

Viaje por la argumentación deliberativa¹

A journey through deliberative argumentation

Hubert Marraud

Resumen

La deliberación es el género paradigmático de la argumentación en la esfera pública. Lo que caracteriza a la deliberación es que surge de la necesidad de elegir conjuntamente el mejor curso de acción apelando al bien común del grupo. Argumentaré que, como el grupo se define en el curso de la propia deliberación, esta sirve también para construir una identidad colectiva. Finalmente, dado que una identidad colectiva resulta del reconocimiento mutuo como miembros de una misma categoría a la que se atribuye un significado emocional, las emociones están en la base de la deliberación.

Abstract

Deliberation is the paradigmatic genre of argumentation in the public sphere. What characterizes deliberation is that it arises from the need to jointly choose the best course of action appealing to the common good of the group. I will argue that, as the group is shaped through the deliberative process itself, deliberation also serves to build a collective identity. Finally, since a collective identity results from mutual recognition as members of the same category to which emotional meaning is attributed, emotions are at the basis of deliberation.

Palabras clave: Agencia colectiva, deliberación, grupo, prácticas argumentativas, razones grupales.

Keywords: Collective agency, Deliberation, Group, Argumentative practices, Group reasons.

1. Introducción

Este artículo es un trabajo de teoría de la argumentación. Para definir este campo de estudios me referiré tanto a su objeto como a

¹ Esta investigación forma parte del proyecto Prácticas argumentativas y pragmática de las razones, Parg_Praz, provisionalmente concedido por el Ministerio de Ciencia, Innovación y Universidades con el número de referencia PGC2018-095941-B-I00.

sus métodos. El objeto de estudio de la teoría de la argumentación son las prácticas argumentativas, es decir, las prácticas que consisten en buena medida en dar, pedir y recibir razones. La notoriedad del concepto de práctica en la filosofía contemporánea se debe fundamentalmente a la influencia del segundo Wittgenstein y está ligada a la discusión de en qué consiste seguir una regla.

«[...] hay una captación de una regla que *no* es una *interpretación*, sino que se manifiesta, de caso en caso de aplicación, en lo que llamamos “seguir la regla” y en lo que llamamos “contravenirla”.

De ahí que exista una inclinación a decir: toda acción de acuerdo con la regla es una interpretación. Pero solamente debe llamarse “interpretación” a esto: sustituir una expresión de la regla por otra.

Por tanto, “seguir la regla” es una práctica. Y *crear* seguir la regla no es seguir la regla. Y por tanto no se puede seguir privadamente la regla, porque de lo contrario creer seguir la regla sería lo mismo que seguir la regla»².

Para nuestros propósitos, la siguiente caracterización de práctica de John Rawls resulta suficientemente esclarecedora:

«En lo que sigue uso la palabra “práctica” como una especie de término técnico que se refiere a cualquier forma de actividad especificada por un sistema de reglas que definen oficios, roles, movimientos, castigos, defensas, etcétera, y dan a la actividad su estructura. Entre otros ejemplos, podemos pensar en juegos y rituales, juicios y debates parlamentarios»³.

Esta definición pone de manifiesto las dimensiones social y normativa de las prácticas. Lo que convierte a una interacción social en una práctica social es que comporta un intercambio de acciones socialmente significativas regidas por reglas que los participantes reconocen. Las reglas que definen una práctica son reglas implícitas, y el conocimiento que de las mismas tienen los participantes es un saber cómo y no un saber qué.

En cuanto a su método, es un campo interdisciplinar en el que confluyen la lingüística (pragmática, lingüística del texto, análisis del discurso), la psicología del razonamiento, la teoría de la comunicación, la retórica y la filosofía (lógica, epistemología).

² WITTGENSTEIN, L.: *Investigaciones filosóficas*, en WITTGENSTEIN, L.: *Tractatus Logico-Philosophicus. Investigaciones filosóficas. Sobre la certeza*. Traducción de A. García Suárez y U. Moulines. Gredos, Madrid, 2009, pp. 201-202.

³ RAWLS, J.: «Two concepts of Rules», en *The Philosophical Review* 64 (1955), p. 3.

El propósito de este artículo es hacer un compendio de las distintas maneras de entender la práctica argumentativa de la deliberación en la teoría contemporánea de la argumentación. Si nos remontamos a Aristóteles, la deliberación aparece bien un como género retórico, es decir, como una práctica argumentativa, o como un ejercicio reflexivo de la virtud de la prudencia. Aristóteles define así el género deliberativo:

«Lo propio de la deliberación [*symbolouesis*] es el *consejo* y la *disuasión* pues una de estas dos cosas es lo que hacen siempre tanto los que aconsejan en asuntos privados, como los que hablan ante el pueblo a propósito del interés común»⁴.

La práctica argumentativa de la deliberación es, por tanto, una argumentación que apunta a acciones futuras, para aconsejarlas o para desaconsejarlas, y es por ello una forma de argumentación práctica. En cuanto a la deliberación como práctica de la prudencia, escribe Aristóteles:

«parece propio del hombre prudente el ser capaz de deliberar recatemente sobre lo que es bueno y conveniente para sí mismo [...] para vivir bien en general»⁵.

La deliberación aparece ahora como un examen reflexivo de los medios apropiados para conseguir los fines u objetivos asumidos por el agente. Este ejercicio de la prudencia es un ejercicio de razonamiento práctico que carece de la dimensión pública y comunicativa propia de la argumentación, y por ende del género deliberativo. El *Diccionario de la Lengua Española* distingue tres acepciones de «razonar», a saber:

1. tr. Exponer razones para explicar o demostrar algo. Razonar una teoría, una respuesta.
2. intr. Ordenar y relacionar ideas para llegar a una conclusión. Antes de decidirte, razona un poco.
3. intr. Exponer razones o argumentos. Razonas con lógica, pero no me convences.

⁴ ARISTÓTELES: *Retórica*, 1358b7-9. Traducción de Quintín Racionero. Gredos, Madrid, 1990, p. 194.

⁵ ARISTÓTELES: *Ética a Nicómaco*, 1140a25-27, en ARISTÓTELES: *Ética a Nicómaco. Ética Eudemia*. Traducción de J. Pallí Bonet. Gredos, Madrid, 1993, p. 273.

En sus acepciones 1 y 3, razonar conviene a la deliberación como práctica argumentativa, mientras que en su acepción 2 conviene a la deliberación como práctica de la prudencia.

