

# El estado de la cuestión

## Teoría(s) de la argumentación

Argumentation Theories

Fernando Leal Carretero

### Resumen

Distinguiré cuatro tipos de teoría de la argumentación: teorías de los argumentos, teorías de la presentación, teorías del intercambio argumentativo, y teorías de la discusión. Esas teorías se diferencian tanto por su objeto de estudio como por lo que consideran prescindible a la hora de evaluar una argumentación, lo que Ralph Johnson llama «la maraña». Las teorías de los argumentos encuentran mucha más maraña que las teorías de la presentación de argumentos y estas más que las teorías del intercambio de argumentos, mientras que según las teorías de la discusión un texto argumentativo no tiene maraña ninguna.

### Abstract

I will distinguish four types of argumentation theories: theories of argument, theories of presentation, theories of argumentative exchange, and theories of discussion. These theories differ both in their object of study and in what they consider dispensable in assessing an argument, what Ralph Johnson calls «the clutter». Theories of argument find much more clutter than theories of presentation, and these in turn find more clutter than theories of argumentative exchange, whereas for theories of discussion an argumentative text has no clutter at all.

**Palabras clave:** argumento, dialéctica, discusión crítica, lógica, retórica.

**Keywords:** Argument, Dialectic, Critical Discussion, Logic, Rhetoric.

### 1. Introducción

En la filosofía contemporánea, cuando hablamos de argumentar pensamos de inmediato en que, dado un texto filosófico de interés, desde *Sein und Zeit* hasta *El hombre y la gente*, o desde «Actions, Reasons, and Causes» hasta «Signature, événement, contexte», de lo que

se trata es de identificar los argumentos contenidos en ese texto, analizarlos, interpretarlos, evaluarlos y en su caso aceptarlos o rechazarlos. Como los textos de los filósofos no contienen solo argumentos, la visión anterior implicaría que estas otras cosas son cachivaches inútiles, que ocupan espacio en el texto sin ser parte de la argumentación. Cualquiera que haya intentado, con los métodos al uso, identificar y analizar argumentos en un texto filosófico, sabrá que el principal problema es entresacar de la masa textual *el* argumento para luego hacer toda suerte de operaciones sobre él, incluida quizá la de formalizarlo; y por lo mismo sabrá que, al entresacar de esta manera *el* argumento, tendrá que desechar lo demás como irrelevante argumentativamente.

Los filósofos de todas las escuelas y persuasiones, y muy particularmente los llamados «filósofos analíticos», han desarrollado una *práctica* más o menos exitosa y uniforme para extraer y poner en solfa argumentos, que usan para criticar y en su caso desechar, total o parcialmente, los argumentos de sus adversarios; pero lo que no encontramos en ellos es una *teoría* de la argumentación<sup>1</sup>. De allí el interés de presentar aquí lo que en esa materia han hecho quienes, sin ser necesariamente filósofos de profesión, han aportado a una teoría de la argumentación propiamente dicha.

Lo primero que hay que decir es que no todas las teorías de la argumentación tienen el mismo objeto teórico. El término «argumentación» tiene por lo menos tres significados diferentes; y a cada uno de ellos le conviene un objeto teórico distinto. En lo que sigue, distinguiré tres o cuatro grandes tipos de teoría de la argumentación: (i) teorías de los argumentos; (ii) teorías de la presentación y del intercambio de argumentos; (iii) teorías de la discusión. De allí la división en tres secciones de este trabajo. La sección inicial es la más extensa porque se ocupa de las teorías más populares y espontáneamente asumidas; por ello es necesario mostrar en detalle sus supuestos menos obvios.

---

<sup>1</sup> Obviamente, habría que contar como excepción la extraordinaria codificación del método socrático en los *Tópicos* de Aristóteles, incluyendo sus desarrollos posteriores en las varias técnicas de la disputación medieval. Sin embargo, esa teoría está muy atada a la distinción entre argumentos dialécticos y argumentos analíticos, apodícticos o «científicos» que pertenece a la metodología particular de Aristóteles (cf. ZINGANO, Marco: «Ways of proving in Aristotle», en WIAN, William / POLANSKY, Ron (eds.): *Reading Aristotele. Argument and exposition*. Brill, Leiden, 2017, pp. 7-49) y difícilmente puede decirse que sea aceptada hoy día. Alguien podría pensar que las diversas reflexiones metodológicas o metafisológicas que algunos filósofos han publicado son también excepciones; pero no consigo encontrar en ellas, a pesar de su indudable valor, nada que pudiese llamarse una teoría de la argumentación.

## 2. Teorías de los argumentos

Antes de empezar, y en vista de la preponderancia de la lengua inglesa en la comunicación académica internacional, vale la pena mencionar el curioso hecho de que en inglés, a diferencia de las otras lenguas, la palabra *argument* es ambigua, designando tanto argumentos como discusiones. Al citar textos en inglés, traduciré la palabra inglesa *argument* siempre por «argumentación», ya que sólo en esta se reproduce en alguna medida la ambigüedad de aquella. Volveré sobre este punto un poco más adelante.

Partamos de que *argumentación* significa, en primer lugar, tanto como *argumento*. ¿Pero qué es un argumento? Aunque con frecuencia llamamos argumento a una serie de enunciados, los argumentos no pueden confundirse con series de enunciados, sino que son *objetos abstractos*. En efecto, los argumentos pueden ser editados, extendidos, recortados, reformulados, elaborados, y modificados de varias maneras. Tales modificaciones se consideran a veces meras «versiones» del mismo argumento y a veces argumentos *distintos*. La decisión puede ser taxativa o una cuestión de grado, contexto o intención; puede ser aceptada o puesta en duda; pero el hecho es que, si alguien produce un argumento utilizando ciertas palabras, en general podemos utilizar otras al tiempo que sostenemos que estas otras palabras constituyen el mismo argumento, o al menos podemos ofrecerlas a quien formuló primero el argumento y preguntarle si acepta nuestra reformulación como equivalente. Este hecho capital de la comunicación humana permite decir que todo argumento es en alguna medida independiente de cualquier formulación particular, y por lo tanto que ningún argumento es idéntico a una serie de palabras.

Este hecho es lo que permite que hablemos de cosas como «el argumento ontológico»<sup>2</sup>. Argumentos como esos y muchos otros se pueden formular con incontables variaciones, de forma que sea razonable decir que hablamos del mismo argumento. Por supuesto,

---

<sup>2</sup> Lo que no impide que, para ciertos fines, distingamos entre el argumento ontológico de Anselmo y el de Descartes o el de Gödel. Sin embargo, tampoco el argumento ontológico de Descartes es visto jamás como idéntico con las palabras que ese autor utilizó en tal o cual texto. Fuera de la filosofía, hablamos también de cosas como «el argumento usual a favor del libre comercio»; y lo mismo hablamos de objeciones, refutaciones y contraargumentos, distinguiendo siempre entre ellos y sus formulaciones particulares. En matemática ocurre algo semejante con los conceptos de «prueba» o «demostración».

podemos llegar a un punto en que una formulación propuesta por alguien introduce cambios tales que preferimos decir que se trata ya de un argumento diferente. Sin embargo, esa posibilidad no destruye el hecho de que el viejo argumento siga pudiendo expresarse de muchas maneras equivalentes. También decimos muchas veces que una versión es un progreso por expresar mejor el punto del argumento original.

Todo eso es bien conocido; ni son los argumentos el único tipo de objeto con esas características. Las teorías, los números y las proposiciones se comportan de manera parecida. La teoría de la gravitación universal no es idéntica con la versión particular que Newton ofreció de ella por vez primera. Hay incontables versiones de esa teoría, muchas consideradas más claras o tersas que la original. Al número 25 podemos referirnos con infinitas operaciones aritméticas. Y a pesar de que persistan ciertos desacuerdos, tendemos a pensar que la voz activa y la pasiva de cualquier oración expresan la misma proposición. Los argumentos son también así. Se puede debatir si en un caso particular tal conjunto de oraciones constituye todavía el mismo argumento que tal otro, pero lo mismo ocurre con las teorías y las proposiciones.

En el caso concreto de los filósofos, al menos los anglosajones, no parece que haya problema con decir que los argumentos se pueden expresar de muchas maneras diferentes. Un libro de texto reciente hace eso explícito:

«Casi en cualquier clase de filosofía que tomamos como estudiantes de licenciatura había sólo un puñado de argumentos, en total no más de unas pocas páginas de apuntes bien tomados, que necesitábamos saber. Nos imaginábamos frente a un *rolodex* de argumentos que podíamos girar fácilmente para encontrar el argumento y continuar. Los exámenes parciales o finales de una de esas clases se reducían a presentar el argumento de un filósofo, seguido de una crítica, que solía ser el argumento de otro filósofo. La habilidad de formular un argumento de forma clara y concisa, por ejemplo en un trabajo final, demostraba que uno tenía una comprensión sucinta del material. Los argumentos que siguen pueden verse como respuestas a las preguntas de examen [...]»<sup>3</sup>.

---

<sup>3</sup> BRUCE, Michael / BARBONE, Steven (eds.): *Just the arguments: 100 of the most important arguments in Western philosophy*. Wiley-Blackwell, Malden, MA, 2011, p. 1.

