

## RECENSIONES

### SOBRE LA ARGUMENTACIÓN Y SU JUSTIFICACIÓN

LUIS VEGA, *Si de argumentar se trata*. Montesinos, Barcelona, 2003.

*Si de argumentar se trata* es un intento por parte de Luis Vega de arrojar un poco de luz en el caótico ámbito de la argumentación. Caótico no porque no haya habido intentos de construir una teoría de la argumentación que lograra dar forma y acotar una actividad que nos ayuda a entender y manejar el ámbito que nos rodea, sino por su propia naturaleza abierta, donde confluyen multitud de disciplinas (entre otras, la gramática, la lógica, la retórica, el pensamiento crítico, la psicología del razonamiento...), haciendo de la argumentación un cruce de caminos, una tierra de nadie.

A través de la argumentación, los sujetos damos razones de lo que nos rodea y ello nos ayuda a configurar nuestro mundo reconociendo las regularidades y las contingencias, aprendiendo de nuestras propias expectativas, asimilándonos y ajustándonos al marco discursivo. Es el ámbito donde los seres humanos fijamos pública o socialmente nuestro conocimiento. No obstante, como destaca Luis Vega<sup>1</sup>, dar razones no es lo mismo que la obligación de dar buenas razones. Por qué dar buenas razones cuando muchas veces parece que lo más efectivo es refugiarse en la falacia será la cuestión principal del último capítulo y el hilo conductor de toda la

obra. Una suposición general y la fijación de un punto que se quiere alcanzar son las herramientas primeras con que contamos cuando nos disponemos a argumentar. Fiel a este principio de la argumentación, Luis Vega parte de la suposición inicial de que «argumentar es en todo caso conversar»<sup>2</sup> y el puerto al que pretende arribar es que «argumentar es, entre otras cosas, una manera de dar cuenta y razón de algo ante alguien en el curso de un debate»<sup>3</sup>. Tal como veremos, este punto de llegada permitirá entender por qué es mejor argumentar bien que hacerlo mal pero, no obstante, primero conviene aclarar o demostrar por qué argumentar es conversar, qué es argumentar bien y qué es una falacia.

Argumentar consiste en una interacción lingüística donde los interlocutores sostienen discursivamente distintas propuestas acerca de una cuestión ya sea teórica o práctica. Y la conversación «es un proceso de *interacción* discursiva, una sucesión alternativa de intervenciones gramaticales-intencionales-inferenciales, asimismo orientadas por *hilos del discurso* y entretrejidas en torno a algún *tema de conversación*»<sup>4</sup>. Por tanto, al argumentar o conversar estamos envueltos en una interacción argumentativa donde no sólo se conserva la dinámica discursiva de la conversación, sino que además abarca elementos no sólo intencionales y descriptivos, sino también públicos y normativos. Todos estos componentes hacen de la argumentación un juego donde

---

<sup>1</sup> Esta cuestión la desarrollará Luis Vega en el capítulo 4 del libro.

<sup>2</sup> *Ibidem*, p. 13.

<sup>3</sup> *Ibidem*, p. 13.

<sup>4</sup> *Ibidem*, p. 47.



se combina lo declarativo con la acción de dar razones y justificaciones.

Asimismo, esta encrucijada que constituye la argumentación conduce a Luis Vega a abordar el análisis desde tres ámbitos distintos, léase la lógica, la dialéctica y la retórica<sup>5</sup>, lo cual, a su vez, le permitirá ahondar en diversos sentidos de la cuestión según se entienda la noción de argumentación como un producto textual o bien como un proceder interactivo o bien como un proceso de inducción de ciertas creencias o persuasión.

De este modo, una buena argumentación consiste en lo siguiente:

Desde el punto de vista lógico: un argumento es una unidad discursiva cuya pretensión es la prueba o la demostración. Así, está constituido por unas premisas y una conclusión, las cuales están unidas entre sí por la relación de implicación o por la relación de consecuencia lógica. De este modo, un argumento sólo será válido si y sólo si sus premisas constituyen el antecedente de una relación donde el consecuente es la conclusión.

No obstante, la limitación más relevante de esta perspectiva es que no contempla el medio discursivo donde se desarrolla el argumento. Ni los sujetos, ni el contexto, ni las intenciones son contemplados en este análisis donde, en virtud de preservar la precisión y la generalidad formal, el argumento pasa a ser un monólogo con la sola pretensión de demostrar o probar y con la deducción como único recurso de un portador impersonal.