El interés por la práctica argumentativa de la deliberación proviene en gran medida de que, si nos fijamos de los teóricos contemporáneos de la argumentación, la deliberación es la forma de argumentación paradigmática de la política y, en general, de la esfera pública. Esta última es una noción que proviene de Habermas. La esfera pública viene a designar el espacio social en el que los ciudadanos piden, dan y examinan razones sobre las medidas, políticas y leyes que deben adoptarse desde un amplio rango de perspectivas sociales.

2. La deliberación como forma de diálogo

El concepto de diálogo proporciona una manera de clasificar las distintas prácticas argumentativas. En la dialéctica contemporánea un diálogo es un intercambio reglado de argumentos entre dos o más participantes orientado a la consecución de un fin compartido. Por tanto, un diálogo se caracteriza por sus reglas, los roles de los participantes y el fin perseguido.

Para profundizar en esta primera caracterización de los diálogos debemos decir algo sobre los propósitos y fines de la argumentación. La función propia de argumentar es presentar algo a alguien como una razón para otra cosa. Por ello, quien argumenta lo hace, en primer lugar, con el propósito de que el destinatario capte algo como una razón para otra cosa. A su vez, ese propósito intrínseco puede ir acompañado de otros propósitos; por ejemplo, que al captar algo como una razón para otra cosa, el destinatario se forme una creencia, una intención o una actitud. Estos otros propósitos serían propósitos extrínsecos del argumentador. Si los propósitos lo son de quien argumenta, los fines lo son del marco argumentativo en el que lo hace. La finalidad general de cualquier intercambio argumentativo, que da sentido a la conducta de los participantes, es examinar críticamente un asunto. Ese es pues el fin intrínseco de un intercambio de argumentos. A su vez, ese fin puede ser un instrumental para otros fines, como ponerse de acuerdo o llegar un acuerdo. Si los fines y propósitos intrínsecos permiten distinguir los intercambios argumentativos de otros tipos de intercambios comunicativos, los fines extrínsecos del diálogo y los propósitos extrínsecos de los participantes permiten distinguir unos tipos de intercambios argumentativos de otros.

Para clasificar los intercambios argumentativos se atiende, pues, a sus fines y propósitos extrínsecos. Un intercambio argumentativo es una práctica, y como tal está regida por reglas. Esas reglas se justifican por su aptitud para promover la consecución del fin definitorio del intercambio, de manera que la adecuación de las reglas se juzga con respecto al fin propio del mismo, que por ello determina parcialmente las reglas. Esas reglas establecen los roles de los participantes, es decir, los patrones de comportamiento que se esperan de cada uno de ellos. Es importante caer en la cuenta de que cuando hablamos de «propósitos de los participantes» nos estamos refiriendo, no a las intenciones de quienes participan en el intercambio, sino a los compromisos ligados a los roles que desempeñan en él. En un intercambio argumentativo puede haber distintas fases o etapas, que se diferencian por el comportamiento que las reglas exigen a los participantes.

Walton y Krabbe distinguen seis tipos básicos de intercambios argumentativos o diálogos, en su terminología⁶, a los que posteriormente Walton⁷ ha añadido un séptimo. Su clasificación se basa en la situación inicial, los propósitos de los participantes y la finalidad del intercambio. La tabla tomada casi literalmente de Walton y Krabbe⁸, con la incorporación del diálogo heurístico, resume la clasificación resultante de los tipos de diálogo.

<i>Tipo de diálogo</i>	<i>Situación inicial</i>	<i>Propósito</i>	<i>Fin</i>
<i>Deliberación</i>	Dilema o necesidad de elegir un curso de acción	Tomar una decisión conjunta	Elegir el mejor curso de acción
<i>Diálogo erístico</i>	Conflicto personal	Atacar verbalmente al oponente	Ahondar en las bases del conflicto

⁶ Cf. WALTON, Douglas N. / KRABBE, Erik C.W.: *Argumentación y normatividad dialógica*. Palestra, Lima, 2017 [1995].

⁷ Cf. WALTON, Douglas N.: «Types of dialogue and burden of proof», en BARONI, P. et al. (eds.): *Proceedings of COMMA 2010*. IOS Press, Amsterdam, 2010, pp. 13-24.

⁸ Cf. WALTON, Douglas N. / KRABBE, Erik C.W.: op. cit., pp. 102-103.

<i>Diálogo heurístico</i>	Necesidad de una explicación	Encontrar y defender una hipótesis adecuada	Elegir la mejor hipótesis para contrastarla
<i>Diálogo indagatorio</i>	Necesidad de información	Dar o recibir información	Intercambiar información
<i>Diálogo suasorio</i>	Conflicto de opiniones	Persuadir a la otra parte	Resolver o aclarar una cuestión
<i>Diálogo probatorio</i>	Necesidad de pruebas	Encontrar y contrastar pruebas	Probar o rebatir una hipótesis
<i>Negociación</i>	Conflicto de intereses	Salvaguardar los propios intereses	Llegar a un acuerdo aceptable para las partes

Tabla 1

Estos son los tipos simples de diálogos, a los que habría que añadir los tipos mixtos, formados por fases o etapas que corresponden a distintos tipos de diálogos simples.

Así, la deliberación aparece como un tipo de diálogo simple, en el que el compromiso compartido surge de una situación en la que varios agentes deben elegir de forma conjunta entre varias alternativas, que pueden estar dadas de antemano o ser construidas en el curso del diálogo. Para tomar esa decisión, los agentes analizan el asunto pidiendo, dando y examinando razones, para determinar cuál es la mejor decisión. Para comprender qué quiere decir aquí la *mejor* decisión, hay que dar algunos detalles más sobre la situación inicial, los fines del intercambio y los propósitos de los participantes. En una deliberación arquetípica los participantes no parten de decisiones previamente adoptadas de las que tratan de convencer a los demás. Cuando los participantes han tomado partido de antemano por distintas alternativas, y tratan de persuadir a los demás de sus bondades, lo que se tiene es un conflicto de opiniones y un diálogo suasorio.

Aunque un participante puede tener una preferencia inicial por una alternativa determinada, su papel no es defender una alternativa,

sino colaborar con los demás en el examen de los pros y los contras de las opciones disponibles, para tomar una decisión conjunta. Las reglas de una deliberación pueden encomendar a un participante la defensa de una determinada opción, pero esa obligación debe entenderse desde el compromiso compartido de examinar todas las alternativas. Encomendar a cada participante la defensa de una alternativa distinta puede ser una manera eficiente de asegurarse de que el grupo toma en consideración de forma ecuánime las ventajas y desventajas de cada decisión.