La frase «los argumentos que siguen» se refiere a cien de esos curiosos objetos que pueden formularse de modos distintos y el grueso del libro citado consiste precisamente en versiones de ellos. Ese libro se construyó pidiendo a unos setenta profesores de filosofía que produjesen una versión particular de algún famoso argumento filosófico (en el sentido descrito) que fuese claro, preciso y didáctico, de forma que los estudiantes pudiesen aprender lo que necesitan para sus exámenes sin molestarse en leer las versiones originales. En la página 2 del mismo texto se explica que ya pasó la época en que se podía leer todo el canon filosófico de occidente y que se necesita algo tan práctico como las listas de ecuaciones más utilizadas o las tablas de conjugación de verbos de lenguas extranjeras.

Algunos sacudirán la cabeza y pensarán que la filosofía no es un autoservicio en el que uno se sirva a su antojo. Pese a la burla que pueda suscitar la idea, lo importante es que la *concepción* de los argumentos de la cita subyace a la práctica de la filosofía en todos lados. Quizá los departamentos de «filosofía analítica» pongan más énfasis en los argumentos que los departamentos de «filosofía continental», pero en el fondo encontramos lo mismo, aunque el tono y las prioridades sean algo distintas. Todo mundo habla del «argumento ontológico», del «argumento del lenguaje privado» o de los «argumentos que sustentan una ética del discurso» o «la necesidad de la pregunta por el ser». Y esos argumentos no son pasajes particulares en los que ciertos autores escribieron ciertas palabras. Los argumentos en cuestión son más bien objetos abstractos, del mismo carácter general que las teorías, las proposiciones o los números.

En los estudios sobre argumentación contemporáneos hay dos visiones muy extendidas de los argumentos asociadas a este primer sentido de argumentación. Uno viene de la lógica informal, y más ampliamente de la tradición del pensamiento crítico, el otro de los estudios sobre comunicación verbal.

En la lógica informal, el concepto de marras es presentado, con laudable lucidez, por Ralph Johnson en un artículo, publicado originalmente en 1981 y dirigido a los futuros maestros de lógica<sup>4</sup>. Jo-

---

<sup>4</sup> «The New Logic Course: The State of The Art in Non-Formal Methods of Argument Analysis», reimpresso en JOHNSON, Ralph H.: *The rise of informal logic*. Windsor Studies in Argumentation, Windsor, Ontario, 2014, pp. 53-72. «Panoramas sobre la tradición de la lógica informal», en BRINTON, Alan / WALTON, Douglas: *Historical foundations of informal logic*. Ashgate, Aldershot, 1997; GROARKE, Leo: «Informal logic», en *Stanford Encyclopedia of Philosophy*, <https://plato.stanford.edu>.

Johnson propone una serie de criterios que debe satisfacer un método para analizar un texto argumentativo. De particular interés para nosotros es el primero: «un procedimiento para eliminar material extraño» (*extraneous material*). La idea es que, cuando alguien propone un argumento (en el sentido de Johnson), lo rodea y recubre con todo tipo de materiales que no pertenecen a él. Johnson se enfoca en lo que él llama «argumentos de la vida real», en los cuales –nos dice– «la gente digrede, añade cosas de pasada, se distrae con otros temas, mezcla información de fondo, y así por el estilo». Más adelante (*ibid.*, p. 65) y en otros artículos (p. 116), Johnson habla francamente de «maraña» (*clutter*), lo que comprende todo aquello que hay que desprender (como se desprende la cáscara incomible a una fruta) o quitar (como se quita la mala hierba) mediante el cuidadoso manejo del texto en que *el argumento* está incrustado.

Volveré sobre esta idea de maraña, pero por ahora quiero elogiar a Johnson por haber apuntado claramente a esta operación de eliminación que todo mundo lleva a cabo, para sí o para sus estudiantes; y todavía más por su atrevimiento en ponerle una etiqueta tan desdeñosa a todo ese material que eliminamos al analizar un texto argumentativo. Llamar a las cosas por su nombre siempre aclarará el ambiente. En otro lúcido pasaje del mismo artículo, Johnson, quejándose del «actual estado de pobreza de» la lógica informal, dice:

«No poseemos aún una teoría adecuada de la argumentación, quiero decir, a menos que uno la conciba como hacen los autores de los libros de texto de lógica informal: *un conjunto de enunciados (sin maraña) entre los que supuestamente privan ciertas relaciones inferenciales*. Puede que existan en el mundo real de las argumentaciones semejantes criaturas domesticadas. Quien haya trabajado un poco con argumentaciones en sus emplazamientos reales sabe que hay muchísimas bestias rebeldes cuya estructura lógica es mucho más complicada. Si aspiramos a domeñarlas, necesitamos conocer su taxonomía. Conforme se extiende nuestro concepto de argumentación para incluirlas, la necesidad de una teoría de la argumentación se vuelve tanto más urgente» (*Ibid.*, p. 70; subrayado añadido).

---

edu/entries/logic-informal/, 2017; PUPPO, Federico (ed.): *Informal logic: A «Canadian» approach to argument*. Windsor Studies in Argumentation, Windsor, Ontario, 2019. Para la tradición del pensamiento crítico, veáse HITCHCOCK, David: «Critical thinking», en *Stanford Encyclopedia of Philosophy*, <https://plato.stanford.edu/entries/critical-thinking/>, 2018.

Para contrastar al máximo esta concepción con las que veremos después, recuerdo al lector el famoso concepto de número de Frege y Russell como el conjunto de todos los conjuntos equivalentes. Si a cada elemento de un conjunto le corresponde uno y uno solo de otro conjunto, entonces ambos conjuntos son equivalentes (tienen el mismo número de elementos). Pues bien, el concepto expresado por Johnson en el pasaje citado podría ser nombrado y definido como sigue<sup>5</sup>:

(1) *Definición.* Conjunto Johnson =<sub>df</sub> conjunto de enunciados sin maraña entre los que supuestamente privan ciertas relaciones inferenciales.

Luego un argumento expresado de cierta manera es, dentro de la lógica informal, simplemente un conjunto Johnson. Si el lector recuerda lo dicho antes sobre el hecho de que a menudo juzgamos dos series de enunciados como expresando el mismo argumento, entonces es posible definir este último concepto como sigue:

(2) *Definición.* Argumento =<sub>df</sub> conjunto de todos los conjuntos Johnson equivalentes.

Para que la definición (2) funcione, necesitamos una definición de equivalencia entre formulaciones de argumentos. No conozco ningún trabajo sobre esta cuestión. En filosofía de la ciencia se han discutido distintos tipos de equivalencia entre *teorías*; y a menudo establecer que dos teorías son verdaderamente equivalentes es un problema matemático considerable; de hecho, se han postulado distintos tipos de equivalencia, de manera que dos teorías podrían ser equivalentes en un sentido pero no en otro. En teoría de la argumentación estamos muy lejos de semejante nivel de reflexión y sofisticación. No obstante, siempre se presupone algún concepto de equivalencia. El propio Johnson, cuando analiza la operación de «eliminar material extraño», incluye (*ibid.*, p. 65) dos subrutinas que producirían formulaciones equivalentes de un argumento, a saber, (a) reemplazar pronombres con nombres o descripciones, y (b) reformular los enunciados a fin

---

<sup>5</sup> Obsérvese que esta definición se basa en la idea de *inferencia* y no en la idea de *razones*. Más adelante, revisaremos este concepto para incorporarle la idea de razones. El punto de todo esto es que, al enfocarse en relaciones inferenciales, las A-teorías producen un concepto de argumentación demasiado estrecho para la teorización. Véase el último párrafo de la sección 2.

de «sacar a la luz su significado» o «poner la cuestión sobre el tapete». Todos sabemos de qué está hablando Johnson. De hecho, la retórica clásica enseña que todo cambio a un texto es de una de cuatro clases: adición, substracción, permutación y alteración. El analista de argumentos identifica primero el conjunto Johnson como unidad lingüística incrustada en el texto argumentativo; pero al tratar de encontrar *cuál es el argumento*, el analista comienza a jugar con el conjunto Johnson que ha identificado mediante:

El método cuádruple:

- a. *adición*, o sea añadir palabras, sintagmas u oraciones que «faltan», sin las que no se entiende el sentido o el punto del argumento;
- b. *substracción*, o sea borrar palabras, sintagmas u oraciones que «sobran» o son innecesarias o redundantes;
- c. *permutación*, o sea reacomodar palabras, sintagmas u oraciones cuya disposición impide la recta comprensión del argumento o alguna de sus partes; y
- d. *alteración*, o sea reemplazar palabras, sintagmas u oraciones del texto con otras que se consideran equivalentes.