Desde el punto de vista dialéctico: lo destacable de una argumentación son los procedimientos de interacción argumentativa, los roles que adoptan los participantes, las convenciones y normas que rigen la confrontación y el curso del debate. No se entiende el argumento como producto final y autónomo, sino como procedimiento. De igual

modo, ya no se hablará de buen o mal argumento, para pasar a hablar de argumentaciones plausibles, donde la plausibilidad viene determinada por las creencias u opiniones que cuentan con el respaldo social o cierta acreditación pública. Por tanto, no es un atributo semántico de las premisas ni posee una clara demarcación, sino que, todo lo contrario, se trata de una atribución gradual, donde la bondad o plausibilidad no descansa en la calidad de su estructura interna, sino en el buen curso y el buen fin de la discusión. Del mismo modo, es relevante el rol adoptado y el atenerse a ciertas máximas o convenciones básicas, así como a un cuerpo normativo de directrices y reglas específicas de interacción argumentativa. El que cumpla con ellas, actuará bien<sup>6</sup>.

Desde el punto de vista retórico: la argumentación consta de dos aspectos primordiales: a) su dimensión persuasiva; b) el paso de la interacción discursiva al ámbito de la relación interpersonal.

Desde la dimensión persuasiva, que Luis Vega rescata de Aristóteles, una argumentación es exitosa cuando logra el consentimiento del interlocutor, cuando logra inducir a alguien a creer o hacer algo. Sin embargo, cabe destacar, este convencimiento ha de darse entre personas activas, autónomas y responsables de sus propios actos de aprobación. En otras palabras, la inducción ha de envolver cierta reciprocidad y transparencia, ya que, de lo contrario, como en el caso de la propaganda, donde los recursos empleados son opacos y asimétricos y la audiencia es tratada como sujeto pasivo y amorfo, la persuasión se vuelve falaz. Por eso, en este contexto, una buena argumentación es aquella que es más o menos convincente, es decir, que se adecua a un trasfondo cognitivo y emotivo más o me-

<sup>5</sup> Ámbitos que, por otro lado, retoma de Aristóteles en su estudio de la argumentación.

<sup>6</sup> Luis Vega propone un decálogo de buena conducta; un código pragmático-dialéctico de diez normas que, en líneas generales, lo que intentan es preservar la dinámica discursiva.



nos compartido por el interlocutor y el receptor. Por eso, en este ámbito, cobra importancia el concepto de «complicidad».

Retomando ya el segundo elemento, una argumentación se caracterizará por su poder de hacer cosas con palabras. En esta dimensión, se torna de vital importancia el factor personal, ya que a diferencia de la interacción dialéctica que discurre entre personajes, la interacción retórica tiene lugar entre personas, donde en el agente es relevante su «expresividad» y en el receptor, su habilidad para sentirse «tocado», afectado. Por eso, en este ámbito, son de especial importancia las disposiciones, emociones, compromisos...

Como se puede observar, el autor no ofrece en ningún momento una definición determinante de buena argumentación, cuestión que deja abierta para la propia reflexión del lector.

Una vez analizados los casos de buena argumentación, Luis Vega se adentra en el mundo de la falacia, si bien destaca que no toda falacia es un caso de mala argumentación. En líneas generales, podemos decir que una falacia es una argumentación que induce a error. Dicho error puede haber sido inducido de modo consciente o inconsciente, lo que nos lleva a distinguir entre: paralogismo, el cual es un argumento erróneo propiciado por confusión o semejanza con otras formas de argumentación que sí son legítimas, y sofisma, la cual es una estratagema argumentativa llevada a cabo con el único propósito deliberadamente fraudulento de inducir a engaño, error o confusión.

Desde la lógica: si los argumentos son pruebas, las falacias son intentos fallidos de pruebas, es decir, son argumentos que, aun pretendiendo tomar la forma de prueba, incumplen alguna de las condiciones para la misma (a saber: la condición de verdad o la condición de justificación) y, por tanto, no alcanzan a demostrar lo que pretendían. «La noción de falacia más común en la perspectiva lógica es la siguiente: una falacia es un mal argumento de amplio uso; es, en particular, un argumento con pretensiones

probatorias, o aducido en un contexto de demandas en este sentido, que no pasa de ser una prueba fallida por el incumplimiento de sus condiciones semánticas o epistémicas de bondad o de calidad interna, y que por añadidura goza de un crédito o de un éxito práctico indebidos»<sup>7</sup>.

Debido a que en este ámbito de la lógica no intervienen elementos personales ni procesuales, una limitación de esta conceptualización es que no permite distinguir entre paralogismos y sofismas.

Desde la dialéctica: teniendo presente que el aspecto más relevante de esta dimensión es el ajuste por parte de los sujetos a una teoría regulativa de los procedimientos argumentativos, la falacia es «toda intervención argumentativa que desvíe o frustre los esfuerzos de los agentes involucrados en la discusión para resolver de modo razonable la cuestión planteada o sus diferencias de opinión al respecto»<sup>8</sup>.

Como en el caso anterior, la dimensión dialéctica tampoco permite distinguir paralogismos de sofismas porque los agentes son considerados como personajes adscritos a un rol y no como personas con intenciones específicas.

