



J.1. EL PRESIDENTE



J.2. EL APOCADO



J.3. EL IRACUNDO



J.4. EL BRÓKER



J.5. EL BUEN CHICO



J.6. EL TRABAJADOR



J.7. EL IMPERTINENTE



J.8. EL VIRTUOSO



J.9. EL ANCIANO



J.10. EL INTOLERANTE



J.11. EL RELOJERO



J.12. EL PUBLICISTA

## ÍNDICE DE EJEMPLOS

### EJEMPLOS:

(APERTURA)	72
(ARMA 1)	22
(ARMA 2)	25
(CALAÑA 1)	23
(CALAÑA 2)	23
(CINE)	26, 66
(CINE 2)	56
(COARTADA)	25
(JURADOS)	24
(MEMORIA)	102
(MENTIRA)	81, 109
(MISERICORDIA)	106
(MOTIVO)	29
(NAVAJEROS)	23

(TESTIGO ANCIANO)	25, 39
(TESTIGO MUJER)	25, 38
(TESTIGOS)	21
(VOTACIÓN)	93
(VOTO)	89

### MENCIONES:

CALAÑA 1	23, 29, 75, 106
CALAÑA 2	23, 29
CINE	26, 33, 66, 103
CINE 2	103
COARTADA	25, 26, 33
TESTIGO ANCIANO	25, 26, 34, 39
TESTIGO MUJER	25, 26, 38
VOTACIÓN	93, 97, 98, 99, 106



# CAPÍTULO 1.

## ARGUMENTACIÓN, ARGUMENTOS Y ARGUMENTADORES

### 1.1. Argumentos

Da lo mismo el nombre que le demos: razonar, inferir, alegar, demostrar, probar, argüir, deducir, discurrir... Lo cierto es que la práctica de argumentar no solo es una de las más característicamente humanas (la manifestación más directa de nuestra naturaleza racional se produce “dando razones”), sino una de las más frecuentes en nuestra vida y una de las más centrales en nuestras sociedades. Argumentamos cuando persuadimos, discutimos, acordamos, investigamos, explicamos, inventamos y hasta cuando hacemos bromas o flirteamos. El sistema democrático de organización social, tal y como nació en la antigua Grecia, se basa en el principio de que son las razones y no la posición jerárquica del proponente lo que da peso a su postura, y eso que llamamos Ciencia nació, también en la Antigua Grecia, cuando se sustituyó la explicación mítica por la explicación argumentada. El tipo de escenarios deliberativos al que pertenece *12 Hombres sin Piedad* es un magnífico ejemplo de la importancia crucial de los argumentos en nuestra existencia: la vida de una persona depende literalmente del valor de los argumentos que los miembros del jurado toman en consideración.

La noción más básica en TA es, sin duda alguna, la de argumento: argumentar es dar argumentos, y una argumentación básicamente consiste, como veremos, en una sucesión de argumentos. Pero, ¿qué es un argumento? Bueno, no debería ser necesario que se lo explicáramos al lector, pues sin duda alguna él ya sabe “lo que es un argumento”, algo que se desprende del hecho de que, como acabamos de señalar, todos usamos y manejamos argumentos continuamente en nuestro día a día. De hecho, será imposible que recuerde cuándo y cómo aprendió lo que era un argumento, algo que se pierde en el pozo sin fondo de la memoria. Prácticamente al mismo tiempo que empezaba a hablar ya estaba dando sus primeros pasos en el mundo de la argumentación (un indicio de esta “pulsión natural” del ser humano hacia la argumentación es que los niños son los más tenaces argumentadores y no temen embarcarse en cadenas interminables de razones: «¿por qué voy a hacerte un

bocadillo?», «porque tengo hambre», «¿y por qué no te lo haces tú?», «porque soy un niño», «¿y por qué eres un niño?», «porque tengo pocos años» ...). Pues empecemos por ahí, por el lugar por donde entran y salen los argumentos en nuestras vidas, que no es otro que la boca y los oídos por los que circulan las palabras habladas o, cuando se trata de texto escrito, el lápiz y el papel o el teclado y la pantalla. Un argumento es, ante todo, un “trozo de discurso”, un “pedazo de lenguaje” (aunque también existen y cada vez son más frecuentes los argumentos de carácter visual). El material del que está hecho son los sonidos pronunciados o las letras escritas por una persona. Conviene no olvidar esta obviedad: los argumentos no vagan libremente a su aire como las mariposas, sino que pertenecen siempre a un sujeto (da igual que sea individual o colectivo, físico o institucional), y surgen en una situación, en un aquí y ahora específico.

