceptables, y cuáles o no: por ejemplo, en un proceso judicial, la carga de la prueba recae sobre la parte que afirma que el acusado es culpable, pero ello no se debe a un juicio previo de que la afirmación de que el acusado es culpable es incorrecta, sino en la asunción de una regla que prescribe que el juez no puede aceptar un cargo de culpabilidad a menos que ciertas

garantías y condiciones para mostrar que la correspondiente afirmación es correcta hayan sido cumplidas. Como mencionábamos más arriba, dentro de contextos argumentativos de este tipo, mostrar que una afirmación es correcta involucra estándares idiosincrásicos adicionales a los que establece el Principio de Cooperación para garantizar la eficacia informativa del intercambio.

Por otra parte, un hablante *cumple* con su carga de la prueba cuando consigue mostrar que la afirmación cuestionada para la que argumenta es, sin embargo, correcta. En otras palabras, cumplir la carga de la prueba es justificar una afirmación que estaba previamente en cuestión. No toda argumentación es argumentación para una afirmación que ha sido realmente cuestionada, pero si la afirmación para la que argumentamos estaba cuestionada de hecho, mostrar (adecuadamente) que era correcta, es cumplir con la carga de la prueba.

Cabe destacar que el juicio previo sobre la aceptabilidad de la afirmación que determina si un hablante tiene la carga de la prueba puede, asimismo, requerir de ulterior justificación. De hecho, en algunos diálogos argumentativos, y en especial, en los diálogos de oposición fuerte (ver Capítulo IV, subsección 3.3) la determinación de la carga de la prueba es un asunto principal: después de todo, en este tipo de diálogos cada parte se concibe a sí misma como evaluadora de la argumentación de la otra parte. Respecto del objetivo de mostrar la corrección de afirmaciones contradictorias, decidir quién tiene la carga de la prueba es fundamental, no sólo porque implica determinar qué posición es, en principio, menos aceptable, sino también porque tal juicio establece la agenda de la discusión en gran medida: si nuestro oponente consigue mostrar que la carga de la prueba es nuestra, puede conseguir defender su oposición fuerte a nuestras afirmaciones mediante un diálogo de oposición débil, porque su objetivo de mostrar que la afirmación de que no-*a* es correcta se verá cumplido tan sólo con arrojar dudas sobre la corrección de la afirmación de que *a*.

Por otra parte, dentro de cada diálogo argumentativo, una parte puede tener la carga de la prueba respecto de distintas afirmaciones. Esto es, no sólo la afirmación de referencia de su discurso, sino el resto de afirmaciones que sean subsidiarias para establecer ésta pueden conllevar que esta parte tenga la carga de la prueba. Como vimos en la subsección 3.3 del Capítulo IV al explicar la naturaleza dialéctica de la argumentación, un *cancelador* es una reserva respecto de si la condición para un proviso se cumple realmente, y una *confutación* es una reserva respecto de si las condiciones

bajo las cuales se avanza una posición son realmente pertinentes para ella. Estas reservas pueden traspasar la carga de la prueba al hablante que trata de establecer el proviso, tanto en lo que respecta a mostrar que la condición del proviso se cumple, es decir, que la razón que ha ofrecido es una afirmación correcta, como en lo que respecta a mostrar que la condición es pertinente para avanzar su posición, es decir, que existe un garante que sanciona la inferencia desde la razón a la afirmación de referencia. Como vimos entonces, la dialéctica de la argumentación es el modo en que el discurso argumentativo deviene en posterior argumentación, y su fin es mostrar que cualquiera de los elementos instrumentales para mostrar que una afirmación de referencia es correcta es a su vez una afirmación correcta.

Por último, un hablante *cambia indebidamente* la carga de la prueba cuando, en lugar de mostrar que su afirmación cuestionada es correcta, lo que hace es sugerir que aquellos que tienen una opinión contraria son los que tienen la carga de la prueba. Muchos autores relacionan este movimiento con la argumentación *ad ignorantiam* (ver, por ejemplo, T. Govier (2001: 199-200), E. Krabbe (1995: 251-264) o D. Walton (1995a: 274-278)) Aunque hay muchos casos de cambio indebido de la carga de la prueba que no son explicables como casos de argumentación *ad ignorantiam*. Considérense ejemplos bien conocidos sobre la cuestión de la existencia de Dios. En algunos casos, la razón para afirmar que Dios existe, o que no existe, es que no sabemos que lo contrario sea verdadero. Éste es, claramente un caso de argumentación *ad ignorantiam*. Pero algunas veces el diálogo es más burdo, y no se avanza ninguna razón para situar la carga de la prueba en el contrario, sino tan sólo se le reta a probar lo contrario. En estos casos, el cambio indebido en la carga de la prueba no constituye mala argumentación, sino falsa argumentación, pues ninguna razón se haya involucrada, ni buena ni mala.

Por su parte, la Pragma-dialéctica considera que, en general, tal error se relaciona con una violación de la segunda regla pragma-dialéctica, la cual prescribe que “una parte que avanza una opinión está obligada a defenderla si la otra parte le pide que lo haga”. Respecto de la observación precedente de que no todo cambio inadecuado de la carga de la prueba es, en sí mismo, (mala) argumentación, la Pragma-dialéctica parecería ofrecer una mejor explicación. Pero lo cierto es que esta regla resulta demasiado fuerte: ¿Por qué habría de estar obligada una parte a defender algo que

resulta claramente correcto? La mayoría de las veces, la propia evidencia es la cosa más difícil de justificar, pero ello no significa que no sea evidencia.

## 24.5. Auto-contradicción y la primera sub-máxima de calidad

Vamos a considerar ahora diferentes tipos de errores argumentativos que responden al modelo de evaluación pragmática que hemos propuesto.

Si queremos dar sentido a la *auto-contradicción* como un error argumentativo, debemos situarlo en el ámbito de las propiedades pragmáticas de la argumentación. La razón no es que, después de todo, cualquier argumento que tenga una contradicción entre sus premisas resultará ser un argumento formalmente válido, pues incluso dentro de la concepción tradicional, la validez formal no es una condición suficiente para que un argumento sea bueno, sino que se requiere, además, que las premisas sean verdaderas también, y ninguna contradicción puede ser verdadera. Pero precisamente porque ninguna contradicción puede ser verdadera, no podemos dar sentido como afirmación a una contradicción palmaria: dado el Principio de Cooperación, estamos obligados a reinterpretar una preferencia de “ $p$  y no- $p$ ” como un movimiento significativo dentro de un intercambio comunicativo, y consecuentemente, como una afirmación cuyo contenido no es que  $p$  y no- $p$ .

Así pues, deberíamos dar cuenta de la auto-contradicción como un fenómeno pragmático en el que un hablante afirma que  $r$ , para después negar que  $r$ . En estos casos, el error argumentativo viene a consistir en la violación del Principio de Cooperación como modelo para la comunicación racional. En concreto, se trataría de una violación de la primera sub-máxima de calidad que prescribe no decir aquello que creemos que es falso, pues, bien al afirmar que  $r$  o bien al negarlo, el hablante estaría diciendo algo que cree que es falso (a menos que tengamos una muy buena razón para atribuirle una creencia falsa, en cuyo caso, el error de su argumentación sí que sería semántico). Así pues, si el hablante no se descarga de la acusación de estar violando la máxima de calidad de un modo u otro, su argumentación será un intento fallido de mostrar que cierta afirmación es correcta.

## 24.6. Circularidad y la segunda sub-máxima de calidad

Respecto de la *circularidad* tenemos una situación similar: en principio, un argumento como “ $p$ , luego  $p$ ” es perfectamente válido. Por ello, si queremos dar sentido a la circularidad como argumentación deficiente, tenemos que considerar, una vez más, los condicionamientos pragmáticos de la argumentación como un intento de mostrar que una afirmación de referencia es correcta. Como hemos visto, argumentar que  $p$  tiene sentido, principalmente, cuando  $p$  está en cuestión. Pero precisamente porque  $p$  está en cuestión, apelar a  $p$  no parece, en principio, una buena forma de mostrar que una afirmación de que  $p$  es correcta.

Sin embargo, como D. Walton ha argumentado convincentemente (1991), (1995a: 205-208) y (1995b: 229-239), hay casos de razonamiento circular que constituyen argumentación impecable. En *Begging the Question* (1991), Walton propone por primera vez el principio de *prioridad evidencial* para explicar por qué ciertas formas de razonamiento circular resultan ser falacias de petición de principio. Respecto de lo que Walton denomina un *procedimiento de investigación* este principio prescribiría que las premisas de los argumentos “tienen que ser mejor conocidas o más conocibles que la conclusión”. Respecto de lo que Walton denomina un *diálogo persuasivo*, el principio prescribe que las premisas de los argumentos “deben ser más plausibles que la conclusión” (1991: 299-300). Según Walton, cuando la violación del principio de prioridad evidencial se acompaña de “una táctica de intentar forzar la cuestión, un intento de enmarañar o enmascarar la incapacidad de satisfacer la prioridad evidencial o un fallo de comunicación debido a la ausencia de puntos de partida comunes” (1991: 300), entonces da lugar a argumentación falaz.

Como resultará manifiesto en el Capítulo VI, en este trabajo asumimos, con Walton, la idea de que las falacias no son meros fallos argumentativos, sino cierta forma de error argumentativo que no tiene por qué involucrar argumentos necesariamente. Sin embargo, no coincido con su análisis del tipo de fallo envuelto en ciertas formas de argumentación circular.

Para empezar, el principio de prioridad evidencial parece difícil de defender tal como queda formulado: ¿Por qué debería una buena razón ser más conocida o plausible que su conclusión? Después de todo, si esto fuera así, perderíamos conocibilidad o plausibilidad en cada paso inferencial bueno. Pero esta consecuencia parece inaceptable

porque es contraria a las asunciones que hacen racional nuestra práctica de justificar: nunca rechazamos “demasiada” justificación porque conlleve hacer menos conocible o plausible lo que queremos justificar, sino antes al contrario.

A pesar de que hemos asumido que una razón, como acto ilocucionario, presupone que el hablante crea que al afirmar el contenido de esta razón su afirmación será aceptada, no asumimos que una buena razón haya de ser necesariamente más conocible o plausible que la conclusión: en nuestro modelo una buena razón para una afirmación de que  $a$  será simplemente una afirmación correcta que, precisamente por ser correcta, es un medio para mostrar que la afirmación de que  $a$  es también correcta. Respecto de la argumentación como mecanismo persuasivo, asumimos el mismo criterio, aunque en relación con los juicios que haga el remitir respecto de las propiedades de la razón. De ese modo, una buena razón para persuadir requiere que el remitir acepte la razón como una afirmación correcta que, en siendo correcta, es un medio para mostrar que la afirmación de que  $a$  es también correcta. Seguramente, si el hablante apela a razones que han sido previamente aceptadas o conocidas, encontrará más fácil persuadir a su remitir o auditorio. Pero como veíamos en el Capítulo II, las razones que un hablante ofrece pueden ser eficaces en generar juicios directos, los cuales son suficientes para promover el correspondiente juicio indirecto, como cuando un cocinero experto le dice a un aprendiz “deberías mantener el pastel en el horno un poco más, no está en su punto todavía” (ver subsección 5.3 del Capítulo II).

En mi opinión, hay formas de argumentación circular que son incorrectas porque fallan en cumplir con las máximas del Principio de Cooperación como un estándar para la evaluación pragmática de los actos argumentativos como intentos de mostrar que cierta afirmación es correcta. Como hemos visto, argumentar para  $p$  tiene sentido, sobre todo, si  $p$  está en cuestión. Pero precisamente porque  $p$  está en cuestión, apelar a  $p$  no parece, en principio, una buena forma de mostrar que una afirmación de que  $p$  es correcta. La razón, una vez más, es que mostrar que tal afirmación es correcta requiere cumplir con el Principio de Cooperación, en concreto con la sub-máxima de calidad que prescribe no afirmar nada para lo cual “carezcamos de evidencia adecuada”. En un contexto en el que la argumentación para una afirmación de que  $p$  surge por su falta de evidencia, avanzar que  $p$  como una razón supone violar esta sub-máxima. De esa forma, al igual que en el caso de la auto-contradicción, el problema con la circularidad es que resulta un intento fallido de mostrar algo.

A su vez, este análisis también explicaría por qué ciertos casos de argumentación circular son, sin embargo, perfectamente aceptables: a saber, cuando la argumentación para una afirmación de que  $p$  no surge por la falta de evidencia de  $p$ , sino sólo por la necesidad de confirmación, por ejemplo. En estos casos, apelar a  $p$  como evidencia para  $p$  sería un asunto de “hacer recordar” o “llamar la atención” sobre el hecho de que  $p$ , bien como algo previamente conocido, o como consecuencia de algo que ya se sabía. Tal sería el caso, según lo analizamos aquí, de uno de los ejemplos que el propio Walton ofrece para mostrar que no toda argumentación circular es censurable:

Case 2

God has all the virtues.

Therefore, God is benevolent.

Case 2b

Bob and Ed are both fervent believers in a religion that takes as its holy scripture the Book of Zog. Ed says to Bob: “Gosh, Bob, I am starting to have doubts whether God is benevolent. Aren’t there some passages in the book of Zog that suggest that nonbelievers will be reincarnated as toads or lizards?” Bob replies: “Yes, Ed, but don’t you remember it explicitly says, in the Gospel of Charlene, and then again in the Gospel of Barry, that God has all the virtues!” Ed replies: “Oh, heavens! Of course, you are right. God is benevolent, for sure”. D. Walton (1995b: 231)

Según Walton, este ejemplo mostraría que una forma de razonamiento circular como la del caso 2, puede contextualizarse de tal modo que no resulte falaz en absoluto: en su opinión, el caso 2b no es falaz porque la afirmación de que Dios tiene todas las virtudes ha sido apoyada por una apelación a la autoridad, a saber, por la llamada de atención sobre el hecho de que eso es lo que dice el libro de Zog (1995b: 232).

Encuentro esta explicación insatisfactoria. Si una apelación a la autoridad fuese lo que subyace al razonamiento de Bob, su contribución podría parafrasearse del siguiente modo: “el Libro de Zog dice que Dios tiene todas las virtudes, por tanto, Dios tiene

todas las virtudes. Y si Dios tiene todas las virtudes, entonces Dios es benevolente (lo cual, es una virtud)”. Pero no creo que ése sea el modo correcto de interpretar lo que Bob intenta hacer al ofrecer sus razones: la autoridad del Libro de Zog no sirve para apoyar la afirmación de que Dios tiene todas las virtudes más de lo que sirve para apoyar cualquier otra cosa que Bob y Ed crean sobre Dios. Es decir, para Bob y Ed, el Libro de Zog es la única fuente de información sobre Dios: al hablar sobre Dios, no hacen sino hablar sobre lo que dice el Libro de Zog acerca de Dios. Es por eso que el razonamiento de Bob vendría a ser más bien algo como “tu puedes dudar de si Dios es benevolente (según el Libro de Zog) porque en algunos pasajes (del Libro de Zog), se muestra como vengativo. Pero (según el Libro de Zog) Dios tiene todas las virtudes; por tanto, Dios debe ser benevolente (según el Libro de Zog)”. En ese caso, Bob estaría simplemente recordando a Ed que Dios tiene todas las virtudes, de cara a persuadirle de que Dios es benevolente –todo ello, según el Libro de Zog. Aunque la referencia al libro de Zog no resulta pertinente porque Ed y Bob no tienen ninguna duda de su valor como fuente de información. Por eso, la apelación al Libro de Zog no apoya la afirmación de que Dios tiene todas las virtudes, porque tal afirmación no necesita ser apoyada, sólo recordada: no es una cuestión de asumir lo que el Libro de Zog dice, sino de determinar qué es lo que dice. Y precisamente porque de lo que se trata es de hacer recordar que Dios es benevolente, es una buena estrategia hacer recordar que Dios tiene todas las virtudes, lo cual incluye la benevolencia. A pesar de que ello sea argumentar de forma circular.

Según nuestro análisis, el problema de la argumentación circular es que en ella un hablante trata de satisfacer la carga de la prueba presentando como razones para su afirmación de que  $p$  precisamente al propio  $p$ , o a algo cuya corrección se muestra a través de  $p$ . Con ello, el hablante estaría violando la sub-máxima que prescribe no afirmar aquello para lo que se carece de evidencia adecuada, pues precisamente lo que debe probar, aquello que en principio está en cuestión, es su evidencia para afirmar lo que afirma. Sin embargo, un hablante puede descargarse de la acusación de violar esta sub-máxima mostrando sus credenciales para afirmar que  $p$ . Esto puede hacerse explicitando sus razones para creer que  $p$  –de tal forma que la argumentación deja de ser circular- pero también haciendo ver que  $p$  es, en sí misma, evidente. Ello puede hacerse induciendo un juicio directo sobre  $p$ : por ejemplo, si afirmo que la sopa está salada porque tiene demasiada sal, puedo inducir en mi oyente un juicio directo sobre la



plausibilidad de esta afirmación al pedirle que la pruebe. Como resultado, el oyente puede aceptar mi razón, lo cual conlleva también un juicio indirecto sobre la aceptabilidad de mi afirmación de que la sopa está salada. Ello puede resultar absolutamente circular como forma de argumentar, pero es un modo impecable de mostrar que la afirmación de que la sopa está salada es correcta. En ese sentido, la argumentación circular resultaría pragmáticamente aceptable no sólo cuando, a pesar de que el garante es trivial, la razón misma no está en cuestión, sino también cuando es posible para el hablante descargarse de la acusación de violar esta sub-máxima de calidad de algún modo, aunque no sea mediante argumentos.

## 24.7. Diferentes fallos relacionados con la pertinencia

Consideremos ahora los fallos argumentativos derivados de la violación de la Máxima de Pertinencia. Pero, primero, vamos a plantear una distinción entre la *pertinencia semántica* como una propiedad de una proposición respecto de otra, y la *pertinencia pragmática* como una condición para comunicar un contenido.

La *pertinencia semántica* es cierto tipo de relación entre proposiciones. En la argumentación, esta relación viene expresada por el garante del acto argumentativo, dadas las condiciones pragmáticas en que éste surge. Como veremos en la sección 3, la corrección de la afirmación implícita que supone el garante de un acto argumentativo presupone que la razón de este acto es semánticamente pertinente para mostrar la corrección de la afirmación de referencia. En este sentido, la pertinencia semántica de una razón es una propiedad emergente de una afirmación (la razón) respecto de otra afirmación (la afirmación de referencia).

Por otra parte, determinar que un movimiento comunicativo es *pragmáticamente pertinente* es determinar que es un modo de conseguir su objetivo comunicativo. Esta definición puede dar a entender que la noción de pertinencia pragmática es equivalente a la de “eficacia”, pero no lo es: un movimiento puede ser pertinente pero insuficiente para conseguir cierto objetivo comunicativo (aunque no pueda ser no-pertinente pero efectivo: como máximo, podría ser no-pertinente y dar lugar al resultado comunicativo esperado, como cuestión de hecho). Por esa razón, la pertinencia pragmática no subsume el resto de condiciones del Principio de Cooperación como estándar para mostrar correctamente: ser un medio para lograr algo no significa ser un medio suficiente para lograr algo.

Por otro lado, si una razón es semánticamente pertinente respecto de una afirmación, avanzar esa razón es un medio para mostrar que esa afirmación es correcta. En ese sentido, la pertinencia semántica sería una forma particular de pertinencia pragmática. Teniendo esto en cuenta, veamos ahora algunos casos típicos de fallos pragmáticos de pertinencia. En la medida en que la pertinencia semántica de las razones a las que apelamos resulta ser un medio para mostrar que cierta afirmación es correcta, algunos de los casos que vamos a proponer involucrarán también fallos de pertinencia semántica. Pero no todos.

La falacia de *ignoratio elenchi* consiste en presentar razones para una afirmación que no es la afirmación de referencia de la discusión. Es un fallo de pertinencia respecto de ésta última afirmación, a pesar de que puede llevarse a cabo mediante razones que sean perfectamente pertinentes respecto de la primera afirmación. En realidad, instancias paradigmáticas de otras falacias, como las *ad hominem*, *ad verecundiam*, *ad populum*, o *ad misericordiam* pueden también explicarse como fallos específicos de pertinencia respecto de cierta afirmación pero no respecto de otra. En esos casos, el cargo de no-pertinencia no atañe a las razones respecto de la afirmación de referencia del acto argumentativo que trataría de establecer que alguien es una persona poco fiable, o que es una autoridad, o que tal cosa es lo que la gente quiere o que alguien merece clemencia, por ejemplo. La no-pertinencia afectaría más bien a todo el acto argumentativo, respecto de una afirmación distinta (por ejemplo, sobre cuál es la decisión más eficiente, o más justa).

## 24.8. Fallos relacionados con la cantidad y fallos relacionados con el modo

Cabe destacar que, según el uso que Grice hace del Principio de Cooperación, una preferencia que no cumpla todas las sub-máximas, de un modo u otro, no conseguirá ser una afirmación. Dado que los actos de habla argumentativos se componen de afirmaciones, esas afirmaciones han de cumplir con todas las sub-máximas. Es por ello que si al argumentar, un hablante afirma “puede llover”, estamos autorizados a interpretar su preferencia como una afirmación que establece algo más que la mera posibilidad de que llueva, con el fin de respetar la Máxima de Cantidad que prescribe contribuir a la conversación siendo tan informativos y sólo tan informativos como sea necesario. Sin embargo, dada la doble función de las afirmaciones en un acto de habla argumentativo y las distintas funciones que cumple el Principio de Cooperación como

constitutivo de la comunicación y como regulativo de la argumentación, una violación de la Máxima de Cantidad puede tener una lectura diferente: cuando la razón o la afirmación de un acto de habla argumentativo es inadecuadamente informativa respecto del objetivo de mostrar que dicha afirmación es correcta, debemos concluir que, *qua* acto de habla argumentativo es incorrecto. En realidad, este tipo de incorrección también puede relacionarse con cierto tipo de falacias, porque la posibilidad de que algo sea el caso es, en circunstancias normales, algo mucho más fácil de justificar que el que tal cosa sea, por ejemplo, muy probable. Y sin embargo, puede ser precisamente esto último lo que el hablante trata de establecer, a pesar de que sus razones sólo sirvan para justificar una mera posibilidad. Así pues, al evaluar pragmáticamente un acto de habla argumentativo habremos de llevar especial cuidado con afirmaciones cuyo calificador sea algo como “posiblemente”, “no es del todo descartable”, “podría ser el caso”, etc. ya que en virtud de su compromiso con el Principio de Cooperación como principio constitutivo de la interpretación, el oyente puede estar interpretando caritativamente una preferencia de este tipo como algo más que la mera constatación de una posibilidad, cuando en realidad, las razones que el hablante aporta no sirven para justificar más que una mera posibilidad.

Por último, respecto de los fallos pragmáticos derivados de la violación de la Máxima de Modo, la situación es parecida. Seguramente, un intento de mostrar algo fallará si no es suficientemente claro. Por eso, cuando al argumentar el hablante utiliza términos que son ambiguos, puede estar forzando una interpretación excesivamente “caritativa” por parte del oyente, de tal modo que, de un lado, pudiera estar intentando justificar que *p* mediante razones que sólo sirven para justificar que *q*, siendo *q* la otra interpretación posible de sus palabras. De ese modo, cuando utilicemos el Principio de Cooperación como un modelo para la evaluación pragmática de la argumentación, habremos de recusar aquellos actos de habla argumentativos que contengan afirmaciones que puedan suponer una violación, siquiera aparente, de la Máxima de Modo. Las falacias lingüísticas de *composición*, *división*, *equivocación*, *amfibolia*, etc. responderían a este tipo de fallos argumentativos.

## 25. CONDICIONES SEMÁNTICAS PARA LA EVALUACIÓN DE LA ARGUMENTACIÓN

### 25.1. Los argumentos y la microestructura de la argumentación

Hasta ahora hemos caracterizado la macroestructura de la argumentación en tanto que actividad comunicativa orientada a mostrar que cierta afirmación de referencia es correcta. La macroestructura de la argumentación estaría compuesta de movimientos comunicativos dirigidos hacia fines argumentativos característicos. A partir de esta concepción, hemos intentado mostrar que podemos hallar un modelo para la evaluación pragmática de la argumentación en el Principio de Cooperación de Grice, puesto que éste supone un conjunto de condiciones capaces de determinar hasta qué punto un acto comunicativo sirve para mostrar que cierta afirmación de referencia es correcta.

En esta sección nos vamos a ocupar de la microestructura de la argumentación como medio para determinar si una afirmación de referencia es correcta. O también, como medio para establecer cuál es el calificador que corresponde a cierta afirmación. Como hemos mencionado en la introducción, la microestructura de la argumentación se compone de aquellos argumentos que representan sus propiedades semánticas, las relaciones lógicas entre las proposiciones involucradas y sus valores de verdad.

En el último capítulo hemos definido los argumentos como objetos particulares cuyos elementos son representaciones de proposiciones, de las cuales una es la representación de una relación de consecuencia. Los argumentos carecerían de fuerza ilocucionaria y, por esa razón, nada en ellos cuenta como una razón, una afirmación de referencia o un garante. Por el contrario, tienen propiedades meramente semánticas y sintácticas, como la de presentar una forma adecuada, la de representar proposiciones verdaderas o la de ser válidos. Es por eso que resultan adecuados tanto para exhibir el significado de los actos de habla argumentativos como para representar actos de juzgar indirectamente.

En ese sentido, la tendencia a identificar la argumentación con el razonamiento que habíamos señalado en la sección 4 del Capítulo II, podría explicarse apelando precisamente al hecho de que los argumentos en realidad sirven para exhibir el significado de los actos de habla argumentativos cuando queremos determinar su fuerza

justificatoria, y también para representar los procesos mentales de juzgar indirectamente. En ambos casos hablamos de inferencias, de actos de “sacar conclusiones”, es decir, de obtener proposiciones con una adscripción de valor de verdad. Según nuestra propuesta, esas proposiciones constituirían, o bien el contenido de las afirmaciones de referencia de los correspondientes actos de habla argumentativos, o bien el contenido de los juicios indirectos. Por su parte, los actos de argumentar o de juzgar indirectamente sería los objetos del mundo sobre los cuales las inferencias sobrevienen; razón por la cual, dar cuenta del estatus ontológico de las inferencias sería remitirnos al hecho de que ciertos actos tienen carácter inferencial. Un argumento sería la representación de los elementos constitutivos de la inferencia que sobreviene en un acto de argumentar o de juzgar indirectamente.

Como veíamos en las secciones 4 y 5 del último capítulo, los argumentos representan el significado de los actos de habla argumentativos en virtud de nuestra identificación de las premisas con las razones, de las relaciones de consecuencia con los garantes, y de las conclusiones con las afirmaciones de referencia. Y representan los actos de juzgar indirectamente en tanto en cuanto identificamos las premisas con los *prompters*, las relaciones de consecuencia con las motivaciones para inferir, y las conclusiones, con los juicios indirectos así obtenidos. Como veremos en la sección 5 de este capítulo, la fuerza persuasiva de la argumentación como medio de inducir juicios indirectos puede relacionarse con la fuerza justificatoria de la argumentación como medio de mostrar que cierta afirmación es correcta, precisamente porque podemos hacer un paralelismo entre el significado de la argumentación como mecanismo justificatorio y el tipo de procesos mentales que ésta es capaz de inducir. Tal paralelismo estaría basado en los elementos constitutivos de las inferencias que los argumentos representarían.

## 25.2. La Lógica como una teoría normativa de la inferencia y como instrumento para la evaluación semántica de la argumentación

Así pues, según nuestra caracterización, los argumentos son cierto tipo de representaciones que cumplen una función meramente teórica. Esta función consiste, ante todo, en hacer patente la validez o invalidez de las correspondientes inferencias. Ésa es una de las razones por las que es importante hacer depender la caracterización de los argumentos de los rasgos constitutivos del tipo de objetos en los que se dan las inferencias, a saber, los actos de argumentar y de juzgar indirectamente.

En la sección 6.4 del Capítulo III y las secciones 4.3, 4.5 y 4.6 del Capítulo IV, he tratado de motivar pragmáticamente algunos de los elementos del modelo de argumento de Toulmin, mostrando que *razón*, *afirmación de referencia* y *garante*, con sus correspondientes *calificadores*, son constitutivos de todo acto de argumentar. Por otra parte, en la sección 4.6 del Capítulo IV, también he señalado que esos elementos se corresponden con el *prompter*, el *juicio indirecto* y la *motivación para inferir*, con sus correspondientes grados de *asentimiento*, involucrados en un acto de juzgar indirectamente. Según esto, los argumentos estarían compuestos por los siguientes elementos:

- i) Sendas representaciones de dos proposiciones categóricas, las cuales se corresponderían con los contenidos de la afirmación de referencia y la razón del acto argumentativo, o con los contenidos del *prompter* y el juicio indirecto de un acto de juzgar indirectamente.
- ii) La representación de una proposición condicional, la cual se correspondería con el contenido del garante del acto de argumentar, o con el contenido de la motivación para inferir del acto de juzgar indirectamente.
- iii) La correspondiente adscripción de valores de verdad a cada una de las proposiciones involucradas, la cual se correspondería con el grado de fuerza pragmática que acompaña a las correspondientes afirmaciones del acto de argumentar, o con los grados de asentimiento que acompañan a los correspondientes juicios del acto de juzgar indirectamente.

La validez<sup>38</sup> de un argumento vendría dada por su forma en tanto que representación de una inferencia, y por el valor de verdad adscrito a las proposiciones involucradas en

---

<sup>38</sup> Como avanzábamos en la subsección 7.3 del Capítulo III, en este trabajo abogamos por una concepción de la validez quasi-toulmiana como la propiedad de un argumento que representa un acto argumentativo cuya afirmación de referencia ha sido calificada de manera adecuada, dado el valor de verdad adscrito por el hablante a la razón y al garante que él mismo aduce. Como señalábamos entonces, la validez así entendida, no es equivalente a la justificación, pues una cosa son los valores que el hablante aduce, y otra cosa, los verdaderos valores de su razón y de su garante. Aún así, la asunción de esta concepción de la validez puede resultar demasiado heterodoxa desde una perspectiva tradicional, la cual asume que existe una diferencia fundamental entre la validez de un argumento y el valor de verdad de su conclusión.

el correspondiente acto de argumentar o de juzgar indirectamente. La normatividad lógica estaría pues determinada por las condiciones pragmáticas constitutivas de los actos de argumentar y de juzgar indirectamente, que son aquellos en los que las inferencias sobrevienen. Los criterios lógicos servirían pues para determinar si el contenido de una afirmación de referencia ha sido presentado mediante el calificador que le corresponde, dados los calificadores con los que se ha avanzado la razón y el garante. Esta propiedad de una afirmación de referencia pertenecería a la dimensión lógica de la argumentación; esto es, a lo que en la sección 4 del Capítulo IV hemos denominado la *naturaleza recursivamente reflexiva* de la argumentación.

Como vimos entonces, el garante que hace de una afirmación una razón recoge la naturaleza reflexiva de la argumentación puesto que se trata de una afirmación implícita que remite a una propiedad del propio acto argumentativo, a saber, la de tener una afirmación de referencia correcta: el garante establece una condición para que esta afirmación sea correcta, a saber, que la proposición expresada por la razón sea verdadera. Lo que el hablante dice al argumentar es que su afirmación de referencia es correcta porque su garante es correcto y su razón, también. Lo que valoramos desde un punto de vista lógico es si la corrección de su razón y de su garante servirían realmente para establecer que su afirmación de referencia es correcta.

Por el contrario, el valor semántico de un acto de argumentar o de juzgar indirectamente dependería, por un lado, de las propiedades lógicas de la inferencia que sobreviene en él, es decir, de su validez o invalidez, según las hemos definido. Y por otro lado, del valor de verdad de las proposiciones involucradas, más allá de los valores adscritos de facto en el acto de argumentar o de juzgar indirectamente. De ahí la

---

Sin embargo, lo cierto es que la intuición que subyace a la concepción tradicional de la validez no tiene por qué “desaparecer” en nuestro modelo de argumento: si queremos preservar la distinción entre un argumento que “probaría” su conclusión si sus premisas fueran verdaderas y una “prueba” (un argumento “válido” en sentido tradicional, con premisas verdaderas), podemos asumir que los primeros son, exclusivamente, argumentos cuya relación de consecuencia es verdadera. Siguiendo esta explicación, también podemos preservar la distinción entre argumentos *deductivos* e *inductivos*, asumiendo que un argumento deductivamente válido vendría a ser aquél cuya relación de consecuencia fuese necesariamente verdadera. Finalmente, el concepto de *validez formal* se correspondería con la idea de que existen argumentos cuyos garantes son verdades formales. De este modo, siguiendo la intuición fundamental de Toulmin, en nuestro modelo, la *validez formal*, entendida de la manera tradicional, vendría a ser equiparable a cualquier otro tipo de “validez” *sustantiva*.

necesidad teórica de dar cuenta de los argumentos como representaciones legítimas de los actos argumentativos: para decidir sobre el valor semántico de cierto acto argumentativo en términos de las propiedades semánticas del argumento que lo representa hemos de ser capaces de vincular de manera necesaria las propiedades de éste con las propiedades de aquél. Al contrario de lo que sucede si adoptamos la Lógica Formal como medio para decidir sobre las propiedades semánticas de la argumentación, en nuestro modelo, los argumentos no son una “representación posible” de entre las múltiples maneras de formalizar un acto argumentativo, pues como hemos visto, los elementos de un argumento, tal como los hemos definido, son constitutivos del acto de habla en tanto que acto en el que sobreviene una inferencia. En este sentido, cuestionar la validez de un argumento presupone que dicho argumento representa un acto argumentativo: entre otras cosas, podemos cuestionarnos si el valor de verdad adscrito a la conclusión es el que debería corresponderle, dados los valores adscritos a la razón y al garante, porque existe un acto argumentativo previo en el que tales valores de verdad han sido avanzados de hecho.

Por otra parte, también hemos visto que la argumentación como mecanismo justificatorio es una actividad recursivamente reflexiva, porque al intentar mostrar que una afirmación es correcta, podemos tener que mostrar que las afirmaciones explícitas e implícitas del acto argumentativo tienen, de hecho, los valores de verdad que les adscribimos a las proposiciones correspondientes al afirmarlas; esto es, tenemos que establecer que esas afirmaciones también han sido correctamente calificadas. Ciertamente, llevar esta condición hasta sus últimas consecuencias conlleva un regreso *ad infinitum*, pero la legitimidad de nuestras adscripciones de valor de verdad presupone que tal condición puede cumplirse en cualquier punto del proceso<sup>39</sup>.

Como vamos a ver en esta sección, la condición fundamental para *establecer* que una afirmación de referencia es correcta es que el argumento que representa el correspondiente acto argumentativo sea válido, es decir, que los valores de verdad que

---

<sup>39</sup> He asumido hasta ahora el dictum de W. Sellars (1997) de que nada que no sea una razón puede justificar una afirmación o creencia. De ese modo, he asumido que siempre que avanzamos una afirmación, incluyendo las afirmaciones que constituyen razones o garantes, solo otra afirmación puede justificarla. En la práctica, este proceso tiene un final: es más razonable aceptar que dudar de ciertas afirmaciones, de tal modo que trasladan la carga de la prueba a quien duda (Pero esto no es un intento de responder al reto escéptico: como tal, creo que constituiría una falacia de petición de principio).



el hablante estaría adscribiendo a cada una de las proposiciones involucradas en su acto argumentativo sean los valores que de verdad le corresponden a estas proposiciones. Así, si el acto argumentativo es el acto de mostrar que la afirmación de referencia es correcta, entonces, si el argumento que lo representa es correcto en este sentido, el acto argumentativo está en condiciones de justificar esa afirmación: si ésta dice, por ejemplo, que *a* es altamente probable, entonces el correspondiente argumento establecerá que *a* es altamente probable, dados los valores de verdad de la razón y el garante. Y las propiedades pragmáticas de este acto determinarán su capacidad de mostrar que ello es así.

Como señalábamos en el Capítulo IV, así es como la naturaleza recursivamente reflexiva de cualquier acto de argumentar como intento de mostrar que una afirmación de referencia es correcta, puede lograr que un conjunto de afirmaciones que meramente *dicen* que algo es de tal y tal modo se transforme en un acto de *establecer* que algo es de tal y tal modo. Pero como hemos visto, la buena argumentación es argumentación capaz de *mostrar* que la afirmación de referencia es correcta; de manera que involucra no sólo un acto de *establecer* sino también un acto de *mostrar*.

