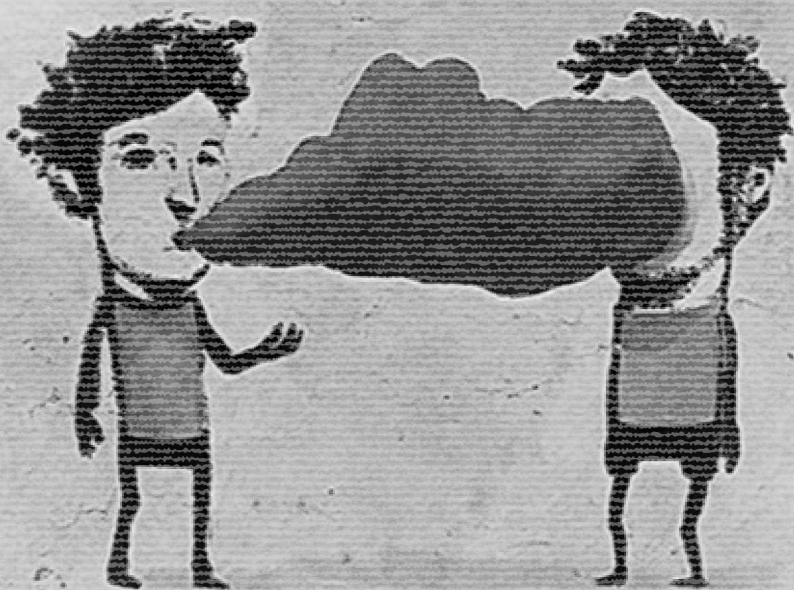


**Guadalupe Reinoso
(Ed.)**

El poder de la argumentación

Filosofía, desacuerdos y
prácticas argumentativas



El poder de la argumentación.

Filosofía, desacuerdos y
prácticas argumentativas

Guadalupe Reinoso
(Ed.)

Colecciones
del CIFYH 

El poder de la argumentación : filosofía, desacuerdos y prácticas argumentativas / Cristina Bosso... [et al.] ; editado por Guadalupe Reinoso. - 1a ed. - Córdoba: Universidad Nacional de Córdoba. Facultad de Filosofía y Humanidades, 2023.

Libro digital, PDF

Archivo Digital: descarga y online

ISBN 978-950-33-1773-0

1. Filosofía Moderna. I. Bosso, Cristina. II. Reinoso, Guadalupe, ed.

CDD 199.82

Publicado por

Área de Publicaciones de la Facultad de Filosofía y Humanidades - UNC

Córdoba - Argentina

1º Edición



Área de

Publicaciones

Diseño de portadas y diagramación: María Bella

2023



Esta obra está bajo una Licencia Creative Commons

Atribución-NoComercial-SinDerivadas 4.0 Internacional.



Desacuerdos y argumentación: la visión pragmatialéctica

Andrés Fernando Stisman*

1. Intercambios polémicos

Las diferencias de opinión son desde hace ya varios años objeto de análisis. Lo que se ha dado en llamar epistemología del desacuerdo intenta responder a un amplio abanico de preguntas: ¿Cómo se clasifican? ¿Hay desacuerdos racionales? Si los hay, ¿cuáles son? ¿Cómo proceder ante ellos? ¿Es posible acordar cuando los interlocutores hablan desde diferentes paradigmas o marcos conceptuales? Las respuestas a estas preguntas no sólo nos dan orientaciones acerca de cómo proceder ante situaciones polémicas, sino también brindan herramientas conceptuales para comprender diferentes controversias, ya sean filosóficas, científicas o de otra índole.

Marcelo Dascal (1998) hace una ya clásica caracterización y clasificación de los intercambios polémicos. Sostiene que éstos involucran “[...] al menos a dos personas que emplean el lenguaje para dirigirse entre sí, en una confrontación de actitudes, opiniones, argumentos, teorías, etc.” (p. 20). Dos aspectos merecen destacarse a partir de esta consideración:

1. El interactivo: el intercambio polémico supone que un individuo se dirige a otro. Esto excluye toda forma de divergencia en la que no hay diálogo real (críticas a autores fallecidos, diálogos en los que personajes ficticios asumen posiciones antagónicas, etc.). Que el intercambio sea real genera imprevisibilidad ya que nunca pueden controlarse las opiniones, argumentos o reacciones ajenas.

* Facultad de Filosofía y Letras, Universidad Nacional de Tucumán; andres.stisman@filo.unt.edu.ar

2. El objeto: el intercambio polémico se da en torno a contenidos proposicionales, preferencias, juicios de relevancia, etc., que las partes consideran opuestas.