¿Y qué diferencia a los argumentos de otros trozos de lenguaje? Para recordar lo que ya “sabemos desde pequeños” reparemos primero en que una de las cosas que hacemos más frecuentemente con las palabras es “sostener algo”, ya sea ese algo una opinión, una tesis, una postura, una creencia, un juicio, un punto de vista, etc. ¿Y cómo se sostiene algo? Al comienzo de la película, 11 miembros del jurado sostienen que el acusado es culpable. Como recordará, el presidente les pide que cada uno explique las razones para su veredicto. El primer turno es para el jurado número 2 (el apocado) quien opera de una forma muy curiosa, limitándose a decir que «eso es lo que cree» y que «le pareció obvio desde el principio». Enseguida percibimos que sin duda “el apocado” ha violado una de las más elementales normas de comportamiento del hombre civilizado. No basta con decir que «así lo creo», o «así me parece», ni tan siquiera que «es obvio»: para sostener una postura es imprescindible dar unas razones, es obligatorio dar fundamentos para la tesis mantenida. Por ello la cámara y la atención pasan enseguida por encima del jurado número 2, quien ha perdido toda relevancia, y se detienen en el jurado número 3 (el iracundo), quien procede de la manera que sentimos que es la adecuada, según sus propias palabras «yendo a los hechos». En efecto, “el iracundo” intenta sostener su postura alegando que el vecino del piso de arriba escuchó cómo peleaba con su padre. Del mismo modo procede el jurado número 4 (el bróker) alegando que el acusado proporcionó una coartada contradictoria y que una vecina de enfrente lo reconoció a través de las ventanas de un tren que pasaba en ese momento, y así continúan el resto de miembros (con la excepción del jurado 5, quien prefiere “pasar su turno” sin duda porque siente que, como “el apocado”, no será capaz de apoyar su tesis con buenas razones).

Así que ya lo hemos encontrado, lo que diferencia a un argumento de otros pedazos de discurso es tanto su función (el “para qué” abrimos la boca) como su modo de satisfacerla (el “cómo” hacemos lo que hacemos con las palabras): nuestro propósito es dar apoyo a uno o varios enunciados (una opinión, una tesis, una postura, un juicio...), y para ello lo que hacemos es alegar otros enunciados que pretendidamente sirven de soporte al enunciado que queremos apoyar (razones, justificaciones, motivos, garantías...). Esto nos da inmediatamente una estructura dicotómica para el argumento, el trozo de discurso aparece dividido en dos: premisas o razones (lo que soporta), y conclusiones o tesis (lo apoyado). Aunque raramente uno expone sus argumentos de este modo, la manera más transparente de presentarlos es dar primero las premisas de forma ordenada (si se quiere numerándolas) y luego las conclusiones marcando expresamente el hecho de que las segundas se siguen

de las primeras con una expresión del tipo de “por lo tanto”, “en consecuencia”, “de lo que se sigue que”, “de donde”, “lo que prueba que...”, o algo similar. En las aproximaciones técnicas, a veces se utiliza una raya horizontal para separar premisas de conclusiones, y/o se anteceden estas de la expresión latina “ergo” (a veces se utiliza la traducción al castellano “por lo tanto” o el símbolo lógico “I-”):

Premisa 1

Premisa 2

---

Por lo tanto, Conclusiones.

La cuestión clave, claro, y que constituye el corazón de toda teoría de la argumentación que se precie, es explicar esa curiosa relación entre premisas y conclusión, en qué consiste, de dónde procede y cómo funciona esa conexión entre enunciados en los que la aceptación de unos nos legitima, pero también nos obliga, a aceptar los otros. Pero antes de entrar a caracterizarla debemos hacer una distinción que es viejísima y de la que, de una manera u otra, todos los manuales y estudios de argumentación parten (aunque solo sea, como en el caso de Toulmin, para ponerla en duda), la distinción entre argumentos deductivos e inductivos.

En el minuto 24 Henry Fonda discute con el jurado 12 (el publicista) si deben tomar o no los testimonios de los principales testigos como hechos probados, siempre que consideremos que son sinceros. Fonda proporciona un contundente argumento que, por decirlo así, zanja la cuestión de raíz:

#### EJ. 1.1. (TESTIGOS)

Los testigos son personas

Las personas cometen errores.