Como decíamos al principio, la evaluación semántica de la argumentación se remite a su microestructura, a la disposición de los argumentos que representan el significado de cierto tipo de discursos cuando deseamos determinar su fuerza justificatoria. Así pues, la evaluación semántica se ocupa de la red de premisas, conclusiones y relaciones de consecuencia, con sus correspondientes valores de verdad, que conforman cada una de las unidades argumentativas dentro de un discurso argumentativo.

Para trazar la microestructura de un discurso, hemos de representar cada una de las proposiciones involucradas y sus relaciones argumentativas. El análisis macroestructural de la argumentación nos proporcionaba una caracterización del discurso en términos de movimientos argumentativos. A su vez, estos movimientos se definen por sus objetivos argumentativos, los cuales remiten siempre a una afirmación de referencia que es la que cada unidad argumentativa trata de mostrar como correcta. Por su parte, el análisis microestructural de la argumentación proporciona una representación de las inferencias involucradas en el discurso. Esto es, la microestructura de la argumentación expone todas las unidades de premisa-conclusión-relación-de-consecuencia, con sus correspondientes valores de verdad, que representan cada una de

las unidades argumentativas del discurso. La evaluación semántica de éste será el resultado de la evaluación semántica de las unidades argumentativas de que consta.

### 25.3. La caracterización de Toulmin de los calificadores

Como mencionábamos en el Capítulo III, la noción de “valor de una afirmación” que vamos a usar en este trabajo se relaciona estrechamente con el concepto toulmiano de *calificador modal*, el cual, a su vez, proviene de sus ideas sobre probabilidad. En esta subsección nos vamos a ocupar de los calificadores y a explicar cómo se relacionan con el valor de una afirmación y con el valor de una proposición.

Según Toulmin, el significado de todo calificador modal tiene dos aspectos: su *fuerza* y los *criterios* para su uso. La *fuerza* de un calificador modal consistía en las implicaciones prácticas de su uso (1958: 30), mientras que los *criterios* de uso de los calificadores eran “las razones por referencia a las cuales decidimos en cualquier contexto que el uso de un término modal particular es apropiado” (1958: 30).

Respecto de su *fuerza*, Toulmin considera que la función de un calificador es la de avanzar cierto contenido, en el sentido de sugerir que tal contenido merece ser considerado o aceptado en tal y tal grado. En principio, la fuerza de un calificador sería una medida de ese grado de consideración o aceptación que la proposición merece.

Respecto de sus *criterios*, y tomando como paradigma los análisis de Austin sobre las condiciones de asertabilidad de ciertas expresiones, Toulmin dice que los criterios que rigen el uso de los calificadores modales dependen del tipo de evidencia de que dispone el hablante para avanzar una proposición, pues es esta evidencia la que determina si su uso de un calificador en concreto es correcto o no.

Según el análisis de Toulmin, predicados como “...es verdadero”, “...es posible”, “...es necesario”, “...es probable”, etc. son también calificadores, y en su opinión, no refieren a ninguna propiedad del mundo, sino que vendrían a ser predicados de segundo orden característicos de los lenguajes naturales que sirven para hacer “una referencia explícita al grado de fuerza que nuestra razón confiere a nuestra afirmación en virtud de nuestro garante” (1958: 101). Toulmin considera que los calificadores *expresan* el grado de compromiso con el que avanzamos ciertas proposiciones; pero que carecen de referencia, a pesar de que sus criterios de uso son objetivos, en el sentido de que no remiten a las creencias del sujeto.

La caracterización de los calificadores que hace Toulmin está estrechamente vinculada a sus reflexiones sobre la naturaleza de la probabilidad. Como veíamos en el Capítulo III, Toulmin considera que la cuestión sobre la naturaleza de la probabilidad se reduce a una explicación sobre el uso de los términos probabilísticos. Es así como está en posición de rechazar tanto el enfoque representacionista de la probabilidad, que él atribuye, principalmente, a Kneale y a Carnap, como un compromiso con el subjetivismo. Este punto de partida pondría de manifiesto que la probabilidad no es un objeto o propiedad del mundo, que no hay nada como la probabilidad de un suceso, por más que sí existan su frecuencia relativa, o una proporción entre alternativas de que éste se dé. Tales medidas servirían para avalar nuestros usos de los correspondientes términos probabilísticos, pero no serían su referencia, pues estos términos sólo sirven para expresar propiedades de las proposiciones que avanzamos, dado cómo son las cosas en realidad. Es por eso que el enfoque de Toulmin sobre la probabilidad es expresivista: no existirían cuestiones ontológicas relacionadas con la naturaleza de la probabilidad, sólo cuestiones lingüísticas relacionadas con los criterios de uso de expresiones como “muy probablemente”, “es poco probable”, “casi seguro”, etc. cuya función consiste en hacer una referencia explícita a la fuerza pragmática con que cierta proposición se avanza al afirmar, y cuyos criterios de uso remiten a la evidencia disponible.

Por otra parte, Toulmin considera que el que una proposición sea probable, al igual que el que sea posible o verdadera, es en sí misma una propiedad objetiva que no depende de las creencias del sujeto, ni tampoco es relativa a la evidencia. Respecto de la dependencia de las creencias de un sujeto, Toulmin admite que cualquier afirmación que contenga un calificador modal es capaz de transmitir información sobre las creencias del hablante, pero tal y como él destaca, existe una diferencia entre lo que una preferencia establece y lo que implica o da a entender (1958: 52): cuando decimos que probablemente lloverá esta tarde, estamos hablando del tiempo, no de nuestras creencias sobre el tiempo. Después de todo, es por ello que tiene sentido el revisar nuestras estimaciones de probabilidad a la luz de nueva evidencia. También es lo que da sentido a que discrepemos de las estimaciones de otros y, sobre todo, a que guiemos nuestras acciones según estimaciones de probabilidad.

Respecto de la relatividad a la evidencia, Toulmin insiste en que es el mundo tal como es lo que determina cuál es la calificación con la que debemos avanzar una

proposición: es el hecho de que está muy nublado lo que determina que sea correcto decir que probablemente va a llover, al igual que es el hecho de que ahora llueve lo que determina que sea inadecuado decir que probablemente llueve. Ciertamente, admite Toulmin, “la estimación de probabilidad más razonable que un hombre puede hacer respecto de alguna hipótesis depende en cualquier caso de la evidencia de que dispone – no sólo de cualquier observación que decida considerar, sino de toda la evidencia pertinente a la que tiene acceso- pero igualmente, depende del mismo cuerpo de evidencia que él pueda razonablemente concluir que cierto enunciado es verdadero” (1958: 81).

En cualquier caso, Toulmin estaría llamando la atención sobre el hecho de que nuestras estimaciones de probabilidad no son el verdadero grado de probabilidad con el que deberíamos avanzar una proposición, sino sólo estimaciones. El calificador con el que deberíamos avanzar una proposición lo determina el estado de cosas actual. Pero una afirmación de que probablemente  $p$  sólo es correcta en ausencia de evidencia contra esa afirmación; por ejemplo, en ausencia de evidencia de que  $p$  es de hecho verdadero. Ciertamente, nuestras estimaciones del grado de fuerza pragmática que debemos depositar en cierta representación sólo pueden provenir de la evidencia disponible. Pero esto no significa que la calificación de una proposición se refiera a esa evidencia en lugar de a las cosas tal como son: es por cómo son las cosas que cierta calificación resulta o no correcta, a pesar de que los criterios de uso de los calificadores vengan dados por la evidencia disponible para un sujeto.

Por otra parte, siempre puede suceder que caigamos en la cuenta que esas estimaciones estaban completamente equivocadas. Nuestras razones y evidencias son el único criterio que tenemos para determinar con qué calificador deberíamos avanzar cierto contenido. Es por ello que nuestras estimaciones de probabilidad son siempre perfectibles mediante nueva evidencia: después de todo, la estimación del grado de probabilidad de  $p$  depende de las razones que tenemos para afirmar que  $p$ ; pero esta estimación depende a su vez de nuestras estimaciones sobre el grado de probabilidad de las proposiciones que constituyen el contenido de la razón y del garante, las cuales son, de nuevo, perfectibles por nueva evidencia, etc.

## 25.4. Calificadores y adscripciones de valores de verdad

Como hemos visto, Toulmin considera que los términos probabilísticos son semejantes a los términos modales, y también al operador de verdad. En esta subsección vamos a destacar que la fuerza de un calificador debe caracterizarse no sólo por su *magnitud*, sino también por su *calidad*. Defenderemos que el grado de fuerza de un calificador viene a representar el valor de verdad que el hablante adscribe a esa proposición cuando la avanza mediante ese calificador. Ello nos permitirá defender una concepción del valor de una proposición que permite asemejar las proposiciones declarativas y las valorativas, en lo que a valores de verdad se refiere. Por último, esta distinción entre la *magnitud* y la *calidad* de la fuerza de los calificadores nos permitirá considerar hasta qué punto los términos modales están al mismo nivel que el resto de calificadores.

Para mostrar en qué sentido el grado de fuerza de un calificador se corresponde con el valor de verdad de (o que se atribuye a) la proposición correspondiente, propondremos en primer lugar una concepción del operador "...es verdadero" como un calificador. Al igual que la explicación que daba Toulmin respecto de los términos probabilísticos, la siguiente explicación del operador de verdad no trata de ser una definición de "verdad", sino tan sólo de dar cuenta del uso del predicado de segundo orden "...es verdadero", en tanto que artificio meta-lingüístico. En otras palabras, al considerar el concepto de valor de verdad no vamos a proporcionar las condiciones de verdad del predicado "...es verdadero", sino las condiciones lingüísticas que rigen el uso de esta expresión. En realidad, si asumimos para una teoría de la verdad el enfoque expresivista que defiende Toulmin respecto de la naturaleza de la probabilidad, tales condiciones representarían todo lo que resulta pertinente respecto del concepto de verdad y de nuestras adscripciones de valor de verdad. Y pondría de manifiesto la naturaleza meta-lingüística del operador de verdad, en lugar de tratar de dar cuenta de la noción de verdad como un objeto o una propiedad del mundo. En este punto, adoptaremos la teoría pro-oracional de la verdad que M. J. Frápolli ha defendido en diversos trabajos.

Según Frápolli (2005), no hay ninguna cuestión metafísica que responder sobre la verdad, sólo la pregunta sobre "qué quiere decir un hablante al usar un predicado de verdad o en qué situaciones comunicativas un hablante normal (por oposición a un

filósofo) pone a trabajar al predicado de verdad” (2005: 118). La teoría pro-oracional de la verdad caracteriza al operador de verdad como una pro-oración, esto es, como una expresión lingüística, semejante a los pronombres, cuyo contenido varía según el contexto en el que se emplea, pero cuya función lingüística es constante. Esta función lingüística consiste, o bien en hacer generalizaciones, o bien en permitir usos de referencia anafórica. Las pro-oraciones pertenecerían a la categoría sintáctica de las pro-formas, como los pronombres, pero al contrario que éstos, su contenido no sería un objeto, sino una proposición o conjunto de proposiciones. Frápolli señala que los adverbios “sí” y “no” son también pro-formas como el operador de verdad, esto es, términos que sirven para avanzar cierto contenido proposicional.

Siguiendo esta explicación, el operador de verdad cumpliría las siguientes funciones lingüísticas: Sintácticamente, su función sería la de desnominalizar proposiciones o conjuntos de proposiciones que han sido designadas de un modo u otro (“*lo que Victoria dice es verdad*”, “*esta teoría es verdadera*”, “*p es verdadera*”, etc.), de forma que puedan incorporarse al discurso como auténticas proposiciones, en lugar de cómo nombres de proposiciones. Semánticamente, su función sería la de heredar un contenido, explícito o implícito, de tal forma que éste resultase accesible en la conversación. Pragmáticamente, servirían para avanzar este contenido, presentando un compromiso epistémico con él o autorizando su uso como premisa de una inferencia ulterior. Consecuentemente, las condiciones que sancionarían el uso del operador de verdad serían las mismas que las condiciones bajo las cuales estamos autorizados a afirmar este contenido.

Adaptando esta noción a la distinción que Toulmin hace entre la fuerza y los criterios de uso de los calificadores, podríamos decir que las condiciones bajo las cuales estamos autorizados a afirmar un contenido, sin más, representarían los criterios de uso del calificador “...es verdadero”, mientras que su fuerza pragmática vendría a corresponderse a la de una afirmación sin reservas. Como el propio Toulmin señala, determinar las condiciones particulares del uso de un calificador para avanzar un contenido determinado es plantear una cuestión genuinamente epistemológica. Pero no necesitamos responder a ésta cuestión para explicar cuáles son los criterios generales que determinan el uso del operador de verdad como mecanismo meta-lingüístico: estos criterios son, exactamente, los mismos que rigen una aserción sin reservas. Así pues, debemos distinguir entre los criterios generales que determinan el uso de un calificador

particular y los criterios particulares, es decir, las razones que sancionan un uso particular de determinado calificador. La existencia de criterios generales para el uso de un calificador garantiza que su función lingüística será la misma, sea cual sea la proposición que califique.

Por otra parte, las afirmaciones admiten distintos grados de fuerza, y “...es verdadero” expresaría sólo una de ellas. En realidad, el repertorio de los actos declarativos podría ordenarse según el grado de fuerza con el que avanzamos un contenido proposicional: desde una simple afirmación a una afirmación con reservas, una negación con reservas, una negación rotunda, una conjetura, una consideración, etc... Sin embargo, no es posible establecer una relación vis-à-vis entre el repertorio de términos que sirven para designar los distintos tipos de actos declarativos, y los grados de fuerza con los que podemos avanzar una proposición. Por ejemplo, decir que  $p$  es verdad es hacer una afirmación, pero también lo es decir que es altamente probable, o necesario, o la única posibilidad, etc. Por otra parte, afirmar que  $p$ , aceptar que  $p$ , mantener que  $p$ , declarar que  $p$ , etc. son actos que pueden llevarse a cabo simplemente avanzando  $p$  mediante un calificador como “...es verdadero”, o también mediante “...es altamente probable”, “...es necesario”, “...es la única posibilidad”, etc.

En cualquier caso, siempre que avanzamos una proposición, esto es, en la mayoría de casos en los que “decimos” que  $p$ , lo hacemos con cierto grado de fuerza, la cual puede ser expresada explícitamente mediante un calificador. Propongo considerar este grado de fuerza como la atribución de valor de verdad que el hablante hace a la proposición correspondiente. Este valor de verdad se correspondería también con el grado de asentimiento con el que un sujeto juzga o cree un contenido proposicional. De ese modo, mientras que los calificadores son conceptos semánticos (es decir, propiedades de nuestras representaciones), sus criterios de corrección son y sólo pueden ser criterios epistémicos (es decir, aquellos mediante los cuales determinamos la justificación de las afirmaciones; esto es, según la concepción de la justificación que venimos manteniendo, los criterios mediante los cuales determinamos si cierta afirmación ha sido calificada correctamente).

Por último, cabe señalar que los calificadores son iterables y conjugables. Así, por ejemplo, una afirmación de que  $p$  es bastante probable puede representarse en el argumento bien adscribiendo a  $p$  el valor de verdad que se correspondería al grado de

fuerza de “bastante probable”, o bien adscribiendo a “ $p$  es bastante probable” el valor de verdad que se correspondería al grado de fuerza de “es verdadero”.

De ese modo, la manera adecuada de representar en un argumento una afirmación de que  $p$  es muy poco probable, o de que  $q$  es imposible será dando cuenta de ellas como verdaderas afirmaciones, esto es, como adscripciones de una fuerza pragmática positiva a cierto contenido proposicional, en estos casos, a “ $p$  es muy poco probable” o “ $q$  es imposible”. También sería posible representarlas como afirmaciones de  $\text{no-}p$  y  $\text{no-}q$  calificadas con “es muy probable” y “es necesario”, respectivamente. Dada la definición pragmática de los actos de habla argumentativos que hemos propuesto, lo que se requiere, en cualquier caso, es una interpretación de la actuación del hablante como una serie de afirmaciones las cuales constituyen su acto de habla argumentativo.

## 25.5. Valores de verdad vs. grados de aceptabilidad

Según lo anterior, un argumento es correcto cuando el valor de verdad adscrito a su conclusión es el valor que le corresponde, dados los valores de verdad de las proposiciones que constituyen el contenido de la razón y del garante del acto argumentativo que éste representa. Pero si consideramos que muchas veces damos razones para recomendar cierta decisión, para ensalzar cierta cualidad, para favorecer cierto comportamiento, etc... cabe preguntarse si no sería más adecuado hablar de grados de “aceptabilidad” en lugar de “grados de verdad”, a la hora de caracterizar el tipo de valores que adscribimos a las proposiciones involucradas en nuestros argumentos. Después de todo, ¿no sería la aceptabilidad una noción más adecuada para referirnos a la función pragmática que los calificadores expresarían?

Si definimos “aceptabilidad” como la propiedad de aquello que merece ser aceptado, resulta difícil identificar el grado de aceptabilidad de una afirmación y el valor de verdad de su contenido. Ciertamente, lo que es verdadero merece ser aceptado, pero no todo lo que merece ser aceptado ha de ser verdadero: una buena propuesta, una idea que dé lugar a resultados deseables (como la idea de que todos los hombres son iguales, que la libertad es un valor irrenunciable o que todo el mundo tiene algo de bueno) también merecen ser aceptadas, tanto si son verdaderas como si no. Sólo si jugamos a un juego epistémico podemos identificar el valor de verdad de una proposición con el grado de aceptabilidad de la afirmación correspondiente, pues en este juego, las afirmaciones son más o menos aceptables dependiendo de que sean más o menos correctas: la corrección,



en el sentido de la adecuada atribución de propiedades semánticas, es el valor relevante en este juego. Y por esa razón, tal valor viene a ser un valor de verdad: si una afirmación de referencia dice que  $p$  es altamente probable y esta afirmación es correcta, entonces es *verdad* que  $p$  es altamente probable. La reflexividad de la argumentación tiene que ver con la iterabilidad de los calificadores, y lo que hace es poner de manifiesto que los valores en juego son valores de verdad.

Cuando argumentamos sobre cosas tales como si cierta actitud es censurable o si deberíamos hacer esto o lo otro, intentamos justificar las correspondientes afirmaciones, esto es, jugamos a un juego epistémico. A menudo argumentamos sobre qué deberíamos hacer, qué valores morales tiene cierta actitud o acción, e incluso qué valores estéticos tienen ciertos objetos. Esto es, las afirmaciones para las que argumentamos y las mismas razones que ofrecemos a menudo tienen un carácter evaluativo o prescriptivo. ¿Es adecuado también en estos casos seguir hablando de valores de verdad, en lugar de grados de aceptabilidad? En mi opinión, una de las virtudes de la concepción de los calificadores con la que estamos trabajando es, precisamente, dejar al margen una *definición* de la verdad o la probabilidad, y con ello, los compromisos ontológicos que involucra. Esto permite reconocer sin dificultad un sentido en el que proposiciones como “no deberías quejarte de él” o “es un magnífico retrato” tienen un valor de verdad, a saber, el que se corresponde con el grado de fuerza del calificador que deba calificar la correspondiente afirmación. (En realidad, yo diría que sólo a los filósofos se les ha ocurrido cuestionar seriamente si las evaluaciones y los enunciados prescriptivos morales, estéticos, políticos, etc. tienen un valor de verdad)

## 25.6. Modalidad

Según hemos defendido, las afirmaciones serían proposiciones calificadas implícita o explícitamente. El grado de fuerza que expresa una calificación se corresponde con el valor de verdad adscrito a su contenido proposicional. Sin embargo, en *The Uses of Argument*, Toulmin equipara calificadores como “...es probable”, “...es verdadero”, con calificadores genuinamente *modales* como “...es posible” o “...es necesario”. Vamos a plantear ahora una distinción entre los calificadores, en general y los calificadores modales, a partir de las consideraciones anteriores sobre la concepción de la *fuerza* de los calificadores no sólo como una cuestión de *magnitud*, sino también de *cualidad*.

Como hemos visto, Toulmin considera que los calificadores pueden a su vez calificarse según el tipo de razones que tengamos para ellos. Así, Toulmin entiende que podemos decir que algo es “físicamente necesario”, “lógicamente imposible”, “legalmente posible”, etc. Como veíamos en la subsección 6.5 del Capítulo III, ello estaría en correspondencia con su asunción de que los criterios para el uso de los calificadores son dependientes de campo. Sin embargo, en la sección 6.6 de ese capítulo, argumentábamos que la forma adecuada de entender la dependencia de campo es atender al hecho de que los criterios particulares que determinan el uso de un calificador, esto es, las razones que tenemos para decir, por ejemplo, que  $p$  es altamente probable, son a su vez proposiciones que pueden pertenecer a campos en tanto que conjuntos de proposiciones con cierta adscripción de valores de verdad.

No obstante, los criterios que sancionan el uso de cierto calificador no pueden ser meramente particulares, de lo contrario no podríamos dar sentido a la idea de que expresiones como “...es verdadero”, o “...es posible” jueguen la misma función tanto si sirven para calificar una proposición de un campo como de otro. El propio Toulmin, al analizar el significado de “no puede” (*cannot*) viene a reconocer la existencia de criterios generales que gobiernan el uso de cada calificador (véase la subsección 4.1 del Capítulo III). Teniendo en cuenta estos criterios generales, y también la distinción entre el grado y la cualidad de la fuerza de un calificador, creo que es posible distinguir entre calificadores en general, y calificadores modales en particular. Ello requerirá señalar cuáles son los criterios generales que sancionan el uso de este tipo de calificadores, y cuáles son las consecuencias de su uso, la fuerza pragmática que ellos expresan, por contraste con los calificadores no-modales.

Respecto de los *criterios*, llama la atención que, mientras que tiene sentido decir que  $p$  es legalmente posible, o que  $q$  es físicamente necesaria, suena extraño decir que una proposición sea “moralmente” o “lógicamente” probable. Es decir, habría campos en los que los calificadores modales resultarían más adecuados que los no-modales, y a la inversa, campos en los que la calificación modal estaría más bien fuera de lugar. Según la caracterización de los campos como conjuntos de proposiciones con una adscripción de valores de verdad, y teniendo en cuenta las observaciones anteriores sobre la posibilidad de que enunciados prescriptivos tengan un valor de verdad, podemos decir que cualquier campo compuesto de reglas o prescripciones admite de calificaciones modales. Además, si el campo está principalmente constituido por reglas o

prescripciones (como los campos de la moral, las leyes, la lógica, etc.) entonces sus afirmaciones raramente podrán calificarse por calificadores no-modales.

Respecto de la *fuerza*, también llama la atención que calificadores modales como “...es posible”, “...es necesario”, “...es imposible”, a pesar de conferir cierta fuerza a nuestras afirmaciones, no parecen hacerlo en ningún *grado* en particular, sino más bien en cierto *modo* o *cualidad*: podemos decir que una proposición es “legalmente imposible” o “matemáticamente necesaria”, pero no que sea “muy imposible” o “altamente necesaria”. En este sentido, la caracterización de la fuerza de los calificadores modales remite no tanto al grado de fuerza con la que se afirma una proposición, sino al modo en que el hablante deja abierta o cerrada la posibilidad de rechazar esta afirmación: cuando decimos que algo es necesario o imposible, lo que hacemos es cancelar las alternativas, mientras que cuando decimos que es posible, lo que hacemos es avanzarlo como una alternativa a considerar.

De ese modo la *cualidad* de la fuerza de establecer que “*a* es necesaria” sería rechazar cualquier alternativa a *a*, mientras que el *grado* de esta fuerza será, como en el caso de “...es verdadero”, el correspondiente a avanzar *a* sin reservas. Análogamente, la *cualidad* de la fuerza de establecer que *a* es posible sería admitir su consideración, y el *grado* de su fuerza sería el de una afirmación con reservas. Por último, la *cualidad* de la fuerza de establecer que *a* es imposible sería rechazar *a* como una opción, y el *grado* de su fuerza sería avanzar que no-*a*, sin reservas. Tales fuerzas serían las mismas, independientemente de los campos, y provendrían del tipo de criterios que sancionan el uso de cada calificador modal, a saber, las reglas, prescripciones, etc. que constituyen ciertos campos.

Como en los casos de la verdad y la probabilidad, esta caracterización de los calificadores modales no trata de explicar en qué consiste la modalidad, sino de repasar de manera general a las condiciones y consecuencias del uso de los términos modales. Como es bien sabido, los criterios particulares que sancionan el uso de este tipo de calificadores varían según los campos. Así, términos como “debe” o “puede” involucran distintos tipos de criterios según estemos en el ámbito de la moral o de la física, por ejemplo. Sin embargo, quisiera sugerir que a pesar de la variedad de criterios que sancionan el uso de los calificadores modales en los campos particulares, apelar a las diferencias de grado puede ser útil para explicar, por ejemplo, los distintos significados de “puede” y “podría”, o de “debe” y “debería”, respecto de cualquier campo. Así,

mientras que una afirmación de que S debe C sería un modo de avanzar un contenido sin reservas, una afirmación de que S debería C sería un modo de avanzar el mismo contenido con un grado de fuerza menor, a pesar de que la calidad de esa fuerza es la misma, a saber, que no hay alternativa a C.

## 25.7. El valor de los garantes

Según la concepción de los garantes que hemos defendido en la subsección 6.4 del Capítulo III, los garantes son afirmaciones necesariamente implícitas constitutivas de un acto argumentativo. Como explicábamos en las subsecciones 5.5 y 6.2 del Capítulo IV, para considerar que cierta afirmación es una razón respecto de otra, un garante en este sentido ha de ser accesible tanto para el hablante como para el oyente. Es por eso que afirmábamos que tener un garante no es una propiedad exclusiva de la buena argumentación, sino que todo acto argumentativo tiene un garante en la medida en que se ajusta a la forma “razón, luego afirmación de referencia”. La diferencia es que la buena argumentación tiene garantes (y también razones) que tienen un alto valor de verdad, de tal modo que confieren a su vez un alto valor de verdad a sus afirmaciones de referencia, mientras que la mala argumentación tiene falsos o poco probables garantes y/o razones.

En la subsección 6.4 del Capítulo III, he defendido que debemos caracterizar el garante de un argumento como el condicional particular indicativo que tiene como antecedente el contenido de la razón, y como consecuente el contenido de la afirmación de referencia. La cuestión, ahora es ¿cómo debemos interpretar este condicional indicativo, de manera que estemos en condiciones de determinar su valor de verdad?

El uso común de los condicionales indicativos parece sugerir que una interpretación veritativo-funcional no es adecuada: bajo esta interpretación, una proposición como “si no te gusta, puedes irte” sería verdadera a poco que “te gusta”, o “puedes irte”, o ambas proposiciones fueran verdaderas. Esta consecuencia resulta paradójica, pues no parece adecuado que un hablante diga “puedes irte”, o “te gusta”, cuando lo que quiere decir es “si no te gusta, puedes irte”. De ese modo, parece que la interpretación que da lugar a estos resultados paradójicos, a saber, la interpretación veritativo-funcional del condicional, debería descartarse.

Como es sabido, en “Indicative Conditionals” Grice (1989) cuestiona este razonamiento. En su opinión, las condiciones de verdad de los condicionales indicativos ordinarios quedan adecuadamente recogidas por el condicional material. En su opinión, la paradoja de la interpretación veritativo-funcional de los condicionales surge como resultado de una violación de la Máxima de Cantidad: la razón por la que no debemos afirmar un condicional material cuando creemos que el antecedente es falso es simplemente que afirmar la negación del antecedente expresa la misma creencia de una forma más económica. Y lo mismo sucede en el caso de que creamos de antemano que el consecuente es verdadero.

En nuestra propuesta, el interés por favorecer la interpretación veritativo-funcional de los condicionales tiene que ver con el hecho de que es ésta la que más claramente da sentido de este tipo de afirmaciones como afirmaciones sobre el mundo presente. Esto es algo especialmente valioso, dada la interpretación de la modalidad que proponemos aquí, siguiendo a Toulmin. Así, a la luz de los argumentos de Grice, propondremos dar cuenta de las condiciones de verdad del garante como las del condicional material correspondiente. Sin embargo, hemos de tener en cuenta que este condicional ha de evaluarse también bajo las condiciones argumentativas en las que surge, a saber, que la razón aducida en el acto argumentativo, cuyo contenido es el antecedente de este condicional, se supone que es verdadera o altamente probable, y también, que no hemos determinado independientemente el valor de verdad de la afirmación de referencia, cuyo contenido es el consecuente del condicional. Después de todo, si ya supiéramos que la razón del acto argumentativo que estamos considerando es falsa, o que la afirmación de referencia es verdadera, no tendríamos necesidad de continuar con su evaluación semántica: el problema de argumentar en estas condiciones no es semántico sino pragmático.

Por otra parte, esas restricciones bastan para librarnos de las paradojas de la implicación material cuando valoramos los garantantes. En realidad, determinar el valor de verdad de este condicional bajo las condiciones argumentativas en las que surge es determinar el grado de pertinencia positiva del antecedente respecto del consecuente. Para llevar a cabo esta tarea, tanto las reglas generales, como las afirmaciones generales sobre hechos pueden servir como razones, es decir, como *respaldos* que justifiquen el garante.

## 25.8. La evaluación semántica de la argumentación

La posición que hemos defendido hasta ahora es la siguiente: la buena argumentación, es decir, la argumentación que justifica su afirmación de referencia, es aquella que consigue mostrar que el calificador con el que se ha avanzado el contenido de esa afirmación es el que le corresponde, dadas las razones aducidas para ella. Además, hemos propuesto considerar el *grado* de fuerza pragmática de este calificador como el valor de verdad adscrito a la proposición que califica. Como hemos visto en la sección anterior, en el caso de afirmaciones modalmente calificadas, para determinar si la calificación es correcta también debemos de considerar el tipo de razones aducidas para ella, de tal modo que determinemos la *cualidad* de la fuerza con la que tales contenidos deben presentarse.

Así, el principal paso para determinar si una afirmación ha sido calificada correctamente será producir el argumento que representa las propiedades semánticas relevantes, a saber, las proposiciones que el acto de habla involucra y los valores de verdad que el hablante les adjudica. Si la premisa y la relación de consecuencia son verdaderas, entonces la conclusión ha de ser verdadera. En ese caso, el argumento será correcto, y establecerá que la afirmación de referencia es, a su vez, correcta.

No obstante, también es posible que la afirmación de referencia o la razón del acto argumentativo no estén calificadas con un “...es verdadero”, sino con un “...es altamente probable” o con un “...es posible”, etc. En esos casos, la iterabilidad y conjugabilidad de los calificadores nos permite proceder del mismo modo: lo que habríamos de juzgar sería un argumento cuyas proposiciones incluirían calificaciones, y sería la verdad de estas proposiciones calificadas (las cuales, a su vez, serían el contenido del antecedente y el consecuente del garante, y por tanto, de la relación de consecuencia) lo que determinaría la corrección del argumento.

Así pues, nuestra siguiente tarea como evaluadores sería determinar el valor de verdad de las premisas y de la relación de consecuencia. En nuestro planteamiento esos valores de verdad se corresponden con los grados de fuerza que cabe atribuir a las razones y los garantes del acto de habla argumentativo, pues éstos son asimismo afirmaciones, es decir, proposiciones calificadas.

De ese modo, la tarea del evaluador consistirá en decidir si la atribución de valores de verdad que ha hecho el hablante es correcta. Como vamos a ver, un evaluador

dispondría de los siguientes tres medios para determinar los valores de verdad de las proposiciones del argumento:

En primer lugar, el evaluador puede adscribir esos valores como resultado de sus propios juicios directos sobre el contenido de las razones y garantes. Con ello estaría tomando sus propios grados de asentimiento a los contenidos de estas afirmaciones como medida de su valor de verdad.

Otra manera de determinar cuáles son los valores de verdad de la premisa y el garante es considerar posibles razones adicionales para estas proposiciones que puedan hallarse en el propio discurso argumentativo. Por ejemplo, según nuestra adaptación del modelo de Toulmin, los *respaldos* serían razones para el garante, hechos generales que podrían servir para justificar los condicionales correspondientes. Y también es posible encontrar razones para las razones, las cuales dan lugar a argumentos encabalgados, esto es, argumentos en los que la conclusión de uno de ellos es la premisa del siguiente.

Por otra parte, al evaluar intercambios argumentativos, el evaluador también puede tomar la argumentación de cada una de las partes contra las razones o garantes de la otra parte como base para determinar su valor. Como veíamos en la subsección 3.3 del Capítulo IV, un *cancelador* es una reserva respecto de si la condición para un proviso se cumple realmente. Si damos cuenta del discurso como un proceso dialéctico, los canceladores serían movimientos destinados a cuestionar el valor de verdad que el hablante atribuye a las razones. Ello puede suponer en sí mismo un movimiento argumentativo sobre el que el evaluador habría de decidir también, con el fin de determinar el valor de la razón. Por su parte, una *confutación* es una reserva respecto de si las condiciones bajo las cuales se avanza una posición resultan verdaderamente pertinentes para ella. En la argumentación, las confutaciones serían movimientos dirigidos a cuestionar los garantes, y como en el caso de los canceladores, pueden conllevar ulterior argumentación que ha de ser evaluada.

Por último, el evaluador puede profundizar dialécticamente en el argumento por sí mismo. Como veíamos en la subsección 3.3 de Capítulo IV, la naturaleza dialéctica de la argumentación no se reduce a la posibilidad de implementarse como un procedimiento dialéctico entre dos partes, sino que recoge también el hecho de que para determinar los valores de verdad de las proposiciones involucradas, los evaluadores necesitan desarrollar sus propios provisos, canceladores y confutaciones. En cualquier

caso, debemos tener en cuenta que toda evaluación descansa finalmente en una adscripción de valores de verdad que puede ser cuestionada.

Sin embargo, nuestro objetivo como evaluadores es determinar los valores de verdad objetivos de las proposiciones involucradas, y con ello, determinar si el argumento es correcto.

Supongamos ahora que un hablante intenta establecer que  $a$  es poco probable. En ese caso, podríamos pensar que una buena estrategia para ello sería aducir una razón falsa o no pertinente para  $a$ , de tal modo que la calificación que correspondiese a  $a$ , según esta razón, fuese efectivamente algo como “es poco probable”. Podríamos pensar que según esta razón, el hablante habría logrado establecer que  $a$  es poco probable. Pero esto no es así porque hemos definido un acto argumentativo como un acto de habla compuesto de afirmaciones; como mencionábamos más arriba, sólo hay una forma de que el decir que  $a$  es poco probable cuente como una afirmación, a saber, entender que lo que se avanza mediante un calificador positivo es el contenido proposicional “ $a$  es poco probable”. De ese modo, una mala razón para  $a$  no contaría como una razón para establecer que  $a$  es poco probable, sino sólo como una mala razón para  $a$ .

Es importante tener esto presente porque una característica principal del modo en que proponemos evaluar semánticamente la argumentación hace que el valor de verdad que corresponde a una afirmación sea el resultado del valor de verdad de la premisa y de la relación de consecuencia del argumento correspondiente. Esos valores son nuestros criterios para usar los correspondientes calificadores para avanzar la afirmación de referencia. Y lo cierto es que son capaces de determinar el mínimo valor de verdad de la conclusión, es decir, el mínimo grado de fuerza pragmática con el que podemos avanzar la correspondiente afirmación: siempre puede suceder que haya mejores razones para una afirmación que aquellas mediante las cuales tratamos de determinar el valor de verdad y el calificador que le corresponde a su contenido. Pero no puede haber peores razones: al fin y al cabo, si asumimos que los valores de verdad de la razón y el garante son correctos, entonces, dado el significado del garante, estamos asumiendo que si el valor de la afirmación de referencia es correcto porque el valor de la razón es correcto.



## 25.9. El valor de un argumento y la fuerza justificatoria de la argumentación

Para finalizar esta sección sobre la evaluación semántica de la argumentación, vamos a considerar hasta qué punto podemos dar sentido a la idea de “grados de justificación” dentro de nuestra propuesta.