Este método cuádruple (la *quadripartita ratio* de Quintiliano) es parte integral de nuestros intentos de dar con el argumento dentro del texto. Primero detectamos que *hay* un argumento, luego *identificamos* las partes del texto que parecen expresarlo, y finalmente *reconstruimos* el argumento mediante el método descrito. Está claro que todos tenemos una idea de lo que significa producir una formulación equivalente de algo más abstracto, aunque la formulación que produzcamos pueda ser cuestionada por otros como no equivalente y aun cuando nos cueste trabajo decir cómo hicimos para producirla. Además, toda equivalencia es relativa a un cierto contexto y propósito. Así, los varios conjuntos Johnson que encontramos en Anselmo pueden ser considerados como equivalentes entre sí o incluso como equivalentes a los de Descartes si estamos en el nivel elemental de un libro de texto de historia de la filosofía para principiantes, pero no lo haríamos en un artículo para una revista especializada de lógica formal o de historia de la filosofía.

Baste esto para distinguir los dos sentidos de «argumento» que aparecen en la literatura sobre la lógica informal, el sentido (1) atado a una formulación particular, elegida por el argumentador por una variedad de razones, y el sentido (2) capaz de formulaciones equi-



valentes. De esa forma, las teorías de los argumentos difieren entre sí por el grado de abstracción. No obstante, dado que en teorías del tipo indicado por Johnson los analistas suelen o incluso tienen que introducir algunas modificaciones como parte de sus análisis, puede decirse que siempre van ya en camino de una concepción más abstracta, aunque quizá menos que la que encontramos en filosofía.

Si bien los teóricos de los argumentos que vienen de la tradición lógica se sienten a gusto con la concepción que acabo de exponer, no sucede lo mismo con los teóricos de la comunicación verbal. Para ellos, el sintagma «argumentación como producto» sirve para distinguirla de «argumentación como proceso» y de «argumentación como procedimiento». Esta triple distinción parece haber surgido a lo largo de los años 70 en una serie de autores<sup>6</sup>. Así se aprecia con especial claridad en una de las primeras formulaciones:

«Antes de buscar pistas que permitan descubrir dónde se sitúa la argumentación, quizá convenga enunciar algunos de mis prejuicios, para que ustedes se sorprendan menos si no me voy derecho al lugar donde ustedes presumen que podría encontrar sin dificultad al culpable. Mi prejuicio principal es un punto de vista humanista que no tiene interés alguno en los sistemas lógicos, en los mensajes, en el razonamiento, en la evidencia o en las proposiciones, a menos que estas cosas involucren actividad humana muy directamente. [...] Las argumentaciones no se sitúan en los enunciados sino en la gente. De allí una primera pista para ubicar la argumentación: la gente encontrará argumentación en el entorno de la gente.

En segundo lugar, la argumentación no es una “cosa” que haya que buscar sino un concepto que la gente usa, una perspectiva que la gente adopta. Ninguna actividad humana constituye argumentación hasta que alguna persona percibe que lo que está ocu-

---

<sup>6</sup> Véase RASMUSSEN, Karen: *Implications of argumentation for aesthetic experience: A transactional perspective*. Tesis doctoral, Universidad de Colorado, 1974; BROCKRIEDE, Wayne: «Where is argument?», en *The Journal of the American Forensic Association* 11 (1975), pp. 179-182; O'KEEFE, Daniel: «Two concepts of argument», en *The Journal of the American Forensic Association* 13 (1977), pp. 121-128; BROCKRIEDE, Wayne: «Characteristics of arguments and arguing», en *The Journal of the American Forensic Association* 13 (1977), pp. 129-132; WENZEL, Joseph: «Jürgen Habermas and the dialectical perspective on argumentation», en *The Journal of the American Forensic Association* 16 (1979), pp. 83-94; HABERMAS, Jürgen: *Theorie des kommunikativen Handelns*. Suhrkamp, Fráncfort del Meno, 1981, vol. I, pp. 47-50.

rriendo es una argumentación. Aunque definir el término sobre esta base no es tan pulcro como hablar de condiciones necesarias y suficientes, ver la argumentación como una actividad humana anima a las personas a tomar en cuenta las opciones conceptuales de la gente. De allí una segunda pista: solamente la gente puede encontrar y etiquetar y usar una argumentación»<sup>7</sup>.

Comparto el malestar de los teóricos de la comunicación verbal (y de un filósofo como Habermas) y apruebo el intento de repoblar con gente los estudios sobre argumentación; lo malo es que corren el riesgo de arrojar al niño junto con el agua sucia de la tina de baño. Sin duda es la gente la que argumenta, pero cuando lo hace, los argumentos toman vida propia y pueden ser contemplados, admirados y mejorados, precisamente como «cosas», es decir, igual que otros objetos abstractos. Einstein inventó la teoría de la relatividad, pero una vez que la publicó y los demás físicos la examinaron, trabajaron con ella, le cambiaron tal o cual parte, ya no era la teoría de Einstein: se había vuelto el patrimonio de los físicos y en última instancia de la humanidad; y ninguna de sus formulaciones, ni siquiera la de Einstein, tenía derecho exclusivo sobre ella. Otro tanto pasa con los argumentos. De hecho, los argumentos, al igual que las teorías, cambian la manera en que vivimos y pensamos, nos cambian a nosotros mismos. Una joven estudiante que aprende la teoría de la relatividad se ve transformada de pies a cabeza por eso que aprendió. Lo mismo pasa con los argumentos. Argumentar es algo que la gente hace; eso hay que concedérselo a Brockriede y a los teóricos de la comunicación verbal y a los filósofos de la acción comunicativa; pero hay que añadir que los argumentos también hacen a la gente. Cuando Daniel O'Keefe (cf. nota 6) critica a Brockriede por no distinguir entre *making an argument* (argumentar, presentar un argumento) y *having an argument* (discutir, tener una discusión), y con ello introduce la distinción, bien conocida en el mundo angloparlante pero algo misteriosa para el resto del mundo, entre *argument*<sub>1</sub> y *argument*<sub>2</sub> (argumento de uno vs. discusión entre dos), Brockriede acepta, pero añade:

«La distinción de O'Keefe puede quizá expresarse con mayor precisión. Su *argument*<sub>1</sub>, argumentar como presentar argumentos, puede representarse por el sustantivo *argument*, puesto que se

---

<sup>7</sup> BROCKRIEDE, Wayne: «Where is argument?», en *The Journal of the American Forensic Association* 11 (1975), p. 179.

ha producido una cosa. Su *argument*<sub>2</sub> puede designarse mejor por [el verbo] *arguing* [sc. argumentar, discutir], puesto que se trata de personas haciendo algo. La expresión *argument*<sub>1</sub> se enfoca en un producto hecho, mientras que *argument*<sub>2</sub> en un proceso en el que se participa»<sup>8</sup>.

Este pasaje parece ser el origen de la idea de argumentación como producto; y por el contexto es claro que la argumentación, vista así, es algo hecho –fabricado, producido– por el argumentador o los argumentadores. Aunque pudiera decirse que los argumentadores están haciendo, fabricando, produciendo algo, un conjunto de enunciados al que los teóricos de la comunicación verbal hallan útil llamar «argumentación» (*argument*), eso no es lo que queremos decir con la palabra «argumento», o con la palabra «argumentación» cuando significa lo mismo que «argumento». Para empezar, la mayoría de la gente tendría grandes dificultades en identificar el conjunto Johnson en lo que dijeron, extraerlo de todo lo que dijeron, ya no se diga analizarlo. Cualquiera que haya enseñado lógica o argumentación sabe lo difícil que es para los estudiantes. Un conjunto Johnson es algo «producido» solamente por un analista de la argumentación. Es cierto que algunos argumentadores son suficientemente conscientes y reflexivos de sus acciones comunicativas como para identificar sus propios conjuntos Johnson o incluso para reformularlos. Pero en el momento en que adquieren esa habilidad dejan de ser meros argumentadores y se vuelven *analistas* de sus propios argumentos. Solo si continúan por esa vía y aprenden a discutir cuestiones de equivalencia entre una reformulación y la versión original, o incluso entre ellas y otras que los demás les ofrezcan, serán capaces de enfocar con claridad *el argumento* en el sentido que he venido describiendo.

Resumiendo, podemos distinguir tres sentidos de argumentación como producto, de los que solo el último corresponde al concepto en que quisiera fijar la atención del lector.

(4) Tres sentidos de argumentación como producto:

- a. un *conjunto de enunciados concretos* en tanto que producto verbal de un argumentador A que es identificado como un conjunto Johnson por un analista B;
- b. un *conjunto Johnson* en tanto que producto del analista B que ha dado en analizar los enunciados de A; y

---

<sup>8</sup> BROCKRIEDE, Wayne: «Characteristics of arguments and arguing», en *The Journal of the American Forensic Association* 13 (1977), p. 129.

- c. un *conjunto de equivalencia* en tanto que producto de un analista C, es decir, un conjunto que incluye el conjunto Johnson identificado por el analista B, más las paráfrasis de ese conjunto Johnson que han sido producidas por B en el curso de su análisis y que C toma en cuenta, a las que se pueden añadir otras paráfrasis que C considera de interés teórico.