La deliberación no parte de un conflicto de opiniones o de intereses, sino de la necesidad de un problema compartido, y eso diferencia a la deliberación del diálogo suasorio y de la negociación, y la asemeja al diálogo probatorio. Es costumbre distinguir tres formas de argumentación y razonamiento atendiendo a la naturaleza del asunto debatido. Cuando es una cuestión de hecho, la argumentación es fáctica, cuando es una cuestión de valor es valorativa, y cuando es una cuestión de elección es práctica. De la caracterización precedente se desprende que en la deliberación la argumentación es práctica, mientras que en el diálogo probatorio es fáctica.

3. Deliberación y esquemas argumentativos

La descripción de la deliberación como género argumentativo de Isabela Fairclough⁹ es, en línea generales, compatible con la que del diálogo deliberativo hacen Walton y Krabbe. Fairclough define la deliberación como un método para contrastar propuestas de acción alternativas, concebido para permitir la toma racional de decisiones. De esta manera, y en términos de la clasificación de Walton y Krabbe que acabamos de exponer, Fairclough subraya el parecido de la deliberación con el diálogo heurístico.

La principal aportación de Fairclough es asociar la práctica de la deliberación con el uso de determinados esquemas argumentativos. Los esquemas argumentativos son patrones de razonamiento que permiten identificar y evaluar pautas comunes y estereotipadas de argumentación en el discurso cotidiano. Aunque muchos autores

⁹ Cf. FAIRCLOUGH, Isabela: «Deliberative discourse», en RICHARDSON, J. / FLOWERDEW, J. (eds.): *The Routledge Handbook of Critical Discourse Analysis*. Routledge, Londres, 2017, pp. 242-256; «Conductive argumentation in the UK fracking debate», en OSWALD, S. / MAILLAT, D. (eds.): *Argumentation and Inference*. College Publications, Londres, 2018, pp. 299-312.

utilizan «común» y «estereotipado» como si fueran equivalentes, esos dos adjetivos se refieren a aspectos diferentes. El primero, «común», hace referencia a la frecuencia con la que se presentan esas pautas en las prácticas argumentativas, algo que corresponde determinar al estudioso de esas prácticas. El segundo, «estereotipado», se refiere a la capacidad de los practicantes para reconocer esos patrones. Aunque esa capacidad puede verse estimulada por la aparición frecuente de una pauta de argumentación, hay muchos otros factores que pueden hacer que una pauta sea prominente.

El modo más prometedor de entender los esquemas argumentativos, a mi juicio, es como tipos de razones: «Los esquemas argumentativos, tal y como se estudian en teoría de la argumentación, son una manera de especificar tipos significativos de razones para construir argumentos»¹⁰. Argumentar es presentar algo a alguien como una razón para otra cosa, y por ello quien afirma P por tanto C da a entender que P es o expresa una razón para C. Cuando esa pretensión es cuestionada, se puede requerir al argumentador que explique qué es lo que, supuestamente, hace de P una razón para C. La clasificación de las respuestas comunes a ese tipo de preguntas da lugar a una clasificación de los argumentos simples en esquemas argumentativos.

Para Fairclough, la deliberación se caracteriza, entre otras cosas, por el uso de dos esquemas argumentativos: los argumentos de fines a medios y los argumentos pragmáticos o consecuencialistas. Los argumentos de fines a medios recomiendan un curso de acción porque es un medio para conseguir un fin deseado. La bondad de un argumento de fines a medios depende de la plausibilidad de que el medio propuesto permita alcanzar el fin deseado. Para evaluar esa plausibilidad, la descripción del esquema argumentativo de fines a medios incluye una lista de preguntas críticas. Un ejemplo de argumentación de fines a medios:

«Lo fundamental de la reforma laboral no es crear empleo. España lo ha creado en cantidades ingentes sin reforma. El problema es generar empleo estable, porque lo fundamental es la formación dentro de la empresa de los trabajadores jóvenes. Ese es el objetivo de una reforma laboral. De acuerdo con la experiencia histórica que tenemos de todas nuestras reformas desde el Estatuto de los Trabajadores, para que los empresarios hagan contratos

¹⁰ VAN EEMEREN, F.H. et al.: *Handbook of Argumentation Theory*. Springer, Berlín, 2014, p. 640.

indefinidos hay que reducir la indemnización por despido improcedente»¹¹.

En este extracto, Miguel Boyer argumenta que, puesto que se quiere crear empleo estable (fin), se debe reducir la indemnización por despido improcedente (medio).

Por su parte, los argumentos pragmáticos o consecuencialistas son aquellos que aconsejan o desaconsejan una acción o la valoran por sus consecuencias positivas o negativas.

«La directora general adjunta de A.M.A., Raquel Murillo, ha vuelto a pedir “la aprobación de un baremo sanitario”, algo ya recurrente para el sector. Así lo ha solicitado en la inauguración del XXVI Congreso de Derecho Sanitario que se celebra en Madrid. Ha añadido que este baremo “específico tendría muchas ventajas”. Entre otras ha mencionado que “aumentaría la seguridad de los profesionales y reduciría la medicina defensiva y la litigiosidad en el sector”. [...] El presidente del Consejo General de los Colegios Oficiales de Médicos y de la OMC, Serafín Romero, también se refirió a este asunto [la no aprobación de un baremo sanitario específico] y considera que la no aprobación “está teniendo graves consecuencias sobre la propia seguridad de los pacientes y para el propio sistema sanitario como el aumento de la práctica de la medicina defensiva”¹².

En este pasaje, Raquel Murillo argumenta que se debe aprobar un baremo sanitario porque aumentaría la seguridad de los profesionales y reduciría la medicina defensiva y la litigiosidad en el sector. El argumento de Murillo es un argumento práctico, que apela a las consecuencias positivas de una acción, que podemos representar así:

La aprobación de un baremo sanitario aumentaría la seguridad de los profesionales y reduciría la medicina defensiva y la litigiosidad en el sector
Por tanto
Se debe aprobar un baremo sanitario

¹¹ «Hay que abaratar el despido para crear empleo indefinido», entrevista de Amparo Estrada a Miguel Boyer, en *Público* 22/06/2010.

¹² «La ausencia de un baremo específico sanitario genera “graves consecuencias” para los pacientes». Página web del grupo Aseguranza, 17/10/2019. <https://www.grupoaseguranza.com/noticias-de-seguros/no-contar-baremo-especifico-sanitario-genera-graves-para> Consultada el 25/01/2020.