Por lo tanto, los testigos pueden estar equivocados.

Advierte que el argumento no tiene vuelta de hoja: si los testigos son personas y las personas son falibles (*errare humanum est*) entonces los testigos son falibles. Uno puede poner en cuestión las premisas (quizás alegando que alguno de los testigos es un ángel, o que hay personas que son infalibles), pero tan pronto como las acepta está obligado a asumir la conclusión (esto se refleja muy claramente en la película, cuando “el publicista” reacciona simplemente abandonando la discusión y dando por sentada la conclusión). A este tipo de argumentos, en los que la verdad de las premisas garantiza completamente la conclusión o, dicho de otra manera, si las premisas son verdaderas necesariamente lo son sus conclusiones, se les denomina **deductivos**, y como ya hemos adelantado y veremos en profundidad en el Capítulo 5 han sido durante mucho tiempo el modelo de argumentación por excelencia de la teoría tradicional.

Compara con el siguiente argumento que proporciona “el bróker”, inmediatamente después del que daba Fonda:

## EJ. 1.2. (ARMA 1)

El acusado compró una navaja idéntica al arma del crimen esa misma tarde.  
 Ese modelo de navaja es poco frecuente.  
 Por lo tanto, la navaja que compró el acusado es el arma del crimen.

En este caso, aunque no cuestionemos la verdad de las premisas (ninguno de los presentes en la sala lo hace en la película), el argumento no nos obliga por sí solo a aceptar la conclusión, o, si se prefiere, no zanja la cuestión definitivamente. Podría ser una simple coincidencia que ambas navajas fueran iguales. Como mucho confiere verosimilitud, plausibilidad o probabilidad a la idea de que el arma del crimen es la navaja que compró el acusado o, dicho más metafóricamente, inclina la balanza más a favor que en contra de esto último. A estos argumentos, en los que la verdad de las premisas solo garantiza parcialmente la conclusión, o dicho de otra manera, aquellos argumentos tales que si las premisas son verdaderas probablemente son verdaderas las conclusiones se les denomina **inductivos**<sup>1</sup>.

Una cuestión crucial es identificar claramente la naturaleza del argumento que se nos presenta. En la película esto se ejemplifica magistralmente cuando en la discusión sobre la navaja de marras Fonda acaba conduciendo al “iracundo” a tomar el argumento como deductivo («no puede ser una coincidencia»), lo que le permite disolverlo de un plumazo por el dramático expediente de sacar una navaja del mismo modelo del bolsillo (el momento en que la clava en la mesa, sin duda uno de los clímax del filme, solo tiene sentido bajo la distinción implícita entre argumento deductivo e inductivo).

La distinción entre inducción y deducción tal y como la hemos descrito es la más corriente en el área. No obstante, hay algunas clasificaciones populares que incorporan algún tercer tipo de argumento. En la clasificación de Peirce, a la inducción y la deducción se suma la **abducción**, que se explicará más detenidamente en el Capítulo 4. Otro tipo de argumento que a veces se ha tomado como no perteneciendo ni a una ni a otra familia es el de los argumentos **conductivos** introducidos por primera vez por Wellman (1971) y popularizados sobre todo por Trudy Govier (2010). Un argumento conductivo presenta al mismo tiempo una serie de razones a favor y una serie de razones en contra de un enunciado y concluye que los primeros son más potentes que los segundos. Wellman introdujo su noción sobre todo para dar cuenta de la deliberación moral (donde es habitual que choquen distintos preceptos o valores), pero hoy en día se considera que su campo de aplicación abarca también ámbitos teóricos en los que muchas veces hay que tomar decisiones (por ejemplo, a la hora de elegir entre teorías alternativas).

Algunos autores introducen otros tipos diferentes en sus taxonomías (los *analógicos* por parte de Govier, o los *plausibles* por parte de Walton), pero todos ellos, como la abducción y la conducción, caen bajo el concepto que hemos dado de inducción (ninguno hace

<sup>1</sup> No confundir esta noción, de raigambre aristotélica, con la inferencia de un enunciado universal a partir de enunciados particulares que utilizamos para sostener leyes naturales a partir de observaciones empíricas, y que celeberrimamente problematizó David Hume basándose precisamente en el hecho de que no es deductiva (es lógicamente posible que el sol haya salido siempre por el este hasta ahora y mañana salga por el oeste). Este tipo de argumentos, a los que llamaremos generalización inductiva (también se les ha denominado “inducción propia”), pertenecen obviamente a la familia de los argumentos inductivos pero hay muchos otros tipos de estos últimos.