En este trabajo hemos defendido una concepción de la justificación como el resultado normativo de la argumentación. En ese sentido, estaríamos asumiendo que una afirmación o creencia está justificada si y sólo si existe buena argumentación para ella. También hemos sugerido que la buena argumentación es aquella que muestra que una afirmación de referencia ha sido correctamente calificada, de manera que determinar la justificación requeriría, entre otras cosas, determinar si cierta afirmación es o no “correcta” en este sentido, lo cual vendría a significar que *estar justificado* es una propiedad del tipo “todo o nada” de las afirmaciones.

Hemos definido una afirmación o una creencia como un contenido proposicional positivamente calificado, esto es un contenido cuya fuerza pragmática involucra algo más que la mera posibilidad. Según nuestra propuesta, justificar una afirmación o una creencia es mostrar que ha sido correctamente calificada de acuerdo con las razones ofrecidas para ella. Es por eso que la justificación no puede ser un asunto de “grado”: en principio, una buena razón para una afirmación de que  $a$  es verdadera o necesaria no sería una buena razón para una afirmación de que  $a$  es simplemente posible.

La buena argumentación requiere, por tanto, ser representada por un buen argumento, es decir, por un argumento que *establece* que el valor de verdad adscrito a su conclusión, es el valor de verdad que le corresponde, dados los valores de verdad de la premisa y la relación de consecuencia.

Por otra parte, también hemos defendido la noción de una *fuerza justificatoria* de la argumentación, la cual puede resultar más afín a la idea de que la justificación es una “cuestión de grado”. Ciertamente, podemos plantearnos cuál es el calificador que debería corresponder a una afirmación, dadas las razones aducidas para ella. Esto supondría poner entre paréntesis la calificación que ha avanzado el hablante, con el fin de conseguir una medida de la fuerza que tales razones confieren al contenido proposicional de la afirmación. Esto supondría considerar cuál es el condicional

verdadero cuyo consecuente es el contenido proposicional de la afirmación calificado con la mayor fuerza pragmática.

En este sentido, determinar el grado de fuerza justificatoria de un acto argumentativo respecto de una afirmación presupondría que no hemos determinado ya cuál es el calificador con que el hablante avanza realmente dicha afirmación. Pero entonces, hemos de tener claro que no estaríamos hablando del grado de justificación de esa afirmación, en tanto ésta es un compuesto de contenido y fuerza pragmática, sino del grado de justificación de “ese contenido” respecto de las razones que podemos tener para considerarlo. O en otras palabras: hablar de “grados de justificación” involucra hablar de la justificación de una proposición, un valor por referencia al cual determinaríamos el grado de fuerza pragmática, es decir, la adscripción de valor de verdad con la que podríamos avanzar tal proposición al afirmarla o creerla.

## 26. EL TRATAMIENTO DE LA ARGUMENTACIÓN INCOMPLETA EN NUESTRO MODELO

### 26.1. Los entimemas dentro de la Teoría de la Argumentación

Aristóteles fue el primero en proponer el término “entimema”, aunque no ofreció una definición unívoca de este concepto. Así, mientras que en el libro II de los *Analíticos Primeros* define los entimemas como “silogismos basados en semejanzas o signos”, en el libro I de la *Retórica* los define como “silogismos retóricos”, valiosos por sus cualidades de cara a la eficacia persuasiva. En la Edad Media, bajo la preeminencia de la silogística y a la luz de los ejemplos aristotélicos, los entimemas fueron concebidos como silogismos incompletos, de manera que habría entimemas de tres tipos: silogismos que carecen de su premisa mayor (*entimemas de primer orden*), silogismos que carecen de su premisa menor (*entimemas de segundo orden*) y silogismos que carecen de conclusión (*entimemas de tercer orden*). Esta concepción permaneció más o menos invariable hasta el siglo XVII –por ejemplo, incluso los lógicos de Port Royal la asumían, aunque sólo consideraban los dos primeros órdenes de entimemas. Conforme la silogística fue perdiendo terreno en el ámbito de la Lógica, la concepción de los entimemas fue evolucionando. Así por ejemplo, W. O. Quine

definía el entimema como “... una inferencia lógica en la cual una o más premisas han sido omitidas sobre la base de que su verdad es conocimiento común y no hace falta mencionarlas” (1974: 169). Como vimos en la subsección 5.5 del Capítulo III, a la luz del hecho de que la mayor parte de la argumentación cotidiana no especifica la relación que existe entre premisa y conclusión, dando lugar a argumentos formalmente inválidos, el término “entimema” ha ido ganando uso como sinónimo de “argumento que carece de una premisa que explicita la relación entre premisa y conclusión”. Es ésta la concepción del entimema que vamos a analizar en esta sección.

Para clarificar nuestra posición de partida, debemos hacer las siguientes observaciones al hilo de la distinción que hemos propuesto en el Capítulo IV entre argumentos y argumentación. Según las definiciones propuestas, los argumentos sólo son entidades teóricas que producimos para representar las inferencias que sobrevienen en los actos de habla argumentativos, o en los actos de juzgar indirectamente. En ese sentido, no pueden “aparecer incompletos”. Lo que sí podríamos encontrar incompleto, según nuestra propuesta, es un acto de habla argumentativo, pues cualquiera de los elementos constitutivos de este acto puede aparecer elidido. En la subsección 6.3 del Capítulo IV, mostrábamos que, dada nuestra definición de la argumentación y sus elementos constitutivos, hay sólo tres tipos posibles de incompletitud: o bien la razón o bien la afirmación de referencia han sido dejadas implícitas, o bien el hablante no ha calificado explícitamente sus afirmaciones. También avanzábamos por qué sólo este último tipo de incompletitud plantea problemas a la hora de valorar los actos de habla argumentativos. Consideraremos este tipo de incompletitud en la sección 5 de este capítulo.

En esta sección explicaremos más bien el modo en que nuestra propuesta permite tratar los entimemas, entendidos como argumentación en la que no se especifica la relación de consecuencia que existe entre razón y afirmación de referencia. Como hemos visto, L. Carroll habría ya mostrado que esto es lo propio de las relaciones de consecuencia, de manera que no consideramos que los entimemas resulten un caso de “incompletitud”, propiamente dicho. Sin embargo, quisiera detenerme en este tipo de argumentación, por lo demás absolutamente frecuente, porque su tratamiento ha sido un tema muy relevante dentro de la Teoría de la Argumentación. Mi objetivo es mostrar por qué los entimemas no plantan un problema especial para la evaluación de la argumentación, a pesar de requerir ciertamente de un “extra” respecto de su

interpretación que sirve para explicar lo que Aristóteles ya encontraba de particular en ellos, a saber, su eficacia retórica. Más aun, quisiera mostrar que nuestro modelo de evaluación es capaz de ofrecer un tratamiento particularmente interesante de los entimemas, en tanto queda libre de cierta tensión que podemos hallar en propuestas alternativas.

Según muchos teóricos de la argumentación, los entimemas plantearían una doble dificultad: desde el punto de vista de su interpretación, el problema sería que cuando un oyente ha de habérselas con un entimema, debe jugar un papel activo a la hora de descubrir cuál es la relación de consecuencia entre premisa y conclusión que el hablante estaría alegando porque, tal como presenta su argumento, no parecería haber implicación alguna entre ellas. Pero el problema es que este papel activo puede implicar una distorsión de lo que el hablante realmente estaría queriendo decir.

Por otra parte, desde el punto de vista de su evaluación, muchos autores consideran que los entimemas también plantean una importante dificultad, pues a pesar de que son formalmente inválidos, desearíamos, en muchos casos, evaluarlos positivamente. Considérense argumentos “entimemáticos” como:

1)

- Está muy nublado, así que deberías llevarte el paraguas

Evidentemente, ambas caras del problema estarían conectadas entre sí porque la evaluación de la argumentación depende de su interpretación. Por otro lado, la relación inversa, esto es, que la interpretación de la argumentación depende de su evaluación, es la idea que subyace a uno de los principios que regulan la interpretación: el Principio de Caridad. Como hemos visto en el Capítulo IV, este principio prescribe que siempre que interpretemos un acto argumentativo debemos hacerlo del modo que resulte más favorable al caso del hablante.

## 26.2. Los entimemas y el Principio de Caridad

De acuerdo con el Principio de Caridad, una solución posible a ambos aspectos del problema ha sido considerar el entimema como un argumento que tiene que ser expandido con aquella premisa adicional que vuelve al argumento formalmente válido.

De ese modo, sabríamos cómo interpretar y cómo evaluar el argumento. Por ejemplo, en el caso de (1) tendríamos la correspondiente expansión:

2)

- Premisa: Está muy nublado.
- Premisa Adicional: Si está muy nublado debes coger el paraguas.
- Conclusión: Debes coger el paraguas.

M. Burke (1985: 108) llama a esta premisa adicional “la candidata reiterativa”. Se construye como un condicional cuyo antecedente es la premisa explícita del argumento original y cuyo consecuente es su conclusión. De acuerdo con Burke, si debido al Principio de Caridad estamos obligados a interpretar el entimema de la manera más probativa, en principio esta opción siempre está disponible. Pero, ¿es, en general, una buena estrategia? Podría parecer que no, porque es demasiado buena: como G. Massey sugiere (1975: 67), esta estrategia puede convertir cualquier entimema, bueno o malo, en un argumento formalmente válido. De ese modo, parecería que estamos siendo más que caritativos en nuestras interpretaciones. Pero lo cierto es que esta estrategia es mala por las razones opuestas: cuando alguien intenta refutar una posición, una estrategia falaz muy común es producir lo que se suele denominar un “hombre de paja”. Esta estrategia consiste en interpretar la posición a refutar de la manera más cómoda para este fin, y una forma de conseguirlo es interpretarla como si pretendiese ser más fuerte de lo que en verdad es. Realmente se trata de una estrategia poco caritativa, además de falaz, y podría ser el caso de muchas expansiones de entimemas si sus correspondientes candidatas reiterativas, a pesar de volver válido el argumento correspondiente, fuesen simplemente falsas. Tal sucede, por ejemplo, cuando el entimema que intentamos valorar no es conclusivo, como en el caso de 1.

Por esta razón, una versión más sofisticada del Principio de Caridad (Govier, 1987: 151-2) enuncia que debemos interpretar los actos de habla argumentativos como suficientemente fuertes, pero no demasiado fuertes para cumplir con sus objetivos argumentativos. Pero, ¿qué significa esto? Y, sobre todo, ¿cómo podemos llevar a cabo semejante equilibrio?

### 26.3. La propuesta de Walton

Hasta la fecha, una de las respuestas más satisfactorias se encuentra en la teoría del análisis de Douglas Walton. De acuerdo con Walton, (1996, 215) lo que necesitamos para conseguir interpretaciones caritativas de los entimemas, según el enunciado del Principio de Caridad de Govier, es descubrir, para cada acto de habla argumentativo, la carga de la prueba del hablante, es decir, aquello que el hablante ha de establecer, según los compromisos adquiridos en el intercambio argumentativo. La teoría de la argumentación de Walton considera que todo argumento ha de ser analizado como cierto tipo de movimiento en un contexto de diálogo, preferiblemente de tipo persuasivo. En ese sentido, todo argumento posee una carga de la prueba, definida como:

An allocation of the weight of evidence required for a participant successfully to persuade her opponent, that is, to prove the proposition she is set to prove as her goal in the dialogue. (Walton, 1995, 171)

Como sugiere Walton, en algunos casos necesitaremos un argumento fuerte que dé un apoyo fuerte a la conclusión, pero en otros casos, puede ser suficiente presentar algunas razones plausibles para una conclusión tentativa. Si sabemos lo que necesitamos en cada caso, sabremos cómo expandir el entimema correctamente: algunas veces necesitaremos un argumento deductivamente válido o inductivamente fuerte con premisas verdaderas, pero otras veces un argumento plausible con premisas plausibles puede ser suficiente para cumplir con la carga de la prueba del hablante. Si al interpretar un entimema nos remitimos únicamente a lo que el hablante necesita para cumplir con su carga de la prueba, entonces es seguro que no cometeremos la falacia del hombre de paja intentando poner en boca del hablante un argumento demasiado fuerte. Y por otra parte, haremos posible no sólo la evaluación positiva de los entimemas, sino también su evaluación negativa: un entimema será un mal argumento si no existe ninguna expansión que sea a la vez un buen argumento y un movimiento apropiado para cumplir con la carga de la prueba del hablante. (Por ejemplo, si el entimema sólo es un buen argumento cuando es lo suficientemente débil, pero esta interpretación débil lo vuelve un argumento insuficiente para cumplir con la carga de la prueba del hablante).

Por todo ello, la solución de Walton parecería muy adecuada. Pero lo cierto es que tiene dos grandes inconvenientes.

En primer lugar, supone un problema de tipo práctico pues requiere, para cada entimema, un contexto en el que la carga de la prueba pueda ser predeterminada. Pero, ¿es esto siempre posible? Consideremos el ejemplo 1 y supongamos un contexto habitual para este argumento: el hablante aconseja a alguien que va a salir que se lleve su paraguas. ¿Cómo podemos saber cuál es la carga de la prueba que debe cumplirse si esta preferencia no es una reacción a ninguna otra afirmación? La persona que argumenta puede igualmente desear establecer firmemente su afirmación o tan sólo sugerirla como plausible. Ello puede depender, por ejemplo, de lo importante que le parezca el no mojarse si llueve, de cuánto interés tenga en que el aludido no se moje, etc. Pero en cualquier caso, el hablante no está realmente comprometido a nada con respecto a lo que intenta establecer, aparte de lo que de hecho intenta establecer. De manera que, ¿cómo podemos determinar su carga de la prueba, si no es intentando determinar sus intenciones argumentativas? Pero, ¿cómo vamos a determinar sus intenciones argumentativas si no es interpretando ya su acto argumentativo? Creo que este ejemplo pone de relieve el hecho de que la carga de la prueba no es una propiedad del acto de habla, sino un compromiso que adquiere el hablante, y que en muchos casos dicho compromiso no preexiste, sino que es constitutivo del sentido de la actuación del hablante en un contexto determinado. En esos casos, interpretar el acto de habla como un acto argumentativo y establecer la carga de la prueba que el hablante trata de cumplir vienen a ser la misma cosa y por tanto, no podemos basar nuestra interpretación del entimema en la carga de la prueba porque para determinar la carga de la prueba ya hemos tenido que interpretar el acto de habla como argumentación; y de nuevo, nada nos impide ser poco caritativos.

En segundo lugar, incluso en los casos en los que es posible determinar independientemente la carga de la prueba, expandir el entimema tal como requiere el cumplir con ella, nos garantiza que no cometeremos una falacia de hombre de paja por exceso. Pero nada garantiza que no la cometamos por defecto: En principio nada impide que un argumento sea más probativo de lo que realmente necesita el hablante para cumplir con su carga de la prueba. Por ejemplo, supongamos que A ha ofrecido un argumento para persuadir a B de que  $p$ : “el vino es bueno para la salud”, y que B es remiso a aceptar  $p$ . Según la carga de la prueba de B, éste no necesita establecer que no-

$p$  es el caso, su compromiso es sólo hacer plausible que  $\text{no-}p$ , es decir, argumentar que  $p$  podría no ser el caso y, por tanto, avalar su rechazo a aceptar sin reservas que  $p$ . Entonces B podría avanzar un entimema para apoyar sus dudas respecto a  $p$ . De acuerdo con la propuesta de Walton, lo que tendríamos que hacer para interpretar su argumento sería expandir el entimema de modo que  $\text{no-}p$  fuese plausible. Pero ¿y si existiese una expansión de su entimema que es más fuerte y también es un buen argumento? Por ejemplo, imaginemos que B responde “el alcohol no es bueno para el hígado”. En este caso, ¿sería caritativo expandir el entimema de modo que diese lugar a un argumento menos fuerte? Por ejemplo, mediante el condicional “si algo no es bueno para el hígado entonces puede no ser bueno para la salud”, en lugar de “si algo no es bueno para el hígado, entonces no es bueno para la salud”.

#### 26.4. Los entimemas dentro de nuestra propuesta

Cabe señalar que este dilema no surge cuando la afirmación de referencia del entimema aparece explícitamente calificada: en esos casos, lo único que necesitaríamos sería tomar en consideración el “candidato reiterativo” que licencia el paso de la razón a la afirmación de referencia así calificada. Al hacer eso, no habría peligro de cometer un *hombre de paja*, ni por defecto ni por exceso, según hemos visto. Pero el problema que los entimemas plantean es, en realidad, que la argumentación cotidiana a menudo aparece sin calificadores. Ello supone que nuestra ecuación contenga dos variables: por un lado, hemos de garantizar la fuerza justificatoria de nuestro argumento, pero también hemos de maximizar la tesis que éste estaría estableciendo, y es ahí donde surge el problema.

En “Fallacies and the Evaluation of Reasoning”, M. Finocchiaro (1981) señalaba que para decir que cierto argumento es una falacia tenemos que “exagerar la fuerza de la conexión lógica entre premisas y conclusión que estaría alegando quien ofrece el argumento” (1981: 17). Tal como él muestra, la razón es que, para una fuerza lo suficientemente grande, casi todo argumento puede convertirse en un mal argumento. Y a la inversa, para una fuerza lo suficientemente débil, casi cualquier argumento resultaría aceptable.

¿Cómo podríamos explicar este hecho dentro de nuestra propuesta? En nuestra propuesta, la fuerza de la conexión lógica entre razón y afirmación de referencia viene dada por el valor de verdad del garante. Este garante es una proposición condicional que



resultará tanto más probable cuanto más débil sea la conexión que establezca entre su antecedente (la premisa del argumento) y su consecuente (la conclusión). Por eso, si pretendemos que la afirmación de referencia tenga un valor demasiado alto podemos hacer que el correspondiente garante sea falso, de manera que por buena que fuese la razón para establecer un calificador más débil, resulta insuficiente para establecer otro más fuerte. Esta sería la tensión que subyace a los equilibrios que la interpretación caritativa de la argumentación nos obliga a hacer respecto de atribuir máxima fuerza lógica y no caer en la falacia del *hombre de paja*: si interpretamos el acto argumentativo como lógicamente fuerte, en el sentido de servir para avanzar una proposición con un calificador que exprese una gran fuerza pragmática (“...es verdadero”, “...es necesario”, “...es altamente probable”, etc.) entonces podemos dar al traste con las posibilidades de que el garante sancione el paso desde la razón a esa conclusión. Sin embargo, no podemos decidir disminuir la fuerza pragmática de la afirmación de referencia para asegurarnos de que el correspondiente garante sea verdadero porque ello podría ser poco caritativo.

Así pues, ¿cómo podríamos alcanzar el justo medio? Sólo si podemos hacer conmensurable el grado de fuerza lógica del acto argumentativo y su eficacia justificatoria. Pero eso es exactamente lo que nuestra propuesta permite, porque la fuerza lógica del argumento es una expresión del grado de fuerza que estamos autorizados a depositar en la afirmación de referencia, el cual, por otra parte, se corresponde con el valor de verdad que cabe adscribir a esta proposición, dados los valores de verdad de la premisa y de la relación de consecuencia. El acto argumentativo cuyo garante que sancione el mayor valor de verdad para la afirmación de referencia será aquel cuyo argumento sea válido y, en siendo válido, establezca el valor de verdad más alto para la conclusión.

## 26.5. El valor retórico de los entimemas

Siguiendo el argumento de Carroll sobre las reglas de inferencia, hemos defendido que el garante de cualquier acto de habla argumentativo ha de permanecer necesariamente implícito. De ese modo, los entimemas no vendrían a presentar, en principio, ninguna dificultad añadida para la evaluación. Más aún, cabe decir que, en nuestro modelo, los entimemas son la argumentación paradigmática. Pero, ¿es cierto que los entimemas, así entendidos, no requieren de ningún “extra” interpretativo?

Consideremos de nuevo el ejemplo de M. Scriven (1976, 166): “Es pelirroja, así que [probablemente] es temperamental”. Como veíamos en la sección 6.4 del Capítulo III, la regla general “si una persona es pelirroja, entonces será, probablemente, temperamental” no es la única que podría justificar el garante: por ejemplo “si una mujer es pelirroja, entonces es temperamental” también podría sancionar esta afirmación condicional, o también “si alguien tiene algo rojo en su cuerpo, entonces, probablemente será temperamental”, “si alguien pertenece a una minoría por el color de su pelo, entonces, probablemente, será temperamental”, etc. Considerar el garante del argumento como la instancia de una u otra de esas reglas generales puede hacer que apreciemos de distinta forma su valor de verdad. De ese modo, lo que los entimemas no aportarían sería la razón que sanciona el garante del acto de habla; esto es, lo que en la interpretación del modelo de Toulmin que proponíamos en el Capítulo III serían los *respaldos del garante* (Toulmin, 1958, 105).

En *The Transfiguration of the Commonplace. A Philosophy of Art*, A. C. Danto (1981) da una explicación de por qué los entimemas son tan efectivos como instrumentos retóricos: cuando nos ofrecen un entimema solemos interpretarlo de la manera más favorable para el hablante, tanto si esa interpretación es fiel a lo que él mismo quiere decir, como si no. En la *Retórica* Aristóteles de alguna forma sugiere esta idea: algunas veces anima a usar los entimemas porque son eficaces. En mi opinión, esta eficacia vendría a explicarse por el hecho que el ejemplo de Scriven pone de manifiesto: cuando nos las habemos con entimemas, tenemos que tomar una decisión sobre cómo interpretar el garante, es decir, cuál es la regla o el hecho general al que el hablante estaría apelando para justificar la afirmación implícita que hace de cierta afirmación suya una razón para lo que desea establecer, con la fuerza en que se desea establecer. Ello puede ser decisivo para determinar cuál sea en realidad este condicional y, en concreto, su consecuente, es decir la afirmación de referencia que el hablante estaría intentando justificar.

Sin embargo, los entimemas no ofrecen ninguna pista sobre cómo hemos de determinar ese valor, y algunas veces, los oyentes de un entimema simplemente dejan al margen esta decisión porque confían, de manera acrítica, que el garante al que el hablante apela implícitamente es verdadero. La necesidad de tomar una decisión sobre el sentido de esta afirmación por nuestra cuenta supone que sea el propio oyente el que aporte la razón por la que tal afirmación le parece correcta. Esto explicaría la fuerza

persuasiva de los entimemas, entendidos como argumentos que carecen del *respaldo* del garante, por contraposición a aquellos argumentos en los que el respaldo viene a determinar sentido de este condicional y las razones que tiene el hablante para sostenerlo.

## 26.6. Una interpretación caritativa de los entimemas

Según nuestra propuesta, una interpretación fiel al Principio de Caridad exigiría asumir que ese respaldo del que un entimema carece es la mejor razón posible para apoyar el garante que sanciona la inferencia a la afirmación cuyo calificador es más fuerte. Tal interpretación caritativa, dentro de nuestro modelo, permite asegurarnos de que, de la otra parte, tampoco cometeremos una falacia de *hombre de paja*. Una vez que tenemos la regla o hecho general que justificaría ese garante, tenemos la interpretación del garante que haría correcto el argumento, preservando la máxima fuerza lógica.

Es decir, para interpretar los entimemas de la forma más caritativa posible lo que tenemos que hacer es considerar el mejor garante para ellos, es decir, aquel que en siendo verdadero sanciona la conclusión más fuerte. El respaldo de ese garante sería la razón por la que sostenemos que es, a su vez, correcto. Podríamos considerar que el hablante se comprometería con esa razón porque es la que mejor tendría a su disposición para avalar el garante que utiliza al avanzar su afirmación de referencia. Pero la verdad es que difícilmente estaremos autorizados a criticar su argumentación considerando la calidad de esta razón pues, al fin y al cabo, él no ha llegado a apelar a ella. Es por eso que la interpretación y la evaluación de los entimemas no puede evitar ser caritativa: cuando nos las habemos con entimemas tenemos que elegir por nosotros mismos la razón que mejor se adapta y justifica su garante, al menos respecto a nuestros propios estándares.

Así pues, entiendo que los entimemas no necesitan ser expandidos, que no son argumentación incompleta. Pero al poner de manifiesto este papel activo y caritativo que el evaluador de un entimema debe asumir, estaríamos explicando sus ventajas retóricas respecto de la argumentación no-entimemática.

## 26.7. Caridad, hombre de paja y afirmaciones no calificadas

Como señalábamos antes, el problema que los entimemas parecen plantear respecto de la posibilidad de mantener nuestro compromiso con el Principio de Caridad, a la vez que evitamos cometer una falacia de *hombre de paja* no se plantea cuando la afirmación de referencia del entimema está calificada. En esos casos, sólo podemos ser caritativos de un modo, a saber, interpretando el acto de habla como lo más adecuado posible para establecer la afirmación de referencia tal como ha sido calificada. Es decir, no queda sitio para tener que hacer equilibrios entre maximizar la fuerza lógica del argumento al tiempo que preservamos su corrección.

En realidad, siguiendo las observaciones de Finocchiaro, para evaluar un discurso argumentativo debemos asumir que su fuerza lógica ha sido determinada previamente. Es decir, sólo si la afirmación de referencia está calificada tendremos una medida del grado de fuerza lógica que el hablante atribuye a su argumento, y no habrá lugar para convertirlo en una falacia pretendiendo que tenga una fuerza mayor que la que los valores de verdad de la razón y el garante pueden sancionar.

Pero el problema es que a menudo hemos de valorar actos de habla argumentativos cuyas afirmaciones de referencia no están explícitamente calificadas. Es por eso que no sólo los entimemas, sino la argumentación en general, requiere ser interpretada siguiendo el Principio de Caridad. ¿Cuál es entonces el modo de ser máximamente caritativos en nuestras interpretaciones de los actos de habla argumentativos no calificados?

Como en el caso de los entimemas, el problema de la argumentación no-calificada es que ser caritativo significa interpretar la afirmación de referencia tan fuerte como sea posible. Pero interpretarla como demasiado fuerte, tal como Finocchiaro observa, puede malograr el correspondiente intento de mostrar que es correcta. Afortunadamente, nuestra propuesta permite tratar de forma homogénea el grado de fuerza lógica del acto argumentativo, el cual vendría dado por el valor de verdad de la relación de consecuencia, y el valor de verdad de la conclusión, y con ello, el grado de fuerza del calificador que debería utilizarse para avanzar esta conclusión, es decir, la fuerza de la afirmación de referencia. En otras palabras, este tratamiento permite que interpretemos el acto argumentativo como estableciendo la tesis más fuerte posible al tiempo que

preservamos su capacidad de justificar precisamente esa afirmación, es decir, mostrando que tal afirmación está correctamente calificada de ese modo.

## 27. ALGUNAS CONSECUENCIAS DE ESTA PROPUESTA

### 27.1. Justificación objetiva y subjetiva

Toda propuesta en Teoría de la Argumentación está comprometida con determinadas concepciones sobre la justificación y la racionalidad. En la última sección de este capítulo vamos a dar cuenta, siquiera brevemente, a algunas de las consecuencias de las concepciones de la justificación y la racionalidad que subyacen a nuestra propuesta.

Para empezar, hemos asumido que la distinción entre juicios, afirmaciones o creencias racionales y no racionales remite a la cuestión de si hay justificación para ellos o no. Por otra parte, hemos propuesto concebir la justificación como el resultado normativo de la argumentación, de tal modo que la justificación de un juicio, afirmación o creencia dependería de que hubiese buena argumentación para ellos. En este capítulo hemos intentado mostrar que la capacidad de la argumentación para justificar se relaciona con su habilidad para mostrar que es correcto avanzar cierto contenido con cierta fuerza pragmática.

Más aún, en la sección 3.1 del Capítulo IV, hemos sugerido que la argumentación consigue la coordinación de creencias y acciones *vía creencias*, de manera que su capacidad de justificar acciones, actitudes, etc. sería una medida de su habilidad para justificar afirmaciones como “deberías hacer esto y lo otro”, o “es comprensible que ahora digas eso”, etc. De ese modo, nos hemos comprometido con una concepción general de la racionalidad como una cuestión de “tener razones”, en el sentido de “razones capaces de justificar ciertas afirmaciones, juicios y creencias”.

Pero como veíamos en el Capítulo II al analizar el concepto de “persuasión racional”, es posible distinguir entre dos sentidos en los que podemos decir que una creencia, juicio o afirmación está justificado: desde un punto de vista subjetivo,

podemos considerar que una creencia C, un juicio J o una afirmación A están justificados si el sujeto está justificado en creer C, en juzgar J o en afirmar A, esto es, si existe una razón que justifique al sujeto S a llevar a cabo o mantener las correspondientes acciones o actitudes. Siguiendo las consideraciones que mencionábamos sobre la justificación de acciones o actitudes, esto significaría que hay razones que justifican afirmaciones como “S tenía que creer C, “es comprensible que S juzgue J”, o “S no tiene más remedio que afirmar que A”, etc. En la nota a pie nº 4 del Capítulo II, proponíamos llamar a este tipo de justificación “justificación subjetiva”, puesto que no se trata de una propiedad de las creencias, juicios o afirmaciones “en sí mismos”, sino de una propiedad que una creencia, juicio o afirmación puede tener en la medida en que formarse una creencia, juzgar o afirmar son cierto tipo de “actividad” para la cual un sujeto puede tener cierta “justificación de tipo práctico”.

Ciertamente, un sujeto puede estar justificado en creer C porque esa creencia es correcta, al igual que puede estar justificado en afirmar A o en juzgar J porque A y J son correctos. Pero teniendo en cuenta la cantidad indefinida de creencias, juicios y afirmaciones que un sujeto puede mantener, tiene sentido tratar de identificar una forma de justificación de tipo práctico que requiera algo más que la simple corrección teórica (en el sentido de la correcta atribución de propiedades semánticas a cierto contenido). Así, la justificación subjetiva requeriría, ante todo, cierto tipo de adecuación práctica y ésta sería independiente de la corrección teórica: por ejemplo, es fácil pensar en contextos donde una afirmación como “no tienes por qué preocuparte”, o una creencia como “seguro que alguien podrá oírnos y sacarnos de aquí” pueden estar justificados desde un punto de vista práctico, tanto si son teóricamente correctos como si no. Incluso cabe considerar que la corrección teórica es independiente de la adecuación práctica también en el caso de los juicios, a pesar de que, por su inmediatez respecto de la obtención de información, estén especialmente sancionados por su calidad epistémica: como mencionábamos, no sería prácticamente adecuado formarnos todos los juicios que podemos formarnos, por más que sean correctos<sup>40</sup>.

---

<sup>40</sup> En ese sentido, diríamos que considerar la “involuntariedad” de los juicios es una idea confusa: la justificación subjetiva de un juicio, su racionalidad externa, se relacionaría con el hecho de que la actividad de juzgar tiene como objetivo característico la obtención de información relevante. Para este objetivo, no todo juicio que podamos formarnos es adecuado, de manera que cabe dar cuenta de la actividad cognitiva de un sujeto como un conjunto de “elecciones” que pueden ser más o menos

Por otra parte, una afirmación, un juicio o una creencia pueden estar objetivamente justificados si es posible ofrecer argumentación para ellos que muestre que son correctos (es decir, correctas adscripciones de propiedades semánticas a un contenido proposicional). Este tipo de justificación sería objetiva en el sentido que se trata de una propiedad de la afirmación, el juicio o la creencia “en sí mismos”, y como hemos visto, sería el tipo de justificación que hace racional la propia actividad de argumentar: es porque existe un sentido de la “justificación” de una afirmación, juicio o creencia como aquel/la para el/la que existe argumentación que muestra que es correcto/a, que nos preocupamos por argumentar y dar razones para nuestras afirmaciones, juicios y creencias. Cuando lo hacemos, lo que tratamos de hacer no es mostrar que estamos subjetivamente justificados en juzgar, creer o afirmar algo, sino más bien mostrar que aquello que creemos, juzgamos o afirmamos es correcto. Por eso usamos la argumentación para persuadirnos unos a otros.

## 27.2. Falibilismo

La distinción entre justificación objetiva y subjetiva también es importante de cara a articular el modo en que la concepción de la justificación que hemos venido defendiendo hasta ahora es capaz de integrar la intuición básica del falibilismo, a saber, que la racionalidad es una cuestión de medios, no de logros. Al identificar “justificación” y “racionalidad”, el falibilista asumiría que es compatible para una afirmación o creencia el estar justificada y ser, sin embargo, falsa.

Hemos propuesto que los valores adscritos a razones, garantes y afirmaciones de referencia de los actos argumentativos son valores de verdad. Más, aún, entendemos que la actividad de dar y pedir razones es el marco donde las adscripciones de valor de

---

adecuadas: así, por ejemplo, no sería adecuado fijarnos en lo verde si lo que queremos es recolectar olivas maduras de un árbol frondoso, ni atender a cada letra si lo que queremos es leer. Respecto de las creencias, es más evidente la independencia de la corrección teórica respecto de su adecuación práctica: a pesar de que la formación de creencias también se orienta principalmente a la obtención de información relevante, hay otros fines para los que formarse creencias puede ser un buen medio, y además la “involuntariedad” de esta “actividad” es más cuestionable; así, por ejemplo, si lo que deseamos es “paz del espíritu”, ciertas creencias pueden resultar racionales en tanto que “prácticamente adecuadas como medios para un fin”, por más que no sean teóricamente correctas. Creo que merece la pena distinguir entre justificación objetiva y subjetiva si con ello podemos dar sentido, por ejemplo, a la racionalidad de aferrarse a una última esperanza, de luchar por una causa perdida, etc.

verdad adquieren sentido. En realidad, una de las principales características de nuestra concepción de la justificación es que la buena argumentación es capaz de determinar el valor de verdad mínimo de una proposición. Como hemos visto, se asumimos que la función que determina el grado de fuerza pragmática con la que podemos avanzar una afirmación, dadas las razones que tenemos para ella se corresponde con la función que determina el valor de verdad que le corresponde a una conclusión, dados los valores de verdad de la premisa y de la relación de consecuencia, esta función es un medio para establecer cuál es el valor de verdad mínimo de una proposición, dados los valores de verdad de la premisa y la relación de consecuencia (aunque, como hemos visto, no pueda determinar completamente este valor de verdad, pues siempre es posible encontrar mejores razones para justificar una razón; pero no peores). En otras palabras, dado que una afirmación o creencia está justificada si podemos mostrar que ha sido correctamente calificada, y dado que no podemos dar sentido a que una afirmación esté calificada negativamente, en nuestro modelo no es posible que una afirmación o creencia esté justificada y sea sin embargo falsa, bien en el sentido de estar incorrectamente calificada (dada la iterabilidad de los calificadores) o en el sentido de tener un contenido que es falso. Este resultado parece contradecir el falibilismo.

Más aún, hemos defendido la idea de que deberíamos concebir la justificación como la característica que distingue las creencias, afirmaciones y juicios racionales de los que no lo son. ¿Significa esto que la racionalidad requiere que mantengamos sólo creencias, afirmaciones y juicios verdaderos? Evidentemente, la respuesta debe ser “no”: pensemos en la cantidad de sabios que en el mundo han sido, sosteniendo las ideas más extravagantes y peregrinas sobre los más diversos temas. Pero, ¿cómo podemos dar sentido a esta respuesta dentro de nuestra propuesta?

En principio, cabe apelar a dos razones para decir “no”. Por un lado, podemos retomar la distinción entre justificación objetiva y subjetiva: un sujeto puede ser racional en sus afirmaciones y creencias en la medida en que exista justificación subjetiva para ellas. Pero esta respuesta no parece ser completamente satisfactoria respecto de nuestras intuiciones sobre la racionalidad: después de todo, lo que estamos buscando son razones para creer lo que creemos aunque sea falso, no excusas por creer lo que creemos.

La otra razón para rechazar la idea de que la racionalidad requiera únicamente afirmaciones y creencias verdaderas la vamos a desarrollar en lo que queda de este



capítulo, donde vamos a presentar una distinción entre evaluación subjetiva y objetiva de la argumentación: como vamos a ver, mientras que la evaluación objetiva es el acicate de los evaluadores, la evaluación subjetiva que cabe atribuir a aquellos cuya racionalidad cuestionamos es el modo de explicar la racionalidad de algunas de nuestras creencias falsas o incorrectas. Ciertamente, en nuestro modelo, si una afirmación o creencia está avalada por argumentación objetivamente buena no es posible que sea falsa o incorrecta. Pero como vamos a ver, la bondad subjetiva de la argumentación vuelve internamente racional una falsa creencia. Dar cuenta de esta distinción entre bondad subjetiva y objetiva será un elemento clave para precisar mejor las diferencias entre nuestra alternativa y algunas de las principales propuestas actuales.