Dascal (1998) distingue tres tipos de intercambios polémicos teniendo en cuenta “[...] el alcance del desacuerdo, el tipo de contenido involucrado en él, los medios presuntos para resolverlo y los fines perseguidos por los contendientes” (p.21), a saber: las discusiones, las disputas y las controversias.

La discusión tiene las siguientes características:

1. El tema es circunscrito.
2. Los contendientes buscan establecer una verdad.
3. Éstos, a su vez, consideran que la raíz de la diferencia de opinión se debe a que al menos una de las partes ha incurrido en un error, aunque no haya acuerdo sobre cuál es la índole del error y quién lo comete.
4. Se resuelve apelando a procedimientos específicos, por ejemplo, pruebas lógicas o empíricas.

En las disputas:

1. Se comienza con un tema circunscrito aunque la controversia no se agota en él.
2. Los contendientes buscan ganar.
3. Éstos no perciben que la raíz del desacuerdo sea un error subsanable mediante una técnica específica, sino que consideran que la polémica se debe a sentimientos, actitudes y preferencias divergentes.
4. La diferencia de opinión no es resuelta sino o bien zanjada por un agente externo o bien ganada apelando a estratagemas como los que presenta Schopenhauer en *El arte de tener razón*. De lo que se trata es de reducir al adversario.

Las controversias se presentan como un punto intermedio entre las discusiones y las disputas. Tiene los siguientes rasgos:

1. Pueden comenzar con un tema específico, aunque su desarrollo lleva rápidamente a otras divergencias.
2. El desacuerdo no se percibe como un mero error subsanable a través de procedimientos previamente aceptados porque no sólo concierne a un contenido proposicional específico sino también a cuestiones metodológicas y valorativas.
3. Los contendientes no buscan, a diferencia de la disputa, ganar; tampoco, como en el caso de la discusión, la verdad a secas, sino

[...] inclinar 'el equilibrio de la razón' a su favor [...] Su resolución puede consistir en el conocimiento (por los contendientes o por su comunidad de referencia) de que se ha acumulado suficiente peso a favor de una de las posiciones en conflicto, o en la aparición (gracias a la controversia) de posiciones modificadas aceptables para el contendientes, o simplemente en la aclaración mutua de la naturaleza de las diferencias en juego (Dascal, 1998, p. 22).

4. Se tratan por medio de argumentos. Éstos no son ni inferencias lógicamente válidas ni estratagemas realizados de mala fe, sino movimientos orientados a mover la creencia de los otros en virtud de razones reconocibles.

El papel de la argumentación en la resolución de controversias es un punto nodal en el que se intersecan la epistemología del desacuerdo y ciertas vertientes de la teoría de la argumentación, puntualmente la pragmatodialéctica. En ese sentido, lo que me propongo en estas líneas es examinar el aporte de esta corriente a la resolución de diferencias de opinión que respondan, así sea de modo aproximado, a lo que Dascal entiende por controversia.

2. El modelo pragmatodialéctico de la Escuela de Ámsterdam

A diferencia de Chaïm Perelman y Lucie Olbrechts-Tyteca, quienes recuperan aspectos de la vieja retórica aristotélica con el propósito de señalar

qué tipos de argumentos son persuasivos y por qué, la pragmatialéctica de Frans van Eemeren y Rob Grootendorst retoma la concepción de la dialéctica del estagirita como arte del debate reglamentado al indicar que la teoría de la argumentación estudia los movimientos orientados a resolver diferencias de opinión.

El contrapunto con las consideraciones de Perelman y Olbrechts-Tyteca resulta iluminador. Para los primeros, una argumentación es aceptable cuando persuade; para los holandeses, cuando resuelve diferencias de opinión en conformidad con un conjunto de reglas. Para los primeros, la determinación de la aceptabilidad de los argumentos se realiza considerando qué hechos, valores y formas de argumentación tienen la adhesión subjetiva de los interlocutores; para los segundos, apelando a un modelo ideal y reglamentado de discusión crítica¹. Los pragmatialécticos no desconocen la relevancia de los elementos retóricos en la resolución de una controversia, aunque los consideran subordinados a los dialécticos.