El argumento de Serafín Romero es un argumento valorativo, que justifica un juicio negativo acerca de la ausencia de un baremo sanitario específico por sus consecuencias negativas.

La no aprobación de un baremo sanitario específico está teniendo graves consecuencias para la propia seguridad de los pacientes y para el propio sistema sanitario como el aumento de la práctica de la medicina defensiva
--

Por tanto

La no aprobación de un baremo sanitario específico es perniciosa
--

La bondad de un argumento pragmático depende de la gravedad e intensidad de las consecuencias de la acción considerada. Por eso el esquema argumentativo de fines a medios va acompañado de un conjunto de preguntas críticas que ayudan a valorar la gravedad e intensidad de las consecuencias de esa acción.

Los argumentos de esos dos tipos de usan, según Fairclough, en distintas fases de la deliberación. La deliberación surge típicamente cuando varios agentes comparten un fin en unas circunstancias determinadas, y tratan de responder a la pregunta «¿Cómo podemos alcanzarlo?», proponiendo cursos de acción para alcanzar ese fin basándose en el conocimiento disponible¹³. Así, cada una de esas propuestas equivale a un argumento de fines a medios. La deliberación consta de dos fases consecutivas. En la primera se trata de eliminar las propuestas o argumentos de fines a medios irrazonables, examinando sus consecuencias potenciales; es decir, recurriendo a argumentos consecuencialistas. En la segunda se trata de hacer una elección motivada, no arbitraria, entre aquellas propuestas que no tienen consecuencias inaceptables conocidas, y en consecuencia sobreviven a la primera fase. Esta segunda fase consiste en la ponderación de las consecuencias positivas y negativas de cada propuesta –o, si se prefiere, de los correspondientes argumentos de fines a medios–. Aunque Fairclough no entra en muchos detalles, esta segunda fase comporta una ponderación multidimensional y compleja: por una parte, del peso relativo de los efectos positivos y negativos de cada propuesta y, por otra, de las consecuencias de las distintas propuestas razonables. La primera

¹³ Cf. FAIRCLOUGH, Isabela: «Conductive argumentation in the UK fracking debate», en OSWALD, S. / MAILLAT, D. (eds.): *Argumentation and Inference*. College Publications, Londres, 2018, pp. 299-300.

ponderación asocia con cada propuesta lo que Fairclough llama un argumento conductivo (es decir, un argumento complejo formado por combinación de argumentos pragmáticos positivos y negativos). La segunda ponderación consiste, justamente, en sopesar el peso relativo de esos argumentos conductivos.

La tesis de que la ponderación de razones ocupa un lugar central en la argumentación deliberativa ya había sido defendida, como veremos en la sección siguiente, por Christian Kock, a quien Fairclough cita. La concepción de la ponderación de Fairclough supone que, cuando comparamos argumentos a favor y en contra de una o varias propuestas, somos capaces de sumar lo positivo, restar lo negativo, y adoptar la propuesta con la mejor puntuación, algo que, como veremos a continuación, rechaza Kock.

4. Deliberación, ponderación y valores

Para Kock¹⁴ la deliberación, de la que el debate político es una variedad, se distingue por cinco características conectadas entre sí:

- (a) Trata de propuestas de acción, no de proposiciones.
- (b) Puede haber buenas razones a favor y en contra de una propuesta.
- (c) La aceptación o rechazo de la propuesta no se deducen de ningún conjunto de asunciones.
- (d) Los pros y los contras pueden ser inconmensurables, sin que haya ningún modo objetivo de compararlos.
- (e) El fin de la deliberación no puede ser el consenso entre los participantes.

La primera de estas características define la deliberación en general como una forma de argumentación práctica y ya estaba presente en la descripción de la deliberación de Walton y Krabbe. Una proposición es el contenido semántico de un acto asertivo, y como tal puede ser verdadera o falsa. Una propuesta es el contenido semántico de un acto directivo o compromisivo, y como tal no es ni verdadera ni falsa, sino más o menos conveniente. La deliberación no trata, pues, de la verdad y de la falsedad, sino de lo conveniente y de lo inconveniente. Para quienes no estén familiarizados con la teoría de actos de

¹⁴ Cf. KOCK, Christian: «Dialectical Obligations in Political Debate», en *Informal Logic* 27/3 (2007), pp. 233-247. <https://doi.org/10.22329/il.v27i3.483>.

habla, Searle define así los actos de habla asertivos, compromisivos y directivos¹⁵:

- Los actos asertivos comprometen al hablante con que algo es el caso, con la verdad de la proposición expresada.
- Los actos directivos son intentos del hablante de que el oyente haga algo.
- El objeto de los actos compromisorios es comprometer al hablante con un futuro curso de acción.

Kock deriva las dos características siguientes de la primera. Los argumentos sobre propuestas versan sobre las ventajas y los inconvenientes de una acción. Como hemos visto, algunos autores, como Isabela Fairclough, identifican el razonamiento práctico con el uso de determinados esquemas como los argumentos de fines a medios o los argumentos pragmáticos. Como la mayoría de las acciones tienen tanto consecuencias negativas como positivas, con frecuencia habrá buenas razones para aceptar y para rechazar una propuesta, y en consecuencia buenos argumentos a favor y en contra de esa propuesta. Por otra parte, si se asume, siguiendo el modelo de la lógica deductiva, que un enunciado es deducible de otros si y solo si la verdad de estos implica la verdad de aquél, entonces si una propuesta no puede ser ni verdadera ni falsa, tampoco puede deducirse de ningún conjunto de enunciados.

La coexistencia de buenas razones a favor y en contra de una propuesta hace de la ponderación un componente central de la argumentación práctica. Kock cree que para evaluar un argumento teórico basta con examinar sus premisas y su relación con la conclusión, mientras que la evaluación de un argumento práctico (y seguramente también la de un argumento valorativo) exige comparar su peso con el de otros argumentos. De esta manera el concepto de buen argumento teórico es clasificatorio o cualitativo mientras que el concepto de buen argumento práctico es topológico o comparativo.

Así las cosas, comparar el peso de dos argumentos prácticos opuestos es sopesar las ventajas e inconvenientes de dos cursos de acción. Para determinar qué es una ventaja o un inconveniente de una acción y en qué medida lo es, prosigue Kock, se invocan valores como la igualdad, la eficacia, la justicia social o la libertad individual, que funcionan como garantías del razonamiento deliberativo.

¹⁵ Cf. SEARLE, John R.: «Una taxonomía de los actos ilocucionarios», en VALDÉS VILLANUEVA, Luis M. (ed.): *La búsqueda del significado*. Tecnos, Madrid, 1991, pp. 449-476. El texto original es de 1975.