### 27.3. El tratamiento de la fuerza justificatoria y la fuerza persuasiva de la argumentación

Al determinar un conjunto de estándares o criterios para evaluar los productos, procesos o procedimientos argumentativos, las teorías de la argumentación han perfilado sus propias concepciones de la normatividad argumentativa. Como hemos visto, la argumentación es una forma particular de actividad comunicativa por medio de la cual no sólo conseguimos comunicar nuestras creencias, sino que podemos incluso persuadir a otros de ellas. También es característico de la argumentación ser un intento de persuadir mediante razones, esto es, mediante proposiciones con cierta adscripción de valor de verdad que en virtud de una cláusula de inferencia conferirían algún tipo de apoyo epistémico a las afirmaciones correspondientes. De ese modo, una concepción adecuada de la normatividad argumentativa debería dar sentido a la idea de que la buena argumentación no es sólo un medio para justificar las afirmaciones para las que argumentamos, sino también un medio de persuadir legítimamente a otros de la aceptabilidad, plausibilidad o verdad de esas afirmaciones.

A pesar de ello, en nuestro modelo hemos intentado preservar la idea tradicional de que la medida en que la argumentación es un medio legítimo de persuasión –al igual que la medida en que las creencias y juicios que la argumentación produce son racionales- debe determinarse en términos de la capacidad de la argumentación de conferir apoyo epistémico a las creencias y juicios, es decir, en términos de la fuerza justificatoria de la argumentación. O en otras palabras, que la actividad de evaluar la argumentación determina la fuerza justificatoria de la argumentación, no otras

características de sus propiedades perlocucionarias. Esta idea puede parecer difícil de mantener, e incluso una mala estrategia para dar cuenta de la normatividad involucrada en la fuerza persuasiva de la argumentación dentro de una concepción adecuada de la normatividad argumentativa: para empezar, la fuerza persuasiva de un discurso argumentativo, tal como la hemos definido, depende de su capacidad de inducir un juicio indirecto, a saber, el juicio indirecto de que, dado mi juicio sobre las razones aportadas, la afirmación de referencia me parece plausible, aceptable o verdadera en tal medida. Esta es esencialmente una actividad subjetiva porque los juicios se refieren necesariamente a un sujeto que juzga. Por el contrario, la fuerza justificatoria de la argumentación no depende de nuestros juicios sobre las proposiciones involucradas, sino de su capacidad real de conferir apoyo epistémico a cierta afirmación o creencia. Ciertamente, juzgar no es algo que hagamos según nos parece: nuestros juicios vienen dados por cómo el mundo se nos aparece realmente. Pero nada exterior a esta apariencia subjetiva compele los juicios que hacemos. Es decir, no hay un vínculo necesario entre cómo de acertada sea una representación y cómo de plausible, aceptable o verdadera sea juzgada por un sujeto. Esto no es más que reconocer que, mientras que la fuerza justificatoria de la argumentación es un asunto objetivo que no depende ontológicamente de las creencias y juicios reales de la gente, la fuerza persuasiva de la argumentación es un asunto subjetivo que depende esencialmente de las creencias y juicios de la gente. Consecuentemente, ni la racionalidad de las creencias y juicios de un sujeto, ni la legitimidad de la fuerza persuasiva de la argumentación parecieran ser una función de la fuerza justificatoria de la argumentación, al menos de manera directa.

Por otra parte, parecería haber mejores estrategias para dar sentido de las dimensiones persuasiva y justificatoria de la argumentación dentro de una concepción adecuada de la normatividad argumentativa. Para empezar, al considerar la fuerza persuasiva de la argumentación no necesitamos estar especialmente abocados a la consideración de las condiciones empíricas que favorecen la inducción de creencias en la gente. También podemos considerar las condiciones que determinan la legitimidad de la fuerza persuasiva de un discurso argumentativo respecto de un sujeto particular. Esta perspectiva conlleva reconocer que existen relaciones normativas entre creencias, y no sólo entre proposiciones. En este sentido, estaríamos simplemente haciéndonos eco de las intuiciones que se expresan en afirmaciones tales como “si crees que  $x$ , entonces debes creer que  $y$ ” o “no puedes creer de verdad que  $x$  y creer también que  $z$ ”, las cuales

estarían basadas en esa asunción. De ese modo, parecería que podríamos basar nuestra definición del valor argumentativo en términos de la legitimidad de la fuerza persuasiva de la argumentación, más que en su fuerza justificatoria a secas, en su supuesta capacidad de conferir apoyo epistémico a las afirmaciones y creencias para las que argumentamos. Además, si lográsemos establecer criterios para determinar la legitimidad de la fuerza persuasiva de un discurso argumentativo respecto de un sujeto particular, estaríamos en condiciones de determinar hasta qué punto ese sujeto se comporta de manera racional cuando es persuadido de hecho por este discurso.

#### 27.4. Las propuestas de la Pragma-dialéctica y de la Lógica Informal Canadiense

Me gustaría mostrar que, a pesar de sus diferencias, tanto la Pragma-dialéctica como la, así llamada, Lógica Informal Canadiense (ARG) son intentos de basar una concepción de la normatividad argumentativa en términos de la legitimidad de la fuerza persuasiva de la argumentación. Para ello, en primer lugar, vamos a mostrar cómo ambas propuestas reconocen su compromiso a dar sentido a la idea de que la argumentación es un medio para justificar y también para persuadir.

¿Cómo tratarían estas dos teorías de incorporar la idea de que la buena argumentación es aquella que logra cierto tipo de justificación? Lo cierto es que la condición de justificación epistémica está implícita de un modo otro en ambas propuestas. Por ejemplo, la 8ª regla de la Pragma-dialéctica para una discusión crítica establece que “En su argumentación, las partes sólo pueden usar argumentos que sean lógicamente válidos o que sean susceptibles de ser validados explicitando una o más premisas” (2002: 224). Es decir, la Pragma-dialéctica requeriría como condición de la bondad argumentativa la validez deductiva, la cual constituye un mecanismo para preservar la verdad. Por su parte, un requerimiento similar de garantía epistémica está también presente en el criterio de la ARG de “apoyo suficiente de las premisas para la conclusión” (Johnson and Blair, 1993a) (Johnson, 2000) (Govier, 2001).

Pero estas concepciones del valor argumentativo también incluyen algunas condiciones “extra” para determinar la bondad argumentativa que intentan incorporar el rasgo argumentativo característico que venimos señalando, a saber, que la argumentación es un medio para inducir juicios y creencias de forma legítima. Por ejemplo, la Pragma-dialéctica define la argumentación como:

“a speech act consisting of a constellation of statements designed to justify or refute an expressed opinion and calculated in a regimented discussion to convince a rational judge of a particular standpoint in respect of the acceptability or unacceptability of that expressed opinion” (Eemeren and Grootendorst, 1984: 18).

Esto es, según la definición pragma-dialéctica de ‘argumentación’ un acto de habla argumentativo “diseñado para justificar o refutar una opinión expresada” es también un medio calculado de “convencer a un juez racional”. Desde esta perspectiva, la argumentación es una forma particular de comunicación “caracterizada por el uso del lenguaje para resolver una diferencia de opinión”.

Como hemos visto, con el fin de dar cuenta tanto del análisis como de la evaluación de la argumentación, la Pragma-dialéctica ha desarrollado un modelo procedimental de argumentación: la “discusión crítica”, una situación dialéctica en la que dos partes tratan de resolver un conflicto de opinión. Tal modelo es una idealización que permite la integración del análisis y la evaluación de la argumentación porque, por un lado, prescribe cómo hemos de analizar e interpretar los actos de habla argumentativos reales; y por el otro lado, nos provee de criterios para su evaluación, en tanto que la caracterización de este procedimiento ideal haría posible determinar hasta qué punto una actuación particular se desvía del ideal. El principal objetivo de la Pragma-dialéctica es, pues, enunciar las reglas constitutivas que hacen de un diálogo un verdadero procedimiento de discusión crítica. Según esta estrategia:

“A pragma-dialectical evaluation of argumentative discourse is aimed at determining the extent to which the various speech acts performed in the discourse can be instrumental in resolving a difference of opinion” (van Eemeren, Grootendorst et al. 1996: 298)

Así pues, la Pragma-dialéctica define la bondad argumentativa en términos de la consecución de cierto tipo de efecto perlocucionario, a saber, la resolución de una

diferencia de opinión. Como argumentábamos en la subsección 2.6 del Capítulo II, es en este sentido en el que decimos que esta propuesta trataría de dar cuenta de la normatividad argumentativa en términos de la legitimidad de su fuerza persuasiva.

Por su parte, dentro del modelo de la ARG, Ralph H. Johnson, por ejemplo, considera que:

“The goodness (of argument) consists in those qualities that are necessary for the argument to achieve the goal of rational persuasion. The basic intuition I defend is that a good argument is one that achieves its purpose of rational persuasion” (Johnson, 2000: 189)

En consonancia con esta concepción de la bondad argumentativa, Johnson ha desarrollado un protocolo para decidir sobre las propiedades lógicas (informales) de los argumentos en tanto que “destilados de la argumentación”. Por otra parte, en su modelo, la argumentación se compondría no sólo de un núcleo ilativo “que consiste en las razones dadas para la conclusión” (2000: 190), sino también de un compromiso dialéctico relacionado con las condiciones pragmáticas y las consecuencias del uso de argumentos para persuadir a un remitente o auditorio. Tanto el núcleo ilativo como el compromiso dialéctico de la argumentación proporcionarían sus propios tipos de criterios para determinar el valor de la argumentación, aunque, como señalábamos, Johnson concibe este valor en términos de la capacidad del argumento de lograr la persuasión racional. Por esta razón, en el modelo de Johnson, algún tipo de aceptación por parte del remitente o auditorio de las razones aducidas para una afirmación es una condición necesaria para la bondad argumentativa:

“There are no problems with acceptance as a necessary condition for the premises of a good argument. If an argument is an exercise in rational persuasion and persuasion requires some form of acceptance, it would seem to follow that acceptance (or something like it) is a necessary condition” (Johnson, 2000: 192)

De nuevo, ése es el sentido en el que entendemos que el enfoque de la ARG también trata de dar cuenta de la normatividad argumentativa en términos de la legitimidad de su fuerza persuasiva.

Parte de la cuestión que nos estamos planteando aquí es la posibilidad de determinar hasta qué punto alguien se comporta de manera racional al dejarse persuadir por ciertas argumentaciones. Más en concreto, tratamos de mostrar que la racionalidad de los juicios indirectos de un sujeto inducidos por cierto acto argumentativo es una cuestión de la evaluación subjetiva del correspondiente argumento<sup>41</sup>, o en otras palabras, del modo en que determinaría el grado de justificación objetiva de la afirmación de referencia del correspondiente acto argumentativo. O en otras palabras: es porque podemos atribuir al sujeto ciertos grados de aceptación de las razones ofrecidas y de la afirmación de inferencia implícita como una motivación para juzgar indirectamente que podemos determinar hasta qué punto este sujeto se comporta de forma racional al dejarse persuadir por este acto argumentativo.

Ciertamente, la dimensión persuasiva de la argumentación puede estudiarse desde el punto de vista de su legitimidad, no sólo del de su habilidad efectiva de generar y cambiar creencias y juicios. Es de señalar que ni la Pragma-dialéctica ni el enfoque de la ARG están especialmente preocupados con las condiciones empíricas que favorecen la producción y modificación de nuestras creencias, o con la eficacia retórica del discurso, sino más bien con una noción de bondad argumentativa en términos del logro de ciertos efectos perlocucionarios. Tal estrategia puede parecer prometedora respecto del objetivo de integrar la fuerza justificatoria y la fuerza persuasiva de la argumentación que permita explicar la racionalidad de las creencias que cierto discurso argumentativo es capaz de inducir en un oyente. Sin embargo, me gustaría mostrar que es una estrategia deficiente.

Como hemos visto, tanto la Pragma-dialéctica como el enfoque de la ARG sintetizan la fuerza justificatoria y la fuerza persuasiva de la argumentación al asumir

---

<sup>41</sup> Como veíamos en la sección 4 del Capítulo II, la fuerza persuasiva de un acto argumentativo no es el resultado de la evaluación del remitente de este acto. Pero vamos a intentar mostrar que el modo en que debemos determinar si un remitente actúa de manera racional al dejarse persuadir por este acto argumentativo es de hecho una cuestión del modo en que deberíamos describir cómo este remitente evaluaría el argumento que representa su propio acto de juzgar indirectamente, tal como ha sido generado por ese acto argumentativo en tanto que mecanismo persuasivo.

que la bondad argumentativa es, en lugar de lo que hace que nuestras afirmaciones y creencias estén justificadas, en el sentido de conferirles apoyo epistémico, lo que hace que las creencias y juicios inducidos por medio de ella sean legítimos. ¿Cómo se implementa esto en términos de sus respectivos conjuntos de condiciones regulativas?

Por un lado, como hemos visto, la Pragma-dialéctica asume que la estructura profunda de los argumentos que empleamos en un procedimiento de discusión crítica debe dar cuenta de ellos como deductivamente válidos, mientras que el enfoque de la ARG propone que las premisas de un argumento, explícitas e implícitas, deben proveer apoyo suficiente para la conclusión. Así pues, para ambas teorías, la buena argumentación garantizaría que si las premisas son epistémicamente valiosas, la conclusión será epistémicamente valiosa también. Por otra parte, tanto la Pragma-dialéctica como el enfoque de la ARG establecen la condición de que la buena argumentación ha de partir de premisas aceptadas, de manera que la buena argumentación también haya de parecerle buena a sus remitores. Es así como ambas teorías incorporarían en sus condiciones para determinar la bondad argumentativa la idea de que la buena argumentación produce persuasión legítima.

Pero en ambos casos la tensión aparece cuando tratan de aplicar estos modelos a la argumentación cotidiana. Como señalábamos en la sección anterior, la argumentación cotidiana es mayoritariamente entimemática. Para convertir dar cuenta de ésta como argumentos deductivamente válidos, la Pragma-dialéctica asume que lo que tenemos que hacer es expandir los entimemas con la premisa que representa el “óptimo pragmático” que vuelve válido el correspondiente argumento (1992: 62-66). Pero, además, hemos de tener en cuenta que para este modelo es esencial que tal premisa supuestamente elidida en el acto argumentativo sea parte de éste, es decir, constituya, junto con el resto, el significado del acto de habla que es accesible para el remitente: es así como la condición de partir de premisas previamente aceptadas también se aplica a esta supuesta premisa implícita. Supuestamente, el significado del acto argumentativo incluiría esta premisa implícita, y tal sería el significado que, en siendo comprendido por el remitente sería, virtualmente, “instrumental en resolver una diferencia de opinión”.

Pero si el contenido del acto argumentativo incluye este óptimo pragmático que vuelve el argumento válido, bajo la condición de que debe ser un punto de partida aceptado por el remitente, entonces, ¿cómo podríamos dar sentido a la fuerza persuasiva

de este acto argumentativo? ¿Habríamos de considerar que tal fuerza persuasiva viene a ser una especie de “recordatorio”?

Consideremos el siguiente ejemplo: ¿Qué hacemos cuando le decimos a alguien algo como “la mayoría de gente está muy molesta por el modo en que el gobierno está manejando la situación, así que es probable que pierdan las elecciones”? Si consideramos que el significado del acto argumentativo es algo como:

- Premisa 1: La mayoría de gente está muy molesta por el modo en que...
- Premisa 2: Cuando la mayoría de gente está muy molesta con sus gobiernos, los gobiernos pierden las elecciones (o cualquier otro óptimo pragmático que vuelva válido el correspondiente argumento).
- Conclusión: El gobierno perderá las elecciones.

Donde ambas premisas han sido previamente aceptadas como condición para que este acto de habla sea buena argumentación, entonces la conclusión obtenida es una suerte de redundancia, una redundancia sobre la que no es necesario persuadir a nadie que ya acepte las premisas 1 y 2.

La asunción de la Pragma-dialéctica de que tenemos que completar los entimemas con las premisas que representan el óptimo pragmático que garantiza la validez sirve ciertamente para garantizar que se den relaciones de implicación entre las proposiciones involucradas. En ese sentido, sería un buen modo de determinar si las premisas apoyan la conclusión, pues lo que deberíamos hacer es considerar el valor de verdad de estas proposiciones. Si alguna de las premisas tiene un valor de verdad demasiado bajo, entonces concluiremos que, a pesar de que el argumento es válido, el correspondiente acto argumentativo no es bueno, y por ello no podrá justificar su afirmación de referencia. Consecuentemente, este modo de tratar la argumentación sería adecuado para determinar su fuerza justificatoria, esto es, para determinar si ciertas razones apoyan epistémicamente ciertas afirmaciones. Pero sería más bien deficiente a la hora de dar cuenta de la fuerza persuasiva de la argumentación: añadir cláusulas de inferencia como premisas que han de ser aceptadas por el remitente si es que el consiguiente acto argumentativo es bueno, convierte en un misterio la fuerza persuasiva



de dicho acto argumentativo: ¿Es persuadir mediante argumentos simplemente recordar al remitente sus creencias?

Por su parte, Johnson (1990 y 2000), y Johnson y Blair (1993b) han argumentado que la aceptación de las premisas no es suficiente para garantizar la bondad argumentativa, razón por la cual han propuesto la aceptabilidad de las premisas como un criterio adicional, libre de las paradojas que la mera aceptación puede acarrear como criterio de bondad argumentativa. Pero el problema con adoptar la aceptabilidad como una condición necesaria de la bondad argumentativa es que también hace difícil explicar la fuerza persuasiva de la argumentación, aunque por razones opuestas: la aceptabilidad no implica la aceptación efectiva por parte del remitente. Pero, ¿por qué debería la buena argumentación persuadir a un remitente si éste no acepta las premisas? En principio, podemos pensar que debería porque las premisas son aceptables e implican la conclusión. Pero ¿debería alguien hacer algo que no puede hacer? Creo que es difícil defender la coherencia de tal obligación. Por supuesto, esta crítica no significa que el enfoque de la ARG no consiga dar cuenta de las condiciones bajo las cuales alguien debiera ser persuadido; desde un punto de vista externalista, podemos asumir que sí lo logra. Más bien, lo que nuestra argumentación sugiere es que tal enfoque no consigue explicar la fuerza persuasiva de los buenos argumentos, así concebidos. Consecuentemente, tampoco conseguiría dar cuenta de la legitimidad de la fuerza persuasiva de un argumento concreto respecto de un remitente.

En *Manifest Rationality*, Johnson (2000) considera que deberíamos añadir como requisito la verdad de las premisas. Pero obviamente, este nuevo requisito no sirve para resolver el problema tampoco, y por idénticas razones. Estas subsecuentes condiciones de la normatividad argumentativa habrían sido incorporadas al enfoque de la ARG con el fin de dar cuenta de la fuerza justificatoria de la buena argumentación, pero no conseguirían en cambio dar cuenta de en qué consiste la persuasión racional.

## 27.5. La fuerza justificatoria y la fuerza persuasiva de la argumentación en nuestro modelo

En la sección 4 del Capítulo II, caracterizábamos la fuerza persuasiva de la argumentación en términos de su habilidad para “invitar a juzgar indirectamente”. En la subsección 5.4 del Capítulo IV, hemos distinguido entre oyentes como remitentes que enfrentan la argumentación como una invitación a juzgar indirectamente, esto es, como

un mecanismo persuasivo, y oyentes como intérpretes que enfrentan la argumentación como un intento de mostrar que una afirmación de referencia es correcta, esto es, como un mecanismo justificatorio.

Según veíamos, la *comprensión* por parte del remitente de un acto argumentativo consistiría en formarse los juicios indirectos que constituyen el *significado del remitente* de ese acto argumentativo como acto retórico. Esta comprensión no involucraría, en principio, un juicio sobre el acto argumentativo como mecanismo justificatorio; más bien, involucraría un acto de juzgar indirectamente que las cosas son como el hablante afirma, el cual constituiría la respuesta adecuada al acto argumentativo como estímulo mediante la cual estableceríamos que el oyente “comprendió” las razones que se le ofrecían. La razón ofrecida por el hablante constituiría el *prompter* que daría lugar al juicio indirecto por parte del oyente, dada su propia motivación para inferir que *a* a partir de una creencia o un juicio de que *r*. Tal motivación determinaría que fuese él mismo quien toma su creencia o juicio de que *r* como una razón para juzgar indirectamente que *a*. El acto de juzgar indirectamente, como veíamos entonces, pivotaría sobre la motivación para inferir del oyente. En ese sentido, el significado del acto argumentativo que al ser comprendido induciría el juicio indirecto cuyo contenido sería el propio contenido de la afirmación de referencia no incluiría la afirmación implícita de inferencia, el garante, del acto argumentativo correspondiente (pues este último, como veíamos en la sección 6 del Capítulo IV, formaría parte del significado del intérprete). Esto explicaría por qué la fuerza persuasiva de la argumentación no consiste en ser un medio de “hacernos recordar” nuestras propias creencias, sino más bien en ser un medio de “generar creencias y juicios”.

Por otra parte, hemos definido la fuerza justificatoria de la argumentación como su capacidad de mostrar que una afirmación de referencia es correcta. En nuestro modelo, la corrección de una afirmación es cuestión de hasta qué punto ha sido avanzada con la fuerza pragmática que le corresponde, dada la fuerza pragmática que le corresponde a las razones aducidas para ella, y al garante. Hemos defendido que existe una función que es capaz de representar la forma en que los grados de fuerza de los calificadores de la razón y el garante determinan el grado de fuerza del calificador que se correspondería con la afirmación de referencia. Además, entendemos que esos grados de fuerza serían una medida de los valores de verdad que adscribiríamos a las correspondientes

proposiciones al afirmarlas (bien como razones, como afirmaciones de referencia o como garantes).

Teniendo en cuenta esta función, para evaluar un argumento tendríamos que determinar los valores de verdad de la premisa y de la relación de consecuencia: como hemos visto, evaluar un argumento es adscribir valores de verdad a esas proposiciones, de modo que obtengamos el valor de la conclusión. Pero la adscripción de esos valores de verdad puede ser el resultado de los correspondientes juicios. Más aún, si entendemos que el argumento no representa el acto de habla argumentativo, sino el acto de juzgar indirectamente que éste genera, podemos considerar que el grado de asentimiento de este juicio indirecto se corresponde con el valor de verdad adscrito por el remitir a la conclusión.

Así pues, podríamos determinar la racionalidad de un sujeto al hacer tales adscripciones de valores de verdad considerando qué valores de verdad adscribiría a la premisa y a la relación de consecuencia, bajo reflexión ulterior. A la luz de esos valores puede resultar evidente que su juicio indirecto ha sido irracional, o simplemente, precipitado. De ese modo, también podríamos explicar la legitimidad de la fuerza persuasiva de un acto argumentativo respecto de cierto remitir, considerando la evaluación subjetiva que haría este remitir del argumento que se correspondería con su propio acto de juzgar indirectamente. Nótese que si no estamos en condiciones de atribuir al remitir una creencia lo suficientemente fuerte en la relación de consecuencia, ni siquiera estaríamos en condiciones de decir que lo que ha hecho al pasar a creer cierta proposición ha sido juzgar indirectamente y no, simplemente, tener una “asociación de ideas”, una intuición o cualquier otro fenómeno mental en el que cierto juicio causa otro sin que medie relación lógica entre ellos.

Como hemos señalado reiteradamente, la evaluación subjetiva del acto argumentativo no es lo que produce el juicio indirecto. Pero puede servir para darnos una medida de su racionalidad, o de la legitimidad de la fuerza persuasiva de este acto argumentativo respecto de un emisor, dados los valores de verdad que éste atribuiría a la premisa y a la relación de consecuencia bajo reflexión posterior. En otras palabras, el grado de asentimiento de un juicio indirecto debe ser el resultado de esos valores para que dicho juicio sea racional. Así, el juicio indirecto que genera el acto argumentativo resulta estar normativamente determinado por el grado de asentimiento del sujeto a las

razones y a la correspondiente cláusula de inferencia que se corresponde con su motivación para inferir.

Según esta propuesta, la evaluación objetiva de la argumentación sería, al menos en parte, la actividad de determinar los valores de verdad de las razones y los garantes. Por su parte, la evaluación subjetiva de la argumentación nos permitiría valorar el acto de juzgar indirectamente llevado a cabo por el remitente. De esa forma, nuestra propuesta sería capaz de dar cuenta, de manera independiente, de la fuerza justificatoria y de la fuerza persuasiva de la argumentación, al tiempo que consigue ligar la normatividad involucrada en nuestros juicios con la calidad de los argumentos correspondientes, desde el punto de vista del sujeto.

Determinar la fuerza justificatoria de un acto argumentativo es evaluarlo objetivamente, considerando, entre otras características, los valores de verdad de las razones y los garantes involucrados. Pero respecto de la legitimidad de su fuerza persuasiva, lo que hacemos es considerar la evaluación subjetiva de ese argumento, y particularmente, los valores de verdad que adscribiría el sujeto a la razón y a la cláusula de inferencia. Como hemos visto, esos valores determinarían la racionalidad del juicio indirecto, a pesar de que no determinen el valor epistémico o la fuerza justificatoria del acto argumentativo, ni el valor de verdad de la conclusión.

Además, adoptando esta concepción podemos dar cuenta de las relaciones normativas que existen entre nuestros juicios: nuestros juicios sobre P y sobre “si P entonces C” determinan nuestros juicios indirectos sobre C. Ello explicaría por qué no podemos dar sentido a las creencias de alguien si cree que P y cree que si P, entonces C, pero dice no creer que C. Y también, por qué no podemos dar sentido a una creencia de que C como el resultado de un juicio indirecto cuyo prompter es P si no podemos atribuir al sujeto una creencia de que si P, entonces C. La racionalidad de creencias y juicios es una cuestión de poder preservar este tipo de relaciones normativas, las cuales, como hemos visto, están estrechamente vinculadas al modo en que determinamos la justificación, bien de manera objetiva, bien de manera subjetiva.

Pero teniendo en cuenta esta reflexión, puede parecer que en realidad estamos sobreseyendo la distinción entre explicar y justificar las creencias que obtenemos a través de los juicios indirectos: después de todo, los juicios que dan lugar a esas creencias también determinarían la fuerza justificatoria de los correspondientes argumentos, al menos desde un punto de vista subjetivo. Sin embargo, hay dos razones

por las que esto no es así. Por un lado, como vimos en la sección 4 del Capítulo II, los *prompters* de los juicios indirectos actúan como causas de éstos: juzgar indirectamente requiere de un paso inferencial que no es efectivo como razón, sino como *motivación*. Como vimos, una motivación también pertenece al espacio de las razones en tanto en cuanto su eficacia causal depende de su eficacia para hacer plausible al sujeto el *prompter* como razón para juzgar. Pero es, ante todo, la condición para que se *dé* un estado mental, no un medio de establecer relaciones semánticas, convencionales, entre dos contenidos.

Por otra parte, tenemos que distinguir entre los valores que un sujeto adscribe a las proposiciones que son el contenido del *prompter* y de la motivación de la inferencia del acto de juzgar indirectamente –los cuales son “*subjetivos*” en tanto en cuanto son el resultado de su motivación para juzgar y su asentimiento a la razón ofrecida- y los “*valores objetivos*” de esas proposiciones. Apelando a esta distinción estamos en condiciones de distinguir, a su vez, entre las razones de un sujeto para creer y las razones que justifican su creencia. Ciertamente, la evaluación de las propiedades semánticas de la argumentación depende del conjunto de creencias efectivas del evaluador, esto es, de la adscripción de valores de verdad que éste hace a las proposiciones implicadas. Pero la justificación es el resultado de determinar esos valores de verdad de manera objetiva, por más que el evaluador sólo pueda aspirar a ellos. Pero al reconocer la distancia entre las adscripciones de valores de verdad que un sujeto hace y los valores de verdad objetivos de las proposiciones implicadas, lo que hacemos es dar sentido a la idea de que justificar es una actividad perfectible: si el criterio para determinar la justificación de nuestras afirmaciones y creencias fuesen nuestras propias creencias, ¿qué sentido tendría buscar razones para ellas? La racionalidad externa de la argumentación tiene que ver con el hecho de que nos sirve para discriminar lo verdadero de lo falso. Los valores de verdad objetivos a los que aspira el evaluador sirven para distinguir la justificación de las creencias y afirmaciones de la racionalidad de quien cree o afirma: evaluar la argumentación es considerar los valores objetivos de las proposiciones implicadas, mientras que determinar la legitimidad de su fuerza persuasiva respecto de un remitente es apelar a la coherencia de sus creencias. Son dos actividades que determinan propiedades distintas.

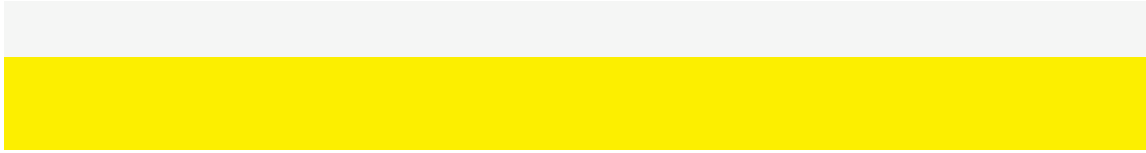
En mi opinión, ésa es la razón por la que el intento de explicar la fuerza justificatoria de la argumentación en términos de la legitimidad de su fuerza persuasiva

es una estrategia abocada a importantes limitaciones: mientras que determinar la justificación requeriría determinar los valores objetivos de las proposiciones involucradas, determinar la racionalidad de un sujeto al ser persuadido requiere determinar su adscripción de valores, su grado de “aceptación”. Es por ello que ni la “aceptación”, por un lado, ni la “aceptabilidad”, por el otro, resultaban criterios adecuados para los fines de la ARG: mientras que la aceptación, en exclusiva, plantearía el problema de que lo que un sujeto acepta puede ser perfectamente inaceptable, tal como Johnson y Blair habrían puesto de manifiesto, el requisito de “aceptabilidad” fallaría a su vez a la hora de dar cuenta de la legitimidad de la fuerza persuasiva de la argumentación.

Probablemente, determinar los valores de verdad objetivos sólo pueda hacerse apelando a lo intersubjetivo, y lo más seguro es que, en la práctica, no haya salida del círculo de nuestras propias creencias como evaluadores. Pero establecer la diferencia entre los valores objetivos y las adscripciones de valor que hace un sujeto es el único modo de dar sentido a la intuición de que la evaluación subjetiva no determina realmente el grado de justificación epistémica de nuestras creencias. La principal ventaja de nuestra propuesta sería permitirnos evaluar los argumentos desde un punto de vista “objetivo”, es decir, atendiendo a los valores de verdad de las proposiciones involucradas, y también desde un punto de vista subjetivo, es decir, atendiendo a las adscripciones de valores que pueda hacer un sujeto/remisor en un momento dado. Es por ello que nos permitiría determinar la fuerza justificatoria de un acto de habla argumentativo y la legitimidad de su fuerza persuasiva. Es decir, nos permitiría preservar la idea de que las reglas del juego de dar y pedir razones constituyen los únicos criterios de asertabilidad de que disponemos, a la vez que damos sentido a la idea de que la medida en la que ser persuadido de manera racional, también depende de las reglas de esta actividad.

Según Christopher Tindale (1999), el objetivo de la Teoría de la Argumentación es determinar la objetividad de la racionalidad. Hemos intentado mostrar cómo deberíamos vincular la racionalidad de los juicios indirectos que un sujeto lleva a cabo cuando es persuadido por un acto argumentativo, y la fuerza justificatoria de ese acto de habla, respecto de una afirmación de referencia, esto es, su habilidad para mostrar que es correcta. Por otra parte, hemos reconocido que, en última instancia, lo que cuenta como justificación puede finalmente depender de las creencias reales de quienes determinan el

valor de los correspondientes actos argumentativos: a pesar de que conceptualmente somos capaces de reconocer la diferencia entre lo que es el caso y lo que creemos que es el caso, sólo podemos determinar los valores de verdad “objetivos” de las proposiciones implicadas apelando a ulteriores creencias que justifiquen nuestras adscripciones.



# Capítulo VI: La Valoración de la Argumentación.

## Parte II: La Crítica de la Argumentación y el Concepto de ‘Falacia’

### 28. INTRODUCCIÓN

#### 28.1. La valoración de la argumentación: evaluación y crítica

El último capítulo de esta tesis está dedicado a la crítica de la argumentación. Como adelantábamos en el Capítulo I, la teoría de la argumentación que intentamos esbozar trata de integrar: a) un modelo descriptivo que nos provea de criterios para identificar ciertos fenómenos como objetos de la teoría y que nos permita su tratamiento dentro de la misma, y b) un modelo valorativo que nos provea de criterios para evaluar esos objetos y para dar cuenta de sus cualidades pertinentes en tanto que argumentación.

Por esa razón, la parte valorativa de nuestra propuesta se compondría a su vez de lo que Ralph Johnson (2000) ha identificado como dos actividades distintas dentro de valoración de la argumentación, a saber, la evaluación y la crítica de un acto argumentativo. Según esta distinción la evaluación de la argumentación es una actividad cuyo fin es obtener información sobre su valor. Por el contrario, la crítica sería más bien un proceso dialéctico que involucra un meta-discurso argumentativo en el cual el crítico expondría y justificaría los resultados de la evaluación. De ese modo, la crítica sería una actividad más amplia, que incluiría la evaluación, y que estaría sancionada por estándares propios (Johnson, 2000: 219).

En el capítulo anterior he tratado de exponer las líneas fundamentales de nuestra propuesta respecto a la evaluación de la argumentación como objeto con propiedades semánticas y pragmáticas. En este capítulo voy a ocuparme de la crítica de la argumentación como una actividad encaminada a justificar nuestros juicios sobre su



valor y a dar cuenta de sus propiedades en tanto que mecanismo justificatorio y persuasivo.

Sin embargo, la concepción de la crítica que propongo se desarrollará al hilo del análisis de uno de los conceptos clave dentro de la crítica argumentativa, a saber, el concepto de falacia. Mi objetivo es dar cuenta del valor del estudio de la falacia como instrumento de la crítica, al tiempo que considerar las posibilidades de elaborar una “teoría” de la falacia.

El concepto de falacia argumental ha sido el principal acicate para considerar la especificidad de la argumentación en lenguaje natural, por contraste con un tratamiento puramente semántico de los argumentos. Tal contraposición está ya presente en Aristóteles, que es quien inaugura ambas perspectivas. Por esa razón, el desarrollo de una teoría de la falacia ha ocupado el lugar programático de una teoría normativa de la argumentación en lenguaje natural prácticamente desde los primeros textos en Teoría de la Argumentación.

En este capítulo trataré de mostrar, no obstante, las limitaciones de una teoría de la falacia como teoría normativa de la argumentación. Ello conllevará adoptar una concepción de la falacia particular que, a mi modo de ver, es la que mejor hace justicia al concepto tradicional de falacia y a sus tipos paradigmáticos. Intentaré justificar la adopción de esta concepción admitiendo que, si bien impide un tratamiento sistemático de la falacia que pudiera a su vez erigirse como modelo normativo para la argumentación en lenguaje natural, en cambio hace del estudio de la falacia un elemento clave para la crítica de la argumentación, en tanto es capaz de dar cuenta de los distintos tipos de mal que pueden afectar al discurso argumentativo en tanto que compuesto de propiedades lógicas, dialécticas y retóricas: el error lógico, la inoperancia dialéctica y la usurpación retórica.

## 28.2. Tres estrategias para definir qué es una falacia

Como vamos a ver, existen al menos tres modos de acercarse a una definición de falacia capaz de articular un modelo para la crítica de la argumentación. En primer lugar, podemos dar una definición extensiva, a base de reproducir y explicar el catálogo de falacias tradicional. En segundo lugar, podemos tratar de acomodar ese catálogo de falacias tradicional mediante una definición intensiva que pudiera, además, poner de

relieve qué tienen en común las falacias argumentativas y qué tipo de cargo suponen. Y en tercer lugar, podemos eludir el catálogo tradicional de falacias y ofrecer una definición técnica más o menos equivalente a “error argumental”, de manera que una teoría de la falacia constituyera de por sí un modelo normativo para la argumentación.