Un rasgo central de la propuesta de van Eemeren y Grootendorst es que consideran que las materias primas de todo acto argumentativo son los actos de habla. De allí que se apoyen en los aportes de Austin y Searle y expresen:

El modelo teórico de una discusión crítica es dialéctico, debido a que está basado en la premisa de que hay dos partes que tratan de resolver una diferencia de opinión por medio de un intercambio metódico de movimientos de discusión. El modelo es pragmático, porque todos estos movimientos de discusión son descriptos como actos de habla que se realizan en una situación y contexto específicos (van Eemeren y Grootendorst, 2013, p. 32).

En este marco no sólo se considera, entonces, a la argumentación como una práctica racional, sino también social y, fundamentalmente, verbal. Los actos de habla son acciones objetivas, reconocibles y evaluables. Por ello, en este contexto resultan irrelevantes las razones que tengan los argumentadores para aceptar o rechazar sus puntos de vista, sus disposiciones anímicas o sus procesos internos de razonamiento, si éstas no se ponen de manifiesto. Lo que debe tenerse en cuenta son los compromisos que devienen de los actos de habla externalizados.

1 No se toma en este contexto la palabra “discusión” en el sentido restringido de Dascal.

El modelo de discusión crítica orientado a resolver diferencias de opinión, propuesto por van Eemeren y Grootendorst, consta de cuatro etapas y quince reglas.

Las etapas propuestas en su modelo de discusión crítica son:

1. Etapa de confrontación. En ella se da una diferencia de opinión que puede ser explícita o implícita.
2. Etapa de apertura. Aquí las partes examinan si hay alguna zona de acuerdo que pueda servir de punto de partida para la resolución de la polémica.
3. Etapa de argumentación. En ésta, quien propone una tesis, denominado protagonista, presenta sus razones con el propósito de satisfacer las dudas del antagonista o refutar las críticas de aquél; a su vez, el último escudriña si la argumentación presentada por el protagonista es o no aceptable.
4. Etapa de clausura. Aquí las partes indican cuál ha sido el resultado del intento de resolver una diferencia de opinión.

Las reglas indican qué actos de habla se permiten o se obligan en los diferentes momentos. Veamos entonces de qué forma las reglas del modelo propuesto pretenden contribuir a la resolución de las diferencias de opinión. Como iremos viendo, pienso que los dos conceptos centrales que atraviesan toda la propuesta son: libertad y consenso.

La primera regla expresa:

No se aplican condiciones especiales ni al contenido proposicional de los asertivos mediante los cuales se expresa un punto de vista ni al contenido proposicional de la negación del compromisorio, por medio del cual el punto de vista es expresado. En la realización de estos asertivos y compromisorios negativos, no se aplica ninguna condición preparatoria especial a la posición o el estatus del hablante o escritor y del oyente o lector (van Eemeren y Grootendorst, 2013, p. 136).

Las tesis se expresan a través de actos de habla asertivos que aseveran un contenido proposicional. Los actos de habla compromisorios son aquellos que comprometen al hablante a un curso de acción futura, como es el caso de la aceptación, la negación del compromisorio a la que se alude es el rechazo de una tesis. Es decir, la regla en cuestión establece la primera condición de posibilidad para la resolución de cualquier controversia: la ausencia de todo tipo de censura. Cualquiera puede defender cualquier tesis o cuestionarla, no hay puntos de vista sacrosantos. Si los hubiese y la divergencia versase sobre ellos, sería imposible resolver el conflicto, al menos por vía argumentativa.

La falta de toda forma de prohibición acerca de lo debatible también se manifiesta en otra circunstancia que los holandeses explicitan claramente: los procesos de resolución de una diferencia de opinión implican discutidores, premisas y reglas. Si se modifica alguna de estas variables, cambia el intercambio polémico y, por lo tanto, las tesis que pueden ser defendidas o rechazadas. Una consecuencia de esto será que no resulta legítimo impedir que alguien defienda p porque en otro contexto lo atacó, o, la inversa, que alguien refute p en vistas de que en el marco de otra discusión lo rechazó.

Si bien es cierto que las quince reglas presentadas por los pragmatialécticos contienen una hoja de ruta acerca de cómo actuar en diversos aspectos, también lo es que estas mismas reglas abren la posibilidad de que el procedimiento llevado a cabo para lidiar con la controversia se realice de otro modo si es que las partes acuerdan hacerlo así. Por ejemplo, en la presentación de la regla cuatro se lee:

Un discutidor que, en la etapa de apertura, ha aceptado el desafío de otro discutidor de defender su punto de vista cumplirá el rol de protagonista en la etapa de argumentación y el otro discutidor cumplirá el rol de antagonista, *a menos que acuerden hacerlo de otra manera*² (van Eemeren y Grootendorst, 2013, p. 136).