absolutamente necesaria la conclusión), por lo que nos quedaremos con nuestra distinción dicotómica. En cualquier caso, se parta de una distinción bipartita, tripartita o incluso cuatripartita de dominios de argumentos, resulta claro que, en lo que respecta a la correcta identificación de un argumento, la adscripción a una de ellas es solo el comienzo de la historia. Necesitamos hacer distinciones más finas, si queremos entender adecuadamente el argumento. Algunas aproximaciones (sobre todo las más clásicas) hacen esto añadiendo tipos y subtipos hasta producir una taxonomía al estilo de los árboles biológicos (especie, familia, orden, clase, reino, dominio). Sin embargo, por razones que pronto veremos, este procedimiento plantea muchas dificultades cuando nos dirigimos con él a las prácticas reales, pues enseguida aparecen solapamientos, indefiniciones, lagunas, híbridos, etc. (los argumentos, como las personas, no se dejan clasificar en compartimentos estancos) por lo que se hace más conveniente contar con un instrumento de análisis más flexible. Para ello vamos a introducir desde ya la noción de **patrón o esquema argumentativo**. Un patrón argumentativo es, simple y llanamente, un conjunto de argumentos que guardan una propiedad común. Para caracterizar esta propiedad compartida lo que hacemos es tomar un argumento que sirve como modelo ejemplar (el truco es que el ejemplo sea a la vez muy claro y muy prototípico), y a partir de ahí proporcionar algunos ejemplos que permitan percibir la analogía con el modelo. Toma como ejemplo el argumento que proporciona “el intolerante” en el minuto 13:

#### EJ. 1.3. (CALAÑA 1)

Todos los de “esa calaña” no son de fiar,  
El acusado es de esa calaña.  
Por lo tanto, el acusado no es de fiar.

Lo que no sabe “el intolerante” en ese momento es que se ha pillado los dedos, pues unos minutos después Fonda utiliza el mismo patrón para obligar al “intolerante” a rechazar el testimonio de la anciana:

#### EJ. 1.4. (CALAÑA 2)

Todos los de esa calaña no son de fiar.  
La mujer de enfrente es de esa calaña.  
Por lo tanto, la mujer de enfrente no es de fiar.

En este caso los argumentos comparten una premisa (de ahí el hábil uso que hace de él Fonda), pero podemos ir más lejos e incluir dentro del patrón este argumento que aparece en el minuto 71 en la discusión sobre la herida de navaja hallada en la víctima:

#### EJ. 1.5 (NAVAJEROS)

Todos los navajeros expertos no acuchillan de arriba a abajo.  
El acusado es un navajero experto.  
Por lo tanto, el acusado no acuchilla de arriba a abajo.

Forzando un poco las cosas, en la última votación finalmente los once miembros que habían votado “culpable” al principio han cambiado su decisión. Mal que le pese, esto se le aplica también al “intolerante”, para el que podríamos construir este argumento:

#### EJ. 1.6. (JURADOS)

Todos los miembros del jurado no creen que el acusado es culpable.

“El intolerante” es un miembro del jurado.

Por lo tanto, “el intolerante” no cree que el acusado es culpable.

Una de las ventajas de la noción de esquema argumentativo es, como vemos, que podemos aplicar el mismo esquema a argumentos que tratan sobre cosas muy diferentes y aparecen en contextos muy distintos. Una manera de enfatizar este rasgo de generalidad es entender un patrón argumental como un argumento con variables abiertas que al ser rellenadas dan lugar a argumentos concretos, al estilo de cómo se hace en las ciencias físicas o matemáticas con las fórmulas algebraicas. Aquí lo que hacemos es tomar el modelo y directamente “abstraer” los aspectos irrelevantes para caracterizar el patrón:

Todos los A no son B

Este x es A.

Este x no es B.