A veces, A y B pueden ser la misma persona, o incluso A, B y C. No obstante, si las *personas* pueden ocasionalmente coincidir, sus *roles* son claramente distinguibles; y si usamos la palabra «argumento» para los tres productos, el sentido de cada uno es diferente. En (4a), el producto es simplemente *discurso no analizado* y nada más. En (4b), el conjunto Johnson es ya el producto de un análisis, extraído de un conjunto mucho mayor de enunciados, bien podado de maleza y maraña. En (4c) tenemos un producto aún más abstracto de análisis, que implica tanto paráfrasis (cambios a tenor de la *quadripartita ratio*), como una tesis de equivalencia que conecta diversas versiones de algo que se considera como *el mismo* argumento.

Los argumentos en (4b) y (4c) son conjuntos de premisas y conclusión, algo que definitivamente no es el caso en (4a)<sup>9</sup>. De hecho, nadie ha producido una teoría de argumentos sobre la sola base de (4a). Por ello no sorprende que los teóricos de la comunicación verbal mencionen el *argumento-como-producto* solamente para abandonarlo enseguida como completamente carente de interés. En efecto, no tiene ninguno. En cambio, los lógicos informales, los autores en la tradición del pensamiento crítico y otros teóricos de la argumentación que parten de (4b) están en una mejor posición para construir una teoría de los argumentos. No obstante, una teorización de los argumentos se verá excesivamente limitada en tanto se restrinja a la concepción de un conjunto Johnson. En la práctica, conforme proceden a parafrasear sus desenmarañados conjuntos Johnson a fin de revelar su estructura argumental o evaluar sus méritos argumentativos, los teóricos tendrán que ir más allá de (4b), si bien carecerán de una teoría de los argumentos que esté a la altura de la concepción

---

<sup>9</sup> Lo que no podemos decir es que sean conjuntos de *razones* que apoyan una *tesis*, porque las teorías de argumentos no son en absoluto dialécticas. Su objeto no es la actividad de argumentar, incluso si los conjuntos Johnson o los conjuntos de equivalencia sólo puedan ser extraídos de actos de argumentar. Cuando lleguemos al sentido amplio de «argumentación» en la sección 2, volveré a la cuestión de las razones como término teórico que se halla en un nivel completamente diferente de las premisas.

así extendida. Finalmente, en lo tocante a (4c), aquí tanto los filósofos analíticos como los historiadores profesionales de la filosofía se encuentran en casa. El problema es que los filósofos no tienen interés en la teoría de la argumentación *per se*. Cuando reflexionan sobre lo que hacen en tanto argumentadores filosóficos (eso que a veces se llama «metafilosofía»), los filósofos de distintas tradiciones nos ofrecen ciertamente ideas interesantes y brillantes *aperçus* sobre la argumentación en filosofía. Sin embargo, dentro de la filosofía no se ha desarrollado ninguna teoría detallada de los argumentos. Lo que hay en este tipo de teorías es una colección abigarrada de ideas esparcidas en los escritos de diversos autores. Para poner algo de orden, propongo que consideremos los cuatro grupos de preguntas que surgen cuando se examinan conjuntos Johnson o conjuntos de equivalencia (conjuntos de conjuntos Johnson equivalentes).

(5) Cuatro grupos de preguntas en torno a los argumentos:

- a. *Preguntas de localización*. ¿Hay un argumento en este texto? Si lo hay, ¿dónde se expresa, dónde empieza y dónde termina? Aquí se trata primero de detectar la presencia de un argumento; luego, de identificar, ubicando las palabras y enunciados que lo expresan, de forma que podamos llevar a cabo la operación delicada de extracción, eliminando la «maraña» de que habla Johnson.
- b. *Preguntas de significado*. ¿Qué es exactamente lo que dice el argumento así extraído? ¿A quién o a qué se refiere con sus diferentes palabras y sintagmas? ¿Cuál es su alcance, fuerza, connotaciones? ¿Hay exageración, litotes, ironía, sarcasmo, burla? ¿Cuál es la información de fondo que se necesita para comprender el argumento? ¿Cuáles son las cuestiones o problemas que subyacen y echan a andar el argumento y sus partes? ¿Tiene el argumento premisas faltantes, presupuestos, proposiciones tácitas? ¿Son compartidas? ¿Con quién? ¿Descansa el argumento en distinciones conceptuales que no se explicitan en el texto? ¿Hay términos que habría que definir para capturar el sentido del argumento? ¿Se esconde detrás alguna falsa dicotomía? Algunas de estas preguntas son planteadas por teóricos de la argumentación de diverso tipo, otras son más comunes en la filosofía, o bien en la retórica, la teoría literaria, la lingüística. Conforme intentamos responderlas, comenzamos a reformular o reconstruir el argumento introduciendo cambios de acuerdo con el método cuádruple (3). Algunas de esas preguntas traspasan pronto la

delgada línea que separa preguntas de significado y preguntas de valor (véase abajo letra d).

- c. *Preguntas de estructura.* ¿Cómo está organizado el argumento que hemos reconstruido? ¿Qué lo hace funcionar? ¿Tiene una *forma* especial? ¿Cuántas formas hay? ¿Cómo lo sabemos? ¿Hay *tipos* de argumento? ¿Y cómo hacemos para distinguirlos? Preguntas como estas fueron discutidas por Aristóteles en su intento de comprender el método socrático que aparece en los diálogos de Platón. Así nació la dialéctica de Aristóteles, de la que surgieron después su analítica (nuestra lógica) y su retórica. Con el tiempo, esta lógica, con añadidos de otros lógicos, se matematizó; y de todo ello heredamos un enorme conjunto de conceptos y distinciones (premisas, consecuencia, silogismo, entimema, inducción vs. deducción, *lógos* vs. *páthos* vs. *éthos*, etc.) a los que añadimos algunos nuevos (*linked* vs. *convergent*, el diagrama de Toulmin, argumento conductivo, etc.). Aristóteles introdujo también los *tópoi*, de los que nacieron nuestros esquemas argumentales. Hace una década y media, el progreso en computación nos ha permitido trazar «mapas» argumentales de cualquier tamaño y complejidad y siguiendo ideas divergentes sobre la estructura de los argumentos.
- d. *Preguntas de valor.* ¿Es el argumento bueno, malo, fuerte, débil, contundente, sólido, válido? ¿Lo es más que otros argumentos en el mismo texto o en otros textos? ¿Es consistente con otros argumentos? ¿Son las premisas del argumento plausibles, probables, aceptables, verdaderas? ¿Son relevantes a la conclusión que queremos extraer de ellas? ¿Se sigue la conclusión de las premisas? ¿De qué manera, con qué fuerza? ¿Hay consideraciones que podrían debilitar la inferencia? ¿Es el argumento monotónico o no-monotónico? Dado que los argumentos no son demostraciones, ¿qué criterios son apropiados para evaluarlos? Por un tiempo, los teóricos de la argumentación se apoyaron casi exclusivamente en la lógica, y los filósofos analíticos pretenden todavía hacerlo, pero desde la década de 1950 los teóricos de la argumentación, sin olvidar las importantes lecciones de la moderna lógica formal, se propusieron diseñar sus propios criterios de bondad argumental. Al principio, los teóricos de la argumentación también se apoyaron indebidamente en el concepto tradicional de «falacia», pero han procedido luego a una crítica firme. Desde entonces estamos tratando de recuperar lo que pudiera todavía tener de valor ese concepto sin

engullir la historia incoherente que lo acompaña. Los lógicos informales y los pragma-dialécticos han estado muy activos en ofrecer soluciones (el triple criterio de aceptabilidad, relevancia y suficiencia; las reglas de una discusión crítica).

En esta lista hay una larga historia que sería imposible contar aquí en detalle<sup>10</sup>. Quizá valga la pena recordar que, aunque haya una especie de ordenamiento natural progresivo de 5a hasta 5d, la linealidad es un artefacto, y cada sucesivo conjunto de preguntas nos puede retrotraer o remitir a preguntas anteriores o posteriores y con ello modificar las respuestas que demos. Es en realidad un conjunto dinámico de preguntas con bucles hacia atrás y hacia adelante. Lo que importa es que las varias repuestas que den los autores a todas ellas es lo que constituye la substancia de las teorías de los argumentos, que se enfocan en conjuntos Johnson y conjuntos de equivalencia.

### *3. Teorías de la presentación y del intercambio de argumentos*

«Echemos un vistazo a la argumentación de Pablo». Esta oración parece una invitación a hacer lo descrito antes: en un texto identificar y extraer un particular conjunto Johnson, luego fijar *el* argumento mediante formulaciones equivalentes de ese conjunto. Cuando se interpreta así la oración, «argumentación» significa lo mismo que «argumento». Muchas veces la palabra «argumentación» implica que en el texto hay más de un argumento; pero igual es una invitación a mirar los argumentos como tales. Finalmente, la invitación puede referirse a una tarea muy diferente: estudiar la manera precisa en que el argumento o los argumentos de Pablo son presentados a su auditorio. La palabra «argumentación» en ese caso no se refiere a meros conjunto Johnson o meros conjuntos de conjuntos Johnson equivalentes, presumiblemente contenidos en el texto de Pablo, sino al modo de presentación, a las decisiones que Pablo tomó al argumentar.