En la sección 3 de este capítulo vamos a ver ejemplos de cada una de estas posiciones. Por mi parte, deseo comprometerme con el catálogo tradicional de falacias y dar cuenta de su funcionalidad como herramienta para la crítica de la argumentación. Es decir, propongo adoptar la primera estrategia y huir de una definición intensiva de “falacia”. A pesar de que tal estrategia resulte asistemática y haga que el término “falacia” no resulte coextensivo con el de “error argumental”, considero que el catálogo tradicional de falacias tiene en cambio otras virtudes que lo hacen especialmente adecuado para explicar las cualidades que la evaluación de la argumentación, según el modelo que hemos propuesto, es capaz de detectar.

### 28.3. ¿En qué consiste el “cargo de falacia”?

Dada nuestra estrategia, lo que sí será adecuado de cara al estudio de la falacia será articular el catálogo tradicional de un modo más o menos conveniente para nuestros fines. En ese sentido, creo que resulta pertinente considerar en primer lugar por qué el cargo de falacia, en su uso habitual, tiene como consecuencia, más que la simple inhabilitación del discurso, una especie de puesta “en cuarentena”, de “cuidado con el escalón” sobre el mismo.

Algunos autores, destacando la naturaleza retórica de este fenómeno, han intentado dar cuenta de la falacia como un error culpable, como un intento de engaño. Creo que tal concepción resulta un poco confusa, sobre todo, si pensamos en que a veces las razones nos las damos a nosotros mismos ¿Realmente deberíamos hablar de autoengaño en esos casos? Creo que podemos dar una explicación alternativa de en qué consiste el cargo de “falacia”, manteniendo la intuición de su dimensión retórica.

Admitamos de entrada que el discurso falaz se opone a la buena argumentación de este modo: argumentar, apelar a razones es hacer explícito nuestro deseo de “jugar limpio”, mostrar que no se trata de convencer porque sí, sino porque aquello de lo que intentamos convencer es correcto. Johnson, entre otros, habla aquí de “persuasión racional”, como hemos visto. El caso es que intentando convencer podemos dejar de jugar bien, y con ello, dejar de “jugar limpio”. Sin embargo, debemos admitir que uno

puede dejar de jugar bien de manera involuntaria; por ejemplo, por una especie de exceso de fijación en el objetivo, persuadir en este caso, que nos hace perder de vista las reglas del juego, esto es, dar buenas razones. Pero si uno deja de dar buenas razones puede, o bien dar malas razones, o bien no dar razones en absoluto. De ese modo, aunque admitamos que la falacia es un tipo de error argumental, es decir, un error que surge en el contexto de la argumentación como intento de justificar una afirmación, no se trataría, *eo ipso* de mala argumentación. Podría también tratarse, como veremos, de falsa argumentación.

Sin embargo, tanto si se trata de mala argumentación como si es más bien falsa argumentación, lo que haría de cierto discurso una falacia no sería, entonces, la intención de persuadir ilegítimamente, de engañar, sino las propias características de ese discurso, las que lo hacen mala o falsa argumentación, dadas nuestras concepciones de qué sea la argumentación y la buena argumentación. De otro modo, estaríamos sugiriendo que el cargo de falacia habría de determinarse considerando la sinceridad o insinceridad del hablante; y no es así como procedemos: decir a alguien que comete una falacia no es exactamente decirle que trata de engañarnos, sino más bien decirle que se equivoca.

Sin embargo, a la hora de explicar qué es una falacia parece inevitable apelar al discurso en tanto que medio para persuadir. En concreto, creo que es la idea de argumentación como mecanismo persuasivo la que da lugar a la distinción entre “mala argumentación”, en general, y “falacia”. No sólo porque hay falacias que no son “malos intentos de persuadir mediante razones” sino más bien “falsos intentos de persuadir mediante razones”, sino también porque no todo mal intento de persuadir mediante razones es una falacia, o al menos, una falacia de tipo clásico: una razón que es simplemente falsa da lugar a mala argumentación, pero no a una falacia. De ahí que coincidamos con C. Hamblin en que la concepción de lo que él denominó el “Standard Treatment” de la falacia, según el cual una falacia es “un argumento que parece válido pero no lo es”, resulte una definición francamente inadecuada, al menos si lo que tratamos es de hacer justicia a las instancias clásicas de falacia.

## 28.4. El estudio de la falacia en la Teoría de la Argumentación. Una propuesta

Dada esta concepción de la falacia, que habrá de ser defendida por su rendimiento teórico, en este capítulo deseo proponer que determinar cuándo un discurso es falaz y de qué falacia se trata requiere determinar primero que dicho discurso involucra algún defecto argumentativo, es decir, que se trata o bien de *mala* o bien de *falsa* argumentación, y después dar cuenta de su posible eficacia persuasiva como (supuesto) intento de justificar mediante razones.

De ese modo, considero que el lugar que el estudio de la falacia debe ocupar dentro de la Teoría de la Argumentación es el de articulador de la crítica, según los distintos tipos de faltas que pueden afectar al discurso argumentativo en tanto que compuesto de propiedades lógicas, dialécticas y retóricas. Por esa razón considero que, dentro del catálogo tradicional, es posible encontrar falacias *lógicas*, la mayor parte de los famosos “argumentos *ad*”, los cuales no sirven para apoyar la afirmación de referencia aunque ofrezcan verdaderas razones (incluso buenas razones para alguna otra afirmación) y resulten persuasivos. Pero también, falacias *dialécticas*, como la *petición de principio*, el *hombre de paja* o el *cambio en la carga de la prueba*, que tienen que ver con el incumplimiento de los compromisos dialécticos, y falacias *retóricas*, como la *ad baculum* o la *ad carotam*, que tienen que ver con la suplantación de la argumentación. En la sección 4 de este capítulo, al defender la posibilidad de discursos que son falacias precisamente por no ser argumentación, propondré un análisis de estas últimas.

Finalmente, cabe señalar que, tal como Douglas Walton ha puesto de manifiesto, el cargo de falacia es sólo uno de los tipos de crítica que cabe hacer a un acto argumentativo:

We should also distinguish between fallacies and other kinds of less serious errors in arguments, like blunders and *lacunae*, or gaps. A blunder can involve breaking a rule of reasoned dialogue, but a fallacy is a more serious kind of infraction that involves a systematic technique of deceptive argumentation. (Walton, 1995a: 233-4)

De ese modo, al considerar el estudio de la falacia estaríamos tratando de una parte fundamental de la crítica de la argumentación, si bien no de toda ella.

## 28.5. La teoría de la falacia

La teoría de la falacia puede considerarse el más antiguo de los enfoques para evaluar la argumentación en lenguaje natural. El estudio de la falacia tiene su origen en Aristóteles y una larga aunque desigual tradición que llega hasta nuestros días. Dentro de la Teoría de la Argumentación, los defensores de una teoría de la falacia consideran que un tratamiento sistemático de este fenómeno habría de ser especialmente fructífero como teoría normativa, dadas las peculiaridades de la argumentación en lenguaje natural. De hecho, muchas de las falacias tradicionales son buenos ejemplos de que la bondad lógica de un discurso no conlleva su bondad pragmática, comunicativa; y que este fallo no es, sin embargo, un problema de “eficacia persuasiva”, sino todo lo contrario.

Como he mencionado, en este capítulo me gustaría considerar, no obstante, hasta qué punto podrían ser equiparables una teoría de la falacia y una teoría normativa de la argumentación en lenguaje natural. Esto es, por un lado pretendo considerar hasta qué punto el cargo de falacia es equiparable al de mala argumentación. Pero también deseo considerar hasta qué punto una teoría normativa de la argumentación es el marco adecuado para dar cuenta del concepto de falacia tradicional y de sus instancias clásicas (esto es, lo que a partir de ahora denominaremos ‘el catálogo de falacias tradicional’)

La definición tradicional de falacia como “argumento que parece válido pero no lo es”, tal como la hemos heredado a través de un largo periplo, fue puesta en tela de juicio con gran influencia por C. Hamblin en los años 70, y desde entonces la Teoría de la Falacia ha recorrido el espacio entre la Lógica y la Retórica con desigual fortuna. Por esa razón, en la sección 3 vamos a considerar distintas concepciones de falacia y distintas propuestas para construir una teoría de la falacia. Como veremos, entre los distintos planteamientos es posible encontrar una contraposición entre concepciones semánticas y concepciones pragmáticas.

Por otra parte, incluso entre aquellos que destacan la vinculación del concepto de falacia con las propiedades semánticas de los discursos, ha habido autores que han puesto en duda que una teoría de la falacia sea en absoluto viable, llegando incluso a

negar que existan realmente las falacias más allá de las interpretaciones falaces de ciertos discursos. En la sección 2 vamos a ocuparnos de estas cuestiones. Valoraremos las razones de aquellos autores que consideran que no es posible elaborar una teoría de la falacia: en primer lugar, las de aquellos que defienden que el concepto de falacia hace imposible un tratamiento sistemático; y en segundo lugar, las de los que consideran que el concepto de falacia es en sí mismo incoherente. Este tipo de reflexiones servirá para hacer explícita la cuestión en torno al concepto de falacia con el que opera cada teoría, y aportarán los elementos de análisis que vamos a necesitar para, a continuación, estudiar las distintas teorías.

Una vez que nos dotemos de estos elementos, repasaremos las concepciones de la falacia más influyentes que existen en la actualidad bajo el punto de vista de nuestra conjetura principal: si es posible que una teoría de la falacia cumpla con los requisitos de una teoría de la evaluación para la argumentación en lenguaje natural. Así, encontraremos autores que abogan por una definición técnica del concepto de falacia, que se adapte a los objetivos de una teoría de la evaluación para la argumentación en lenguaje natural y no esté constreñida por el intento de recoger un supuesto sentido habitual del término, ni siquiera por atender a los casos paradigmáticos que gobernarían su uso, esto es, el catálogo tradicional de falacias. En otros casos, como veremos, se trata en cambio de ofrecer una definición capaz de recoger el sentido tradicional del término y ver qué tienen en común los distintos tipos de falacias que desde la antigüedad se han ido enunciando, entre otras razones, para tratar de hacer sistemático su estudio.

## 29. EL DEBATE SOBRE LA VIABILIDAD DE UNA TEORÍA DE LA FALACIA

### 29.1. Massey y la tesis de la asimetría

Como decíamos, el objetivo de este capítulo es valorar las posibilidades de una teoría de la falacia como teoría de la evaluación para la argumentación en lenguaje natural. Para autores como Johnson y Blair (1997), entre otros, si dispusiésemos de una teoría sistemática de la falacia, ésta sería una buena candidata a teoría de la evaluación.

Sin embargo, desde mediados de los años setenta, ha habido voces que, desde distintas perspectivas, han cuestionado no sólo la posibilidad de elaborar una teoría sistemática de la falacia, sino incluso el propio concepto de falacia. A continuación, vamos a exponer las razones de estos autores y las posibles respuestas que sus planteamientos suscitan.

En 1975, Gerald Massey enuncia por primera vez la llamada “tesis de la asimetría”, en un artículo publicado en *Philosophy in Context*, cuyo sugerente título era “Are There Any Good Arguments That Bad Arguments Are Bad?”. Pero no la bautiza con este nombre hasta 1981, fecha en que publica “The Fallacy Behind The Fallacies”, en donde, además, extrae las consecuencias de dicha tesis respecto a la teoría de la falacia.

En ese artículo, Massey comienza llamando la atención sobre el mismo hecho que Hamblin había denunciado respecto al estado de la teoría de la falacia en los libros de texto al uso: mientras que la Lógica Formal está debidamente estructurada y articulada por una teoría, el tratamiento de las falacias carece por completo de ella. Sin embargo, observa que en el caso de las llamadas “falacias formales”, podríamos pensar que la propia teoría de la Lógica Formal serviría para rechazar razonamientos como:

- Si Filadelfia es la capital de Pensilvania, entonces Pittsburg no lo es.
- Pittsburg no es la capital de Pensilvania.
- Luego, Filadelfia es la capital de Pensilvania.

En principio, la razón por la que condenaríamos este argumento como falaz sería que su forma lógica es:

(A)

- premisa 1: si p, entonces q
- premisa 2: q
- conclusión: p

que es un esquema de argumento inválido. Sin embargo, este esquema también sirve para formalizar el siguiente argumento que, sin embargo, es válido:

- Si algo ha sido creado por Dios, entonces el Universo ha sido creado por Dios
- El Universo ha sido creado por Dios
- Luego, algo ha sido creado por Dios

A la vista de este ejemplo, Massey concluye que el criterio de traducibilidad a un esquema de argumento inválido no nos sirve para determinar cuándo estamos ante un argumento inválido. Según Massey, este criterio se basa en la suposición precipitada de que, de igual modo que para demostrar que un argumento del lenguaje natural es válido basta con formalizarlo como un esquema de argumento válido, para demostrar que un argumento del lenguaje natural es inválido bastaría con formalizarlo como un esquema de argumento inválido. Sin embargo, tal como el ejemplo anterior mostraría, una formalización como esquema de argumento inválido no garantizaría que estemos ante un argumento inválido. Y no hay que recurrir a ejemplos pintorescos: de hecho, a los estudiantes se les suele explicar la ampliación de la lógica proposicional a lógica de predicados haciéndoles ver que argumentos perfectamente válidos, como el manido silogismo sobre la mortalidad de Sócrates y los humanos, en lógica proposicional da lugar a esquemas de argumentos inválidos. Si ampliamos el ejemplo a lógicas extendidas y lógicas divergentes, habremos de concluir que el hecho de que un argumento pueda formalizarse como un argumento inválido no significa que estemos ante un argumento inválido, sino tan sólo que en el lenguaje formal elegido, el argumento no se puede demostrar.

Para intentar rebatir este resultado, podría aducirse que una manera de probar que un argumento del lenguaje natural es inválido es comprobar que no exista una formalización suya en ningún lenguaje formal como un esquema de argumento válido. Sin embargo, Massey utiliza el siguiente ejemplo para rebatir este punto. Consideremos el argumento:

- premisa: John dio un paseo por el río
- conclusión: John dio un paseo



Antes de que Donald Davidson, en “The Logical Form of Action Sentences” (1980) mostrara cómo formalizar este argumento en lógica de predicados, no existía una formalización de éste como argumento válido. Si el criterio para decidir que un argumento del lenguaje natural es inválido fuera que no existe una formalización de él como un argumento válido, entonces, antes de Davidson, deberíamos convenir que el argumento era inválido. Pero el hecho de que esto nos resulte poco plausible, significa que, si bien encontrar una formalización del argumento que lo haga válido para algún sistema formal sirve para demostrar que el argumento correspondiente del lenguaje natural es válido, sin embargo, la afirmación converso no es verdadera, pues el caso anterior nos sirve de contraejemplo: el no encontrar tal formalización no nos sirve para decidir la invalidez de los argumentos en lenguaje natural.

Tras mostrar esta asimetría entre probar la validez y la invalidez de los argumentos mediante su formalización, Massey desarrolla un argumento según el cual este resultado tendría graves consecuencias para la teoría de la falacia:

Si una falacia es un argumento inválido, entonces para tener una teoría de la falacia deberíamos tener una teoría de la invalidez. Sin embargo, para Massey, lo que acabamos de ver es razón suficiente para concluir que no existe tal teoría. Según él, lo único que podemos hacer para demostrar la invalidez de un argumento es encontrar casos en que sus premisas sean verdaderas y su conclusión, falsa. Pero este método, al que denomina “el método trivial, indiferente a la lógica, de probar la invalidez” (Massey, 1995: 164) ya no es sistemático y, desde luego, es intratable formalmente. Por esa razón, afirma que no es posible una teoría de la falacia, más allá de los recuentos desestructurados del *Standard Treatment*.

## 29.2. ¿Contraejemplos para la tesis de la asimetría?

En “The Asymmetry Thesis and the Diversity of “Invalid” Argument-Forms”, George Bowles (1999) utiliza el hecho de que la “tesis de la asimetría” contiene una negación universal, a saber, que no podemos probar mediante un procedimiento formal la invalidez de ningún argumento del lenguaje natural, para intentar rebatirla mediante la producción de un contraejemplo. Para ello se pregunta si es posible obtener un esquema de argumento que haga que cualquier instancia de él sea inválida. Si existe un esquema que garantiza la invalidez de cualquier instancia suya, entonces, al menos para

ese tipo de argumentos, podemos demostrar que son inválidos por el hecho de poder ser formalizados mediante un esquema cuyas instancias son necesariamente inválidas, y en ese caso, este tipo de argumentos constituiría un contraejemplo para la tesis de la asimetría. Obviamente, un esquema de argumento cuyas premisas sean lógicamente verdaderas y cuya conclusión sea lógicamente falsa es el tipo de esquema que estamos buscando:

- premisa:  $p$  o  $\text{no-}p$
- conclusión:  $q$  y  $\text{no-}q$

Sin embargo, tal como él mismo pone de manifiesto, éste es un caso único: en principio, ningún otro esquema de argumento inválido garantiza que una instancia en lenguaje natural de él no sea un argumento válido pues, por las paradojas del condicional, basta con que sus premisas sean contradicciones o que su conclusión sea una verdad lógica para que se vuelva un argumento válido. El ejemplo que él da es, de nuevo, el caso de un esquema de argumento que, presuntamente, recoge la falacia de afirmar el consecuente:

(B)

- premisa 1: si  $p$ , entonces  $q$
- premisa 2:  $q$
- conclusión:  $p$

Y que, sin embargo, puede corresponderse con el siguiente argumento válido del lenguaje natural:

(C)

- Premisa 1: Si, o bien todos los hombres son mortales o algunos no son mortales, entonces, o bien algunas serpientes no son moteadas o todas son moteadas.

- Premisa 2: Algunas serpientes no son moteadas o todas son moteadas.
- Conclusión: Luego, o todos los hombres son mortales o algunos no son mortales.

De ese modo, mientras que el hecho de que un argumento del lenguaje natural se pueda formalizar como B es condición suficiente para que se trate de un argumento inválido, esto no sucede con otro tipo de esquemas de argumentos inválidos, como por ejemplo es el caso de C. Según Bowles, esto significa que un defensor de la tesis de la asimetría podría decir que, por tratarse de un caso único, su perjuicio contra ella es mínimo: en general, no podemos probar la invalidez de los argumentos del lenguaje natural, a excepción de aquellos que puedan formalizarse según el esquema B. Tenemos entonces una versión débil de la tesis de la asimetría, que es la que intentará refutar Bowles realmente.

Para ello, propone que consideremos el siguiente esquema de argumento:

(D)

- premisa: Casi todos los  $x$ s son  $y$ s
- conclusión: Este  $x$  es un  $y$

Como se trata de un esquema de argumento de tipo inductivo, entonces, según Bowles, los argumentos del lenguaje natural que sean instancias estándar de él serán argumentos inválidos. Y otro tanto sucede con cualquier tipo de esquema de argumento inductivo, de manera que la versión débil de la tesis de la asimetría debería volver a debilitarse para excluirlos. Pero entonces, según Bowles, lo que sucede es que ya no estamos autorizados a mantenerla, sino que hemos de reconocer que la tesis, en realidad es un ejemplo de falacia inductiva: la de generalización precipitada. Para Bowles, este error de generalización se debe a que Massey sólo observa casos de esquemas de argumentos como A en los que la relación de las premisas con la conclusión no está explícita, al contrario de lo que sucede en los esquemas de argumento inductivo que él presenta, en los que las premisas afirman la probabilidad, improbabilidad, posibilidad o imposibilidad de la conclusión.

Sin embargo, Bowles debe hacer la salvedad de que se trate de “instancias estándar” de ese tipo de esquemas de argumento, porque advierte que hay argumentos del lenguaje natural que pueden formalizarse como instancias suyas y que, sin embargo, por contener una premisa que sea lógicamente falsa o una conclusión que sea lógicamente verdadera, serían de nuevo formalmente válidos. De manera que el éxito de su refutación depende, entre otras cosas, del supuesto de que podemos determinar de antemano cuáles son las instancias estándar de los esquemas de argumento formales pues, de lo contrario, seguiríamos sin saber que el hecho de que un argumento del lenguaje natural se pueda formalizar de determinada manera es razón suficiente para que éste sea un argumento inválido. Pero, ¿podemos realmente determinar qué instancias de un esquema de argumento son estándar, en este sentido?

Una candidata a instancia estándar de un esquema como D sería, simplemente, la sustitución de  $x$  e  $y$  por dos nombres comunes. Pero, ¿mediante qué criterio podríamos asegurarnos el evitar que esos dos nombres comunes sean tales que la conclusión “este  $x$  es un  $y$ ” sea necesariamente verdadera, o que premisas como “Casi todos los  $x$  son  $y$ ” sean necesariamente falsas, dando lugar, en ambos casos, a un argumento válido? “Este tono de rojo es un color”, “Casi todos los perros son felinos”, etc.: no hay ninguna regla que nos asegure que estamos ante una instancia estándar, a no ser que declaremos que son instancias de D aquellas que dan lugar a argumentos inválidos. Pero este movimiento *ad hoc* implica que ya reconocemos la invalidez del argumento cuya forma sería D. Luego, a no ser que admitamos un procedimiento independiente para determinar la validez o invalidez de éstas, debemos concluir que no podemos discriminar entre instancias estándar e instancias no-estándar. En cualquiera de las dos opciones, esto significa que el hecho de que podamos formalizar un argumento mediante un esquema de los que Bowles propone no sirve para probar que estamos ante un argumento inválido. La tesis de la asimetría, hasta ahora, seguiría en pie.

Por otra parte, aunque pudiésemos demostrar que la tesis de la asimetría no es universalmente verdadera, en caso de que la estrategia de Bowles de buscar un contraejemplo resultase exitosa, esto no sería razón suficiente para asegurar que hemos conseguido detener sus consecuencias funestas respecto de la teoría de la falacia: de todas formas, según Massey, seguiríamos sin disponer de un método unificado y sistemático para demostrar la invalidez de los argumentos del lenguaje natural, con lo cual, la invalidez de muchos argumentos seguiría sin poder demostrarse.

### 29.3. Una estrategia desde la lógica informal

Por su parte, Trudy Govier (1995) ofrece un tipo de objeción distinta a Massey: en lugar de intentar rebatir la tesis de la asimetría, trata de detener sus supuestas implicaciones respecto a la teoría de la falacia. Para ello, considera esencial el desvincular “invalidez” y “falacia”.

En primer lugar, Govier parte de una definición de falacia más general que la definición estándar de ésta como “argumento que parece válido pero no lo es”. Para Govier, así como para el resto de autores que sostienen el enfoque de la *ARG*, una falacia es “un error de razonamiento que ocurre con la suficiente frecuencia como para merecer ser bautizado”. De ese modo, para determinar si estamos ante una falacia, Govier afirma que debemos realizar dos tipos de juicios: por un lado, un juicio lógico, que tiene que ver con descubrir si realmente estamos ante un error de razonamiento, y por otro lado, un juicio empírico, que tiene que ver con determinar si realmente estamos ante un error idiosincrásico. Así pues, una teoría de la invalidez para la argumentación en lenguaje natural no sería exactamente equivalente a una teoría de la falacia. ¿Podría ser entonces la parte lógica de una teoría de la falacia? Según Govier, la posición de Massey presupondría que sí, si tal teoría fuera posible. Govier entiende que para Massey, al margen de estas consideraciones de tipo empírico, las falacias son principalmente argumentos inválidos. Y lo que trata de establecer a continuación es que la invalidez, no sólo no es una característica suficiente para decidir que un argumento es falaz, sino que tampoco es una característica necesaria.

Hay que destacar que, para probar que la invalidez no es una característica ni necesaria ni suficiente de las falacias, necesita considerar la falacia como un tipo de entidades preexistente cuyas características podemos inspeccionar, y no como un término que se define según los propósitos de una teoría de la evaluación, tal como algunos autores que comparten el enfoque de la *ARG* han sugerido. Su forma de proceder es entonces recurrir al catálogo tradicional de falacias. Efectivamente, si atendemos a ese catálogo, las falacias son errores que se comenten con cierta frecuencia, razón por la cual se habrían incorporado al catálogo. De manera que, como ella dice “que alguien invente un error de razonamiento e invente un ejemplo en el cual éste ocurre, no significa que haya inventado o descubierto una falacia” (Govier, 1995: 173). Por tanto, la invalidez no sería una condición suficiente para determinar que cierto tipo de argumento es una falacia.

Para demostrar que la invalidez tampoco es una característica necesaria de las falacias, vuelve a recurrir al catálogo tradicional, en concreto, a la *petición de principio*, como ejemplo de falacia que suele analizarse como un argumento formalmente válido. También menciona falacias cuyo componente dialéctico desborda su interpretación como argumentos formales, y en concreto, señala la falacia del *hombre de paja* como una falacia que, en la mayoría de sus instancias, es interpretable como un argumento formalmente válido. De lo que concluye que la invalidez tampoco es una característica necesaria de la falacia.

Así pues, según Govier, una teoría de la invalidez tampoco serviría como “la parte lógica” de la teoría de la falacia. Pero, ¿es esto suficiente para detener las consecuencias de la tesis de la asimetría respecto de la teoría de la falacia?

En principio podría entenderse que si las falacias no son argumentos formalmente inválidos, tal como señala Govier, el hecho de no disponer de una teoría de la invalidez formal no tiene por qué preocupar a los teóricos de la falacia. Sin embargo, hay que reparar en que para defender su posición, Massey no tiene por qué afirmar que todos los argumentos falaces del lenguaje ordinario son formalmente inválidos. Podría admitir, como Govier, que “inválido” no significa lo mismo predicado de un argumento en lenguaje natural que predicado de un argumento formalizado. En el caso de la invalidez en lenguaje natural, podría referirse a la propiedad inversa de lo que la propia Govier define como “*umbrella validity*”, que según ella es la única noción de validez pertinente para la teoría de la argumentación: “un argumento es válido si sus premisas están conectadas adecuadamente a su conclusión y proporcionan razones adecuadas para ella. Es inválido en caso contrario”. De manera que la invalidez no-formal simplemente referiría a la ineficacia de las premisas para apoyar la conclusión, débase ésta a lo que se deba. (Por cierto que si lo entendemos de esta forma, algunos de los supuestos contraejemplos de Bowles tampoco funcionarían: los argumentos de tipo inductivo que él propone no serían argumentos inválidos, sino argumentos válidos, en sentido “*umbrella*”, cuya formalización da lugar a esquemas de argumento formalmente inválidos; luego seguiría sin haber encontrado un argumento inválido (en sentido “*umbrella*”) cuya posibilidad de ser formalizado mediante un determinado esquema de argumento fuera razón suficiente para determinar que realmente se trata de un argumento inválido). De ese modo, la posición de Massey podría ser: si bien las falacias no son extensionalmente equivalentes a argumentos formalmente inválidos,

algunas falacias son falacias porque son argumentos formalmente inválidos que se confunden como válidos, y puesto que no tenemos una teoría de la invalidez formal, no tenemos una teoría unificada de la falacia, pues hay al menos un subconjunto de ellas, a saber, las que son argumentos formalmente inválidos, para los que no disponemos de una teoría. Esto, por no mencionar las falacias que ni siquiera son argumentos formalmente inválidos, cuya evaluación, a los ojos de Massey, sería el caso más extremo de “insumibilidad” teórica.

#### 29.4. “Temible simetría”

Un tipo de objeción ingenua a la tesis de Massey podría ser que lo que falla en sus ejemplos es que la estructura lógica del argumento no está completamente recogida por su formalización. Como veíamos más arriba, en cierto modo ésta era la razón que daba Bowles del supuesto razonamiento falaz de Massey: su generalización precipitada se debía a que había escogido ejemplos en los que la relación de las premisas y la conclusión no era explícita, de manera que, según Bowles, la relación entre el argumento del lenguaje natural y su formalización no quedaba suficientemente bien establecida, dando lugar a los casos “atípicos” que, en opinión de Bowles, Massey aducía. Sin embargo, también veíamos que el éxito de esta respuesta se basaba en la suposición de que podemos determinar de manera sistemática cuáles son las instancias estándar de un esquema de argumento, y que esto era suponer demasiado.

La cuestión podría plantearse en estos términos: ¿tenemos algún criterio para determinar cuándo una formalización recoge *completamente* la estructura lógica de un argumento? Según John Woods, la respuesta a esta pregunta es “no”.

Paradójicamente, apoyando las posiciones de Massey respecto a nuestras posibilidades de demostrar la invalidez, Woods, en “Fearful Symmetry” (1995), plantearía una especie de refutación de la asimetría cuyas consecuencias para la teoría de la falacia serían aún más inquietantes.

En primer lugar, Woods llama la atención sobre el hecho de que si, además de otras cosas, una falacia es un argumento inválido que parece válido (tengan “válido” e “inválido” el sentido que tengan), tal como desde Aristóteles venimos oyendo, entonces, cualquier teoría de la falacia ha de dar cuenta de dos subteorías: una teoría, T, de la invalidez, y una teoría, T', del “parecer ser válido”. Mediante esta consideración, Woods no sólo critica el hecho de que T' apenas ha despertado el interés de los lógicos

informales que intentan desarrollar una teoría de la falacia, a pesar de que se trata de una parte fundamental de ésta, sino que, al concebir la teoría de la invalidez tan sólo como una parte de una teoría de la falacia, también evita, al menos en parte, cometer el error que Govier critica a Massey: confundir “falacia” con “argumento inválido”.

Analizando el principal estudio de Aristóteles sobre la falacia, las *Refutaciones Sofísticas*, y destacando el hecho notorio de que sus ejemplos son triviales y defectuosos<sup>42</sup>, Woods explica por qué, en verdad, antes de su invención de la Lógica Formal, Aristóteles tenía muy difícil lo de dar buenos ejemplos de falacias: dar un ejemplo de falacia es dar un ejemplo de argumento inválido que parece válido, de manera que, mediante el ejemplo, debemos reconocer a la vez que el argumento es inválido y que el argumento parece válido. Pero esto parece mucho pedir a un ejemplo: si realmente parece un argumento válido, no podemos verlo a la vez como un argumento inválido. Para superar esta dificultad, según Woods, “resulta maravillosamente oportuno que la lógica madura de Aristóteles, la lógica de los *Primeros Analíticos*, sea una teoría de las formas lógicas”. Porque, por referencia a la posibilidad de una reconstrucción formal, podríamos considerar que una falacia es un argumento no reconstruido cuya invalidez se revela después de la reconstrucción. De ese modo, T’ encontraría su lugar en la distancia entre la forma lógica y la forma discursiva de un argumento.

Pero para disponer de esta opción debemos estar dispuestos a remitir a la Lógica Formal la cuestión de la validez de los argumentos del lenguaje ordinario. Esto significa que tendríamos que considerar que un argumento es válido, o alternativamente inválido, si tiene una forma lógica válida, o alternativamente, inválida. Como tenemos procedimientos para probar la validez y la invalidez formal de los argumentos y, además, tenemos procedimientos para formalizar los argumentos del lenguaje natural, en principio, esta opción parecería muy prometedora.

Woods observa que los procedimientos de formalización no son “reglas de traducción” entre dos lenguajes, uno natural y otro formal, sino que todo lo que se

---

<sup>42</sup> Con cierta sorna, recuerda el popular ejemplo aristotélico:

premisa mayor: La felicidad es el fin de la vida

premisa menor: El fin de la vida es la muerte

Conclusión: la felicidad es la muerte.



requiere de ellos es que preserven la forma lógica. Es decir, que para que nuestra estrategia de traspasar a la Lógica Formal la cuestión de la evaluación de los argumentos del lenguaje natural funcionase, necesitaríamos que los procedimientos de formalización tuvieran lo que Woods denomina la “*backward reflection property*”, esto es, que todo argumento válido del lenguaje natural, o alternativamente, inválido, cuando se formalice mediante estos procedimientos, dé lugar a un argumento formalmente válido, o alternativamente, formalmente inválido. Sin esta propiedad, la relación entre validez o invalidez formal y validez o invalidez de los argumentos en lenguaje natural no estaría lo suficientemente vinculada como para garantizar el uso de la Lógica Formal en la evaluación de éstos últimos.

Pero, como ya apuntaba Massey, aquí es donde aparece el problema. Woods considera, entre otros, argumentos como los silogismos, cuya formalización en lógica proposicional da lugar a argumentos formalmente inválidos, pero cuya formalización en lógica de predicados da lugar a argumentos formalmente válidos. Si no ponemos otra condición, deberíamos considerar que estos argumentos serían inválidos en  $L_p$ , y válidos en  $L_q$ . Pero puesto que  $L_p$  está incluido en  $L_q$ , tendríamos que admitir que se trata de argumentos válidos e inválidos en  $L_q$ . Es por esta razón que Woods considera que la tesis de Massey es correcta: para evitar la inconsistencia anterior, hemos de admitir que para demostrar la validez de un argumento en lenguaje natural, basta con encontrar una formalización para un sistema en el que éste resulte válido, mientras que para probar la invalidez, deberíamos poder demostrar que en ningún lenguaje formal, real o posible, existe una formalización válida del argumento.

En realidad, Massey sólo demuestra que existe una asimetría entre probar la validez y probar la invalidez, pero no que la demostración de la invalidez sea imposible, cosa que, como veremos, sí hace Woods al enunciar su “tesis de la simetría”.

Según Woods, para que nuestros procedimientos de formalización tuviesen la “*backward reflection property*”, esto es, para que preservasen la forma lógica, y con ello, la validez o invalidez, deberíamos disponer de un criterio para determinar cuándo una proposición es semánticamente inerte. Sólo mediante este criterio podríamos desechar formalizaciones “fallidas”, como la de los silogismos en  $L_p$ , etc. Pero para obtener este criterio, deberíamos ser capaces de determinar, para cada par de proposiciones,  $p$  y  $q$ , del argumento que hayamos de formalizar, las condiciones de verdad de “ $p$  implica  $q$ ” y de “ $p$  es inconsistente con  $q$ ”. Pero, puesto que se trata de un

criterio previo a la formalización, debemos determinar esto sin atender a la forma lógica de p y de q, y en ese caso, ¿qué tipo de demostración sería posible? Según el autor, ninguna. Por tanto, aquí tenemos la simetría: no hay ninguna teoría de la validez o la invalidez para argumentos del lenguaje natural porque no hay ninguna teoría que garantice nuestras formalizaciones. Para Woods, esto es suficiente para declarar que, mientras que la Lógica Formal es un programa coherente, no sólo la teoría de la falacia, sino cualquier teoría normativa de la argumentación, están por completo “*out of business*”<sup>43</sup>.

Un corolario de la demostración de la tesis de la simetría de Woods es que la estrategia inicial para explicar la plausibilidad del concepto de falacia, a saber, que se trata de argumentos formalmente inválidos cuya invalidez se descubre sólo tras la formalización, es una mala estrategia: no podemos apoyarnos en ella para dar cuenta de T’, porque ello supondría que podemos demostrar formalmente la invalidez de los argumentos del lenguaje natural.

## 29.5. Lógica formal y lógica informal

Como mencionábamos más arriba, para Govier, una de las lecturas que cabría hacer al considerar la dificultad de trasladar las cuestiones sobre la evaluación de los argumentos en lenguaje natural al ámbito de la Lógica Formal es que los conceptos de validez e invalidez formal no se corresponden con los conceptos de validez e invalidez que usamos para valorar los argumentos en lenguaje natural. Sin embargo, es consciente de que para Massey, y probablemente para el Woods de “Fearful Symmetry”, esto no significa romper una lanza a favor de la especificidad de una teoría normativa para la

---

<sup>43</sup> En *The Death of Arguments: Fallacies and Other Seductions* (2004) Woods ha matizado sus conclusiones hasta tal punto que, de conseguirse los objetivos que él propone, la tesis se vería rebatida: propone que el trabajo que está por hacer en Lógica Informal consiste, entre otras cosas, en desarrollar teorías de la implicación y la inconsistencia para los lenguajes naturales, teorías que ahora sí considera posibles. De ese modo, si dispusiésemos de estas teorías, “su tesis de la simetría” ya no se mantendría: mediante ellas podríamos determinar la “inercia semántica” de las proposiciones implicadas en los argumentos del lenguaje natural, de manera que sí sería posible asegurarnos qué argumentos son instancias estándar de esquemas de argumentos formalmente válidos o inválidos. Lo que estaría aún por demostrarse sería que con la “*backward reflection property*” consigamos realmente dar cuenta del concepto de validez que resulta pertinente para la Lógica Informal. Éste es el asunto que Govier estaría poniendo de manifiesto al sugerir el concepto de “umbrella validity”.

argumentación en lenguaje natural, sino que, para ellos “...a theory is a formal theory, and a judgment without a theory is only a very slight improvement on no judgment at all” (Govier, 1995: 175)

Como, en realidad, Govier comparte con Massey la idea de que, sin una teoría, nuestros juicios sobre los argumentos en lenguaje natural son poco más que ocurrencias, su conclusión es que necesariamente debemos tener alguna teoría normativa de la argumentación en lenguaje natural pues, de lo contrario, ¿qué explicaría nuestra habilidad y relativo éxito a la hora de evaluar la argumentación cotidiana? Para Govier, es un hecho que la gente es capaz de entender y decidir sobre la validez de la argumentación cotidiana.