Haremos dos importantes apreciaciones, que es necesario tener en cuenta en todo momento para no “liarse” en el uso de patrones argumentativos. La primera es que cuando adscribimos un determinado argumento a un determinado patrón no es con la intención (o al menos no siempre es con la intención) de dar con algo así como la “esencia” o “la verdadera naturaleza” del argumento, sino simplemente con el objetivo de resaltar algún rasgo que resulta crítico para poder entenderlo y evaluarlo en el contexto en que aparece. Cabe esperar, pues, que un mismo argumento ejemplifique distintos tipos de patrones a la vez, y que en el análisis aparezcan gradualidades, solapamientos, subpatrones, híbridos, etc. La segunda, es que absolutamente cualquier rasgo de un argumento puede usarse para caracterizar un patrón argumental. No necesariamente tiene que ser un patrón llamémosle “formal” como en el ejemplo que hemos dado. El rasgo puede ser, por ejemplo, el recurso a la misericordia (X ha sufrido injusticias y desgracias, X merece que tomemos una actitud misericordiosa con él), como hace Fonda en varias ocasiones en la película y en alguna ocasión “el anciano” (lo relevante aquí es que los argumentos son “suficientemente similares” en algún aspecto que nos interesa tratar en la teoría). O, sin ir más lejos, algo que es crucial en la película, la diferencia entre “posible” y “probable” (que p sea posible es una razón para no aceptar no p, que p sea probable es una razón para aceptar p) que aparece y reaparece en casos como el de la navaja, el tren, etc.

El recurso a esquemas argumentativos es característico de la aproximación que presentamos en el Capítulo 4. Sin embargo, de la manera un tanto laxa y muy general en que hemos introducido aquí la noción incluye también las distintas aproximaciones que describimos en el resto de capítulos. Como veremos, una regla de inferencia como las del Capítulo 5, una violación de una regla como las del Capítulo 3, o un rasgo como el recurso a



la misma garantía o la presencia del mismo modalizador del Capítulo 2 pueden entenderse como maneras alternativas de caracterizar un patrón argumentativo.

## 1.2. Intercambio y Contexto Argumentativo

Una de las razones por las que, como acabamos de decir, no hay que tomar el esquema argumentativo como una caracterización en términos absolutos del argumento es, precisamente, porque la identidad de un argumento depende, y mucho, de factores y elementos que no son intrínsecos a él sino que propiamente pertenecen a la situación en que aparece. Y aquí situación incluye tanto el contexto lingüístico (cuales son los argumentos y declaraciones que vienen antes y después) como las circunstancias materiales en que aparece (proponente, auditorio, tiempo y lugar, etc...). Empecemos por lo primero. La mayoría de los argumentos no se pueden juzgar adecuadamente si no es en combinación con otros argumentos que aparecen antes o después en el intercambio de palabras que está teniendo lugar. Y hay, además, distintas maneras en las que un argumento puede entrar en combinación con otros. Toma como ejemplo los cuatro argumentos que los jurados que están a favor de la culpabilidad manejan a lo largo de la película para apoyar su tesis:

### EJ. 1.7. (COARTADA)

El acusado mintió acerca de su coartada.

Una persona culpable solo puede producir una coartada mintiendo.

Ergo, el acusado es culpable.

### EJ. 1.8. (ARMA 2)

El arma del crimen pertenece al acusado.

Ergo, el acusado es culpable.

### EJ.1.9. (TESTIGO ANCIANO)

El vecino del piso de abajo escuchó a alguien decir “te voy a matar” y el impacto de un cuerpo al caer al suelo, y unos instantes después vio al acusado huir del piso.

Ergo, el acusado es culpable.

### EJ.1.10. (TESTIGO MUJER)

Una vecina que vive en el piso de enfrente vio el crimen a través de las ventanas de un tren y reconoció al acusado.

Ergo, el acusado es culpable.

Este es un caso en el que los argumentos están **coorientados**, es decir, comparten una misma conclusión. Algo que no siempre se deja claro, pero que resulta crucial a la hora de evaluar la argumentación, es si se defiende que la conclusión es probada por cada argumento cuando se toman aisladamente o solo cuando se consideran en conjunto. Hacia el principio de la película, “el bróker” parece aceptar que ninguno de los argumentos presentados basta por sí solo para zanjar la cuestión, sino que cada uno de ellos añade algo de

plausibilidad a la conclusión, y es al tomarlos en su conjunto cuando podemos afirmarla. En este caso hablamos de argumentos **conectados o vinculados**. “El iracundo”, por su parte, defiende que cualquiera de las pruebas basta para condenar al acusado; la acumulación de argumentos obedecería a un mero propósito retórico (abrumar al contrario) o dialéctico (tener más balas en la recámara por si falla alguno). Cuando los argumentos se combinan de esta manera decimos que son **argumentos convergentes**.