Una teoría de la argumentación que tenga esto por objeto se distingue de las teorías de los argumentos, en primer lugar, en que

---

<sup>10</sup> Esta historia se cuenta muy bien en VEGA RENÓN, Luis: *La argumentación en la historia: Tres momentos constituyentes*. Editorial Académica Española, Berlín, 2019. El mejor panorama actual de las diversas propuestas en teoría de la argumentación se puede ver en EEMEREN, Frans H. van / GARSEN, Bart / KRABBE, Erik C.W. / SNOECK HENKEMANS, A. Francisca / VERHEIJ, Bart / WAGEMANS, Jean H. M.: *Handbook of argumentation theory*. Springer, Dordrecht, 2014.

estas insisten en eliminar la «maraña» –todo lo que no sea parte de *el* argumento–, el cómo dé lugar. Al hacerlo, esas teorías abstraen de la situación *dialéctica* en la que las personas argumentan unas con otras. Prestar atención al modo de presentación implica interesarse en el toma y daca de las discusiones reales. Eso no significa que los teóricos de la presentación de argumentos no tengan a su vez un concepto de «maraña». Siguen teniéndolo porque siguen interesados en *extraer* el argumento del texto; y así tiene que ser, porque cuando las personas discuten siempre hacen más cosas que ofrecer argumentos. Sólo teorías de todo el proceso argumentativo –teorías *de la discusión*– están plenamente interesadas en *todo* lo que se dice durante una discusión. Hablaremos de ellas en la sección 3, pero antes debemos considerar los rasgos textuales que tienen que ver con la presentación de argumentos.

Esos rasgos van más allá de la lista (5) de preguntas características de las teorías de los argumentos. Están presentes en *cada* ocasión en que alguien argumente, si bien a más ducho un argumentador, tanto mejor se valdrá de ellos. Cualquier uso de esos rasgos puede diferenciar enormemente dos textos que supuestamente presentan el mismo argumento. Aunque la lista completa de «trucos» para la presentación de argumentos no es probablemente posible, algún orden se discierne a partir de la lista siguiente:

- (6) Familias de rasgos de la presentación de argumentos
  - a. Las *ideas* particulares que utiliza el argumentador para expresar su argumento en oposición a todas las otras ideas que deja fuera de su texto o incluso activa y cuidadosamente evita utilizar.
  - b. La *posición* relativa de las partes del argumento dentro del texto, la manera en que están incrustadas en el resto del texto y, más generalmente, el orden y acomodo relativo de los diferentes elementos que constituyen el texto.
  - c. Las *palabras* con las que el argumento se expresa, incluyendo aspectos léxicos y sintácticos, marcadores discursivos, puntuación, énfasis, repeticiones, insinuaciones, alusiones, palabras de postín, expresiones coloquiales.

Basta mirar con algún cuidado esta lista para convencernos de que todos esos rasgos son inevitables: desde el momento en que un individuo comienza a argumentar con otro, lo que produce expresará ciertas ideas y suprimirá otras, las ideas expresadas estarán acomoda-



das en un cierto orden y se expresarán en un cierto estilo, con una elección particular de palabras, sintagmas y oraciones. No es más que la naturaleza del lenguaje.

Los lectores atentos reconocerán en la lista (6) las tres primeras tareas de la retórica clásica: a corresponde a la invención, b a la disposición, c a la elocución. A cada tarea le corresponden una serie de preguntas que daría una lista más larga que (5). Cualquier buen manual de retórica, desde los clásicos griegos y romanos hasta los compendios modernos, puede verse como listas de tales preguntas con sus respuestas.

Sabemos, en efecto, que cada tarea en la lista (6) y sus preguntas asociadas merecieron toda la atención de los antiguos retóricos; aquí importa hacerse cargo de que tienen la misma importancia para las teorías de la presentación de argumentos. En cambio, los teóricos de los argumentos suelen considerarlas irrelevantes. De hecho, tienden a pensar que los recursos retóricos son mera maraña o en el mejor de los casos un obstáculo molesto que hay que superar para acceder al verdadero contenido del argumento. Otro tanto vale de las preguntas de significado descritas en (5b). Así, si un teórico de argumentos piensa que un enunciado es irónico o metonímico, entonces sentirá que, para reconstruir el argumento, hay que substituir el enunciado original por una versión literal; si encuentra una pregunta retórica, la substituirá por la aseveración correspondiente; si un aspecto del problema ha sido suprimido por el argumentador, simplemente no se lo puede incorporar en el argumento reconstruido; y así con todos los demás rasgos. Ignorar y omitir estas cosas es parte integral de las teorías de los argumentos, no un defecto.

En cambio, para los teóricos de la presentación de argumentos, en principio cualquier rasgo de la lista (6) es una pista potencialmente invaluable para entender lo que ocurre en el texto argumentativo. Ahora bien, mientras que los teóricos de argumentos tienen la ventaja de ser un grupo grande y, pese a desacuerdos internos, bien organizado, quienes se interesan por la presentación de argumentos están en la minoría. Obviamente, hasta el más recalcitrante teórico de argumentos ocasionalmente observa algún aspecto de la presentación; pero tales observaciones y comentarios ocasionales, por agudos que sean, no constituyen un modelo teórico que se enfoque a los fenómenos presentacionales.

El pionero en esta área fue el lingüista francés Oswald Ducrot, a quien a fines de los años sesenta le intrigó el contraste entre lo que se dice y lo que no se dice, al que aludí en (6a). La búsqueda de res-

puestas más allá de los conceptos de presuposición e implicatura de la filosofía anglosajona del lenguaje condujo a todo un programa de investigación al que Ducrot y su colaborador Jean-Claude Anscombe llamaron primero «argumentación en la lengua», y en época más reciente «semántica argumentativa»<sup>11</sup>. Antes de continuar, importa decir que esta área de investigación pertenece más a la lingüística que a la teoría de la argumentación. El propio Ducrot al comienzo de un artículo reciente señala que su teoría trata de la argumentación lingüística, que opone a la argumentación retórica, con la que no tiene ninguna relación directa.

«Entenderé por *argumentación retórica* la actividad verbal dirigida a hacer creer algo a alguien [...] El segundo término a definir es la expresión *argumentación lingüística* o, abreviando, *argumentación* [...] [L]lamaré así a los segmentos de discurso constituidos por el encadenamiento de dos proposiciones A y C, ligadas implícita o explícitamente por un conector de tipo *luego, entonces, por consiguiente...* Llamaré A al argumento y C a la conclusión. Esta definición puede extenderse a los encadenamientos que ligan, no dos proposiciones sintácticas, sino dos series de proposiciones, por ejemplo, dos párrafos de un artículo»<sup>12</sup>.

Podría parecer que esta distinción coincide con la ya mencionada entre argumentación como producto y argumentación como proceso, característica de los teóricos anglosajones de la comunicación verbal: aquella sería equivalente a la argumentación lingüística de Ducrot y ésta a la argumentación retórica; pero semejante identificación sería errónea. Un poco después del pasaje citado, Ducrot se refiere a la idea de que la argumentación lingüística es el medio utilizado en la argumentación retórica, es decir, que utilizamos argumentos para persuadir a las personas. Ducrot asegura que esto es no solamente falso, sino imposible (*ibid.*, párrafo 5), porque el significado de A «no puede definirse independientemente del hecho de que A es visto

<sup>11</sup> Cf. ANSCOMBRE, Jean-Claude / DUCROT, Oswald: «L'argumentation dans la langue», en *Langages* 42 (1976), pp. 5-27; *L'argumentation dans la langue*. Mardaga, Sprimont, 1983. Textos en francés y español pueden descargarse del sitio <https://semantcar.hypotheses.org/>.

<sup>12</sup> DUCROT, Oswald: «Argumentation rhétorique et argumentation linguistique», en MOIRAND, Sophie / DOURY, Marianne (eds.): *L'argumentation aujourd'hui*. Presses Sorbonne Nouvelle, París, 2004. [Edición digital en <http://books.openedition.org/psn/756>, párrafos 1-3].

como llevando a C», con lo cual no hay nada en A (por ejemplo, la verdad) que se pudiese transmitir a C (*ibid.*, párrafo 8).

Todo esto puede sonar extraño a los oídos de un teórico de argumentos, pero el ejemplo que da Ducrot nos lleva de golpe al meollo del asunto. Alguien le dice a otra persona: «Manejas demasiado rápido, corres el riesgo de accidentarte». No hay conector explícito entre ambas oraciones, pero podemos ver fácilmente la conexión argumentativa. La idea de que uno puede *completar* este argumento mencionando un «principio implícito» (digamos, una garantía toulminiana) como «Cuando las personas manejan demasiado rápido, corren riesgo de accidentarse», es natural desde una perspectiva de teoría de los argumentos, pero Ducrot la encuentra absurda,

«porque la propia palabra *demasiado*, presente en el antecedente [premisa] no puede entenderse sino con relación al consecuente [conclusión]. ¿Qué es conducir “demasiado rápido” si no es conducir a una velocidad que corre riesgo de llevar a consecuencias indeseables? La propia velocidad se caracteriza aquí por el hecho de que debe provocar un accidente: “demasiado rápido” significa aquí “a una velocidad peligrosa”»<sup>13</sup>.