Pero lo cierto es que Govier debería dar razones adicionales a la supuesta habilidad de la gente para evaluar los argumentos en lenguaje natural porque, ¿y si realmente no tuviésemos ninguna teoría global, sino un conjunto de actividades reguladas con mayor o menor fuerza normativa, según el tipo de discurso?, ¿por qué estamos tan seguros de que nuestra práctica es coherente?

Desde mi punto de vista, este asunto es menos trivial de lo que la autora sugiere: no es una estrecha mente formalista lo que lleva a Massey y a Woods a advertirnos de que, si carecemos de una teoría formal, poco podemos esperar de la teoría de la falacia y de la Teoría de la Argumentación. Para Govier, es un hecho que nosotros reconocemos la validez e invalidez de los argumentos no formales. Pero, si no se trata de la validez o invalidez formal, cuyo criterio de identidad está perfectamente definido, ¿qué puede significar que un argumento sea válido o inválido?, ¿que sus premisas “estén o no estén adecuadamente conectadas con su conclusión y que aporten buenas razones para sostenerla”?, ¿y qué significa esto fuera de la Lógica Formal?, ¿son propiedades decidibles fuera de ella? El que nosotros nos guiemos con éxito gracias a nuestra pericia a la hora de discriminar entre argumentos válidos e inválidos en este sentido no-formal no está suficientemente contrastado. Lo cierto es que, más a menudo de lo que quisiéramos, el acuerdo sobre la validez de los argumentos del lenguaje ordinario es una quimera, por tanto, no puede deberse a esto el relativo éxito adaptativo de nuestra conducta.

A lo largo de este trabajo he intentado ofrecer una respuesta a estas inquietudes, explicar cómo damos cuenta de la bondad argumental al margen de la lógica formal. De ese modo, creo que este problema ya no nos atañe. Pero estas reflexiones tratan de

señalar las dificultades adicionales que un enfoque empirista para la evaluación de los argumentos del lenguaje natural tendría: demostrar la coherencia y generalidad de una supuesta “teoría natural”.

## 29.6. ¿Es coherente el concepto de falacia? ¿Existen discursos falaces?

Veámos más arriba que, según Woods, si una falacia es, además de otras cosas, un argumento inválido que parece válido (por ejemplo, en sentido de “umbrella validity/invalidity” de Govier), entonces cualquier teoría de la falacia se compondría de dos subteorías: por un lado, T una teoría sobre la invalidez, y por otro, T’ una teoría sobre la “apariencia de validez”.

Woods también llamaba la atención sobre la dificultad intrínseca de ofrecer ejemplos de falacias genuinas y no meras construcciones artificiosas que rara vez conseguirían pasar por buena argumentación. Esto es, si queríamos mostrar un caso de argumentación falaz, mediante el ejemplo tendríamos que mostrar que el argumento era inválido, a la vez que tendríamos que mostrar que es válido. ¿Cómo podríamos dar cuenta de este lapso entre apariencia y realidad? Woods consideraba la posibilidad de concebir la falacia como un argumento cuya invalidez sólo nos resulta aparente una vez que lo hemos formalizado. Pero la tesis de la simetría daba al traste con las expectativas de reducir la validez o la invalidez de los argumentos en lenguaje natural a su forma lógica. De manera que este intento de explicar cómo un argumento inválido puede no parecer que lo es no nos servía, puesto que no podemos definir “invalidez” como “invalidez formal”.

En “Fearful Symmetry” (Woods, 1995: nota a pie nº 5) el autor proponía otro tipo de explicación: un argumento puede parecer válido pero ser en realidad inválido si sus premisas son verdaderas y su conclusión es una falsa creencia que, en principio, no se reconoce como tal. Según esta causa de “apariencia de validez”, dar cuenta de lo falaz de un argumento consistiría en explicar que realmente la conclusión es una falsa creencia. Esto supondría considerar un concepto de falacia distinto del habitual, con el que coincidiría en no reconocer como una falacia cualquier argumento cuyas premisas sean verdaderas y cuya conclusión sea falsa, pues según esta nueva definición, debe tratarse de argumentos cuya conclusión sea una falsa creencia muy arraigada ya que, de lo contrario, no tendríamos “apariencia de validez”. Sin embargo, tal definición divergiría del significado habitual al limitar la falacia a falsedad de la conclusión, dado

cierto tipo de falsedad (debe tratarse de una falsa creencia muy arraigada, no sólo una falsa creencia) en alguna de sus premisas.

En cualquier caso, lo que Woods habría puesto de manifiesto es que los ejemplos de falacia, como los de cualquier otra cosa que sea A y parezca B, siendo A y B incompatibles, no pueden ser “actuales”, en sentido aristotélico: o nos parecen argumentos válidos mientras no nos explican, por ejemplo, que la conclusión es falsa, o nos parecen argumentos inválidos cuando el error que encierran nos resulta aparente. Luego las falacias no existirían más que en potencia, cuando interpretamos que cierto argumento inválido puede parecerle válido a alguien. La cuestión, para Woods, era cómo determinar la invalidez del argumento más allá de su apariencia y sin recurrir tampoco a su forma lógica. Pero, a propósito de esta dificultad para ofrecer ejemplos de falacias, nosotros nos vamos a ocupar de una cuestión más radical: ¿es posible encontrar ejemplos de falacias?, ¿es coherente el propio concepto de falacia?

### 29.7. La crítica de Finocchiaro al concepto de falacia

Hemos de observar que, aunque no podamos dar ejemplos “actuales” de falacias, lo que sí podemos hacer es describir tipos de argumentos inválidos que potencialmente podrían parecer válidos debido a alguna característica particular que sería la razón de que nos resulten tan persuasivos y que, de paso, serviría para clasificarlas: por ejemplo, apelar a la autoridad o desacreditar al oponente. De esta forma, para señalar un ejemplo de discurso falaz, podríamos *interpretarlo* como una instancia de alguno de estos argumentos. En “Fallacies and the Evaluation of Reasoning” (1981), Maurice A. Finocchiaro, argumenta que así es como realmente operamos para intentar “descubrir” falacias. Ello se debe, como ya hemos visto que destacaba Govier, a que el concepto de falacia no es exactamente el de “error argumental”, sino que añade la característica de “error común” y, por consiguiente, implica la idea de subsunción a un tipo paradigmático: todas las instancias de falacia son “falacia de...”.

### 29.8. Clasificaciones de primer y segundo orden

Indirectamente, mediante la observación de que las falacias no son argumentos sino tipos de argumentos que, a su vez, pueden clasificarse para formar distintos catálogos que articulen su estudio, Finocchiaro estaría dando cuenta de la diferencia entre:

a) una clasificación de los tipos de discursos argumentativos, la cual habría de dar lugar a las distintas falacias a través de la identificación de una propiedad que sería su criterio de conjunto (en el caso de las falacias tradicionales: falsa causa, *ad populum*, *ad baculum*, *ad hominem*, *ad misericordiam*, petición de principio, etc.) y...

b) una clasificación de las falacias, que sería una clasificación de segundo orden: por ejemplo, falacias formales y falacias informales, falacias de relevancia, falacias de inducción, falacias materiales, etc. O como propondremos aquí, falacias lógicas, falacias dialécticas y falacias retóricas.

La clasificación de primer orden, la que da lugar a las falacias concretas, requiere de la interpretación como instrumento para determinar a qué conjunto pertenece cada elemento (los elementos aquí son discursos reales) y por tanto, es lugar para la controversia puesto que determinar que tal discurso es falaz en tal modo no es un asunto trivial. Por el contrario, la clasificación de segundo orden suele proceder por definiciones y estipulaciones y por tanto, no admite controversia respecto a qué conjunto pertenece cada elemento (los elementos son falacias, entendidas como tipos de discursos, agrupados por cierto rasgo definitorio).

Lo que Finocchiaro se cuestiona en este artículo es hasta qué punto el concepto tradicional de falacia como “cierto tipo de error común”, tal como sugieren entre otros Govier y Woods, refiere en absoluto a algún objeto real más allá de la interpretación como falacias de ciertos discursos. Así, en “Fallacies and the Evaluation of Reasoning”, Finocchiaro anuncia:

The problem I wish to raise here is, do people actually commit fallacies as usually understood? That is, do fallacies exist in practice? Or do they exist only in the mind of the interpreter who is claiming that a fallacy is being committed? (Finocchiaro, 1981: 15)

Finocchiaro hace un breve repaso a la bibliografía de su época y encuentra que, en ella, además de la falta de sistematicidad que desde Hamblin se venía denunciando, no existen ejemplos adecuados de ningún tipo de falacia de los que se mencionan. Los manuales que examina, o bien prescinden de los ejemplos, limitándose a describir ciertos tipos de argumentos supuestamente inválidos y comunes, o bien producen

argumentos artificiosos obviamente inválidos (y por tanto, como diría Woods, no falaces realmente), o bien recogen argumentos reales que, para ser ejemplos de alguna de las falacias típicas que pretenden ilustrar, deben descontextualizarse e interpretarse de manera forzada. Según Finocchiaro, todo esto es síntoma de un problema más grave, a saber, la propia incoherencia del concepto de falacia que se está usando.

Finocchiaro muestra mediante distintos ejemplos que, de hecho, no es fácil encontrar argumentos reales que no puedan interpretarse, en algún sentido, como buenos argumentos a poco que debilitemos suficientemente la conclusión que se supone intentan establecer.

## 29.9. El cargo de falacia y el Principio de Caridad

Es de señalar que Finocchiaro se plantea las posibilidades del concepto de “falacia” como equivalente a “argumento válido” (si bien en el sentido de la “umbrella validity” de Govier). Sin embargo, creo que su crítica de que el cargo de falacia es, en muchos casos, un caso de interpretación poco caritativa también se adapta a una concepción de la bondad argumental como una cuestión tanto semántica como pragmática. Una explicación de lo que ocurre en los ejemplos de Finocchiaro de acuerdo con nuestras propuestas sería la siguiente: En principio, para dar un ejemplo de alguna de las falacias tradicionales necesitamos interpretar cierto acto de habla como una instancia de cierto tipo de argumento al que se caracteriza, o bien por su forma (tal es el caso de la petición de principio, la afirmación del consecuente, etc.), o bien por su contenido (por ejemplo, todas las falacias “ad”, que se caracterizan por apelar a algún tema recurrente y efectista). Pero el problema es que el hecho de que podamos identificar un acto de habla mediante esta marca no sería garantía suficiente de que estemos ante una falacia, en el sentido de “error argumental”. Y de hecho, rara vez lo estamos, tal como argumenta Finocchiaro, una vez que el discurso que se supone estamos representando ha sido interpretado correctamente, es decir, maximizando su eficacia justificatoria.

De acuerdo con nuestra propuesta, para determinar el valor justificatorio de un acto de habla siempre hemos de remitirnos al contexto de este acto de habla. Y esto no se debe únicamente a que es este contexto el que determina su interpretación, sino también a que es el contexto el que determina su eficacia justificatoria (y persuasiva).

Ciertamente, como vimos en la última sección del capítulo anterior, los errores semánticos que hacen que un argumento no establezca su conclusión también dependen

de cómo interpretemos el acto argumentativo; en particular, de cuál sea el calificador que, en nuestra interpretación, el hablante estaría aduciendo para su afirmación. A menos que tengamos buenas razones para suponer que el hablante está calificando su afirmación por encima de lo que puede, dadas sus razones, estamos obligados, por el Principio de Caridad, a interpretarle como calificando su afirmación justo hasta donde puede. Lo que Finocchiaro estaría diciendo es que el encontrar falacias, en este sentido de “argumentos inválidos” en los actos argumentativos reales se debe a una reconstrucción “poco caritativa”, y por tanto, incorrecta, del acto que se está evaluando.

Pero por otro lado, respecto a un concepto de falacia como “error argumental” hay que tener en cuenta que los errores pragmáticos que hacen de cierto discurso un mal intento de mostrar que una afirmación es correcta dependen del contexto: qué sea pertinente, suficientemente informativo o claro, etc. viene dado por el contexto del acto de habla. Y lo mismo sucede con las características pragmáticas que hacen que cierto discurso sea no ya mala, sino “falsa” argumentación (veremos un ejemplo de esto en la sección 4).

Finocchiaro sugiere que, sin las caracterizaciones puramente descriptivas de las falacias concretas, el concepto de falacia como “cierto tipo de error común y característico”, que es el concepto de falacia que hemos estado usando desde Aristóteles, deja de tener sentido. Pero tampoco tendría sentido definir la falacia como “argumento inválido que parece válido”, porque nada contaría como explicación de su “parecer válido”. De ahí que si queremos dar cuenta del concepto tradicional de falacia tenemos que admitir unos criterios de identidad para cada una de ellas que nos conducen a la paradoja de que las falacias, así identificadas, la mayoría de las veces no son falaces. Según Finocchiaro, esto sería razón suficiente para concluir, no sólo que no existen falacias en los discursos reales, sino que, en realidad, el propio concepto de falacia es incoherente.

Como veremos más adelante, si bien estas observaciones nos van a ayudar a precisar mejor el concepto de falacia tradicional y la funcionalidad que cabe esperar de él dentro de la crítica de la argumentación, las conclusiones que Finocchiaro extrae a partir de ellas respecto a la coherencia del concepto de falacia subyacente al catálogo tradicional son precipitadas. En pocas palabras, lo que trato de mostrar es que el concepto de falacia es coherente, a poco que no se le exige ser un medio para decidir cuándo cierto discurso es buena argumentación, sino para explicar, en ciertos casos, por qué no lo es.



Como vamos a ver, en artículos posteriores, el propio autor reconoce el exceso que suponía negar la existencia de falacias sin más. Su estrategia, sin embargo, será proponer una definición alternativa del concepto de falacia.

## 30. ESTUDIOS ACTUALES DE LA FALACIA

### 30.1. Una clasificación

A continuación, vamos a examinar los estudios de la falacia más representativos que existen hoy en día dentro de la Teoría de la Argumentación. Aunque la falacia, como razonamiento erróneo o como tipo de discurso idiosincrásico, se ha estudiado desde ámbitos como la Psicología del Aprendizaje o la Retórica, nuestro objetivo es examinar las posibilidades de que una teoría de la falacia se constituya como una teoría de la evaluación. Por tanto, al revisar las distintas propuestas habremos de circunscribirnos a aquellas que se inscriben dentro de la Teoría de la Argumentación en tanto que modelo normativo.

En la subsección 1.2 de este capítulo distinguíamos tres posibles estrategias para definir qué es una falacia de acuerdo con los propósitos de una teoría de la argumentación: ofrecer una definición extensiva que dé cuenta de todos los tipos de falacias tradicionalmente enunciados, intentar acomodar el catálogo de falacias tradicional a una definición general de falacia o desechar la referencia al catálogo de falacias tradicional y ofrecer una definición técnica que haga de una teoría de la falacia una teoría normativa de la argumentación.

Nuestra clasificación de los estudios de la falacia actuales distinguirá por tanto entre *enfoques continuistas*, que renuncian a proponer una “teoría”, a ofrecer un único marco para dar cuenta del catálogo de falacias tradicional, y *teorías de la falacia*, propiamente dichas, que siguen o bien la segunda o bien la tercera estrategia. Dentro de ellas, denominaremos *teorías revisionistas* a aquellas teorías de la falacia que abogan por una definición técnica del concepto que prescinde de, o al menos no prima, el catálogo tradicional de falacias. El hecho de redefinir el concepto de falacia para destacar su aspecto normativo de cara a la distinción entre buena y mala argumentación, conllevará

el que estas teorías partan de un catálogo de falacias de primer orden alternativo al tradicional. A mi modo de ver, ése sería su rasgo definitorio como teorías revisionistas.

Por otra parte, denominaremos *sistematizaciones del catálogo tradicional* a aquellas teorías que pretenden remitirse en primera instancia al catálogo tradicional de falacias como clasificación de primer orden. Se trata de teorías que, en principio, no parten de definiciones alternativas del concepto de falacia, sino que pretenden obtener una definición general que sirva para articular el catálogo tradicional y constituir una “teoría de la falacia”. El objetivo de estas teorías sería proveernos de definiciones de las falacias tradicionales que, recogiendo su sentido habitual, encajen, sin embargo, en un modelo capaz de generarlas a todas ellas.

En todo caso, hemos de señalar que la distinción entre estrategias que parten de una definición técnica del concepto de falacia y aquellas que tratan de recoger su uso habitual, o simplemente de dar cuenta de las distintas falacias que han sido enunciadas tradicionalmente, ha de entenderse de manera programática. Como veremos, del lado de alguno de los teóricos revisionistas, el pretendido distanciamiento del enfoque tradicional no llega a una total desvinculación de la noción clásica por el hecho de insistir en la idea de que las falacias son “cierto tipo de error, característico y común”. Así mismo, no todos los enfoques que tratan de ser fieles al concepto tradicional proporcionan una explicación fidedigna de los ejemplos paradigmáticos, bien porque los análisis de falacias concretas acaban desdibujando sus sentidos tradicionales (tal es el caso de la pragma-dialéctica), bien porque, al cabo, el modo de articular el catálogo tradicional acaba dando pie a un concepto de falacia divergente (como sucede con la propuesta de Willard).

## 30.2. El enfoque continuista

### 30.2.1. Los análisis de Walton-Woods

En 1989, John Woods y Douglas Walton publicaron *Fallacies: Selected Papers 1972-1982*, en donde desarrollaban una serie de análisis de falacias tradicionales que, en muchos aspectos, puede considerarse una versión sofisticada en la línea del *Standard Treatment* criticada por Hamblin. Como vimos en el Capítulo I, para Hamblin, el estudio de la falacia se había caracterizado por su asistematicidad. Al contrario que Massey o Finocchiaro, esto no le llevó a rechazar la posibilidad de elaborar una teoría

de la falacia, y menos aún a recusar el propio concepto, sino a intentar abordar el estudio de la falacia desde una perspectiva diferente capaz de unificar el análisis de las distintas falacias a través de la dialéctica formal. Para ello consideraba necesario reconducir el concepto de falacia al ámbito aristotélico del *elenchus*, planteando que la forma dialógica es la forma esencial de los argumentos y, en particular, que los errores argumentales que son las falacias han de ser analizados como fallos en el intercambio comunicativo.

Precisamente este interés por dotar al estudio de las falacias de un marco teórico unificado es lo que va a ser cuestionado en la obra de Woods y Walton. Ya hemos visto las dificultades que Woods planteaba respecto a las posibilidades de una *teoría* de la falacia. En consonancia con esta posición, cuando él y Walton emprenden la tarea de dar cuenta de las falacias, bajo su catalogación tradicional, su posición de partida no es buscar un criterio que sirva para articular los distintos análisis mediante un mismo patrón. En ese sentido, tampoco consideran que haya ningún problema a la hora de utilizar un repertorio variado de sistemas formales para cada una ellas. Así por ejemplo, para su tratamiento de las falacias de *secundum quid* y *post hoc*, utilizan lógica inductiva, mientras que para dar cuenta de la llamada *ad verecundiam*, recurren a la lógica de la plausibilidad. En otros casos, una teoría dialéctica de juegos les sirve para analizar en qué consisten la falacia de pregunta compleja y la petición de principio, y la lógica de la relevancia, para dar cuenta de la *ignoratio elenchi*.

A finales de los 80, Walton comenzó a distanciarse de este proyecto, cada vez más sensible al intento de unificar la teoría de la falacia bajo un modelo de argumento del lenguaje natural que resultase apropiado para los fines de la Teoría de la Argumentación. Woods, por su parte, ha continuado desarrollando este tipo de análisis. Más aún, en respuesta a los anhelos unificadores de los autores que adoptaron el programa de Hamblin, en *The Death of Argument: Fallacies and Other Seductions* (2004) Woods ha ofrecido razones adicionales a favor de su planteamiento inicial a partir de dos ideas interrelacionadas. La primera observación de Woods es que las falacias son tipos de discursos característicos que se dan con cierta frecuencia y no meros constructos que deben sus condiciones de identidad a tal o cual teoría general de la bondad argumentativa: son fenómenos variopintos que han sido aislados a lo largo de la práctica y el estudio de la argumentación. Por esa razón, una teoría unificada difícilmente les hará justicia. Por otra parte, Woods sostiene que el concepto de falacia

no es un concepto unitario, sino un concepto en uso que se rige por lo que él denomina una “*exemplar theory*”, esto es, un modelo en el que cada tipo aparece caracterizado mediante sus propias instancias paradigmáticas. El teórico de la argumentación puede articular esa “*exemplar theory*” analizando qué tienen en común los distintos tipos de falacia, y también puede utilizar esa teoría para averiguar si un cierto discurso argumentativo es o no una instancia de alguno de esos tipos, dados los casos consolidados que nos proporcionan la pauta. De ese modo, para Woods, ni las distintas falacias forman un conjunto homogéneo, ni es posible reducir el concepto de falacia a una definición unitaria que sirva para dar cuenta de todos sus ejemplares, sino que cada una requiere su propio análisis: desde aquellas cuya naturaleza es ineludiblemente dialógica (como, por ejemplo, el cambio en la carga de la prueba), a aquellas que ni siquiera pueden interpretarse propiamente como argumentos (como, por ejemplo, los casos de pregunta compleja o lenguaje cargado).

El hecho de que estos análisis no constituyan una teoría sistemática impide que pudieran ser utilizables como medio para determinar la bondad argumental: el que un acto argumentativo pueda interpretarse de tal modo que no resulte una instancia de alguna de estas falacias no significa que sea buena argumentación.

### 30.2.2. El enfoque retórico de Charles A. Willard

El planteamiento de C. A. Willard, puede considerarse el contrapunto al formalismo que caracteriza los trabajos de Walton-Woods: tal como el propio Woods lo plantea, el tomar como punto de partida el análisis formal de la falacia, hace que la cuestión de la valoración de los actos argumentativos del lenguaje natural quede relegada, e incluso a la postre, resulte metodológicamente inviable mientras no dispongamos de una teoría informal de la implicación y la consistencia.

Por el contrario, la teoría de la falacia de Willard parte precisamente de los actos argumentativos, tal y como éstos aparecen en los procesos comunicativos reales. En cambio, como veremos, plantea serias dificultades a la hora de elaborar el marco normativo que permita su valoración. Como su teoría de la falacia es consecuencia de su teoría de la argumentación, vamos en primer lugar a destacar los aspectos más peculiares de ésta, de cara a una mejor comprensión de aquélla:

Willard considera que los teóricos de la argumentación han asumido acríticamente una definición de “argumento” como “conjunto de proposiciones de las cuales una de

ellas se dice que es consecuencia de las restantes”, pero que tal definición sólo resulta apropiada en el ámbito de la Lógica Formal. Según él, la argumentación en lenguaje natural tiene una dimensión estética y social que resulta ineludible si realmente queremos dar cuenta de su especificidad. Por esa razón, mantiene que el ámbito adecuado para dar cuenta de la argumentación es la Teoría de la Comunicación.

Para Willard, la argumentación es un proceso comunicativo entre partes que mantienen posiciones encontradas. Se trata de una actividad cooperativa y creativa en la que el hablante se adapta a su auditorio o interlocutor para conseguir persuadirle de la conveniencia de una acción o de la verdad de una tesis. Por esa razón, mantiene que un argumento no puede considerarse un buen argumento si sólo consigue probar su conclusión mediante premisas que resultan inaceptables para el auditorio o interlocutor al que se dirige.

Willard es consciente del regusto relativista que tiene su planteamiento y en su descargo afirma que la objetividad surge en el espacio intersubjetivo de los discursos, entendidos en su dimensión retórica, en el que los individuos se disponen para dar y recibir razones de manera cooperativa y/o negociadora.

Por esta relación entre la “bondad” de un argumento y el contexto en el que éste surge, Willard afirma que no es posible identificar ninguna forma de argumento intrínsecamente incorrecto. Por eso, cuando describimos falacias, según Willard, lo que hacemos es en realidad describir tipos de argumentos que potencialmente resultarían poco adecuados para persuadir a un interlocutor o audiencia concretos. Pero no hay nada en ellos que sea motivo para sancionarlos de antemano: el que resulten inadecuados no es una cuestión lógica sino práctica; significa que hay un desfase entre lo que se quiere afirmar y el modo de hacerlo, razón por la cual, más que de argumentos incorrectos, se trata de argumentos inadecuados. Esta es la característica principal de su teoría de la falacia.

De acuerdo con esta perspectiva, el *Standard Treatment* resultaría un planteamiento bastante pobre, incapaz de recoger toda la riqueza, complejidad y heterogeneidad de las distintas falacias. Tal planteamiento se limitaría a una exposición caricaturizada de las falacias mediante reglas generales y ejemplos groseros que rara vez incluyen consideraciones sobre el contexto o las intenciones del discurso en el que surgen. Por eso, en *A Theory of Argumentation*, Willard enuncia entonces la paradoja de que “las falacias no siempre son falaces”.

Para responder a esta supuesta paradoja, en “Dissent in Fallacyland, Part II: Problems with Willard”, Johnson y J. A. Blair (1993) argumentan que es sólo el fruto de un uso ambiguo del término “falacia”. Si consideramos el término exclusivamente en lo que ellos denominan su sentido “normativo”, esto es, como “argumento inválido”, o bien en su sentido “naturalista”, esto es como “argumento que presenta cierta característica”, entonces es simplemente una afirmación auto-contradictoria. Dados esos dos sentidos, lo que Willard estaría diciendo es algo tan sencillo como que “a veces, argumentos que presentan ciertas características que, bajo una determinada concepción, sirven para interpretarlos como instancias de falacias concretas, resultan ser buenos argumentos, desde un punto de vista normativo”. Johnson y Blair dicen que la paradoja se resuelve, dando lugar a una afirmación bastante sencilla y evidente: no todas las apelaciones a la autoridad, a la fuerza, a los valores de la comunidad, a la piedad, etc. son argumentos incorrectos.

El planteamiento de Willard coincidiría, pues, con el de Woods en rechazar la idea de que las falacias sean un conjunto homogéneo. Pero la posición de Willard es más radical, puesto que, en su opinión no es posible dar cuenta de en qué consiste ninguna falacia mediante referencia a reglas lógicas. Es más, ni siquiera se trata de errores lógicos, sino de desajustes pragmáticos entre lo que queremos establecer y el modo de hacerlo.

Por otra parte, la concepción de la falacia de Willard añade el elemento pragmático que mejor se adapta, en mi opinión, al uso habitual del término. Su perspectiva retórica permite dar cuenta de la falacia como un fallo de la argumentación en tanto que mecanismo persuasivo y con ello, permite incorporar una de sus características fundamentales: la idea de que una falacia no es cualquier tipo de error argumentativo, sino un error culpable en la medida en que va ligado a los poderes causales del discurso como medio para influir en otros.

Por ello considero que un enfoque pragmático como el que Willard propone hace del estudio de la falacia un medio para dar cuenta de las propiedades que la evaluación de la argumentación pone de manifiesto. En particular, para explicar por qué un discurso con escaso poder justificatorio puede resultar eficaz como medio para persuadir. Por supuesto, ello requeriría determinar antes el poder justificatorio de este discurso, su capacidad de establecer la corrección de una afirmación o creencia. Esta es una tarea que Willard parece considerar inútil.

En este trabajo, sin embargo, hemos propuesto que tal es el primer nivel de un modelo para la valoración de la argumentación: la evaluación, que consiste en determinar su poder justificatorio. El segundo nivel, la crítica, articulada en torno al catálogo de falacias, conseguiría explicar los mecanismos que consiguen hacer eficaz un discurso lógicamente débil (por ejemplo, porque apela a las emociones del auditorio (falacias *ad misericordiam*, *ad populum*), porque deslegitima al oponente (*ad hominem*), porque pone en juego la modestia de quien mantiene la posición contraria (*ad verecundiam*, *ad ignorantiam*), etc.). E incluso por qué un acto argumentativo lógicamente fuerte puede resultar objetable desde un punto de vista retórico y o dialéctico (por ejemplo porque el acto de habla no es realmente argumentativo, sino una amenaza encubierta (*ad baculum*), porque en realidad no era ésa la conclusión que se iba a probar (*ignoratio elenchi*) o la posición que se deseaba criticar (hombre de paja, etc.).

En cualquier caso, espero haber mostrado que, de acuerdo con el enfoque continuista, el catálogo de falacias no serviría para “detectar” el error argumental (antes al contrario: si es que asumimos que existe algo como el “error argumental”, primero habríamos de evaluar semántica y pragmáticamente el acto argumentativo y después considerar, en su caso, qué tipo de fallos contiene)

En contraste con el enfoque continuista, vamos a repasar ahora algunas de las características de las teorías de la falacia, propiamente dichas. Como vamos a ver, además de articular un concepto de falacia que se ajusta por completo al carácter normativo propio de una teoría de la argumentación, la principal ventaja que presentan estas teorías es la de delimitar el catálogo de posibles falacias, de tal modo que consiguen hacer sistemático su estudio. De cara a equiparar una teoría de la falacia con una teoría normativa de la argumentación *tout court*, esta característica resultaría fundamental: a menos que seamos capaces de generar todos los tipos posibles de error argumental, un catálogo de errores argumentales no es una herramienta para decidir sobre la bondad argumental, puesto que no ser una instancia de ese catálogo no es garantía de nada. En cambio, como vamos a ver, tanto las teorías que pretenden revisar el concepto de falacia, como las sistematizaciones del catálogo tradicional permiten este uso.

## 30.3. Teorías revisionistas

### 30.3.1. Finocchiaro y sus “seis modos de lo falaz”

Seis años después de “Fallacies and the Evaluation of Reasoning”, M. A. Finocchiaro publica “Six Types of Fallaciousness: Toward a Realistic Theory of Logical Criticism” (1987), en donde podemos observar una importante matización de las conclusiones del primer artículo con respecto a la cuestión de la existencia genuina de las falacias.

Como señalábamos en la sección 2.3, Finocchiaro entendía que las falacias no existen más que como interpretaciones “poco caritativas” de los argumentos reales. Por ello llegaba a la conclusión de que el concepto de falacia es incoherente. Ahora vamos a ver que, en realidad, el concepto de falacia que él recusa es, precisamente, el que subyacería al catálogo tradicional de falacias. Pero está dispuesto a perfilar una concepción menos “incoherente” desde su punto de vista.

En “Six Types of Fallaciousness” Finocchiaro propone un catálogo de falacias alternativo que, debido a su carácter exclusivamente normativo, haría imposible formular la paradoja de “falacias que no son falaces”. Tal condición significa reemplazar el concepto tradicional de falacia por una definición técnica del mismo adecuada a los fines de la evaluación.

Como hemos visto, tanto la concepción tradicional de la falacia como las teorías continuistas, agrupaban los tipos de falacia a través de determinadas características que, por un lado, serían razón suficiente para recusarlos como buena argumentación, y por otro, servirían para explicar por qué, a pesar de no ser buena argumentación, nos resultarían tan sugestivos.

Considerando la definición estándar de falacia como “argumento inválido que parece válido”, Woods afirmaba que cualquier teoría de la falacia debía dar cuenta de T, una subteoría sobre la invalidez, y T', una subteoría sobre la apariencia de validez. Y una forma de dar cuenta de ambas sería entonces partir de esas caracterizaciones clásicas.

Por su parte, Finocchiaro había puesto en tela de juicio las posibilidades del catálogo para dar cuenta de T: a pesar de poseer cierta característica que sería suficiente para considerar que cierto discurso es instancia de alguna de las falacias tradicionales,



una interpretación suficientemente “caritativa” podría hacer de él un argumento válido; por consiguiente, aunque tuviésemos un catálogo completo de falacias, éste no sería coextensivo con el concepto de invalidez no-formal de los argumentos reales. De manera que la inviabilidad del catálogo para producir T sería doble: por un lado, porque el catálogo puede fallar a la hora de señalar argumentos inválidos (luego no es condición suficiente de invalidez el ser instancia de alguna de las falacias del catálogo), y por otro lado, porque el catálogo sólo recoge “errores comunes” (luego, no es condición necesaria de invalidez el ser una instancia de alguna de las falacias del catálogo).

Pero, ¿y si pudiésemos disponer de otro catálogo que diese cuenta sólo de falacias cuyas instancias fueran necesariamente argumentos inválidos y, además, cualquier argumento inválido fuese una instancia de alguna de ellas?. ¿Y si además de esto, el catálogo estuviese generado por un criterio que hiciese sistemática la clasificación?, ¿tendríamos entonces una teoría de la invalidez, T, para los argumentos del lenguaje natural?

Finocchiaro ya nos había mostrado que cualquier argumento puede ser interpretado como un argumento válido a poco que debilitemos suficientemente su conclusión, y que la interpretación forzada de ciertos argumentos como instancias de falacias se debía a un intento de hacer ver que la conclusión era más fuerte de lo que realmente podía permitirse, dadas las premisas. De manera que, si bien el autor insiste en que las falacias sólo existen “within the framework of a given practitioner’s conception of the argument he is commenting upon” (1981: 122) está dispuesto a admitir que, en determinados casos, una interpretación no inválida del argumento que estamos considerando sí que sería realmente forzada. Luego el criterio que va a utilizar para elaborar dicho catálogo de falacias alternativo será la relación que el propio argumento alega que existe entre sus premisas y su conclusión, una vez interpretado.

Finocchiaro parte de la idea de “justificación de la conclusión”, según la cual la conclusión de un argumento puede no estar justificada si el argumento contiene alguna premisa falsa o bien ésta no se sigue de las premisas. Pero rechaza que la teoría de la falacia haya de ocuparse de la primera causa de no-justificación porque entiende que las falacias son cierto tipo de error lógico, por tanto, según él, están al margen de consideraciones materiales sobre la verdad de proposiciones simples.

Considerando entonces sólo la segunda causa de error, Finocchiaro distingue seis tipos de falacias, entendidas como modos en los que la relación de la conclusión con las premisas puede fallar:

En el primer tipo, la conclusión puede no seguirse necesariamente de las premisas, lo cual se demuestra mediante un contraejemplo. Si el argumento alega que la conclusión se sigue necesariamente de las premisas, pero podemos producir un contraejemplo, entonces estamos ante lo que él denomina *falacia deductiva*.

En el segundo, la conclusión puede seguirse de las premisas, pero también puede seguirse con igual probabilidad otra conclusión. Según Finocchiaro, este es el caso típico de los argumentos cuya conclusión pretende ser el explanans de unas premisas que constituyen el explanandum cuando, sin embargo, no tenemos razones para preferir este explanans a otro. A este tipo de fallo lo denomina *falacia explicativa*.

El tercer tipo de falacia es la denominada *falacia presuposicional* y se produce cuando podemos construir un argumento cuya conclusión es la negación de un presupuesto sin el cual alguna de las premisas del argumento original no puede ser verdadera.

Lo que denomina *falacia positiva* recoge aquellos argumentos de cuyas premisas no se sigue la conclusión, sino exactamente la negación de ésta.

La *falacia semántica* sería aquella en la que los argumentos no prueban la conclusión porque hay un uso ambiguo de alguno de los términos que hace que, entendido en uno de sus sentidos, alguna de las premisas que lo contienen sea falsa, aunque implicarían la conclusión, y entendido en el otro sentido, esa premisa no es falsa pero la conclusión entonces no se sigue.

Por último, Finocchiaro llama *falacia persuasiva* a aquellos casos en los que “la conclusión no se *sigue* de las premisas porque *es* una de las premisas”. Probablemente ésta sea la definición más débil de su clasificación, tal como vimos en la sección 2.4.2 del capítulo anterior.

Hemos de destacar que este catálogo es una clasificación de primer orden: lo que se clasifica son argumentos y no tipos de argumentos. Además, Finocchiaro no pretende remitir a alguno de sus “seis tipos de falacia” cada una de las falacias tradicionales, antes bien, observamos que se trata de clasificaciones incompatibles, pues falacias tradicionales como la apelación a la autoridad o la petición de principio, pueden ser el

resultado de distintos tipos de falacias, clasificadas éstas según el nuevo catálogo. Por otra parte, la controversia inherente a las clasificaciones de primer orden sigue presente en esta clasificación: determinar si un argumento responde o no alguno de estos tipos es cuestión de cómo lo interpretemos.