Para ilustrar el proceso de ponderación de razones que, según Kock, caracteriza a la deliberación, vamos a analizar un ejemplo real.

«El padre fray Felipe Ortuno Merchante, comendador de la comunidad mercedaria en la basílica de la patrona la Virgen de la Merced, es claro y directo en el devenir del presente y el futuro de esta reliquia [la copia sindónica de la sábana santa] que se conserva en la capilla de San Pedro Nolasco. Tras abrir la preciosa urna del siglo XVII que contiene la réplica del paño santo, afirma que “no está en mi hoja de ruta promover el fetichismo religioso. [...] Está claro que aquí deberíamos de tener más fieles. Pero el fin no justifica los medios. Y no pienso hacer espectáculo alguno a cambio de la asistencia de curiosos”, comenta el comendador»¹⁶.

Fray Felipe Ortuno Merchante toma en consideración dos razones opuestas, a favor y en contra de la exposición de la copia sindónica de la sábana santa. La primera da lugar a un argumento de fines a medios, y la segunda a un argumento basado en valores. Fray Felipe concede más peso al segundo, como indica el «pero» con el que las yuxtapone.

La basílica de la Merced debería tener más fieles	pero	Exponer la sábana santa promovería el fetichismo religioso
Por tanto		Por tanto
Hay que exponer la sábana santa		No hay que exponer la sábana santa

Kock mantiene que no siempre se puede encontrar algún denominador común que permita comparar la importancia relativa de dos valores, y así anteponer un argumento a otro cuando estos recomiendan cursos de acción incompatibles. ¿Cómo se puede comparar, por ejemplo, la pureza de la fe con el aumento del número de fieles? La experiencia nos enseña que el hecho de que dos valores sean inconmensurables no impide que los comparemos, anteponiendo uno a otro, e incluso que tratemos de justificar esa preferencia, como sucede en el caso de la sábana santa. Fray Felipe Ortuno Merchante justifica el mayor peso atribuido a la segunda consideración porque el fin no justifica los medios, una paremia que expresa una máxima de ponderación argumentativa, conforme a la cual se deben anteponer

¹⁶ SOTELINO, Manuel: «La sábana santa jerezana no será expuesta como un fetiche», en *Diario de Jerez* 02/01/2017.

los argumentos que apelan a cierto tipo de valores a los argumentos que apelan a la eficacia. Así, la invocación de ese refrán produce un metaargumento de ponderación que puede representarse así:

El fin no justifica los medios		
Por tanto		
La basílica de la Merced debería tener más fieles	pero	Exponer la sábana santa promovería el fetichismo religioso
Por tanto		Por tanto
Hay que exponer la sábana santa		No hay que exponer la sábana santa

Es un metaargumento de ponderación porque aquí la conclusión es que el argumento de la derecha pesa más que el de la izquierda; podríamos decir entonces que lo que justifica la paremia invocada es el *pero*.

Kock admite que la inconmensurabilidad de los valores no impide de hecho la ponderación y la elección, pero argumenta que cuando los valores son inconmensurables, no es posible establecer ninguna jerarquía entre ellos, y por consiguiente cualquier ponderación será subjetiva y, por tanto, probablemente influida por sentimientos.

«como no hay ninguna razón intersubjetivamente compelente que determine esas elecciones (y si la hubiera, no serían elecciones), son de hecho subjetivas. En un debate deliberativo sobre una propuesta de declarar la guerra cada legislador, e idealmente cada ciudadano, debe elegir individualmente («subjetivamente») qué política va a apoyar. Eso no se debe a que la “verdad” sea subjetiva (por ejemplo, si el dictador tiene armas de destrucción masiva) sino porque los valores que funcionan como garantías en la deliberación son subjetivos e inconmensurables»¹⁷.

Si la ponderación de argumentos prácticos es subjetiva, y la argumentación es el lugar en el que las preferencias subjetivas se convierten en razones intersubjetivas por medio de su examen público, la ponderación y los metaargumentos de ponderación caen fuera del ámbito de la deliberación. Kock extrae la consecuencia de que no se puede esperar, ni siquiera como ideal teórico, que la deliberación lle-

¹⁷ Kock, Christian: «Dialectical Obligations in Political Debate», op. cit., p. 237.

ve indefectiblemente a consensos, ni que alcanzarlo sea su finalidad. Si no es el consenso, ¿cuál es la finalidad de los debates políticos? Según Kock, la razón principal por la que la deliberación política puede tener sentido es que otras personas (sean políticos o simples ciudadanos) que se enfrentan a una elección parecida pueden escuchar, considerar y comparar argumentos que tienen que ver con esa elección¹⁸. De esta manera, la deliberación cumple la función de sacar a la luz las consideraciones relevantes para una decisión, que después cada uno ordenará según su criterio personal. Para Walton y Krabbe, como vimos, el fin de la deliberación es elegir conjuntamente el mejor curso de acción en un asunto de interés común. Por el contrario, para Kock, el fin de la deliberación es procurar que quienes tienen que elegir individualmente en un asunto de interés común puedan acceder a toda la información relevante disponible, y en todo caso a la misma información.

Kock deriva de las características definitorias de la deliberación las obligaciones dialécticas básicas de quienes participan en un debate público, que incluyen, además de la obligación de considerar los pros y los contras de una propuesta, la obligación de compararlos y sopesarlos. El listado de obligaciones dialécticas de Kock¹⁹ es el siguiente:

1. La principal obligación de los participantes es hacer comparaciones motivadas entre argumentos opuestos. Esto es, deben explicar o ilustrar cómo se pueden comparar subjetivamente
2. No siempre procede intentar recusar o refutar argumentos que contradicen la propia posición. Es decir, hacerlo puede ir en contra de los fines del intercambio argumentativo, que no es llegar a un consenso ni persuadir al oponente, sino ayudar a un tercero en una elección.
3. Los participantes no deben limitarse a enumerar las razones que avalan su posición, puesto que por muchos que sean los argumentos a favor de una posición, por sí mismos son insuficientes para zanjar la cuestión. En consecuencia, los participantes deben comparar las razones que avalan su posición con las razones que avalan las posiciones alternativas.

¹⁸ Cf. *Ibid.*, p. 238.

¹⁹ Cf. *Ibid.*, pp. 243-244.