No es aquí el lugar para discutir los argumentos de Ducrot contra lo que todo mundo llama «argumentos», pero el ejemplo muestra que para él prácticamente *cualquier* palabra, y no solamente los sospechosos de siempre (por ejemplo, *luego*, *por lo tanto*, *se sigue*), puede tener valor argumentativo, más precisamente *orientación* argumentativa, sea a favor o en contra de una proposición. Más adelante, en el mismo texto, Ducrot discute brevemente los equivalentes franceses de *poco*, *un poco*, *cerca-lejos* (*ibid.*, párrafos 13-15) y menciona trabajos en curso sobre frases como *estar interesado* y *tener sed* (párrafo 17). No parece haber límite, de ahí que él y Anscombe hablen de «argumentación *en* la lengua», con lo cual quieren decir que todo el lenguaje –léxico, sintaxis y fonología– está permeado de una orientación intrínseca a la argumentación.

Las ideas y argumentos de Ducrot cobran mucho sentido si se toman como pertinentes a una teoría de la presentación de argumentos como algo diferente a una teoría de los argumentos. Dado que Ducrot declara su total falta de interés en lo que todo el mundo llama argumentación (y él llama argumentación retórica), no podemos esperar que él o sus colaboradores produzcan una teoría de la presen-

---

<sup>13</sup> *Ibid.*, párrafo 10.

tación de argumentos basada en los análisis de la «argumentación en la lengua». Sería una tarea llena de retos y que va en otra dirección completamente. Esta tarea fue emprendida con enjundia por Hubert Marraud en España<sup>14</sup>. El desarrollo teórico mostró que no bastaba una teoría de la *presentación* de argumentos, sino que se requería algo más sofisticado: una teoría del *intercambio* de argumentos. Es un giro tan radical que conviene ilustrarlo con un ejemplo. ¿Y qué mejor ejemplo que un ejercicio tomado de un justamente célebre libro de texto de teoría de los argumentos?

«Hay muchas cosas que los seres humanos hacen que nuestros ancestros miles de años atrás ya hacían. Compartían sentimientos como el miedo o el dolor por un muerto, y actividades como bromear y coquetear. En estas áreas los seres humanos no han cambiado mucho. Pero en cuanto empezamos a pensar en cosas como la ciencia y la tecnología, los seres humanos de hoy parecen muy diferentes de nuestros ancestros. Tenemos más riqueza, más poder y más conocimientos»<sup>15</sup>.

La instrucción que acompaña al ejercicio pregunta al estudiante si el texto contiene un argumento y, de ser así, cuál es la conclusión. La respuesta correcta se encuentra al final del manual de Govier:

«Este pasaje ofrece un argumento de que las personas hoy día son diferentes de modos significativos de las personas miles de años atrás. La evidencia reside en las diferencias en tecnología, poder, conciencia global y riqueza intelectual y material»<sup>16</sup>.

Como puede verse, el texto se interpreta exclusivamente con una perspectiva de teoría de los argumentos, es decir, como un conjunto de premisa y conclusión. Esta perspectiva no es inapropiada dentro del manual que contiene el ejemplo. El lector observará que Govier parafrasea en la solución al ejercicio, un seguro indicador de que se ha embarcado en un proceso de alejamiento del conjunto Johnson

---

<sup>14</sup> MARRAUD, Hubert: *¿Es lógic@? Análisis y evaluación de argumentos*. Cátedra, Madrid, 2013; *En buena lógica. Una introducción a la teoría de la argumentación*. Editorial de la Universidad de Guadalajara, Guadalajara, 2020; «On the logical ways to counter an argument: A typology and some theoretical consequences», en EEMEREN, Frans H. van / GARSSSEN, Bart (eds.): *From argument schemes to argumentative relations in the wild. A variety of contributions to argumentation theory*. Springer, Cham, 2020, pp. 149-166.

<sup>15</sup> GOVIER, Trudy: *A practical study of argument*. 7ª edición mejorada. Wadsworth, Boston, 2014, p. 13; subrayado añadido.

<sup>16</sup> *Ibid.*, p. 386.

contenido en el texto. Con esta solución, la autora claramente implica que su paráfrasis es una expresión de *el* argumento, expresión que juzga perfectamente equivalente al pasaje original. La pregunta es si esto agota lo que podemos decir desde el punto de vista, no del argumento como tal, sino de la forma en que se presenta ese argumento.

Si miramos detenidamente el texto, vemos que hay una palabrita, «pero» (marcada con negrita en la cita; *but* en el original), que separa las primeras tres oraciones de las otras dos. Esta conjunción adversativa marca una oposición. Si nos preguntamos cuáles son los términos de la oposición, la respuesta es: dos *argumentos*. Dos, no uno. La cuestión de fondo es si las personas hoy día son las mismas que las personas miles de años atrás. Las primeras tres oraciones contienen un argumento a favor de la afirmativa, las dos restantes un argumento a favor de la negativa. La conjunción adversativa que aparece en medio sirve, por su parte, para indicar que el segundo argumento *es más fuerte que el primero*. Quien haya escrito el texto sostiene la respuesta negativa, como bien analiza Govier en términos de su teoría de argumentos. El resto del texto se deja de lado como «maraña»; y es sin duda maraña si todo lo que queremos saber es cuál es la posición de quien escribió el texto y cuál es su argumento a favor de esa posición.

Sin embargo, si nos fijamos en la manera en que se presenta el argumento (o mejor dicho, los argumentos), vemos que hay algo más sobre lo que quizá merezca teorizar. De acuerdo con la lista (6), la elección de un marcador discursivo tan potente como «pero» pertenecería a (6c). En ese caso, la forma global del texto es «A pero B», donde las letras «A» y «B» son substitutos de argumentos enteros, sea en el sentido de las usuales teorías de argumentos (conjuntos Johnson o conjuntos de equivalencia), sea en el sentido de Ducrot arriba mencionado. Esta es una de las lecciones de la semántica argumentativa de Ducrot y colaboradores. El hablante ha presentado dos razones, una que está orientada a una respuesta afirmativa, la otra orientada en contra. La conjunción indica que la razón que va después de «pero» es más fuerte que la primera. Por cierto, este uso de «pero» sólo es compatible con poner la razón más débil *antes* de la razón más fuerte, lo cual implica una elección de orden (6b). De hecho, si escarbamos más hondo, observamos que quien escribió el texto presentó su argumento asumiendo que la cuestión es categórica: ¿eran nuestros ancestros iguales a nosotros o diferentes? Sin embargo, hay otra manera de poner las cosas: nuestros ancestros eran *tanto* iguales a nosotros *cuanto* diferentes de nosotros. La idea de

una oposición categórica (o esto o aquello) se ha elegido por encima de la idea de un gradiente o una combinación (tanto esto cuanto aquello). Esta elección de qué ideas expresar y qué ideas suprimir es la primera mencionada en (6a). De esta manera, podemos ver que los tres órdenes de fenómenos de la presentación de argumentos de la lista (6) juegan un papel incluso en un ejemplo tan simple como este pasaje del manual de Govier.

Cuando nos damos cuenta de que el ejercicio de Govier plantea una confrontación de argumentos, se vuelve claro que el hablante en ese texto *está argumentando con alguien*. No importa si ese alguien es una persona real o imaginaria. El hablante está hablando con ella. Todo en el texto ocurre como si esa persona, real o imaginaria, hubiese *argumentado* que las personas miles de años atrás eran las mismas que las personas hoy día *porque* los sentimientos de los seres humanos no han cambiado. El hablante confronta ese argumento *contraargumentando* que, incluso si eso fuese verdad, el hecho de que la tecnología, la riqueza y la comprensión es hoy día mucho mayor y más poderosa *supera como razón* al argumento de la otra persona. No solo hay una presentación de argumentos, sino también intercambio de argumentos. De hecho, toda la argumentación presente en el texto es un todo más grande y complejo que consiste en una *comparación* de argumentos a favor de uno de los argumentos (y uno de los argumentadores). De esa manera, la teoría de la presentación de argumentos inherente en la semántica argumentativa de Ducrot evoluciona hacia una teoría del intercambio de argumentos, para la cual los argumentos se construyen como trabajo conjunto de los argumentadores.

Esto es más claramente el caso cuando la argumentación ocurre en el marco de una discusión en tiempo real; pero no deja de estar presente en cualquier texto aparentemente monológico y se puede precisamente detectar notando los rasgos enlistados en (6), que ahora apreciamos mejor como rasgos del intercambio de argumentos.

Con todo, debemos resistir a la tentación de creer que la evolución de una teoría de la presentación a una teoría del intercambio puede capturarse diciendo que aquella pertenece a la retórica y esta a la dialéctica. Esta forma de dividir el terreno de la teoría se ha vuelto muy popular desde que fuera introducida por Joseph Wenzel (*op. cit.*, n. 7); pero dudo mucho de su utilidad. Quizá se piense que las teorías de los argumentos no son para nada dialécticas; e incluso que las teorías de la presentación de argumentos no son muy dialécticas que digamos; pero la cuestión amerita un examen más detenido.