Pero esta no es la única forma de combinar argumentos, también podemos encadenarlos y hablar de argumentos **consecutivos**. Toma el argumento COARTADA. La primera de las premisas no es algo que ya hubieran dado por sentado los jurados desde el principio, sino que es el resultado de un argumento que ha aparecido en la propia deliberación:

#### EJ. 1.11. (CINE)

El acusado declara haber estado en un cine durante el crimen.

El acusado no recuerda ni el título ni los actores de las películas.

Por lo tanto, el acusado mintió acerca de su coartada.

En este caso, uno solo está obligado a aceptar COARTADA si antes ha aceptado CINE, por lo que en vez de convergencia es más adecuado pensar en una cadena de argumentos. Otra interesante relación entre argumentos nos la sirve en bandeja Fonda cuando en el minuto 39 comienza a examinar cuidadosamente las premisas de TESTIGO ANCIANO y TESTIGO MUJER y descubre que son incompatibles entre sí, por la simple razón de que el ruido del tren a través del cual la vecina de enfrente declara haber visto el crimen tenía que haber impedido escuchar al vecino de abajo las palabras y el impacto descrito. Así que uno de los dos testigos, sino los dos, no son de fiar. En este caso tenemos argumentos **incompatibles** que no pueden ser aceptados conjuntamente y por lo tanto obligan a elegir un camino u otro en la argumentación posterior.

En los capítulos posteriores veremos otras maneras de combinar argumentos, lo importante ahora es ser conscientes de que, cuando tengamos que llevar a cabo consideraciones como las que acabamos de hacer, no basta con tomar aisladamente los argumentos (ni tampoco vale “juntar” todos los argumentos en uno enorme como hacen algunas aproximaciones clásicas, pues no podremos hacer la distinción entre ser consecutivo y convergente, u obtendremos el resultado engañoso de que las premisas son inconsistentes cuando juntemos argumentos incompatibles), sino que hay que remontarse a la **argumentación**<sup>2</sup> en la que aparecen. En su versión más escueta una argumentación es, simple y llanamente, una secuencia de argumentos. Existen argumentaciones que uno elabora para sí mismo (piensa cuando estás decidiendo si te conviene o no aceptar un trabajo), u otras en las que no es necesario identificar al proponente de cada argumento (un buen ejemplo es una sesión de “brainstorming”), pero en las que se han concentrado la mayoría de las

<sup>2</sup> Aunque en general utilizaremos la palabra “argumento” para el clásico silogismo con premisas y conclusión y “argumentación” para una combinación de argumentos no ha que tomarse la distinción al pie de la letra. Primero, porque dista de haber unanimidad sobre este uso, pero sobre todo porque en los casos reales raramente queda definido cuáles son los argumentos simples y cuándo y cómo se combinan entre ellos para formar argumentos más complejos, sino que es algo que aparece en la reconstrucción teórica y siempre dependiendo del objetivo de la misma.

investigaciones del área son los **intercambios argumentativos**, en los que distintos sujetos se cruzan argumentos con el objetivo de disolver un desacuerdo entre ellos o simplemente de hacer prevalecer su punto de vista. En todo caso, una vez más, haríamos muy mal si identificáramos directamente el intercambio argumentativo con la secuencia de argumentos, pues una vez más debemos ampliar el foco y tener en cuenta ahora otros elementos que pertenecen a la situación de habla. Para empezar, hay que tener en cuenta el **tipo de diálogo, práctica o ámbito argumentativo** en el que se encuadra la argumentación, ya que esto hace variar considerablemente tanto los recursos y herramientas de los que pueden hacer uso los participantes como los estándares de aceptabilidad y rigurosidad en juego. Por poner un ejemplo tonto, no es lo mismo una conversación sobre fútbol entre amigos en la barra del bar que un debate científico en un congreso académico. Un ejemplo muy a mano es, precisamente, la deliberación de un jurado como el de la película. Ahí funciona, en los estados modernos, una regla que no tiene mucho sentido en otros intercambios, y a la que Fonda se agarra como un clavo ardiendo desde el comienzo: la regla que dice que la carga de la prueba la tiene el que defiende la culpabilidad (durante el juicio, el fiscal), o dicho de otro modo, que el acusado se considera inocente mientras no se demuestre lo contrario.