Pues bien, ¿hasta qué punto podríamos dar cuenta de ese catálogo como extensionalmente equivalente a “argumento inválido en sentido no-formal”? ¿Sirve este catálogo para generar T, la subteoría de la invalidez de los argumentos del lenguaje ordinario? Lo cierto es que no: a pesar de que cada una de las falacias del catálogo garantiza que ninguna de sus instancias será un argumento válido, nada garantiza que haya argumentos inválidos que no sean instancia de alguna de estas falacias. Por esa razón, la teoría de la falacia de Finocchiaro, si bien resuelve el problema que criticaba en la teoría de la falacia tradicional, a saber, que la clasificación de primer orden no garantizaba la invalidez, tampoco sirve para producir una teoría de la evaluación de los argumentos. Y aún quedaría por establecerse que la invalidez es la única forma de deficiencia que puede afectar a la argumentación en lenguaje natural.

### 30.3.2. Ralph H. Johnson y el enfoque de la ARG

Johnson es otro de los autores que ha cuestionado la viabilidad del concepto tradicional de falacia como “argumento que parece válido pero no lo es”. En “The Blaze of her Splendours: Suggestions About Revitalizing Fallacy Theory” (Johnson, 1978) entiende que el principal obstáculo para elaborar una teoría de la falacia en esos términos es su carácter “subjetivo”: qué sea una falacia resulta ser, en cierta medida, una cuestión de apariencia. Su opción será entonces partir de un concepto distinto de falacia que evite no sólo los problemas de la tipología tradicional, que hace posible la paradoja de “falacias que no son falaces”, sino también la necesidad de dar cuenta de T’. Este nuevo concepto habrá de reunir tres requisitos:

- (i) We should retain the historical nucleus of the idea of fallacy as a logically bad argument;
- (ii) At the same time, the concept should be purged of its subjective and psychological nuances; i.e., we should delete reference to matters of appearance, and

(iii) We should introduce the notion of frequency; because a fallacy is not just any mistake in argument, but one that occurs with some frequency (Johnson, 1995: 115-6)

Así pues, su definición de falacia sería la siguiente “una falacia es un argumento que viola alguno de los criterios/estándares de los buenos argumentos y que ocurre con suficiente frecuencia en el discurso como para merecer un nombre”.

De ese modo, Johnson propone una desvinculación del concepto respecto de la raíz latina del término, “fallax”, que se relacionaría con “engaño” y recuperar el sentido de falacia como “paralogismo”, término que, de hecho, es el que utilizó el primer autor que las estudió: Aristóteles. Sin embargo, el significado literal de paralogismo (= al margen de la razón) queda matizado por iii) que, en principio, es una propiedad contrastable empíricamente. Mediante este recurso, Johnson pretendería dejar para la Psicología a T’, entendida como explicación de por qué las falacias resultan engañosas, limitándose a recoger esta característica como una cuestión de “frecuencia”: probablemente, lo que hace que las falacias se cometan con cierta frecuencia es que, a menudo, parecen argumentos correctos, pero por qué parecen correctos, en el enfoque de Johnson, es algo que no atañe al lógico informal sino al psicólogo.

Por otra parte, mediante la enunciación de los “criterios / estándares” de los buenos argumentos y la definición de la falacia como violación de alguno de ellos, Johnson trata de evitar lo que venimos denominando “la paradoja de la concepción tradicional”, ya que los tipos de falacias que él define se remiten a la violación de estos criterios y de ese modo, permitirían asegurar que no es posible que den lugar a buenos argumentos. Ya hemos visto cómo Johnson y Blair deshacen esta paradoja al poner de manifiesto que en ella juega un papel fundamental el hecho de utilizar el término falacia en dos sentidos, uno normativo, como sinónimo de “argumento incorrecto”, y otro naturalista, como sinónimo de “argumento que presenta determinada característica” (como una apelación a la autoridad, a los valores populares, una reiteración de las premisas en la conclusión, etc.)

Johnson rechaza el sentido no normativo del término “falacia” y, como hemos visto al analizar la crítica de Finocchiaro, esto es una condición necesaria para que la teoría de la falacia pueda servir como una teoría de la evaluación: al fin y al cabo, si para

determinar el valor de un argumento hemos de preguntarnos si contiene o no alguna falacia, el catálogo de falacias ha de generarse de tal modo que se evite siempre que haya instancias de ellas que sean buenos argumentos. Pero como en la propuesta de Johnson cada falacia concreta se define como violación de uno de los criterios que son condiciones necesarias de los buenos argumentos, no es posible que ningún argumento que sea instancia de alguna de tales falacias sea un buen argumento. ¿Cuáles son, pues, esas condiciones?

En primer lugar, Johnson afirma que las premisas del argumento deben ser aceptables para aquellos a los que se dirige porque, según él, la Lógica Informal no se ocupa tan sólo de la relación entre las premisas y la conclusión de los argumentos, sino que también le concierne estudiar si la conclusión ha sido obtenida mediante un método adecuado. Por esa razón, entiende que si un argumento tiene premisas que necesiten ellas mismas ser argumentadas, entonces no cumple con una de las condiciones fundamentales para considerar que se trata de un buen argumento. En ese caso estamos ante el tipo de falacia que él denomina “premisa problemática”.

En segundo lugar, tenemos la cuestión de la pertinencia (*relevance*). Las premisas de los argumentos tienen que ser pertinentes a la hora de establecer la conclusión, en caso contrario, estamos ante la falacia que él denomina “razón no-pertinente” (*irrelevant reason*).

Y en tercer lugar, las premisas en su conjunto deben constituir una base suficiente (*sufficient ground or evidence*) para afirmar la conclusión, en caso contrario, estaríamos ante la falacia de “conclusión precipitada” (*hasty conclusion*).

Como en el catálogo de Finocchiaro, el nuevo catálogo de falacias que propone Johnson es una tipología de primer orden, ya que se aplica directamente a los argumentos y no a los tipos de falacias (que son clases de argumentos). De ese modo, afirma que

for example, the fallacy known as the improper appeal to authority will be an instance of hasty conclusion –if some but not enough evidence is presented to show that the person cited is an authority; of irrelevant reason, in case the issue or question is one that does not by nature allow for an appeal to authority (Johnson, 1995: 117)

Es decir, Johnson no rehúsa utilizar el catálogo tradicional y sus definiciones de falacia, pero sí niega que éstas sean la primera instancia a la hora de determinar por qué ciertos argumentos son falacias. Bajo esta concepción, dicho catálogo se redefine en función de esta tipología más básica, de manera que las falacias tradicionales son simplemente etiquetas que aglutinan distintos tipos de error en virtud de alguna característica más o menos arbitraria, y por ese motivo cumple tan sólo una función heurística. La incorporación de nuevos tipos de falacias de segundo orden seguiría entonces el criterio de su frecuencia en el discurso ordinario y en cada caso, el tipo de falacia debe presentarse mediante unas condiciones de identidad que, por un lado, aseguren que sus instancias son realmente argumentos falaces (por la concurrencia de al menos una de las tres falacias básicas) y que, por otro lado, permitan distinguirlo de otros tipos de falacias.

De ese modo, Johnson trata de reducir el término “falacia” exclusivamente a su sentido normativo: no sólo el catálogo de primer orden asegura que todas sus instancias son malos argumentos, sino también esta redefinición del catálogo tradicional, pues la primera condición para considerar un nuevo tipo de falacia es que incorpore alguna de las falacias básicas. Así pues, ¿sirve su teoría de la falacia como una teoría para la evaluación de los argumentos del lenguaje ordinario? Lo cierto es que Johnson en ningún momento trata de elaborar una teoría de la falacia que sirva por sí sola como teoría de la evaluación, aunque sí como teoría de la crítica<sup>44</sup>: En primer lugar, si bien su definición de las falacias, tanto de primer como de segundo orden, excluye la posibilidad de que haya instancias tuyas que sean buenos argumentos, sin embargo, respecto al catálogo de segundo orden, hemos de observar que no todos los malos argumentos son instancias de alguna de ellas, ya que la condición iii) excluye aquellos errores que no son comunes. Luego el hecho de que un argumento no sea instancia de alguna de estas falacias no es razón suficiente para garantizar que se trata de un buen argumento.

Lo que aquí se pone de manifiesto es que, en realidad, aunque aboga por un concepto de falacia distinto, Johnson, al contrario que Finocchiaro, no terminaría de

---

<sup>44</sup> Como hemos señalado anteriormente, Johnson es uno de los autores que más ha insistido en la distinción entre teorías de la crítica y teorías de la evaluación.

desvincularse del concepto tradicional, según el cual, las falacias no son simplemente errores de razonamiento (paralogismos), sino tipos de error característicos. El requisito de la frecuencia sirve entonces para garantizar que se incluyen los errores engañosos, pues en definitiva, el que resulten engañosos es la causa de que se produzcan a menudo y de que resulten persuasivos: tanto porque son medios exitosos de “llevarse el gato al agua”, cuanto porque pasan desapercibidos incluso al propio autor (lo engañoso en la falacia no es necesariamente una cuestión de “mala fe”, de intención de engañar, como decíamos al principio). La consecuencia de esto para su catálogo de segundo orden es, como en el caso del *Standard Treatment*, Woods-Walton y Willard, que existen argumentos inválidos que no son instancia de ningún tipo del catálogo.

La conclusión que cabe obtener a través de este repaso de lo que considero son buenos exponentes del enfoque revisionista es que una definición técnica del concepto de falacia que prime su sentido normativo, tal como requeriría una teoría de la evaluación para los argumentos, habría de hacer corresponder las condiciones de validez no-formales con el catálogo de falacias, definiendo “falacia” como “violación de alguna de estas condiciones”. Esta es la única estrategia que podría garantizar que todas y sólo aquellas instancias del catálogo son argumentos inválidos. Sin embargo, ¿qué ventajas puede tener esta reducción? ¿Para qué seguir hablando de falacias una vez que hemos dejado atrás el componente retórico y pragmático que nos sirve para explicar por qué argumentamos mal y en qué consisten nuestros fallos?

El problema de estas teorías es que equiparan “bondad argumental” y “validez”, en el sentido “umbrella” de Govier. Por eso, el tipo de evaluación que promoverían sería el de la evaluación semántica de los argumentos, no el de la evaluación semántico-pragmática de la argumentación, tal como la hemos definido en este trabajo. Como vamos a ver, las teorías de la falacia que tratan de sistematizar el catálogo tradicional, como las de la Pragma-dialéctica y el 2º Walton, están en mejores condiciones de dar cuenta de la bondad argumental en términos de bondad semántico-pragmática. Puesto que el catálogo de falacias clásicas, en tanto que “errores argumentales” incluye no sólo errores de tipo lógico-semántico, sino también de tipo pragmático, las teorías que constituyen sistematizaciones del catálogo tradicional estarían en mejores condiciones de dar cuenta de todos los tipos de “error argumental”, no sólo de la invalidez, como las teorías de la falacia de Finocchiaro o Johnson.

## 30.4. Sistematizaciones del catálogo tradicional

### 30.4.1. La Pragma-dialéctica

A lo largo de este trabajo hemos caracterizado someramente la teoría de la argumentación pragma-dialéctica, también llamada “Escuela de Amsterdam”<sup>45</sup>. Este enfoque es uno de los más extendidos entre los estudiosos de la argumentación. Sus planteamientos han sido aplicados desde distintos ámbitos al estudio del discurso y la argumentación: lingüistas, teóricos de la comunicación, juristas, etc. encuentran en esta teoría un buen equilibrio entre la carga relativista de los planteamientos más cercanos a la Retórica y la rigidez y descontextualización de los planteamientos puramente lógicos.

La concepción de la falacia de la pragma-dialéctica, desarrollada principalmente en el trabajo de van Eemeren y Grootendorst, *Argumentación, Comunicación y Falacias: una perspectiva Pragma-dialéctica* (1992, versión castellana: 2002), está directamente relacionada su propuesta de concebir la argumentación como un proceso de resolución de un conflicto de opinión. En ese sentido, coincidirían con Willard en plantear el estudio de la argumentación como un fenómeno de comunicación verbal; aunque a diferencia suya, entienden que su estudio debe incorporar tanto su aspecto descriptivo como su aspecto normativo. Van Eemeren y Grootendorst consideran que el ámbito adecuado para ello es la lingüística pragmática, en la que integran, por un lado, un modelo teórico de la aceptabilidad del discurso argumentativo, y por otro, los elementos para su estudio empírico.

De ese modo, una característica fundamental de este enfoque es lo que ellos denominan la “dialectificación” de la argumentación, gracias a la cual surge el modelo de la discusión crítica como un ideal normativo que sirve, a su vez para la interpretación del discurso argumentativo. Según el enfoque de la Pragma-dialéctica, la argumentación tiene una dimensión esencialmente dialogal. Más aún, consideran que la forma más caritativa de interpretar cualquier tipo de discurso argumentativo, incluso aquellos como la reflexión con uno mismo o la defensa de una tesis en un artículo, en los que el

---

<sup>45</sup> Frans van Eemeren y Rob Grootendorst, los padres de la pragma-dialéctica, pertenecen al departamento de Argumentación de la Universidad de Amsterdam. *Speech Acts in Argumentative Discussions*, (1984) y *Argumentation, Communication and Fallacies* (1992) constituyen el núcleo de esta teoría de la argumentación cuyo desarrollo posterior ha sido abanderado por algunos de los miembros del citado departamento.



argumento no tiene, en principio, una forma de diálogo aparente, como un intento de resolución de un conflicto de función. Para ese fin, la Pragma-dialéctica propone un conjunto de reglas cuya finalidad es garantizar la racionalidad del proceso. Por esa razón, las reglas representan condiciones lógicas (por ejemplo, la regla 8 prescribe que “en su argumentación, una parte sólo puede usar argumentos que son lógicamente válidos o susceptibles de ser validados al hacer explícita una o más premisas implícitas); pero también condiciones dialécticas y retóricas que harían de un discurso un buen medio de resolver un conflicto de opinión. La tesis de la Pragma-dialéctica es que estas reglas serían individualmente necesarias y conjuntamente suficientes para resolver bien un conflicto de opinión.

Según esta concepción, las falacias serían movimientos incorrectos en la etapa correspondiente (confrontación, apertura, argumentación y clausura) de una discusión crítica tales que impiden o perjudican la resolución de un conflicto de opinión. Así es cómo consigue la Pragma-dialéctica conectar su teoría de la argumentación con una teoría de la falacia que, ahora sí, consigue sistematizar el catálogo tradicional mediante el decálogo de reglas para una discusión crítica. De ese modo, falacias tradicionales que resultaban intuitivamente similares quedan agrupadas como violaciones de las mismas reglas, al igual que es posible distinguir distintas formas del mismo tipo de falacia clásica, según resulten violaciones de una regla u otra. Finalmente, este análisis es capaz de producir su propia ampliación del catálogo de falacias tradicionales a base de considerar posibles nuevos obstáculos para resolver una diferencia de opinión causados por la violación de alguna de estas reglas.

#### 30.4.2. El 2º Walton

El trabajo del Walton de *Informal Logic: a Handbook for Critical Argumentation* (1989) puede considerarse una ampliación de este proyecto. En principio, la diferencia más evidente entre van Eemeren & Grootendorst y la propuesta del 2º Walton es que, para alcanzar el nivel normativo adecuado, los primeros toman como referencia el análisis de la discusión crítica, como modelo ideal en el que dos partes tratarían de resolver una diferencia de opinión, mientras que Walton considera que es posible establecer pautas normativas para otro tipo de situaciones conversacionales que van desde la investigación hasta incluso la pelea, pasando por el debate, la negociación o la propia discusión crítica, definidas cada una de ellas mediante los parámetros de “situación inicial”, “método” y “objetivo”.

Sin embargo, en ambas teorías el ideal normativo lo aporta la noción de “diálogo racional”. Este ideal de “razonabilidad” es el que determinaría el grado de aceptabilidad de un discurso argumentativo. Por eso, en ambos enfoques resulta crucial la posibilidad de reconstruir la argumentación como un diálogo racional. Aunque Walton entienda que la racionalidad puede darse en otros tipos de diálogo que la discusión crítica (de hecho, considera que una de las condiciones de razonabilidad es, precisamente, el no pasar indebidamente de un tipo de diálogo a otro)

En la medida en que estas reglas se presentan como las condiciones individualmente necesarias y conjuntamente suficientes de la bondad argumental, tal decálogo constituiría a la vez una teoría sistemática de la falacia (para el catálogo tradicional) y una teoría normativa de la argumentación. Sin embargo, cabe hacer las siguientes observaciones.

En primer lugar, respecto a la teoría de la falacia, en “Dissent in Fallacyland, Part 1: Problems with van Eemeren and Grootendorst” Blair y Johnson (1993) han puesto en duda que realmente se trate de un modelo apropiado para dar cuenta de las falacias tradicionales. En primer lugar porque, según la definición de van Eemeren y Grootendorst, falacias como la falsa analogía o la *ad verecundiam* surgen cuando el protagonista utiliza un esquema argumental que el antagonista no reconoce como legítimo. En ese caso, el esquema no sería correctamente utilizado en la discusión crítica y estaríamos ante una violación de la regla nº 7 que prescribe que “Una parte no puede considerar que un punto de vista ha sido defendido concluyentemente, si la defensa no se ha llevado a cabo por medio de un esquema argumentativo apropiado que se haya aplicado correctamente”. Efectivamente, si entendemos que una falacia es “un impedimento para resolver una diferencia de opinión de manera racional”, esto es, mediante una discusión crítica, es cierto que utilizar un esquema que no convence a aquel a quien hemos de convencer es una falacia. Pero como apuntan Blair y Johnson, el hecho de que exista desacuerdo sobre cuándo es apropiado usar un esquema de argumento no significa que sea realmente inapropiado, luego la cuestión de si estamos ante un error de razonamiento es una cuestión distinta a la de si de hecho convencemos a nuestro interlocutor. El precio de adoptar la definición de falacia que propone la pragma-dialéctica es desproveer al concepto de todo significado objetivo con relación a la validez o la racionalidad de los argumentos: el ser falaz pasa a ser una propiedad que no depende del argumento sino más bien de la reacción del interlocutor ante él.

En segundo lugar, y en relación con esto, Blair y Johnson consideran que estas definiciones de las falacias tradicionales, si bien pueden arrojar alguna luz, por ejemplo, sobre el estadio de la argumentación en el que se producen, no consiguen recoger completamente su significado, y en algunos casos, realmente son una simplificación respecto a su caracterización tradicional. Ellos ponen en cuestión que, por ejemplo, la descripción pragma-dialéctica de la falacia del hombre de paja, como una violación de la regla nº 3 que prescribe que “El ataque de una parte en contra de un punto de vista debe referirse al punto de vista que realmente ha sido presentado por la otra parte”, suponga verdaderamente una ganancia respecto a su descripción clásica.

Como argumentaré en la sección 4, existen otros casos más problemáticos aún: decir que la falacia *ad baculum* consiste en una violación de la regla nº 1, “Las partes no deben impedirse unas a otras el presentar puntos de vista o el ponerlos en duda”, mediante un recurso al miedo del oponente, deja fuera el sentido de “un argumento que en realidad es una amenaza velada”. Bajo esta descripción, tan *ad baculum* es una amenaza velada, como una amenaza evidente, o incluso un tortazo, lo cual, sólo como definición pragma-dialéctica de falacia, resultaría aceptable. En realidad, ni siquiera el propio Walton estaría dispuesto a definir “falacia” como “cualquier tipo de impedimento para la resolución racional de una diferencia de opinión”, sino que como mencionábamos al principio, distingue entre falacias y “meteduras de pata” para añadir a las primeras el componente de “error sistemático e intencionado” (Walton, 1989: 116).

Woods (2004: 25-6), por su parte ha criticado que, si según la pragma-dialéctica, las falacias son violaciones de las reglas de la discusión crítica, las falacias que se corresponderían con violación de la regla nº 1 serían, además de la *ad baculum*, la *ad misericordiam*, ya que se interpretaría como un impedimento para continuar la discusión a través de la excitación de la compasión del otro, e incluso la *ad hominem*, que sería un impedimento a través de su deslegitimación. Con lo cual, habríamos de concluir que, desde el punto de vista de su tratamiento dentro de la teoría pragma-dialéctica de la falacia, se trataría de la misma falacia. Para evitar este resultado deberíamos añadir a cada caracterización de una falacia tradicional como violación de las reglas de la pragma-dialéctica, sus propias características tradicionales. Con lo cual, la Pragma-dialéctica por sí misma no daría debida cuenta del catálogo tradicional de falacias.

En reconocimiento de estas dificultades, a partir de 1995, fecha de publicación de *A Pragmatic Theory of Fallacy*, Walton da un nuevo giro a sus planteamientos y aboga por un tratamiento de las falacias al margen de las reglas para la discusión crítica. Bajo esta perspectiva, las falacias se analizan a partir de una teoría de esquemas argumentales a los que incorpora un repertorio de preguntas críticas que servirían para detectar si el esquema está siendo usado falazmente. La dificultad de este nuevo planteamiento de cara a una teoría de la evaluación es la misma que la de Woods-Walton, Willard y el *Standard Treatment*: como el catálogo de falacias no se genera recursivamente, el no ser una falacia no es condición suficiente de validez. El propio Walton entiende que su teoría de la falacia es una teoría de la crítica, no una teoría de la evaluación, propiamente dicha.

## 31. “MALA” ARGUMENTACIÓN vs. “FALSA” ARGUMENTACIÓN

### 31.1. Falacias “retóricas”

Al principio de este capítulo proponía que el estudio de la falacia, entendida como cierto tipo de error argumental, resulta clave para articular la crítica de la argumentación. También he intentado mostrar que el concepto de falacia que mejor se adaptaría a esta función sería el concepto que subyace al catálogo tradicional de falacias como clasificación de primer orden.

Por otra parte, según hemos visto, las teorías de la falacia que están en mejores condiciones de dar cuenta del concepto de falacia tradicional, y con ello, del hecho de que una falacia no es simplemente un error lógico, son la Pragma-dialéctica y la teoría de la falacia del 2º Walton. Sin embargo, hemos avanzado varias críticas a estas teorías. En esta sección pretendo desarrollar un nuevo argumento contra la posibilidad de que tales teorías de la falacia constituyesen una teoría de la evaluación. Mi objetivo será mostrar que, a pesar de que es posible dar cuenta de muchas falacias como violaciones de las reglas de una discusión crítica, hay falacias que no permiten este tratamiento; a saber, aquellas que consisten en la pura usurpación de la argumentación. Deseo mostrar

que, en estas falacias, lo que anda mal consiste precisamente en eso y que su origen se debe a las propiedades retóricas del discurso no-argumentativo.

De hecho, puesto que hemos definido la argumentación como un compuesto de propiedades lógicas, dialécticas y retóricas, es de suponer que este catálogo de falacias, en tanto que muestra de los tipos mal que pueden acontecer en un contexto argumentativo, pueda a su vez dar lugar a una clasificación de segundo orden que distinga entre falacias de naturaleza lógica, dialéctica y retórica.

Lo que quiero proponer en esta sección es un ejemplo del tipo trabajo sobre falacias que considero relevante para estos propósitos. Al mismo tiempo, pretendo ilustrar este concepto de falacia de origen retórico en el que consiste el error caracterizable como “falsa” argumentación.

### 31.2. Amenazas y falacias

La falacia *ad baculum* se ha definido tradicionalmente como “una apelación a la fuerza para causar la aceptación de una conclusión (I. M. Copi y C. Cohen, 1990: 105). Sin embargo, en la actualidad distintos autores han propuesto formas más precisas de dar cuenta de esta falacia que cuestionan la definición tradicional. Entre ellos, hay dos análisis que, por razones opuestas, rechazan la idea de que la *ad baculum* sea una falacia en absoluto: por un lado, la propuesta ya casi clásica desarrollada por Michael Wreen, y por el otro lado, la propuesta de Don S. Levi en su artículo “The Fallacy of Treating the *Ad Baculum* as a Fallacy” (1999)

Desde 1987, Michael Wreen ha argumentado en varios artículos que cualquier forma de *ad baculum* debe reconstruirse como un buen argumento inductivo y, por tanto, no falaz en absoluto. Su defensa de la necesidad de reconstruir distintos tipos de preferencias como estructuras argumentativas es la razón de que considere que incluso el precio sobre un artículo en una tienda o un grito de aviso a un peatón de que se acerca un coche deben ser reconstruidos como formas de argumentar *ad baculum* cuya estructura básica vendría a ser:

- Premisa 1: Si no quieres hacer X, entonces Y sucederá
- Premisa 2: Y es un disvalor considerable para ti
- Conclusión: Desde el punto de vista de tu propio interés, deberías hacer X

Como Wreen observa, se trata de un argumento de tipo inductivo, ya que las premisas podrían ser verdaderas y la conclusión falsa; por ejemplo, si existen un disvalor considerable para ti que es más importante e inevitable si haces X. Pero de acuerdo con Wreen, tendríamos un argumento inductivo de tipo práctico impecable. De ese modo, en el caso del precio sobre un artículo, Wreen consideraría que X sería algo como “debes pagar tal cantidad” e Y sería “no conseguir este producto”, mientras que en el caso de un grito de aviso, X sería “para ahora mismo” o “mira a tu izquierda”, etc. e Y sería algo como “ser herido”.

En respuesta a esta concepción tan peculiar del *ad baculum*, Don S. Levi ha argumentado que, efectivamente, no se trata de una falacia, pero por la simple razón de que no se trata de ningún tipo de argumentación. Según Levi, si queremos reconstruir algo como un argumento debemos considerar, en primer lugar, qué clase de acto de habla es, y en el caso de las apelaciones a la fuerza, no hay argumentación “because intimidation is used instead of argument to put an end to any further argument” (p 145). En su análisis, el *ad baculum* es, ante todo, una táctica para forzar a alguien a hacer algo, y por ello no estaríamos legitimados a interpretar tales movimientos como intentos de persuadir, sino tan sólo como intentos de presionar. Según esta aproximación, deberíamos considerar que las advertencias o los consejos no son formas genuinas del *ad baculum*, pues de lo contrario resulta difícil aceptar que ninguna forma de *ad baculum* sea argumentativa: creo que la principal diferencia entre las amenazas y los consejos o los avisos es, precisamente si podemos interpretarlos como actos argumentativos o no.

### 31.3. Ad baculum y ad carotam

Amenazas y avisos parecen tener en común el intentar establecer una afirmación del tipo:

- Haz/evita x para que y, que es un disvalor para ti, no suceda

Pero como John Woods (1995: 245) ha argumentado las amenazas, como casos de *ad baculum*, serían equiparables a los intentos de soborno, como casos de *ad carotam*.

En realidad, no sólo los intentos de soborno, sino también los consejos tendrían un esquema muy similar, si bien el fin no es evitar una mala consecuencia sino conseguir una buena:

- Haz/evita x para que y, que es un valor para ti, suceda

De ese modo, existiría una similaridad entre amenazas y avisos, por un lado, e intentos de soborno y consejos, por otro. Atendiendo a esta similaridad, me gustaría considerar hasta qué punto es posible encontrar casos de *ad baculum*, al igual que de *ad carotam*, que constituyan falacias en nuestro sentido de “error argumental”.

Según Levi los intentos de soborno y las amenazas no deberían reconstruirse como argumentos pues no proceden de actos de habla argumentativos. La interpretación adecuada de estos actos de habla no es como intentos de justificar una afirmación, sino más bien de conseguir una actuación por parte del remitido. Pero, ¿qué razones tiene Levi para mantener esta opinión? ¿Valdría decir, por ejemplo, que amenazas e intentos de soborno son actos de habla comisivos, al contrario que los consejos y los avisos, que serían actos de declarativos? No lo creo: como Wreen estaría poniendo de manifiesto, una preferencia de “Haz/evita x para que y, que es un disvalor para ti, no suceda” es perfectamente interpretable como “deberías hacer/evitar x para que y, que es un disvalor para ti, no suceda”. Sería pedir la cuestión sugerir que no podemos interpretarlos de ese modo porque no son argumentación.

Tampoco sería una buena estrategia señalar que los intentos de soborno y las amenazas tienen como principal objetivo producir una acción, mientras que los avisos y los consejos tienen como principal objetivo producir una creencia. Ciertamente, hay una diferencia radical entre ambos objetivos, ya que si bien una acción es algo que puede depender de la voluntad del oyente, una creencia, en principio, no. Sin embargo, esta estrategia tampoco funciona: ¿cómo podríamos distinguir cuál es “el principal objetivo” que trata de cumplir un hablante mediante sus palabras, si no es apelando a sus intenciones? Y ¿por qué habríamos de negar que cuando aconsejamos o avisamos esperamos producir una acción y que ése es nuestro “principal objetivo”, o que cuando amenazamos o sobornamos esperamos producir una creencia del tipo “debes hacer/evitar x”? Después de todo, tanto las amenazas y los avisos, por un lado, como los

intentos de soborno y los consejos, por otro, pueden producir el mismo tipo de actitudes (miedo, aprensión, una decisión, una creencia, una acción, etc.) En ese sentido Wreen estaría en lo correcto al señalar que cuando amenazamos, igual que cuando avisamos (e igual que cuando aconsejamos o intentamos sobornar), lo que intentamos hacer es influir en el oyente, invitándole a hacer un juicio de tipo práctico. Sin embargo, creo que también podemos dar cuenta de la idea intuitiva de que la principal diferencia entre avisos y amenazas, por un lado, e intentos de soborno y consejos, por otro, es que los avisos y los consejos constituyen actos argumentativos y las amenazas y los intentos de soborno, no. En ese sentido, la diferencia entre unos y otros no estaría tanto en sus poderes perlocutivos, cuanto en sus características ilocutivas.

#### 31.4. Características ilocutivas de las amenazas y los sobornos

Parece claro que una preferencia de “mejor no te resistas” es un tipo de acto de habla distinto si se trata de la preferencia de un compañero de la garita de seguridad del banco en el que trabaja el remitente, que si es la preferencia del propio asaltante. Ciertamente, ambas preferencias son una invitación a hacer un juicio de prudencia por parte del remitente. El argumento que representaría ese juicio sería algo así:

- Premisa 1: Si me resisto, me disparará
- Conclusión: Es mejor que no me resista

Pero, ¿qué ocurre con los correspondientes actos de habla? Consideremos primero el del compañero. “Mejor no te resistas” podría interpretarse como un acto argumentativo cuya razón sería “Si te resistes, te disparará”, y cuya target-afirmación sería “Es mejor que no te resistas”<sup>46</sup>. En cambio, ¿podemos considerar que el asaltante está argumentando? Las condiciones que hacen verdadera su supuesta razón dependen de su voluntad. Por ello, la conclusión de su supuesto argumento también habría de ser

---

<sup>46</sup> El *garante* de este acto sería “Si es cierto que si te resistes te disparará, es mejor que no te resistas”, mientras que el *respaldo* de este garante podría ser, por ejemplo, “evitar un daño es una buena razón para no resistirse”, es decir, una razón para valorar este condicional en las condiciones en las que se estaría implícitamente enunciando. Una posible *confutación* para este garante sería algo así como “a no ser que creas que la pistola es de fuego” o “a no ser que lleves chaleco anti-balas”, mientras que un posible *derrotador* de la razón sería “puedes arrebatarle el arma antes”.



verdadera si y sólo si él quiere. De hecho, ésta es precisamente la diferencia entre el acto de habla del compañero y el del asaltante. En otras palabras, lo que hace de un anuncio de desgracias/ ventajas una amenaza/intento de soborno es que esté en manos del anunciante el hacerlas efectivas y que el hablante consiga que el remitir reconozca que esto es así. Pero cuando esto se logra, desaparece la posibilidad de argumentar: tal como vimos en la sección 6.2.2 del Capítulo IV, una condición preparatoria del acto de habla de argumentar es que el hablante crea que su target-afirmación está en cuestión, lo cual no es posible si lo que ha hecho ha sido amenazar/ofrecer un soborno exitosamente: el hablante no puede creer que su afirmación está en cuestión.

Ciertamente, el hablante puede tener que argumentar que tal es su voluntad, que es capaz de llevar a cabo lo que anuncia, etc. Es decir, puede necesitar convencer al oyente de que está en condiciones de amenazarle o sobornarle. Pero estas razones son lo que necesita para hacer efectiva la amenaza o el intento de soborno, para inducir la creencia en el hablante de que está siendo amenazado o de que se le está ofreciendo un soborno, no para inducir el juicio de prudencia que se espera produzca como consecuencia de reconocer la amenaza o el intento de soborno.

En ese sentido, creo que Levi estaría en lo cierto al considerar que las amenazas (y los intentos de soborno) no son actos de argumentar, y que por tanto, no estamos autorizados a representarlos mediante argumentos. Pero al contrario de lo que él, Wreen o Woods sugieren, no creo que las simples amenazas sean casos de *ad baculum* (ni tampoco que los simples intentos de soborno sean casos de *ad carotam*). Pero precisamente porque considero que lo que estas etiquetas designan son falacias.

La posibilidad de dar una descripción “naturalista” de las falacias, por emplear la distinción de Blair y Johnson (1993), no significa que tenga sentido eliminar su carácter normativo. Tal como hemos defendido hasta ahora, una falacia es cierto tipo de error argumental. Pero si, como hemos visto, las apelaciones “al palo” y “a la zanahoria” no son actos de argumentar, ¿en qué sentido podrían constituir falacias?

### 31.5. Lo falaz en apelar “al palo” y “a la zanahoria”

Como hemos visto, Levi rechazaría la idea de que las apelaciones a la fuerza son falacias, por la simple razón de que no son argumentos. Sin embargo, tal como Hamblin habría puesto de manifiesto, el que un movimiento en un diálogo no constituya un argumento no significa que no pueda ser una falacia. De hecho, como hemos visto, los

enfoques de la Pragma-dialéctica y del 2º Walton ponen de manifiesto la naturaleza pragmática, y no puramente lógica de la falacia.

En ese sentido, estos enfoques darían cuenta de las falacias tradicionales mediante dos criterios convergentes: por un lado, desde el punto de vista normativo, una falacia sería una violación de alguna de las reglas de la discusión crítica; pero por otro lado, desde el punto de vista de su identificación, el tipo de violación a una regla que cada una de estas falacias puede suponer, vendría dado por sus características “temáticas”. Así, aunque tanto una apelación *ad baculum* como una apelación *ad misericordiam* pueden ser violaciones de la regla 1 de que prescribe que “Las partes no deben impedirse unas a otras el presentar puntos de vista o el ponerlos en duda”, lo que las distinguiría sería el “tema”. El tema del *ad baculum* es la apelación a la fuerza, de modo que según este tipo de teorías, cualquier violación de las reglas que se haga mediante una apelación a la fuerza será un caso de falacia *ad baculum*. Así, Walton considera que:

the *ad baculum* appeal is used as a tactic in argument to influence unduly an opponent in dialogue. When this type of tactic is used, it is not always necessary to determine whether it is itself a special kind of reasoning. What it is important is to try to see how it is being used as a strategy of argumentation that may violate one or more of the negative rules of persuasion dialogue. (Walton, 1999: 98)

Como señalábamos más arriba, este tipo de enfoques supone una gran ventaja a la hora de dar cuenta de la naturaleza pragmática de muchas falacias. Sin embargo, como veíamos entonces, pueden suponer una distorsión de las falacias tradicionales. En concreto, en el caso del *ad baculum*, argumentar que es una falacia cuando “*is used as a tactic not only to divert an argument, but even to try to prevent the argument from getting started or to prevent the procedure of dialogue from getting underway*” (Walton, 1999: 99) supondría admitir que un tortazo o un grito serían un caso de *ad baculum*. Y esto supondría extralimitar más allá de lo reconocible el concepto de falacia, tal como podría de manifiesto el divertido ejemplo de Levi, extraído de la novela de Max Schulman, *The Many Loves of Dobbie Gillis*:

- “Polly Espy: And stop shouting, I think shouting must be a fallacy too”

Por eso, no creo que lo que hace de ciertas apelaciones a la fuerza casos de falacia *ad baculum* sea su capacidad de “dar al traste” con un proceso argumentativo. Más bien, deseo mostrar que lo falaz en la *ad baculum*, está en su naturaleza retórica, en su capacidad de suplantar la verdadera argumentación. Creo que la mejor forma de ver esto es, una vez más, comparándolo con la *ad carotam*.