El consenso es, pues, la segunda condición de posibilidad para la resolución del desacuerdo. De no haber consensos las partes no podrían resolver la controversia, a lo sumo podrían apelar a un agente externo que zanje la disputa. Ahora bien, resolver un desacuerdo es una cosa, zanjar una disputa otra.

² El énfasis no está en el texto original.

En la etapa de apertura los contendientes acuerdan:

1. El rol de cada discutidor. La idea de los holandeses es que el que proponga una tesis sea el protagonista de la discusión y que sea sobre él que caiga la carga de la prueba. Quien ponga en entredicho la tesis del protagonista es el antagonista. Sin embargo, como indiqué, las partes pueden consensuar trabajar de modo inverso.
2. Reglas para defender un punto de vista.
3. Reglas para atacar un punto de vista.
4. Reglas que indiquen cuándo la defensa de un punto de vista es exitosa.
5. Reglas que señalen cuándo el ataque a un punto de vista es exitoso.
6. Premisas compartidas que pueden versar sobre hechos, valores, jerarquías de valores, etc.
7. Fuentes y procedimientos considerados legítimos para introducir en el contexto de la polémica nuevos contenidos (apelación a experimentos, a revistas autorizadas, a expertos, a la Biblia, etc.).
8. Esquemas argumentativos aceptables. Por ejemplo, si puede consensuar apelar a analogías o no, a generalizaciones o no, a argumentos causales no, etc.

Considero que este aspecto no ha sido lo suficiente tratado a la hora de examinar la naturaleza de la propuesta pragmadialéctica, incluso no ha sido del todo explotado por sus propios representantes. Generalmente se pone el acento en la posibilidad de acordar premisas. Sin embargo, de las propias reglas se desprende que cabe consensuar cuestiones que exceden a ellas. Es cierto que los autores dan, como veremos, reglas a respetar en el marco de un intercambio tendiente a resolver una diferencia de opinión y que indican cómo defenderse, cómo atacar, cuándo una defensa y un ataque son exitosos. Sin embargo, por un lado, éstas son caracterizadas como

“propuestas” (van Eemeren y Grootendorst, 2013, p. 142), y, por otro, en virtud de la regla 1 no hay contenidos sacrosantos, ni siquiera los que conciernen a las reglas. Recordemos que las controversias se caracterizan por el hecho de que los contendientes no sólo tienen desacuerdos sobre contenidos proposicionales específicos sino también sobre cuestiones metodológicas, evaluativas y valorativas. Todas éstas deben debatirse y consensuarse en la zona de acuerdo hasta alcanzar un mínimo que permita que el intercambio no se estanque.

Como indiqué, los autores dejan a los contendientes la posibilidad de acordar sus roles en un intercambio polémico, sin embargo, su propuesta es que quien tiene una tesis sea el protagonista de la controversia y argumente si el antagonista la cuestiona. Si los dos contendientes tienen una tesis, entonces, la discusión es mixta. En ese caso, cada uno es protagonista de su tesis y antagonista con respecto a la tesis del otro. Según sugieren van Eemeren y Grootendorst, en la etapa de argumentación la tarea del protagonista es realizar un acto de habla complejo de argumentación compuesto por asertivos. El antagonista puede realizar un acto de habla directivo como desafiar al protagonista a defender su tesis o uno compromisorio como aceptar o no un punto de vista. Ambos tienen, también, derecho a realizar el acto de habla directivo de solicitar aclaraciones, especificaciones o definiciones y la obligación de darlos de ser requeridos³. No hay otros actos de habla permitidos en este momento.

3 Searle denomina actos de habla declarativos a aquellos por los que el hablante crea una realidad al realizar sus emisiones (casar, bautizar, etc.). Un caso especial está dado por los declarativos de uso que se caracterizan por referir al uso lingüístico y no estar atados a un contexto institucional específico, por ejemplo, definir, especificar, ampliar, explicar.

De realizarse con el propósito de resolver una controversia constituirán movimientos lingüísticos falaces⁴. Así, por ejemplo, insultar al oponente no es un acto de habla permitido a la hora de defender una tesis, tampoco apelar a sus sentimientos; de hecho, los actos de habla expresivos no cumplen ningún lugar en el modelo de discusión crítica presentado por los holandeses.

Los pragmatialécticos indican que las argumentaciones a favor de las tesis de los protagonistas se atacan de dos formas: o bien poniendo en tela de juicio los contenidos de los actos de habla asertivos que conforman los argumentos (1) o bien cuestionando su fuerza de justificación o de refutación si la tesis fuera negativa (2).