Cada debate, cada práctica tiene sus modos de proceder. Las distintas aproximaciones teóricas que presentamos en los capítulos venideros, como veremos, juegan con diferentes clasificaciones (los “campos” de Toulmin, la clasificación de intercambios argumentativos de la escuela holandesa o los modelos de diálogos de Walton), así que no es necesario detenerse ahora en este punto. Lo que no viene mal ahora es recordar una de las taxonomías más antiguas y más usadas al respecto, aunque solo sea porque es probable que el lector se haya encontrado los términos más de una vez. En la clasificación tripartita aristotélica la **Analítica** (a veces llamada directamente “Lógica”, ya veremos luego por qué) es el ámbito de la demostración científica, en la que partiendo de leyes generales ya sabidas se infieren ya sean leyes más particulares o explicaciones causales de diversos fenómenos. Aquí se supone que todos los participantes están de acuerdo con respecto a las premisas o compromisos iniciales y comparten un mismo objetivo, por lo que el énfasis está en asegurarse de que las inferencias proceden adecuadamente. La **Dialéctica** es el ámbito en el que se resuelven de manera racional disputas y desacuerdos, ya sean políticos, morales, fácticos, etc... En este caso los participantes parten de distintos compromisos y mantienen posturas diferentes, por lo que el énfasis se pone en los medios que cada uno tiene a su alcance para defender su postura y atacar la del rival, así como de los criterios para determinar en cada momento cuál es la postura más apoyada por los argumentos propuestos. Por último, el ámbito de la **Retórica** es aquel en que se intenta incitar a un auditorio a adoptar determinadas creencias, llevar a cabo ciertos cursos de acciones o directamente a producir ciertas emociones, deseos o actitudes. Aquí se supone que el auditorio no parte de una posición definida, al contrario que el proponente que tiene una clara postura que no pretende cambiar en ningún momento del proceso, y el énfasis lo tiene la efectividad del argumento para persuadir, influir o seducir.

Hay otras diferencias notables entre los tres ámbitos, que se siguen de las caracterizaciones efectuadas. La Analítica tiene una perspectiva monológica, dirigida más al texto (el argumento como producto final) y se centra en los argumentos deductivos. La Dialéctica tiene una perspectiva de segunda persona (la del diálogo), se dirige más al proceso de producción de los argumentos, y privilegia los argumentos inductivos, pues son los únicos a los

que se puede acudir cuando tanto una conclusión como su contraria resultan defendibles. La Retórica asume más una perspectiva de tercera persona (la que del auditorio silencioso tiene el orador), se dirige más a los efectos que en la conducta tienen los argumentos, y al menos en principio, le tiene sin cuidado si son inductivos, deductivos o de cualquier otro tipo. En todo caso, a la hora de la verdad es difícil encontrar casos reales en los que no se entrecruzan los tres ámbitos (en cualquier argumentación es raro que no confluyan explicaciones teóricas, resoluciones de desacuerdos y procesos persuasivos, cuando no ocurre que es el mismo argumento el que hace todo a la vez). De ahí que para algunos de los investigadores del área constituyan, más que tres tipos distintos de argumentaciones, tres perspectivas teóricas diferentes sobre el mismo fenómeno o directamente tres disciplinas diferentes.

Más allá del ámbito genérico en que se encuadra la argumentación, y centrándonos en la perspectiva dialéctica, hay una serie de factores específicos del diálogo en concreto que se está produciendo que son fundamentales para caracterizar los argumentos que aparecen. Para empezar, está el **objetivo** del intercambio, que puede ser tan variado como variadas son las prácticas argumentativas: tomar una decisión en la comunidad de vecinos, proporcionar un diagnóstico para un paciente en un gabinete médico, descubrir quién era el asesino en un cuento policiaco, obtener el voto en un debate electoral, explicar las causas de un fenómeno meteorológico en una investigación científica... En escenarios como el de la película el objetivo está muy marcado: decidir si el acusado es culpable o inocente. Pero no siempre el objetivo está tan definido (piensa en una mesa redonda bajo el rótulo “Libertad y Democracia”), y a veces puede cambiar en el curso de la propia argumentación (esto pasa mucho en las reuniones de vecinos), pero en cualquier caso siempre hay, o al menos debe haber, una dirección reconocible en el diálogo. También, en el curso de la argumentación, pueden aparecer **subobjetivos**, tareas provisionales que se desempeñan con el fin de aproximarse al objetivo global. A lo largo del filme, evaluar los distintos testimonios de los testigos se convierten en subobjetivos provisionales para llegar al veredicto. Tener en cuenta el objetivo o subobjetivo en cuestión es crucial para determinar la pertinencia de un argumento. Sin ir más lejos, una de las argucias más típicas de un argumentador avieso, que el lector sin duda reconocerá enseguida, es distraer a los interlocutores con argumentos que son irrelevantes para el objetivo (de esto se le acusa varias veces a Fonda en la película, aunque al final sus consideraciones siempre resultan ser, a veces de manera inesperada, muy relevantes).