¿En qué condiciones puede una “apelación a la zanahoria” ser falaz? En principio, no puede deberse a que el hablante no tenga ninguna intención de cumplir lo que promete, o a que no pueda cumplirlo. Tales circunstancias hacen del acto de habla una falsa promesa, pero no una falacia (al igual que sucede, *mutatis mutandi*, con la apelación a la fuerza y las amenazas genuinas). Consideremos los siguientes ejemplos:

- A: Mamá, si vamos ahora a la feria me pondré tan contenta que terminaré mis deberes en un momento.
- A': Mamá, si vamos ahora a la feria terminaré mis deberes en un momento.
- B: Si no te casas conmigo, la vida dejará de tener sentido para mí y no me quedará más remedio que suicidarme.
- B': Si no te casas conmigo, me suicido<sup>47</sup>.

En principio, los casos A' y B' son simples chantajes y amenazas. ¿Pero qué hay de los casos A y B? Lo cierto es que resultan bastante sospechosos. Si no hubiésemos visto sus contrapartes A' y B', podríamos creer que son casos genuinos de argumentación práctica. De hecho, al contrario de lo que la Pragma-dialéctica o Walton deberían

---

<sup>47</sup> Por cierto, los ejemplos B y B' no nos deberían inducir a creer que no todas las apelaciones a la fuerza se dirigen contra el oyente: si pensamos que en B y B' el perjuicio se infringe contra el propio hablante, entonces deberíamos más bien considerarlos como ejemplos de *ad misericordiam*, más que como posibles casos de *ad baculum*. Al sugerir que son apelaciones a la fuerza entiendo porque el perjuicio sobre el oyente es hacerle sentir culpable.

aducir, parecen verdaderos intentos de poner en marcha un diálogo persuasivo, más que de evitarlo de manera coercitiva. Pero lo cierto es que en ellos volvemos a ver la situación en la que el hablante no necesita ofrecer razones, ya que su target-afirmación depende únicamente de su voluntad. Es decir, los hablantes de A y B no están argumentando, están chantajeando y amenazando, respectivamente. Pero mientras que en A' y B' la amenaza y el chantaje están “encima de la mesa”, en A y B permanecen velados. En mi opinión, ése es el único modo en que una apelación “al palo” o “a la zanahoria” constituiría casos de falacia en el sentido tradicional del término.

Woods (1995: 248-9) dice que el único tipo de error cognitivo involucrado en una apelación a la fuerza es, precisamente, el caso de las amenazas veladas. Tal como él analiza estos casos, dos argumentos, uno de tipo prudencial y otro de tipo alético se mezclan de modo que se transforman sus condiciones de validez. Por mi parte, he argumentado que ninguna amenaza debe interpretarse como un argumento, de manera que, aunque coincido en señalar las amenazas veladas como el tipo de discurso que da lugar a la falacia *ad baculum*, considero que el planteamiento de Woods es deficiente. En realidad, creo que el problema de Woods es que considera que esta falacia es más un error por parte del que evalúa que un error por parte del que (supuestamente) argumenta, de manera que no podríamos detectar falacias *ad baculum* excepto como respuestas erróneas a ciertos discursos. Sin embargo, yo creo que es posible caracterizar qué hay de falaz en este tipo de discurso, no en las respuestas que podemos darle.

Como hemos visto, ninguna amenaza o chantaje constituye un acto argumentativo, pero algunos chantajes o amenazas pueden ser discursos falaces, esto es “errores argumentales”. Y lo que los hace en este caso falaces no es pues, ser “mala” argumentación, sino precisamente, ser “falsa” argumentación. Lo falaz en el *ad baculum* y en el *ad carotam* es la suplantación de la argumentación, el ser discursos de apariencia argumentativa. En ese sentido, ambos tipos de falacia tendrían como fuente del engaño las características retóricas del discurso, el modo en que se presenta, más que sus propiedades lógicas o dialécticas. Conferir esa apariencia a un chantaje o a una amenaza es jugar con ventaja: se trata de dar a entender que estamos jugando al juego de “verdadero o falso” cuando en realidad estamos, simplemente, dando cuenta de nuestras intenciones.

## BIBLIOGRAFÍA

- Adler, J. E.: 1993, 'Critique of an epistemic account of fallacies', in *Argumentation*, 7, 263-272
- \_\_\_\_\_ 1996, 'Charity, Interpretation, Fallacy', in *Philosophy and Rhetoric*, 29, 4, 329-343.
- Allen, D.: 1996, 'Attributed Favourable Relevance and Argument Evaluation', in *Informal Logic*, 18, 2 & 3. 181-201
- Anscombe, J. C. and O. Ducrot: 1991, *La argumentación en la lengua*. Gredos, Madrid.
- Aristóteles: 1990. *Retórica*. Introducción y Traducción de Quintín Racionero. Gredos, Madrid.
- \_\_\_\_\_ 1995, *The complete works of Aristotle. The revised Oxford translation*. Edited by J. Barnes. 2 vols. Princeton University Press, Princeton.
- Austin, J. L.: 1962, *How to do Things with Words*. Clarendon Press, Oxford.
- Barth, E. M. and E. C. W. Krabbe: 1982, *From Axiom to Dialogue. A philosophical study of logics an argumentation*. Walter de Gruyter, Berlin and New Cork.
- Battersby, M.: 1989, 'Critical thinking as applied epistemology', in *Informal Logic*, 11, 91-100.
- Benjamin, J.: 1997, 'The Roots of Informal Logic in Plato', in *Historical Foundations of Informal Logic*, Op. Cit. 253-5.
- Bird, O.: 1961, 'The re-discovery of the topics: Professor Toulmin's inference warrants', in *Mind*, 70, 534-539.
- Birdsell, D. and L. Groarke (Eds.): 1996. *Argumentation and Advocacy: The Journal of the American Forensic Association*, Special Double Issue on Visual Argumentation, 33.1,2

- Biro, J. and H. Siegel: 1992 ‘Normativity, argumentation and an epistemic theory of fallacies’, in Eemeren, Grootendorst, et al (Eds.) *Argumentation Illuminated*, Van Eemeren, Grootendorst, et al (Eds.) Op. Cit. 85103.
- \_\_\_\_\_ 2006 ‘In defense of the objective epistemic approach to argumentation’, in *Informal Logic*, 26, 1, 91101
- Black, M.: 1964, *Critical Thinking*. Prentice Hall, Englewood Cliffs.
- Blair, J. A.: 1996, ‘The Possibility and Actuality of Visual Arguments’, *Argument and Advocacy* 33, 1, 2339.
- \_\_\_\_\_ 1998, ‘The Limits of the Dialogue Model of Argument’, in *Argumentation*, 12, 325339.
- \_\_\_\_\_ 2001, ‘Walton’s Argumentation Schemes for Presumptive Reasoning: A Critique and Development’, in *Argumentation*. 15, 365379.
- Blair, J. A. and R. H. Johnson.: 1987, ‘Argumentation as dialectical’, in *Argumentation*, 1, 4156.
- \_\_\_\_\_ 1993, ‘Dissent in Fallacyland, Part II: Problems with Willard’. En R. E. Mckerrow (ed.), *Argument and the Postmodern Challenge, Proceedings of the Eighth SCA/AFA Conference on Argumentation*. Annandale, VA: Speech Communication Association. 188190
- Boone, D. N.: 1999, ‘The Cogent Reasoning Model of Informal Fallacies’, in *Informal Logic*, 19, 1, 139
- Bowles, G.: 1993, ‘The Probabilistic Import of Illatives’, in *Argumentation* 7, 247262.
- \_\_\_\_\_ 1999, ‘The Asymmetry Thesis and the Diversity of “Invalid” Argument Forms’, in *Informal Logic*, 19, 1, 6776.
- Braet, A. C.: 1999, ‘The Enthymeme in Aristotle’s Rhetoric: From Argumentation Theory to Logic’, in *Informal Logic*, 19, 2 & 3, 101107
- Brandom, R. B.: 2000, *Articulating Reasons. An introduction to Inferentialism*. Harvard University Press, Cambridge.
- Brockriede, W. and D. Ehninger: 1960, ‘Toulmin on Argument: An Interpretation and Application’, *Quarterly Journal of Speech*, 46.

- Burleson, B. R.: 1979, 'On the analysis and criticism of arguments: some theoretical and methodological considerations', in *Journal of the American Forensic Association* **15**, 137147.
- \_\_\_\_\_ 1979, 'On the Foundations of Rationality: Toulmin, Habermas, and the *a Priori* of Reason' *Journal of the American Forensic Association*, 16, 112127.
- Burke, M.:1985, 'Unstated Premises', in *Informal Logic* 7, 2&3, 107119
- Carney, J. D. and R. K. Sheer: 1964, *Fundamentals of Logic*. Macmillan, New York
- Castaneda, H. N.: 1960, 'On a proposed revolution in logic'. *Philosophy of Science*, 27: 279292
- Carnap, R.: 1950: *Logical Foundations of Probability*. University of Chicago Press, Chicago.
- Carroll, L.: 1895 'What the Tortoise said to Achilles', in *Mind* 4, 278280.
- Chittleborough P. and M. E. Newman.: 1993, 'Defining the term "Argument"', in *Informal Logic* 15, 3, 189207
- Cohen, M. R. and E. Nagel: 1934, *An Introduction to Logic and Scientific Method* (first edition). Routledge & Kegan Paul, London.
- Cooley, J.C.: 1959 'On Mr. Toulmin's revolution in logic'. *Journal of Philosophy*, 56: 297319.
- Copi, I. M.: 1953, *Introduction to Logic*. Macmillan, New York
- Copi, I. M. and C. Cohen: 1990, *Introduction to Logic* (8th edition). Macmillan, New York.
- Cowan, J. L.: 1964, 'The uses of argument—an apology for logic', in *Mind*, 73, 2745.
- Crosswhite, J.: 1993, 'Being unreasonable: Perelman and the problem of fallacies', in *Argumentation*, 7, 385402
- \_\_\_\_\_ 1995, 'Is there and audience for this argument? Fallacies, theories and relativism', in *Philosophy and Rhetoric*, 22, 157173
- \_\_\_\_\_ : 1996, *The Rhetoric of Reason: Writing and the Attractions of Argument*. University of Wisconsin Press, Madison.

- Cummings, L.: 2000, 'Petitio Principii: The Case for Non-Fallaciousness', in *Informal Logic*, 20, 1, 118.
- Danto, A. C.: 1981, *The Transfiguration of the Commonplace. A Philosophy of Art*. Harvard University Press, Cambridge, Mass.
- Dascal, M. and A. G. Gross.: 1999, 'The Marriage of Pragmatics and Rhetoric', in *Philosophy and Rhetoric*, 32, 2, 107132.
- Davidson, D.: 1963, 'Actions, Reasons and Causes', in *Journal of Philosophy*, 60, 685700.
- \_\_\_\_\_: 1999, 'The emergence of thought', in *Erkenntnis*, 51, 717
- Deaño, A.: 1980, *Las Concepciones de la Lógica*. Taurus, Madrid.
- Eemeren, F. H. van: 1995, 'A World of Difference', *Informal Logic* 17 (2) 144158
- \_\_\_\_\_ (Ed. ), 2001, *Crucial Concepts in Argumentation Theory*. Amsterdam University Press, Amsterdam.
- \_\_\_\_\_ (Ed.), 2002, *Advances In Pragma-Dialectics*. Sic Sat, Amsterdam.
- Eemeren, F.H. van and R. Grootendors: 1984, *Speech acts in argumentative discussions. A theoretical model for the analysis of discussions directed towards solving conflicts of opinion*. Foris, Dordrech/Mounton de Gruyter, Berlin.
- \_\_\_\_\_ 1992, *Argumentation, Communication and Fallacies* Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
- \_\_\_\_\_ 1995, 'Perelman and the Fallacies' *Philosophy and Rhetoric*, 28, 122133
- \_\_\_\_\_ 2002, *Argumentación, Comunicación y Falacias: una Perspectiva Pragma-dialéctica*, Ediciones Universidad Católica de Chile, Santiago de Chile. Traductores: Celso López S. y Ana María Vicuña N.
- Eemeren, F. H. van and P. Houtlosser (Eds.): *Dialectic and Rhetoric: The warp and woof of argumentation analysis*, Kluwer Academic Publishers, Dordrecht.



- Eemeren, F. H. van, R. Grootendorst, A. J. Blair and C. A. Willard (Eds.): 1987, *Argumentation: Across the Lines of Discipline. Proceedings of the Conference on Argumentation*, Foris, Providence, RI.
- \_\_\_\_\_ (Eds.) 1992 *Argumentation Illuminated*. Sic Sat, Amsterdam
- Eemeren, F. H. van, R. Grootendorst, F. S. Henkemans, J. A. Blair, R. H. Johnson, E. C. W. Krabbe, C. Plantin, D. N. Walton, C. A. Willard, J. Woods, and D. Zarefsky: 1996, *Fundamentals of Argumentation Theory: A Handbook of Historical Backgrounds and Contemporary Developments*. Lawrence Erlbaum Associates, Mahwah.
- Ehninger, D.: 1992, 'On Systems of Rhetoric', in *Philosophy and Rhetoric*, Supplementary Issue, 1528.
- Ehninger, D. and W. Brockriede: 1963, *Decision by Debate*. Dodd, Mead, New York.
- Finocchiaro, M. A.: 1981, 'Fallacies and the Evaluation of Reasoning' in *American Philosophical Quarterly*, 18, 1, 1322
- \_\_\_\_\_ 1987, 'Six Types of Fallaciousness: Toward a Realistic Theory of Logical Criticism', in *Argumentation*, 1, 263282.
- Fisher, A.: 1988, *The Logic of Real Arguments*. Cambridge University Press, Cambridge.
- Fogelin, R. J.: 1978, *Understanding Arguments: An Introduction to Informal Logic*. Harcourt Brace, New York.
- Feldman, R.: 1999, *Reason and Argument*. Prentice Hall, Englewood Cliffs.
- Frápolli, M. J.: 1995, 'La lógica de "es verdadero"', en Nicolás y Frápolli (Eds.) *Verdad y Experiencia*. Comares, Granada. 91108.
- \_\_\_\_\_ 1996, 'The Logical Enquiry into Truth', in *History and Philosophy of Logic*, 17, 179197.
- \_\_\_\_\_ 2000, 'La definición de verdad en los lenguajes naturales. Comentarios a la tesis de Tarsky', en Frápolli y Nicolás (Eds.) *El Valor de la Verdad. Hermenéutica, semántica, política*. Comares, Granada. 313342.

- \_\_\_\_\_ 2005, 'Ramsey's Theory of Truth and the Origin of the Pro-sentential account', in Frápolli (Ed.) *F. P. Ramsey. Critical Reassessments*. Continuum, London/New York.
- Freeman, J. B.: 1991 *Dialectics and the Macrostructure of Arguments: A Theory of Structure*. Foris, Berlin.
- \_\_\_\_\_ 1992, 'Relevance, warrants, backing, inductive support', in *Argumentation*, 6, 219235
- \_\_\_\_\_ 2000, 'The Place of Informal Logic in Philosophy', in *Informal Logic* 20, 2, 117128
- Goodnight, G. T.: 1982, 'The personal, technical and public spheres of argument: a speculative inquiry into the art of public deliberation', in *Journal of the American Forensic Association* **18**, 214227.
- \_\_\_\_\_ 1993, 'Legitimation inferences: An additional component for the Toulmin model', in *Informal Logic*, 15, 4152.
- Goodwin, J.: 1995, 'Perelman, Adhering, and Conviction', in *Philosophy and Rhetoric*, 28, 3, 215233.
- \_\_\_\_\_ 2005, 'Argument has no function', in Hitchcock (Ed.) *The Uses of Argument: Proceedings of a conference at McMaster University*, 165166.
- Govier, T.: 1985, 2001, *A Practical Study of Argument* (first and 5th edition). Wadsworth, Belmont CA.
- \_\_\_\_\_ 1987, *Problems in Argument Analysis and Evaluation*. Foris Publications, Dordrecht.
- \_\_\_\_\_ 1995, 'Reply to Massey', in *Fallacies: Classical and Contemporary Readings*, Hansen and Pinto (Eds.). Op. cit., 172180.
- Gratton, C.: 1997, 'What is an Infinite Regress Argument?', in *Informal Logic*, 18, 2 & 3, 203224.
- Grayling, A. C.: 1997, *An Introduction to Philosophical Logic*. Blackwell Publishers, Oxford.
- Grennan, W.: 1995, 'Are 'Gap-Fillers' Missing Premises?', *Informal Logic* 16, 3: 125132

- \_\_\_\_\_ 1997, *Informal Logic: Issues and Approaches*. McGill-Queen's University Press, Montreal.
- Grice, H. P.: 1975 'Logic and Conversation', in P. Cole & J. L. Morgan (Eds.) *Syntax and Semantics*, Vol. 3, Speech Acts. Academic Press, New York, 4158
- \_\_\_\_\_ 1989, *Studies in the Way of Words*. Harvard University Press, Cambridge, MA.
- \_\_\_\_\_ 2001, *Aspects of Reason*. Oxford University Press, Oxford.
- Griswold, C.: 2004 'Plato on Rhetoric and Poetry', *The Stanford Encyclopedia of Philosophy (Spring 2004 Edition)*, Edward N. Zalta (ed.), URL = <<http://plato.stanford.edu/archives/spr2004/entries/plato-rhetoric/>>
- Groarke, L. A.: 1996, 'Logic, Art and Argument', in *Informal Logic*. n° 18, vol 2&3, pp 105129
- \_\_\_\_\_ 1999, 'Deductivism Within Pragma-Dialectics', in *Argumentation*, 13, 116
- \_\_\_\_\_ 2002, 'Toward a Pragma-dialectics of Visual Arguments'. in *Advances in Pragma-dialectics*, van Eemeren (ed.). Op. Cit. 169184.
- \_\_\_\_\_ 2003, 'Are Musical Arguments Possible?' *Proceedings of the 5th International Conference on Argumentation*. Sic Sat, Amsterdam 419423
- Haack, S.: 1978, *Philosophy of Logics*. Cambridge University Press, Cambridge.
- Habermas, J.: 1998. *On the Pragmatics of Communication*, B. Fultner (trans.) Cambridge, MA: MIT Press. [Collected from various German sources]
- Hamblin, Charles L.: 1970, *Fallacies*. Methuen, London.
- Hample, D.: 1977 'The Toulmin model and the syllogism, in *Journal of the American Forensic Association* 14, 19.
- \_\_\_\_\_ 1985, 'A Third Perspective on Argument', in *Philosophy and Rhetoric*, 18, 1, 120.
- Hansen, H. and R. Pinto.: 1995, *Fallacies: Classical and Contemporary Readings*. The Pennsylvania State University Press, Pennsylvania.

- Hardin, C. L.: 1959, 'The uses of argument', in *Philosophy of Science*, 26, 319320.
- Harpine, W. D.: 1985, 'Can Rhetoric and Dialectic Serve the Purposes of Logic?', in *Philosophy and Rhetoric*, 18, 2, 96114
- Healy, P.: 1987, 'Critical Reasoning and Dialectical Argument: an Extension of Toulmin's Approach', in *Informal Logic*, 9, 1, 112
- Hintikka, J.: 1987, 'The fallacy of fallacies' in *Argumentation*, 1, 211238.
- Hintikka, J. and J. Kulas: 1983, *The game of language: Studies in game-theoretical semantics and its applications*. Reidel, dordrecht.
- Hitchcock, D.: 1985, 'Enthymematic Arguments', in *Informal Logic*, 7, 2&3, 8497.
- \_\_\_\_\_ 1998, 'Does the Traditional Treatment of Enthymemes Rest on a Mistake?', *Argumentation* 12, 1537.
- \_\_\_\_\_ 1999, "The origin of the technical use of "sound argument": a postscript", in *Informal Logic*, 19, 2 & 3, 213214
- \_\_\_\_\_ 2002, 'Toulmin's warrants', in *Proceedings of the fifth International Conference of the International Society for the Study of Argumentation*. Sic Sat, Amsterdam. 485490
- Hoadlung, J.: 2000, 'Reasoning and giving reasons', in *Australasian Journal of Philosophy*, 78, 4, 575594.
- Houtlosser, P.: 2002, 'Indicators of a point of view', in *Advances in Pragmadiagnostics*. Sic Sat, Amsterdam. 169184.
- Hume, D.: 1739, *A Treatise on Human Nature*, Nidditch (ed.) 1978, Oxford University Press, Oxford.
- Jacquette, D.: 1996, 'Charity and the Reiteration Problem for Enthymemes', in *Informal Logic*, 18, 1, 115
- Johnson, Ralph H.: 1987, 'The Blaze of her Splendours: Suggestions About Revitalizing Fallacy Theory', in *Argumentation*, 1, 239253. Reprinted in *Fallacies*, 1995, Hansen & Pinto (eds.) Op. Cit. 107119.
- \_\_\_\_\_ 1990, 'Acceptance is not enough: A critique of Hamblin', in *Philosophy and Rhetoric*, 23, 271287.

- \_\_\_\_ 1996, *The Rise of Informal Logic; Essays on Argumentation, Critical Thinking, Reasoning & Culture*. Newport News, Vale Press.
- \_\_\_\_ 1999, 'the Relation between Formal and Informal Logic', in *Argumentation*, 13, 265-274.
- \_\_\_\_ 2000, *Manifest Rationality: A Pragmatic Theory of Argument*. Lawrence Erlbaum Associates, Mahwah.
- Johnson, R. H. and J. A. Blair: 1993a, *Logical Self-defense*. (3<sup>rd</sup> Edition) McGraw-Hill Ryerson, Toronto.
- \_\_\_\_ 1993b, 'Dissent in Fallacyland, part I: Problems with van Eemeren and Grootendorst'. En R. E. McKerrow (ed.) *Argument and the Postmodern Challenge, Proceedings of the Eighth SCA/AFA Conference on Argumentation*. Annandale, VA: Speech Communication Association. 191-194
- \_\_\_\_ 1994, 'Informal Logic: Past and Present', in *New Essays in Informal Logic* Johnson, and Blair, (eds.) Op. Cit., 1-19.
- \_\_\_\_ (Eds), 1994, *New Essays in Informal Logic*, Windsor, ON: Informal Logic
- (2000) 'Informal Logic: An Overview'. En *Informal Logic* vol. 20, n° 2, pp. 93-107
- Kahane, H.: 1971, *Logic and Contemporary Rhetoric, The Use of Reasoning in Everyday Life*. Wadsworth, Belmont.
- Kientpointner, M.: 1991, 'Rhetoric and Argumentation—Relativism and Beyond', in *Philosophy and Rhetoric*, 24, 1, 43-52.
- \_\_\_\_ 1993, 'The Empirical Relevance of Perelman's New Rhetoric', in *Argumentation*, 7, 419-437.
- \_\_\_\_ 1996, 'Whorf and Wittgenstein. Language, World View and Argumentation', in *Argumentation*, 10, 475-494-
- King-Farlow, J.: 1973, 'Toulmin's analysis of probability', in *Theoria*, 29, 122-6.
- Klumpp J. F.: 1981, 'A dramatic approach to fields', in Ziegelmueller and Rhodes (eds.) *Dimensions of Argument: Proceedings of the Second Summer*

*Conference on Argumentation*. Speech Communication Association  
Annandale, VA. 4455.

- Kneale, W.: 1949, *Probability and Induction*. Clarendon Press, Oxford.
- Krabbe, E. C. W.: 1995, 'Appeal to ignorance', in Hansen & Pinto (eds) *Fallacies: Classical and Contemporary Readings*. Op. Cit. 251264.
- Levi, D.S.: 1995a, 'The Case of the Missing Premise', in *Informal Logic* 17, 6788.
- \_\_\_\_\_ 1995b, 'In Defense of Rhetoric', in *Philosophy and Rhetoric*, 28, 4, 253275.
- \_\_\_\_\_ 1999, 'The Fallacy of Treating the *Ad Baculum* as a Fallacy', in *Informal Logic*, 19, 2&3, 145159.
- Little, J. F., L. A. Groarke and C. W. Tindale: 1989, *Good Reasoning Matters*. McLelland & Stewart, Toronto.
- Macfarlane
- Manicas, P.: 1969, 'On Toulmin's contribution to logic and argumentation', *Journal of the American Forensic Association*, 6, 111.
- Masson, J.: 1994, 'Rhetoric and the Perlocutionary Field', in *Philosophy and Rhetoric*, 27, 4, 410414.
- Massey, G.: 1975, 1995 'Are There Good Arguments that Bad Arguments Are Bad', in *Philosophy in Context* 4, 6177
- \_\_\_\_\_ 1981, 'The Fallacy Behind the Fallacies', in *Midwest Studies in Philosophy*, vol. 6: 489-500
- McDowell, J.: 1996, *Mind and World*. Harvard University Press, Harvard.
- Leech, G. N.: 1983, *Principles of Pragmatics*. Longman, London.
- O'Keefe, D.J.: 1977, 'Two concepts of argument', *Journal of the American Forensic Association* 13, 121128
- \_\_\_\_\_ 1982, 'The concepts of argument and arguing'. In J.R. Cox and C.A. Willard (Eds.) *Advances in argumentation theory and research*. Southern Illinois Press: Carbondale, 333.
- Peirce, C. S.: 1960, *Collected Papers of Charles Saunders Peirce*. Eds.: Hartshorne & Weiss. Harvard University Press, Cambridge.

- \_\_\_\_\_ 1992, *Reasoning and the Logic of Things*. (K. L. Ketner, Ed.) Harvard University Press, Cambridge, MA.
- Perelman, C.: 1963, *The Idea of Justice and the Problem of Argument*. Routledge & Kegan Paul, London.
- Perelman C. and L. Olbrechts-Tyteca: 1958 *La nouvelle rhétorique. Traité de l'argumentation*. Presses Universitaires de France, Paris.
- Perelman C. and L. Olbrechts-Tyteca: 1994 *Tratado de la argumentación. La nueva retórica*. Traducción española de J. Sevilla Muñoz. Madrid: Gredos, 1994
- Pinto, R.C.: 1994, 'Logic, epistemology and argument appraisal', in Johnson & Blair (Eds.) *New Essays in Informal Logic*. Op. Cit. 116124.
- \_\_\_\_\_ 2001, *Argument, inference and dialectic*. Kluwer, Dordrecht.
- Pollock, J. L.: 1990, *Nomic Probability and the Foundations of Induction*. Oxford University Press, New York.
- \_\_\_\_\_ 2002, 'Defeasible reasoning with variable degrees of probability', in *Artificial Intelligence*, 133, 233282.
- Portoraro, F. 2001, 'Automated Reasoning', *The Stanford Encyclopedia of Philosophy (Fall 2001 Edition)*, Edward N. Zalta (ed.), URL = <http://plato.stanford.edu/archives/fall2001/entries/reasoning-automated/>
- Powers, L. H. 1995, 'The One Fallacy Theory', in *Informal Logic*, 17, 2, 303314.
- Putnam, H. 1981, *Reason, Truth, and History*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Quine, W. V.: 1974, *Methods of Logic* (3rd edition). Routledge & Kegan Paul, London.
- Rehg, W.: 1997, 'Argumentation Theory and the Recent Philosophy of Science', in H. Hansen et al. (Eds.) *Argumentation and Rhetoric, Proceedings of the second Ontario Society for the Study of Argumentation Conference*. CD by Vale Press.
- Rescher, N.:1976, *Plausible Reasoning: An introduction to the theory and practice of plausible inference*. Van Gorcum, Assen.

- \_\_\_\_\_ 1977, *Dialectics* . SUNY Press, Albany, NY.
- \_\_\_\_\_ 1987, 'How serious a fallacy is inconsistency?', in *Argumentation*, 1, 303316.
- \_\_\_\_\_ 1993 *La Racionalidad*. Tecnos, Madrid.
- \_\_\_\_\_ 1998, 'The Role of Rhetoric in Rational Argumentation', in *Argumentation*, 12, 315323.
- Ryle, G.: 1949, *The Concept of Mind*, (first edition). Penguin Books, Harmondsworth.
- \_\_\_\_\_ 1954, *Dilemmas*. Cambridge University Press, Cambridge.
- Rowland, R. C.: 1982, 'The influence of purpose on fields of argument', in *Journal of the American Forensic Association* 18, 228245.
- \_\_\_\_\_ 1985, 'On Argument Evaluation', in *Journal of the American Forensic Association*, 21, 123132.
- \_\_\_\_\_ 1987, 'On Defining Argument', in *Philosophy and Rhetoric*, 20, 3, 140159.
- Scriven, M.: 1976, *Reasoning*. McGraw-Hill, New York.
- Schroeder, C.: 1997, 'Knowledge and Power, Logic and Rhetoric, and Other Reflections in the Toulmin Mirror: A Critical Consideration of Stephen Toulmin's Contributions to Composition', in *Journal of Advanced Composition* 17, 95107.
- Searle, J. R.: 1969, *Speech Acts. An essay in the philosophy of language*. Cambridge University Press, Cambridge UK.
- Sellars, W. S.: 1997, *Empiricism and the Philosophy of Mind*, edited by Robert Brandom. Harvard University Press, Cambridge, MA.
- Siegel, H.: 1988, *Educating Reason: Rationality, Critical Thinking, & Education*. Routledge Chapman and Hall, Inc., New York.
- \_\_\_\_\_ 1992, 'Rescher on the Justification of Rationality'. *Informal Logic* XIV, no. 1, 28
- \_\_\_\_\_ 1997, *Rationality Redeemed?: Further Dialogues on an Educational Ideal*. Routledge, New York.



- Siegel, H. and J. Biro: 1997 ‘Epistemic Normativity, Argumentation, and Fallacies’, in *Argumentation*. 11, 3, 277-292.
- Snoeck-Henkemans, A. F.: 2002, ‘Clues for reconstructing symptomatic argumentation’, in *Advances in Pragma-dialectics*. Sic Sat, Amsterdam. 185-196.
- Sperber, D. and D. Wilson: 1990, ‘Rhetoric and relevance’, in Wellbery & Bender (Eds.) *The Ends of Rhetoric: History, Theory, Practice*. Stanford University Press, Stanford. 140-155.
- Stove, D. C.: 1986, *The Rationality of Induction*. Clarendon Press, Oxford.
- Tindale, C. W.: 1996, ‘Fallacies in Transition: An assessment of the Pragma-dialectical Perspective’ , in *Informal Logic*, 18, 1, 17-23
- \_\_\_\_\_ 1997, ‘Fallacies, Blunders, and Dialogue Shifts: Walton’s Contributions to the Fallacy Debate’, in *Argumentation*, 11, 341-354.
- \_\_\_\_\_ 1999, *Acts of Arguing: A Rhetorical Model of Argument*. SUNY Press, Albany.
- Toulmin, S. E.: 1958, *The Uses of Argument*. Cambridge University Press, Cambridge.
- \_\_\_\_\_ 1972, *Human Understanding*, Vol. 1: The Collective Use and Evolution of Concepts. Princeton University Press, Princeton.
- \_\_\_\_\_ 1990, *Cosmopolis: The Hidden Agenda of Modernity*. Free Press, New York
- \_\_\_\_\_ 2001, *Return to Reason*. Harvard University Press, Harvard.
- Toulmin, S. E., R. Rieke and A.: 1979, *An Introduction to Reasoning*. Macmillan, New York
- Walton, D. N.: 1989, *Informal Logic: A Handbook for Critical Argumentation*. Cambridge University Press, Cambridge.
- \_\_\_\_\_ 1990, ‘What is reasoning? What is an argument?’, *The Journal of Philosophy*, 87 (8), 399-419.
- \_\_\_\_\_ 1991, *Begging the Question: Circular Reasoning as a Tactic of Argumentation*. Greenwood, New York

- \_\_\_\_\_ 1992, *The Place of Emotion in Argument*. The Pennsylvania State University Press, University Park, PA.
- \_\_\_\_\_ 1994, 'Begging the Question as a Pragmatic Fallacy', in *Synthese*, 100, 95131
- \_\_\_\_\_ 1995a, *A Pragmatic Theory of Fallacy*, The University of Alabama Press, Tuscaloosa and London.
- \_\_\_\_\_ 1995b, 'Appeal to Ignorance', in Hansen & Pinto (Eds.) *Fallacies: Classical and Contemporary Readings*, Op. cit.
- \_\_\_\_\_ 1996, *Argument Structure: A Pragmatic Theory*. University of Toronto Press, Toronto.
- \_\_\_\_\_ 2001, 'Enthymemes, common knowledge, and plausible inference', in *Philosophy and Rhetoric*, 34, 2, 93112
- Walton, D. N. and Brinton, A., eds.: 1997, *Historical Foundations of Informal Logic*. Aldershot, Ashgate.
- Walton, D. N. and E. C. W. Krabbe: 1995, *Commitment in Dialogue: Basic concepts of interpersonal reasoning*. SUNY Press, Albany.
- Walker, G. B. and DiPaolo Congalton J.: 1987; 'Generic Argument and argument fields', in *Journal of the American Forensic Association* **23**, 125135.
- Weinstein, M.: 1994, 'Informal logic and applied epistemology', in Johnson & Blair (Eds.) *New Essays in Informal Logic*. Op. Cit. 140161.
- Wenzel, J. W.: 1982, 'On fields of argument as propositional systems', in *Journal of the American Forensic Association* **18**, 204213.
- \_\_\_\_\_ 1998, 'The rhetoric of argumentation: a rejoinder'. In H.V. Hansen, C.W. Tindale and A.V. Colman (Eds) *Proceedings of the 1998 OSSA Conference*. CD.
- Willard, C. A.: 1976, 'On the utility of descriptive diagrams for the analysis and criticism of arguments'. *Communication Monographs*, 43,308319
- \_\_\_\_\_ 1981, 'Argument Fields and Theories of Logical Types', in *Journal of the American Forensic Association* **17**, 129145.

- \_\_\_\_\_ 1982, 'Argument Fields', in *Advances in Argumentation Theory and Research*. Cox & Willard (eds.). Southern Illinois University Press, Carbondale, IL. 2477.
- \_\_\_\_\_ 1983, *Argumentation and the Social Grounds of Knowledge*. University of Alabama Press, Alabama.
- \_\_\_\_\_ 1989, *A Theory of Argumentation*. University of Alabama Press, Tuscaloosa.
- Wittgenstein, L.: 1953 *Philosophical Investigations*, Basil Blackwell, Oxford. (Traducción al español de A. García Suarez y U. Moulines, 1988, UNAM/Grijalbo)
- Woods, J.: 1994. 'Sunny Prospects for Relevance?', in *New Essays in Informal Logic*, Johnson and Blair (eds.) Op. Cit. 8292.
- \_\_\_\_\_ 1995a, 'Fearful Symmetry'. In *Fallacies: Classical and Contemporary Readings*. Op. Cit. pp 181193.
- \_\_\_\_\_ 1995b, 'Appeal to Force', in Hansen & Pinto (Eds.) *Fallacies: Classical and Contemporary Readings*, Op. cit. 241250.
- \_\_\_\_\_ 2004 *The Death of Argument: Fallacies in Agent-Based Reasoning*. Kluwer, Dordrecht and Boston.
- Woods, J and D. Walton: 1989, *Fallacies: Selected Papers 1972-1982*, Foris de Gruyter, Berlin and New York.
- Wreen, M. J.: 1987, 'Yes, Virginia, there is a Santa Claus', in *Informal Logic*, 9, 3139.
- \_\_\_\_\_ 1988a, 'Admit no force but argument', *Informal Logic*, 10, 8995.
- \_\_\_\_\_ 1988b, 'May the force be with you', *Argumentation*, 2, 425440
- \_\_\_\_\_ 1994, 'Look Ma! No Frans', in *Pragmatics and Cognition*, 2, 285306
- \_\_\_\_\_ 1995, 'Knockdown Arguments', in *Informal Logic*, 17, 316336.
- Wright, L.: 2002, 'Reasoning and Explaining', in *Argumentation*, 16, 3346
- Zarefsky, D.: 1982, 'Persistent questions in the theory of argument fields', in *Journal of the American Forensic Association* **18**, 191203.
- Zhaohui, L.: 1994, *Computation and Reasoning. A Type Theory for Computer Science*. Oxford University Press Inc, New York.