5. *Deliberación y agencia colectiva*

Para Vega la deliberación pública se distingue por la importancia que en ella tienen aspectos similares a los mencionados por Kock, aunque Vega no renuncia al consenso como fin propio de la deliberación²⁰:

1. La deliberación parte del reconocimiento de una cuestión de interés público y pendiente de resolución que suele incluir conflictos o alternativas entre varias opciones posibles o partes concurrentes.
2. La discusión se teje no solo con proposiciones, sino con propuestas.
3. Las propuestas envuelven estimaciones y preferencias que descansan en consideraciones contrapuestas de diverso orden y de peso relativo que pueden dar lugar a complejas inferencias pluridimensionales.
4. Las propuestas, alegaciones y razones puestas en juego tratan de inducir al logro consensuado de resultados de interés general. La búsqueda del consenso expresa la orientación hacia un interés u objetivo común, por encima o aparte de los intereses personales o privados de los participantes.
5. El fin de la deliberación es tomar una decisión en un plazo determinado: no se delibera por deliberar o para diferir por tiempo indefinido la toma de una decisión.

Para desarrollar un modelo consensualista de la argumentación, Vega distingue distintas formas de agencia argumentativa, asociando la deliberación con una agencia colectiva inspirada en el *we mode* de Toumela. Vega distingue una agencia individual, una agencia plural y una agencia colectiva.

Cuando la agencia es individual los compromisos que se contraen son asumibles y cancelables por decisión personal. Un individuo está sujeto a un compromiso personal si y solo si es el único responsable del compromiso asumido y está habilitado para rescindirlo. Dicho de otra manera, la agencia individual es un modo Yo de agencia. La agencia plural está formada por la asociación de individuos por coincidencia de intereses, puntos de vista o circunstancias de la si-

²⁰ Cf. VEGA REÑÓN, Luis: *La fauna de las falacias*. Trotta, Madrid. 2013, p. 122; «Deliberando sobre la deliberación». 2018, p. 4. Disponible en https://www.academia.edu/36754735/DELIBERANDO_SOBRE_LA_DELIBERACION. Consultado el 25/10/2019.

tuación. La agencia plural se forma, pues, por agregación de agencias individuales. Finalmente, la agencia colectiva resulta de la confrontación de opciones y de la deliberación pública por parte del grupo o la comunidad de afectados para la consecución de un objetivo o una resolución común. Comporta unos compromisos específicamente fuertes que ningún miembro individual está habilitado a rescindir de forma unilateral. Se trata, pues, de un modo Nosotros de agencia.

Como la argumentación es una interacción comunicativa que requiere el concurso de una pluralidad de agentes, las prácticas argumentativas pueden desarrollarse con una agencia plural o con una agencia colectiva. De hecho, es tentador asociar las dos formas de agencia con dos de los diálogos de la clasificación de Walton y Krabbe: la negociación y la deliberación, respectivamente. Esto es así porque la negociación parece requerir una agencia plural, en tanto que los intereses son particulares, mientras que la deliberación pública, tal y como la entiende Vega, gira en torno al reconocimiento del bien común.

No obstante, no está del todo claro si para Vega cualquier deliberación pública requiere un sujeto colectivo, o por lo menos aspira a él, o si por el contrario la deliberación colectiva es una especie del género deliberación pública, opuesto a la deliberación plural. La definición (o mejor «caracterización») de la deliberación pública de Vega puede interpretarse de manera incluyente –de manera que abarque la deliberación colectiva y la deliberación plural–, o de forma excluyente –de manera que se ciña a la primera–. Según Vega la deliberación pública se caracteriza, entre otras cosas, por el reconocimiento de una cuestión de interés *común* y de dominio público, y por el propósito de inducir al logro consensuado y razonablemente motivado de resultados de interés *general*. Pues bien, «común» y «general» pueden interpretarse como referido a cada uno de los integrantes del grupo, considerados por separado, como una especie de suma, o como referido a ellos en tanto que integrantes del grupo, y lo mismo sucede con el interés general.

Hay elementos y pasajes que sugieren una interpretación excluyente de la deliberación pública, como la alusión a los colectivos capaces de constituirse en grupos deliberativos²¹, lo que sugiere que no todos tienen esa cualidad, o la afirmación de que:

«Una virtud característica de la deliberación pública consiste justamente en convertir a los individuos que debaten acerca de una resolución en miembros efectivos de un colectivo y, más aún, en

²¹ Cf. VEGA REÑÓN, Luis: «Deliberando sobre la deliberación», op. cit., p. 18.

convertir a los individuos afectados por el problema común en agentes involucrados en su resolución efectiva»²².

En todo caso, aunque hiciéramos una interpretación incluyente de la deliberación pública, parece claro que para Vega la deliberación colectiva es el modelo de la deliberación pública, en el doble sentido de «modelo» –es decir, caso paradigmático y ejemplo a seguir–. En suma, la agencia colectiva es esencial en la deliberación.

Así pues, quienes participan en una deliberación no lo hacen a título meramente individual, sino como miembros de un grupo, lo que comporta una cierta despersonalización. Ser miembro de un grupo presupone un compromiso mutuamente reconocido con el *ethos* del grupo y un compromiso social con los demás miembros del grupo para promover el *ethos* colectivo, compromiso en el que entran factores sentimentales. Por tanto, pensar y actuar como miembro de un grupo es pensar y actuar por razones grupales antes que por razones individuales. Tuomela²³ define el *ethos* de un grupo como el conjunto de fines, valores, creencias, criterios, normas, prácticas y tradiciones que definen las razones grupales. El *ethos* guía los pensamientos y acciones del grupo hacia lo que es valioso para el grupo y se espera que sea beneficioso para él, y por tanto define el bien común. Precisamente la búsqueda del bien común diferenciaría a la deliberación de la negociación, que busca la conciliación de intereses particulares dados de antemano, como formas de la argumentación en la esfera pública.

Ahora bien, si, hasta cierto punto al menos, podemos asumir que los agentes individuales –y por ende los agentes plurales, que se constituyen por mera agregación de aquellos– están dados antes y con independencia de la deliberación, no parece suceder lo mismo con los agentes colectivos. ¿De dónde sale el «nosotros» que presupone la deliberación colectiva? La respuesta más plausible es que se construye en el curso de la propia deliberación. Eso nos lleva a tomar consciencia de que la argumentación es, entre otras cosas, un medio para conformar identidades colectivas.

Aunque Robert Asen²⁴ ha identificado la formación de identidades como una de las funciones de la argumentación en la esfera pú-

²² Ibid., p. 26.