4 Estos son los actos de habla permitidos para cada etapa del proceso de resolución de una diferencia de opinión:

Figura N° 1: Actos de habla y etapas de un proceso de resolución de una diferencia de opinión.

	Confrontación	Apertura	Argumentación	Clausura
Asertivos	Expresar un punto de vista	-	Presentar una argumentación	Mantener o retractarse de un punto de vista Establecer el resultado
Directivos	Solicitar un declarativo de uso	Solicitar un declarativo de uso Desafiar para mantener un punto de vista	Solicitar un declarativo de uso. Solicitar argumentación	Solicitar un declarativo de uso
Compromisarios	Aceptar o no aceptar un punto de vista, mantener la no aceptación sobre un punto de vista	Aceptar el desafío de defender un punto de vista Decidir comenzar una discusión; concordar en las premisas y en las reglas de discusión	Decidir comenzar una discusión argumentación.	Aceptar o no aceptar un punto de vista
Expresivos	-	-	-	-
Declarativos	Definición, especificación, ampliación, etc.	Definición, especificación, ampliación, etc.	Definición, especificación, ampliación, etc.	Definición, especificación, ampliación, etc.

Si el antagonista ataca el contenido proposicional de los argumentos esgrimidos por el protagonista, éste puede defenderlo de dos formas:

1. El protagonista puede indicar que el contenido proposicional puesto en cuestión pertenece a la zona de acuerdo consensuada en la etapa de apertura. 2. El protagonista puede defender exitosamente el contenido proposicional en una sub-discusión que ya no versará sobre la tesis que ha dado origen a la controversia sino sobre los contenidos proposicionales usados para sostenerla.

Nuevamente, en estas instancias interviene el acuerdo. Si el protagonista indica que el contenido proposicional puesto en cuestión ya se encuentra, probablemente con otro ropaje terminológico, en la zona de acuerdo, tanto éste como el antagonista deben verificar si es así. Ambas partes deberán trabajar conjuntamente para determinar si efectivamente la premisa puesta en jaque es idéntica en su contenido a alguna de las consensuadas en la etapa de apertura. Por ello, el proceso se denomina procedimiento de identificación intersubjetiva.

Si el procedimiento de identificación intersubjetiva produce un resultado positivo, el protagonista ha defendido exitosamente el contenido proposicional de su acto de habla complejo de argumentación. También cabe defender exitosamente el contenido cuestionado en una sub-discusión. Si ni el procedimiento de identificación intersubjetiva produce un resultado positivo ni el protagonista defiende exitosamente el contenido proposicional en una sub-discusión, el ataque del antagonista al contenido proposicional de un acto de habla complejo de argumentación se considera exitoso.

Si lo que se le cuestiona al argumento del adversario no es el contenido de las premisas sino su fuerza de justificación o refutación, nuevamente ha de regir la cooperación para resolver el conflicto. Ambas partes deberán examinar el argumento y acordar en los siguientes puntos:

1. Si el argumento tiene premisas implícitas y, en caso positivo, cuáles son. En vistas de que a esta tarea la realizan tanto el protagonista como el antagonista, se denomina procedimiento de explicitación intersubjetiva.

2. Si el esquema argumental usado es admisible y si se aplica correctamente al caso dado. Así, ante una generalización, las partes pueden llegar conjuntamente a estas conclusiones: a. Que no es legítimo el uso de las generalizaciones para el tema objeto de la controversia. b. Que, aunque sea viable usar una generalización, no se ha aplicado correctamente a la situación que se está tratando por no haber tomado un número suficiente de casos o porque la muestra no es representativa (falacia de la generalización apresurada). c. Que el esquema argumental es admisible y el esquema argumental se ha usado correctamente. Dado que, nuevamente, son ambas partes las que trabajan cooperativamente para determinar qué ocurre con la fuerza de justificación o de refutación del argumento, la tarea se denomina procedimiento de prueba intersubjetiva. Éste puede producir un resultado tanto negativo (1 y 2) como positivo (3).

Si el procedimiento de prueba intersubjetiva produce un resultado positivo, el protagonista ha defendido exitosamente la fuerza de justificación o refutación del argumento frente al ataque del protagonista. Si el resultado es negativo, es el ataque del protagonista el exitoso.