Las *teorías de los argumentos* permanecen dentro del puro campo de la lógica, concebida esta como una teoría de la argumentación en el sentido esbozado en la sección 1 de este trabajo. Su tarea es tomar un texto argumentativo y extraer de él uno o varios conjuntos Johnson; luego producir, como resultado de una serie de procedimiento analíticos, conjuntos de premisas y conclusiones. Las teorías de argumentos tienen un solo uso para la retórica, a saber, el método cuádruple. Sin embargo, no incorporan ese método en su teoría de argumentos. De hecho, los teóricos de argumentos rara vez explicitan ese método. El artículo de Ralph Johnson citado antes es una loable excepción.

Por su parte, las *teorías de la presentación de argumentos* dependen de las teorías de argumentos para su concepto de argumento, pero lo enriquecen considerando con atención la manera en que se presentan los argumentos, lo que les da una clara impronta retórica.<sup>17</sup> Con todo, en tanto teorías de la presentación de argumentos, se desentienden del contraste y oposición de los argumentos, por lo que, aunque pueden rozar algún concepto dialéctico, están cerradas a la perspectiva dialéctica *stricto sensu*.

Finalmente, las *teorías del intercambio de argumentos* necesariamente participan de la lógica, la retórica y la dialéctica, por más que en materia de lógica rechazan la idea simple de argumento de las teorías descritas en la sección 1 de este trabajo. Para teorías del intercambio, como ilustré antes con el pasaje de Govier, la argumentación se construye paso a paso, combinando argumentos más cortos en argumentos más grandes. Las macroargumentaciones que resultan pueden tener un tamaño modesto, como en el ejemplo de Govier, o bien alcanzar una complejidad considerable.<sup>18</sup> Los macroargumentos *son* argumentos, es decir, objetos abstractos, de forma que lo dicho en la sección 1 sobre argumentos se aplica igualmente a los macroargumentos. Simplemente son estructuras más grandes que los argu-

---

<sup>17</sup> Ejemplos notables de análisis presentacional son FINOCCHIARO, Maurice: *Galileo and the art of reasoning. Rhetorical foundations of logic and scientific method*. Reidel, Dordrecht, 1980; McCLOSKEY, Deirdre: *The rhetoric of economics*. The University of Wisconsin Press, Madison, 1985; FAHNESTOCK, Jeanne: *Rhetorical figures in science*. Oxford University Press, Nueva York, 1999; y la obra de Alan Gross (por ejemplo *Starring the text. The place of rhetoric in science studies*. Southern Illinois University Press, Carbondale, 2006). Más discutible es si, allende el *análisis*, podemos encontrar en esos autores una *teoría* explícita de la presentación de argumentos; pero no es aquí el lugar para discutir esta cuestión.

<sup>18</sup> Para ejemplos de varia complejidad véanse los textos citados en la nota 13 y el artículo de Galindo en este número.

mentos ordinarios y por esa misma razón las teorías de argumentos no han teorizado sobre ellas. De allí que en cualquier teoría del intercambio de argumentos sea necesario un estudio lógico especial; pero también se tendrá que recurrir a la retórica entendida en el sentido de la lista (6) para mostrar cómo se construye el macroargumento; y se necesitará igualmente de la dialéctica a fin de explicar cómo es que tal construcción es tanto el producto de la labor conjunta de los argumentadores cuanto una estructura compleja que representa las relaciones dialécticas que guardan los varios argumentos simples que se combinan en el macroargumento. La Tabla 1 representa la comparación entre los tipos de teoría que hemos visto hasta ahora:

Teorías de la argumentación	Lógica	Rétorica	Dialéctica
Teorías de los argumentos	+	-	-
Teorías de la presentación de argumentos	+	+	-
Teorías del intercambio de argumentos	+	+	+

Tabla 1. Teorías de la argumentación en su relación con las disciplinas tradicionales

Esta tabla muestra cuánta maraña tienen los textos argumentativos según las diferentes teorías de la argumentación. Las teorías de los argumentos encontrarán mucha más maraña que las teorías de la presentación de argumentos y estas más que las teorías del intercambio de argumentos. Para llegar a un tercer tipo de teoría, según el cual un texto argumentativo *no tiene maraña ninguna*; necesitamos un concepto de argumentación mucho más amplio.

#### 4. Las teorías del proceso argumentativo, o teorías de la discusión

De acuerdo con un tercer sentido de argumentación nuestro objeto es el proceso argumentativo completo, tal como ocurre en la realidad. Cuando argumentamos, desde luego que presentamos argumentos, pero llevamos a cabo muchas otras *operaciones* aparte de la de presentar argumentos; y tales operaciones no son meros concomitantes del proceso comunicativo, sino que crean y sostienen el marco dentro del cual se pueden presentar argumentos. Como dicen los filósofos analíticos, son *constitutivas* de la argumentación mucho más allá de los argumentos mismos y la forma en que se presentan.



Una teoría de tales operaciones sería una teoría del proceso argumentativo o más brevemente una teoría de la discusión. El prototipo es la *pragma-dialéctica*, un programa de investigación que arrancó hacia finales de los 1970 y continúa hasta hoy, gracias a la cooperación de muchas personas lideradas por Frans van Eemeren. El componente medular del programa pragma-dialéctico es el *modelo ideal de discusión crítica*. Una discusión crítica es una discusión en la que quienes discuten están tratando de resolver sus desacuerdos sobre la sola base de las razones que se ofrezcan en la discusión.

El modelo de discusión crítica se ha expuesto innumerables veces; pero hasta donde sé esta es la primera vez en que se destacan las varias operaciones como algo distinto de las *etapas* de la discusión<sup>19</sup>. Nótese que la ambición del modelo ideal de discusión crítica es capturar *todas* las operaciones realizadas por las partes en disputa cuando intentan resolver sus desacuerdos de una manera razonable. Las operaciones se conciben en el modelo como secuenciadas, de acuerdo a etapas que procedo a describir de la forma más breve posible. Utilizo números romanos para seguirle la pista a las operaciones.

(7) Operaciones realizadas durante una discusión crítica, organizadas por etapas:

- a. Primero tenemos la etapa de *confrontación*, en la cual
  - (I) una de las partes expresa una posición o punto de vista,
  - (II) la otra parte indica desacuerdo con el punto de vista, sea oponiéndole un punto de vista flagrantemente incompatible, sea expresando dudas o reservas, y
  - (III) ambas partes reconocen el desacuerdo.
- b. Luego viene la etapa de *apertura*, en la cual
  - (IV) las partes acuerdan intentar resolver su desacuerdo mediante argumentos,
  - (V) establecen los puntos de partida substantivos y
  - (VI) procedimentales, es decir las proposiciones sobre las que hay acuerdo y las reglas de discusión que pretenden acatar, y
  - (VII) se asignan de común acuerdo los roles mutuos de «protagonista» y «antagonista», donde el antagonista presenta

---

<sup>19</sup> Véase EEMEREN, Frans H. van: *Argumentation theory: A pragma-dialectical perspective*. Springer, Cham, 2018; *La pragma-dialéctica como teoría de la argumentación*. Editorial de la Universidad de Guadalajara, Guadalajara, 2020.

dudas y objeciones al punto de vista en disputa y el protagonista responde a ellas.

- c. A continuación entramos en la etapa de *argumentación*, en la cual
- (VIII) el protagonista presenta uno o varios argumentos que pretenden apoyar su punto de vista y, si tales argumento no convenciesen al antagonista, entonces
  - (IX) este presenta sus dudas y objeciones, a las cuales
  - (VIII<sub>2</sub>) el protagonista responde con un nuevo conjunto de argumentos, a los cuales
  - (IX<sub>2</sub>) el antagonista pueden oponer nuevas dudas y objeciones,
- y así cíclicamente.
- d. Finalmente, llegamos a la etapa de *conclusión*, en la cual (X) o bien el protagonista admite que no puede producir más argumentos a las dudas y objeciones del antagonista, o bien este admite que no puede producir más dudas y objeciones al punto de vista a la luz de los argumentos presentados, con lo cual el desacuerdo es declarado por las partes como resuelto de una forma o de la otra.

Excepto por el énfasis en las operaciones individuales que ocurren en una discusión crítica, este modelo es el mismo que se ha venido exponiendo desde el principio de la pragma-dialéctica. Sin embargo, algunas observaciones adicionales podrían ayudar a que los lectores de esta revista comprendan y aprecien cómo funciona el modelo.