²³ Cf. TUOMELA, Raimo: *The Philosophy of Sociality*. Oxford University Press, Nueva York, 2007, p. 16.

²⁴ Cf. ASEN, Robert: «Pluralism, Disagreement, and the Status of Argument in the Public Sphere», en *Informal Logic* 25 (2005), pp. 117-137.

blica, y es obvio que la argumentación, lo mismo que otras prácticas discursivas, influye en la comprensión que los participantes tienen de sí mismos y de los demás como entidades discretas y separadas, lo cierto es que las funciones identitarias de la argumentación han recibido poca atención hasta la fecha. De hecho, solo conozco un artículo dedicado a este asunto²⁵.

Cuando se habla de los colectivos que son capaces de constituirse en grupos deliberativos, «grupo» puede entenderse en términos de la teoría de la identidad social de Tajfel y Turner, con arreglo a la cual un grupo es «una colección de individuos que se perciben a sí mismos como miembros de una misma categoría, atribuyen un valor emocional a esa definición de sí mismos y han alcanzado cierto grado de consenso sobre la evaluación de su grupo y su pertenencia al mismo»²⁶. Por tanto, si estoy en lo cierto, un grupo deliberativo no se define simplemente por la posesión compartida de un conjunto de características más o menos objetivas, sino más bien por la conciencia de sus miembros de pertenecer al grupo y por el valor y el significado emocional que atribuyen a esa pertenencia. En este sentido, un grupo deliberativo es una comunidad emocional.

Un grupo social existe, y los grupos deliberativos no son una excepción a este respecto, cuando sus miembros se reconocen dentro de él. Ese reconocimiento mutuo es un proceso cognitivo que comporta una cierta despersonalización, puesto que el sujeto minimiza las diferencias dentro del grupo y magnifica las diferencias con los demás grupos. Así, el sujeto que se autocategoriza en un grupo deliberativo deja de percibirse como alguien único y diferente al resto, con sus propios intereses particulares, y se percibe como un miembro más del grupo. Ese proceso descansa en la asociación con el propio grupo de características valoradas positivamente (como la razonabilidad), que supuestamente comparten sus miembros y que les diferencian de los que no lo son, lo que genera un sentimiento de superioridad, como subraya la psicología social.

Una consecuencia de la tesis de que los grupos deliberativos son grupos en el sentido de la teoría de la identidad social es que el sentido de pertenencia a la comunidad, y el temor a ser excluido de la misma, son parte del «cemento normativo que ejerce de asiento de

²⁵ Cf. HAMPLE, Dale / IRIONS, Amanda L.: «Arguing to Display Identity», en *Argumentation* 29 (2015), pp. 389-416.

²⁶ TAJFEL, Henry / TURNER, John C.: «The social identity theory of inter-group behavior», en TUOMELA, Raimo: *The Philosophy of Sociality*. Oxford University Press, Nueva York, 2007, p. 15. El artículo originalmente se publicó en 1986.

legitimidad, habilitación y, llegado el caso, sanción de las actuaciones de los miembros.²⁷ Por otra parte, muchas veces se ha constatado (especialmente cuando se habla de la deliberación en la red) una tendencia a debatir solo con los afines, y con frecuencia se señala como una especie de perversión de la razón pública. Pero si la deliberación pública colectiva es un mecanismo para la formación de identidades sociales, esa tendencia no es un accidente, sino que está inscrita en su propia naturaleza.

Las razones de la deliberación colectiva son, por así decir, razones grupales, razones para los miembros de un grupo definido por un *ethos* compartido, que solo pueden ser reconocidas como tales por quienes se reconocen y son reconocidos como miembros. Podríamos decir, incluso y no sin alguna exageración, que lo razonable se convierte así en seña de identidad de un grupo, antes que del auditorio universal, «constituido por toda la humanidad o, al menos, por todos los hombres adultos y normales», al decir de Perelman y Olbrechts-Tyteca²⁸. Parece, por tanto, que el reconocimiento de una argumentación colectiva exige renunciar al ideal del auditorio universal como constructo definitorio de lo razonable.

Kock argumentaba que el fin de la deliberación pública no puede ser la búsqueda de un consenso porque la ponderación de razones es parte esencial de la argumentación deliberativa, y esa ponderación requiere ordenar los valores en una escala. La dificultad estriba, según Kock, en que, si bien podemos construir escalas de valores adoptando diversos criterios, no hay ninguna razón intersubjetivamente compelerente para primar una de esas escalas. Cualquier ponderación de razones para tomar una decisión se hace eligiendo un criterio en particular, y por ello comporta un elemento subjetivo que escapa al dominio de la argumentación. Si suponemos, aunque Vega no presta atención a esta cuestión, que el *ethos* de un grupo deliberativo incluye la preferencia por una escala de valores determinada, la validez intersubjetiva de la decisión en la que desemboca la deliberación queda asegurada, y con ella la posibilidad del consenso. Pero esa validez y ese consenso están ligados a la identidad del grupo, y por tanto no tienen vigencia fuera de él.

²⁷ VEGA REÑÓN, Luis: «Deliberando sobre la deliberación», op. cit., p. 18.

²⁸ PERELMAN, Chaïm / OLBRECHTS-TYTECA, Lucie: *Tratado de la argumentación. La nueva retórica*. Gredos, Madrid, 1989, p. 70.

6. *A modo de conclusión*

El interés de la teoría contemporánea por la deliberación se deriva principalmente de que es generalmente tenida por la forma de argumentación paradigmática de la política y, en general, de la esfera pública. Para distinguir la deliberación pública de otras prácticas argumentativas, los teóricos de la argumentación han identificado diversas características que enumero a continuación.

1. Situación inicial: la deliberación parte de una situación inicial en la que varios agentes deben elegir de forma conjunta entre varias propuestas, que pueden estar dadas de antemano o ser construidas en el curso del diálogo.
2. Roles de los participantes: aunque un participante puede tener una preferencia inicial por una propuesta determinada, su papel no es defender una propuesta, sino exponerla del mejor modo posible, colaborando así con los demás en el examen de los pros y los contras de las opciones disponibles.
3. Modos de argumentar: la deliberación pública se caracteriza por el predominio de dos tipos de argumentos: los argumentos de fines a medios y los argumentos consecuencialistas.
4. Evaluación de argumentos: la ponderación de razones a favor y en contra de las propuestas consideradas es un ingrediente esencial de la deliberación.
5. Fin de la deliberación: el fin de la deliberación es tomar conjuntamente la mejor decisión posible acerca de un asunto de interés común y de dominio público.