Desde la retórica: «una falacia es una estrategia o una estrategia deliberadamente capciosa del inductor, con un propósito suasorio o disuasorio, que logra engañar o enredar al receptor y consigue, en definitiva, hacer efectivo su propósito»<sup>9</sup>. En este sentido, se podría alegar que en esto no difiere de lo que sería una buena argumentación desde esta perspectiva, pero la diferencia estriba en los medios para alcanzar dicho fin y en el grado subsiguiente de lucidez y de autonomía con que los destinatarios se dejan persuadir o convencer. A este respecto, cabe retomar el ejemplo de la propaganda que

<sup>7</sup> *Ibíd.*, p. 215.

<sup>8</sup> *Ibíd.*, pp. 222-223.

<sup>9</sup> *Ibíd.*, pp. 237-238.

exponíamos como contraejemplo a la hora de hablar de la buena argumentación.

Desde esta dimensión sí es posible distinguir entre paralogismos y sofismas, ya que aquí sí es destacable la intención persuasiva del hablante; intención que puede ser recta e ingenua, en el caso del paralogismo, o dolosa y fraudulenta, en el caso del sofisma. También cabría distinguir, por el lado del receptor, la «mentira» de la falacia efectiva. La «mentira» sería un intento falaz, donde el engaño pretendido por el inductor no cumple su propósito, mientras que la falacia efectiva se puede observar en la conducta que adopta el receptor bajo la presión o influencia inducida.

La cuestión ahora es: teniendo en cuenta que mediante la falacia efectiva podemos lograr nuestros propósitos suasorios o disuasorios, ¿por qué habríamos de argumentar bien en vez de hacerlo mal?

Luis Vega ofrece tres clases de justificaciones para esta cuestión. Dos de ellas son internas a la propia argumentación, mientras que la tercera corre por cuenta del propio autor.

La primera de ellas alude a la normatividad trascendental de la lógica, donde ésta define qué es lo racional y establece, desde su estatus privilegiado y a priori, las reglas lógicas de corrección discursiva de obligado cumplimiento, a menos que incurramos en irracionalidad. No obstante, aquí no hay ninguna «obligación». Es decir, se podría alegar que esta justificación incurre en círculo vicioso en tanto se sustenta en una definición de racionalidad que ella misma propone y, por otro lado, ¿qué importancia tiene si incurrimos en irracionalidad? En esta justificación no hay nada que me obligue a aceptar la conclusión que la lógica determina como la correcta.

En segundo lugar, tenemos una justificación que apela a la normatividad inmanente y transubjetiva del propio «juego» de argumentar. Sin embargo, desde esta perspectiva, lo único que se ofrecen son las normas de un «juego» y se parte del supuesto de que quien acepta jugar, se compromete con dichas normas. Mas aquí tampoco encontramos una razón, digamos, de peso para argumentar bien en vez de hacerlo mal pues-

to que su único sustento es la buena fe de los agentes discursivos.

Por último, tenemos las razones aducidas por el autor, a saber:

- 1) teniendo en cuenta que los fines de la argumentación son la justificación de la propia posición y la persuasión de los interlocutores, las buenas estrategias argumentativas son las únicas que pueden adoptarse de modo sistemático. Las estrategias falaces, por el contrario, sólo pueden emplearse eventualmente, ya que de hacerlo sistemáticamente se destruirían las bases de la propia argumentación. Además, si tales estrategias se emplearan de manera continuada, perderían su propia efectividad ya que reposan sobre la base de la buena fe, es decir, su éxito radica en que el receptor asuma los compromisos inducidos.
- 2) el mantenimiento y la facilitación y mejora de la comunicación inteligible y productiva hacen de la falacia un mecanismo poco efectivo por inducir al error y a la confusión.
- 3) la buena argumentación es preferible a la falacia en aras de la conformación de un ámbito inteligente de discurso público. En otras palabras, retomando lo que decíamos al principio acerca de que el argumentar es un modo de configurar lo que nos rodea, en nuestras manos está el refinar o degradar el ámbito público de discurso, teniendo siempre presente que su calidad repercute en nuestros propios usos y en la formación de nuestros hábitos discursivos. ¿Por qué degradar, entonces, deliberadamente un ámbito crucial de nuestras vidas que, en última instancia, repercutirá en nuestra propia calidad de vida?

De este modo, *Si de argumentar se trata se convierte en un próspero camino a través de la argumentación tratando de salvar o, al menos, esclarecer la ambigüedad y la problemática que la rodean, al tiempo que es una invitación a su buen uso; sin embargo, siendo fiel al propio espíritu del ámbito discursivo, Luis Vega mantiene una posición abierta e invita al lector a continuar con la argumentación, quizás, por otros derroteros.*