- (a) El modelo es *ideal*, es decir, expresa el ideal de lo que es *razonable*. Con otras palabras, si y solo si las personas fuesen plenamente razonables cuando discuten unas con otras, seguirían el modelo y resolverían sus desacuerdos. ¿Lo son? Desde luego que no. En sus discusiones reales, las personas se desvían del ideal de lo que es razonable de muchas maneras: se enojan unas con otras, tratan de brillar unas sobre otras, tratan de ganar la discusión, se impacientan, tienen otras cosas que hacer, etc. No podemos saber qué conductas se desvían del ideal de lo que es razonable, o hasta dónde lo hacen, si no mantenemos en la mira ese ideal. Esto es, usamos el ideal como un punto de referencia para propósitos de medición, de forma de poder estimar lo que

- las personas están tratando de hacer en cada punto de la discusión y hasta dónde lo están consiguiendo o no.
- (b) El modelo concierne a la *discusión*. Muchas discusiones no consiguen resolver una diferencia de opinión; algunas ni siquiera lo intentan; pero sin discusión no hay resolución de desacuerdo con base en argumentos. El concepto de discusión es más amplio que el de argumentación como presentación de argumentos, aunque toda presentación de argumentos se inserta en una discusión. No se pueden presentar ni pedir razones si no es en el marco global de una discusión. Pero entonces, se objetará, la pragma-dialéctica no es propiamente una teoría de la argumentación, sino una teoría de la discusión. Lo que pasa es que la palabra «argumentación» significa, entre otras cosas, «discusión». El punto es que ningún discurso argumentativo y ningún proceso argumentativo se agota con la presentación de argumentos y aun menos con los argumentos como tales.
- (c) Para que una discusión consiga resolver un desacuerdo debe ser *crítica*. En su uso moderno el adjetivo «crítico» se opone a la aceptación ciega de lo que alguien dice, especialmente si lo dice desde una posición de autoridad o dominación<sup>20</sup>. Las personas se comportan acriticamente siempre que ceden o abandonan sus compromisos públicos sin mayor resistencia; siempre que no ofrecen razones cuando se les invita a hacerlo; siempre que no ofrecen objeciones a una proposición que estiman inaceptable; etc. Podemos decir, por tanto, que el propósito del modelo ideal de discusión crítica consiste simplemente en elaborar en detalle lo que implica esta idea fundamental y universalmente compartida.
- (d) La descripción del modelo ideal solo menciona *dos* partes en una discusión crítica. Sin embargo, hay que recordar que una parte en una discusión no tiene por qué ser un individuo: podría ser un equipo (como en los debates escolares), un grupo (como en el parlamento) o una escuela (como en filosofía). Esto muestra que una discusión crítica puede involucrar a más de dos perso-

---

<sup>20</sup> Véase EEMEREN, Frans H. van / GROOTENDORST, Rob: *Speech acts in argumentative discussions*. Foris, Dordrecht, 1983, pp. 6, 16-18.

nas y ser un «polílogo»<sup>21</sup>. Es más, uno puede tener una discusión crítica al mismo tiempo con tres o más partes *en niveles diferentes*. Puede darse que A plantee un punto de vista, B contradiga una parte del punto de vista, C otra parte, D todo el punto de vista y E exprese dudas acerca de lo dicho por una, varias o todas las partes. Finalmente, la discusión crítica ni siquiera tiene que darse al mismo tiempo. De hecho, las discusiones filosóficas pueden durar años, décadas, siglos<sup>22</sup>.

- (e) En el modelo ideal de discusión crítica las diferentes se realizan mediante uno o varios *actos de habla*. Preguntar es uno de tales actos de habla, es lo que en pragma-dialéctica se conceptualiza como un acto verbal *directivo*. En la teoría estándar el preguntar solamente aparece en dos o tres ocasiones durante una discusión crítica<sup>23</sup>. Comoquiera que sea, ni las preguntas ni el preguntar figuran en las teorías de la argumentación descritas en las secciones 1 y 2 de este trabajo<sup>24</sup>. Cuando aparecen preguntas en un texto, se dejan de lado como parte de la maraña o se convierten en aseveraciones. Sin embar-

---

<sup>21</sup> Para el concepto de polílogo, véase KERBRAT-ORECCHIONI, Catherine: «Introducing polylogue», en *Journal of Pragmatics* 36 (2004), pp. 1-24; para polílogos en la pragma-dialéctica, LEWIŃSKI, Marcin / AAKHUS, Mark: «Argumentative polylogues in a dialectical framework: A methodological inquiry», en *Argumentation* 28 (2014), pp. 161-185.

<sup>22</sup> LEAL, Fernando: «On philosophical argumentation: Towards the pragma-dialectical solution of a puzzle», en *Journal of Argumentation in Context* 8 (2019), pp. 175 n. 3, 183.

<sup>23</sup> Cf. EEMEREN, Frans H. van / GROOTENDORST, Rob: *A systematic theory of argumentation. The pragma-dialectical approach*. Cambridge University Press, Nueva York, 2004, p. 67; EEMEREN, Frans H. van: *Argumentation theory: A pragma-dialectical perspective*. Springer, Cham, 2018, p. 42. Para una discusión y extensión de la teoría en este punto, véase LEAL, Fernando: «On the importance of questioning within the ideal model of critical discussion», en *Argumentation* 34 (2020), pp. 405-431.

<sup>24</sup> En las teorías del intercambio de argumentos eso ha comenzado a evolucionar a partir de GALINDO CASTAÑEDA, Joaquín: *El papel de las preguntas en la argumentación filosófica. Un análisis dialéctico*. Tesis doctoral, Universidad de Valladolid, 2020. Para una pequeña muestra del enorme caudal de esta disertación véase GALINDO CASTAÑEDA, Joaquín: «Dialogical sequences, argumentative moves, and interrogative burden of proof in philosophical argumentation», en EEMEREN, Frans H. van / GARSEN, Bart (eds.): *From argument schemes to argumentative relations in the wild. A variety of contributions to argumentation theory*. Springer, Cham, 2020, pp. 79-96.

go, las preguntas y el preguntar son esenciales a todo discurso y proceso argumentativos.

Tras estas pocas observaciones llegamos a la cuestión más importante: ¿qué clase de teoría es una teoría de la discusión como la pragma-dialéctica? En el contexto de este trabajo, esta cuestión equivale a la siguiente: ¿cuál es la relación de esta teoría con las teorías descritas antes? Por un lado, el modelo ideal de discusión crítica considera la argumentación de una manera completamente distinta de todos los marcos teóricos que le han precedido en el campo de los estudios sobre argumentación. Como hemos visto, las teorías de los argumentos que han predominado hasta hoy se concentran en los argumentos a la luz de las preguntas enlistadas en (5). Por su parte, las teorías de la presentación de argumentos trascienden los argumentos como tales y suscitan nuevas preguntas que tienen que ver con el modo de presentación, preguntas que encuentran su sitio cómodamente en las tareas clásicas de la retórica enlistadas en (6). En cuanto a la pragma-dialéctica, se interesa tanto en los argumentos como en su presentación. De hecho, el propósito entero de la operación VIII y sus iteraciones es la presentación de argumentos. Sin embargo, la presentación de argumentos no es vista en ese marco teórico como una operación aislada, que subsista por sí misma y rodeada de todo tipo de maraña discursiva irrelevante. Para la pragma-dialéctica, la operación cíclica VIII solamente tiene sentido como *parte* de una secuencia de actividades razonables que incluye no solo la operación igualmente cíclica IX, que es la contraparte de VIII, sino también las operaciones I-VII, que preparan el terreno para la interacción de VIII y IX, así como la operación X que cierra tal interacción. Así, la pragma-dialéctica es el primer marco teórico que da a la presentación de argumentos su lugar propio como *una de muchas otras* actividades que juntas constituyen el discurso argumentativo. Nótese que en principio puede haber presentación de argumentos en todas las etapas, y no solo en la etapa de argumentación.

Por otro lado, precisamente porque se apoya en teorías de *argumentos* y teorías de su *presentación*, las cuales habían sido hasta ahora el platillo principal en el menú que ofrece el campo de estudios sobre argumentación, la pragma-dialéctica tiene poco que decir sobre el *intercambio* de argumentos como tal. En la forma abstracta que toma la teoría pragma-dialéctica el intercambio está incluido, dado que es explícitamente una teoría dialéctica concernida con el estudio de la interacción entre disputantes. Sin embargo, igual que ocurre con las teorías de argumentos y de su presentación, no ha

habido lugar hasta ahora para el estudio específico de las relaciones entre los argumentos, por más que estas relaciones dejen sus huellas por doquier en forma de marcadores discursivos, disposición del texto y selección de tópicos a expresar y suprimir, por lo tanto de todos los aspectos estudiados por la retórica clásica<sup>25</sup>. Pese a todo, los argumentos se examinan como si estuviesen separados unos de otros y no como entrelazados unos con otros, que es como de hecho aparecen nítidamente en cuanto adoptamos la perspectiva teórica del intercambio de argumentos. La tarea de integrar ambas teorías es algo que apenas ha iniciado y por ello no puedo reportar nada aquí.

Todo lo anterior permite apreciar la verdadera riqueza de las teorías contemporáneas de la argumentación. Como filósofos, no podemos quedarnos con la sola perspectiva de la argumentación como argumento de la sección 1. El lector no debe olvidarlo cuando se asome al abigarrado campo actual de los estudios sobre argumentación.

*Recibido el 16 de junio de 2021*

*Aprobado el 3 de diciembre de 2021*

Fernando Leal Carretero  
Universidad de Guadalajara (México)  
ferlec@hotmail.com

---

<sup>25</sup> La llamada pragma-dialéctica extendida se enfoca en la integración de las decisiones retóricas en la teoría. Véase EEMEREN, Frans H. van: *Strategic maneuvering in argumentative discourse*. John Benjamins, Amsterdam, 2010; «Argumentative style: A complex notion», en *Argumentation* 33 (2019), pp. 153-171.