Estos acuerdos generales sobre la naturaleza de la deliberación se ven matizados por varios desacuerdos acerca de 2, 4 y 5. Con respecto a 2, los participantes pueden serlo a título individual (agencia plural) o como miembros de un grupo (agencia colectiva). El modo de agencia de la deliberación determina los compromisos, derechos y obligaciones de los participantes, y también qué ha de entenderse por «mejor» decisión posible. En una deliberación plural la mejor decisión lo es con respecto al bien de cada uno de los individuos participantes, mientras que en una deliberación colectiva lo es con respecto al bien común, al bien del grupo.

Lo anterior no debe interpretarse en el sentido de que la deliberación solo pueda darse dentro de un grupo preexistente que ya comparte fines, valores, creencias, criterios, normas, prácticas y tradiciones. La conocida metáfora de Otto Neurath encaja aquí per-

fectamente: «Somos como marineros que en alta mar tienen que reconstruir su barco sin poder llevarlo al dique seco para repararlo»²⁹.

Esto es, el grupo deliberativo y la agencia colectiva se definen en el curso de la propia deliberación, que cumple la doble función de construir una identidad colectiva y elegir el mejor curso de acción posible. Las emociones, como se ha explicado antes, desempeñan un papel crucial en la construcción de esa identidad, y así hacen posible la construcción de las razones grupales y el propio intercambio argumentativo.

Adicionalmente, si la deliberación pública requiere una agencia grupal, entre las funciones de la deliberación pública está la formación de identidades sociales.

Con respecto a 4, la ponderación puede ser parte de la argumentación deliberativa, que llevaría entonces a una decisión común tomada dentro del grupo, o puede corresponder a una fase posterior, en la que cada participante pondera individualmente las razones aducidas en la fase anterior, y se decanta por una u otra propuesta. En este caso la decisión común no resulta directamente de la argumentación deliberativa, sino que requiere algún mecanismo de agregación de preferencias. La primera manera de entender la ponderación corresponde a una agencia grupal y la segunda a una agencia plural.

Finalmente, y en cuanto a 5, si la ponderación escapa al dominio de la argumentación, y es subjetiva, el fin de la deliberación no puede ser el consenso entre los participantes. Una concepción consensualista de la deliberación requiere la existencia de formas intersubjetivamente válidas de ordenar razones y valores, bien con respecto a una razón universal, bien con respecto a una razón grupal. En el último supuesto, la validez queda confinada al grupo de referencia.

²⁹ NEURATH, OTTO: «Proposiciones protocolares», en AYER, A.J. (ed.): *El Positivismo Lógico*. Fondo de Cultura Económica, México, 1965, p. 206.

7. Referencias

- ARISTÓTELES: *Retórica*. Traducción de Quintín Racionero. Gredos, Madrid, 1990.
- *Ética a Nicómaco*, en ARISTÓTELES: *Ética a Nicómaco. Ética Eudemia*. Traducción de J. Pallí Bonet. Gredos, Madrid, 1993, pp.127-409.
- ASEN, Robert: «Pluralism, Disagreement, and the Status of Argument in the Public Sphere», en *Informal Logic* 25 (2005), pp. 117-137.
- FAIRCLOUGH, Isabela: «Deliberative discourse», en RICHARDSON, J. / FLOWERDEW, J. (eds.): *The Routledge Handbook of Critical Discourse Analysis*. Routledge, Londres, 2017, pp. 242-256.
- «Conductive argumentation in the UK fracking debate», en OSWALD, S. / MAILLAT, D. (eds.): *Argumentation and Inference*. College Publications, Londres, 2018, pp. 299-312.
- HAMPLE, Dale / IRIONS, Amanda L.: «Arguing to Display Identity», en *Argumentation* 29 (2015), pp. 389-416.
- KOCK, Christian: «Dialectical Obligations in Political Debate», en *Informal Logic* 27/3 (2007), pp. 233-247. <https://doi.org/10.22329/il.v27i3.483>
- MARRAUD, H.: *Guía de campo de esquemas argumentativos*. 2017. Disponible en https://www.academia.edu/31254695/GU%C3%8DA_DE_CAMPO_DE_ESQUEMAS_ARGUMENTATIVOS
- NEURATH, Otto: «Proposiciones protocolares», en AYER, A.J. (ed.): *El Positivismo Lógico*. Fondo de Cultura Económica, México, 1965, pp. 205-214.
- PERELMAN, Chaïm / OLBRECHTS-TYTECA, Lucie: *Tratado de la argumentación. La nueva retórica*. Gredos, Madrid, 1989.
- RAWLS, John: «Two concepts of Rules», en *The Philosophical Review* 64 (1955).
- SEARLE, John R.: «Una taxonomía de los actos ilocucionarios», en VALDÉS VILLANUEVA, Luis M. (ed.): *La búsqueda del significado*. Tecnos, Madrid, 1991, pp. 449-476.
- TAJFEL, Henry / TURNER, John C.: «The social identity theory of inter-group behavior», en TUOMELA, Raimo: *The Philosophy of Sociality*. Oxford University Press, Nueva York, 2007.
- VAN EEMEREN, F.H. et al.: *Handbook of Argumentation Theory*. Springer, Berlín, 2014.
- VEGA REÑÓN, Luis: *La fauna de las falacias*. Trotta, Madrid. 2013.
- «Deliberando sobre la deliberación». 2018. Disponible en https://www.academia.edu/36754735/DELIBERANDO_SOBRE_LA_DELIBERACION. Consultado el 25/10/2019.

Hubert Marraud

- WALTON, Douglas N.: «Types of dialogue and burden of proof», en BARONI, P. et al. (eds.): *Proceedings of COMMA 2010*. IOS Press, Amsterdam, 2010, pp. 13-24.
- WALTON, Douglas N. / KRABBE, Erik C.W.: *Argumentación y normatividad dialógica*. Palestra, Lima, 2017 [1995].
- WITTGENSTEIN, Ludwig: «Investigaciones filosóficas», en *Tractatus Logico-Philosophicus. Investigaciones filosóficas. Sobre la certeza*. Traducción de A. García Suárez y U. Moulines. Gredos, Madrid, 2009, pp. 155-633.
- WORCHEL, S. / AUSTIN, L.W. (eds.): *Psychology of Intergroup Relations*. Nelson-Hall, Chicago, 1986, pp. 7-24.

Recibido el 21 de febrero de 2020

Aprobado el 15 de mayo de 2020

Hubert Marraud
Universidad Autónoma de Madrid
hubert.marraud@uam.es