La noción de defensa y ataques exitosos da la piedra de toque para dar cuenta de qué significa que una defensa y un ataque a un argumento sean concluyentes:

El protagonista ha defendido concluyentemente un punto de vista inicial o un punto de vista subordinado mediante un acto de habla complejo de argumentación, si ha defendido exitosamente tanto el contenido proposicional que ha sido cuestionado por el antagonista, como su fuerza de justificación o refutación que ha sido cuestionado por el antagonista. El antagonista ha atacado concluyentemente el punto de vista del protagonista, si ha atacado exitosamente sea el contenido proposicional o la fuerza de justificación o de refutación del acto de habla complejo de argumentación (van Eemeren y Grootendorst, 2013, p. 136).

3. Balance

La pragmatialéctica da una vuelta de tuerca sobre la teoría de la argumentación. Aunque no desconoce la importancia del componente retórico en los intercambios argumentativos, no pone el foco en él sino en la resolución reglada de diferencias de opinión. La persuasión es unidireccional, va

del argumentador a su interlocutor, éste es persuadido totalmente, parcialmente o no persuadido. La resolución de desacuerdos, al menos en los casos de diferencias de opinión mixtas, es bidireccional, supone un intercambio de razones y la posibilidad de resolverlos quedando en un punto que no necesariamente coincide con la posición inicial de ambas partes. Además, la persuasión depende de variables que, en ocasiones, son escasamente controlables, como el carisma del argumentador, o desconocidas, como las disposiciones anímicas de los interlocutores. Los holandeses ofrecen, en cambio, un modelo para abordar fenómenos argumentativos que está centrado en elementos de naturaleza objetiva: nuestras acciones lingüísticas y las reglas para su utilización. Entiendo que el carácter externalizado de nuestros actos de habla y la naturaleza pública de las reglas que rigen su uso, proporcionan una herramienta para evaluar prácticas argumentativas, algo de lo que carece la versión retórica de la teoría de la argumentación de Perelman y Olbrechts-Tyteca.

Por otra parte, considero que la propuesta de van Eemeren y Grootendorst permite poner en conexión la teoría de la argumentación con un particular tipo de intercambio polémico como lo es la controversia. Por una lado, porque no busca decirnos qué hacer para llegar a la verdad o superar el error, sino cómo llegar a un punto de acuerdo con nuestros interlocutores apelando a razones, que es, en definitiva, el mejor destino de una controversia. Por otro lado, porque la controversia se da cuando el desacuerdo no se limita a un contenido puntual sino que se extiende también a otras cuestiones tales como cuál es la forma de resolver el desacuerdo. El modelo pragmadialéctico favorece que las partes puedan discutir sobre estos aspectos y lleguen a consensos sobre ellos.

Si ha de decirse que la pragmadialéctica hace abstracción de aquellos aspectos volitivos o emotivos que tienen las partes que discuten, aun cuando lo hagan sobre cuestiones teóricas, algo que se advierte nítidamente en el hecho de que los holandeses excluyen de todo su modelo a los actos de habla expresivos. Si de lo que se trata es de resolver diferencias de opinión, no puede desconocerse que las variables mencionadas operan muchas veces en un sentido o en otro. De todos modos, diversos trabajos centrados en experiencias concretas de aplicación del modelo propuesto por van Eemeren y Grootendorst, especialmente en el ámbito educativo, parecieran indicar que es, al menos, parcialmente fructífero, razón por la cual parece conveniente seguir investigando y mejorándolo.

Referencias bibliográficas

- Dascal, M. (1998). Types of Polemics and Types of Polemical Moves. *Dialoganalysis VI/ 1*, 15-33.
- Perelman, C. y Olbrechts-Tyteca, L. (1989). *Tratado de la argumentación*. Madrid: Gredos.
- Searle, J.R. (1991a). ¿Qué es un acto de habla? En L.M. Valdés (comp.). *La búsqueda del significado* (pp. 431-448). Madrid: Tecnos, 1991.
- Searle, J.R. (1991b) *Una taxonomía de los actos de habla ilocucionarios*. En L.M. Valdés (ed.). *La búsqueda del significado* (pp. 449-480). Madrid: Tecnos, 1991,
- van Eemeren, F. (2012). *Maniobras estratégicas del discurso argumentativo*. Madrid: Plaza y Valdés-CSIC.
- van Eemeren, F. y Grootendorst, R. (2013). *Los actos de habla en las discusiones argumentativas*. Santiago de Chile: Ediciones UDP.
- van Eemeren, Frans y Grootendorst, R. (2011). *Una teoría de la argumentación. La perspectiva pragma-dialéctica*. Buenos Aires: Biblos.