Además del objetivo, hay que tener en cuenta también quiénes son los **participantes** y cuál es su postura respecto al objetivo propuesto. En situaciones como la del jurado, es posible dividir a los participantes en **bandos**, que comparten y defienden la misma tesis (culpable o inocente). Saber la postura de cada participante nos ayuda a seguir y entender los argumentos que propone (cuando Fonda alude a la edad del vecino de abajo ya sabemos que no va a ser para felicitarle el cumpleaños), pero no es menos importante tener en cuenta los compromisos de cada uno de los participantes. Un **compromiso** es simplemente un enunciado, una opinión o una tesis que un participante ha usado, defendido o aceptado a lo largo del intercambio o en los momentos previos y que por lo tanto está obligado a suscribir. Cada participante tendrá distintos compromisos, que además puede ir abandonando o adoptando según avanza el diálogo, y un argumentador hábil sabrá jugar en cada momento con los compromisos particulares de cada uno. Un ejemplo magistral,

sin ir más lejos, nos lo brinda el par de argumentos que hemos denominado CALAÑA 1 y CALAÑA 2. Es obvio que Fonda no se ha comprometido con la premisa 1 («los de esa calaña no son de fiar»), pero sabe que al haber hecho uso de ella en el primer argumento, forma parte de los compromisos del “intolerante”, lo que le sirve para obligarle a aceptar el segundo argumento. No hay que confundir los compromisos con los **supuestos**, que son enunciados que se adoptan provisionalmente como premisas para avanzar en el debate, ya sea examinando alternativas, ensayando hipótesis o intentando descartar posibilidades, y que no son realmente aceptados, creídos o defendidos por el argumentador.

Por último, no menos importante es tener en cuenta el estado en el que se encuentra el intercambio en el momento en que aparece el argumento. Para ello, lo mejor es considerar **el historial de movimientos previos** en el diálogo, incluyendo aquí no solo el planteamiento de argumentos, sino además, la adopción explícita de compromisos, la propuesta de subobjetivos, la introducción de supuestos, los desplazamientos de la carga de la prueba y otros movimientos que iremos describiendo a lo largo del libro. Un buen ejemplo de cómo el diálogo va evolucionando de manera muchas veces sutil pero sin dejar dar marcha atrás nos la proporciona la secuencia de argumentos que tiene lugar en el minuto 18 en torno a un posible motivo para el crimen. El jurado número 6 (el trabajador) proporciona el siguiente argumento:

EJ. 1.12. (MOTIVO)

Su padre le pegó esa noche.  
Ser agredido produce deseos de venganza.  
Por lo tanto, el acusado tenía un móvil.

A este argumento Fonda responde alegando que su padre le pegaba continuamente desde que era un niño, y que el acusado no tenía, por lo tanto, motivos especiales para cometer el asesinato aquella noche. Ante esto el jurado 4 (el bróker) alega que todos tienen un límite, y que aquella última paliza pudo haber sido la gota que colmó el vaso. La situación parece haber terminado en una suerte de empate técnico: la paliza podría tanto haber sido un motivo como no haberlo sido. Sin embargo, cuando atiendes al historial de movimientos descubres que en realidad el que ha salido ganando es el bando de Fonda, y no solo porque en ese momento ha cortado el intento del jurado 4 de probar la existencia de un motivo, sino que además al deshacer una de las vías más sólidas que poseen los del bando de culpable, evita que la pelea pueda volver a ser usada como motivo en el curso posterior del debate.

### 1.3. Normatividad o buenos y malos argumentos

Nos parece que no es necesario convencer al lector de que a la hora de argumentar no “todo vale”. No cualquier cosa se puede usar en la argumentación, no todo trozo de discurso en el que unos enunciados dan soporte al apoyo de otros es igual de bueno, ni pertinente, ni efectivo, y decididamente algunos no valen en la situación argumentativa en la que aparecen. Esto es algo que implícita o explícitamente percibimos mientras estamos enfrascados en su práctica, incluso, nos atrevemos a decir, algo que sentimos casi a

nivel emocional. Cuando alguien nos pretende convencer con un argumento que resulta decididamente malo, o comete algún error grosero en su razonamiento, percibimos esto como una afrenta, y no es raro que nos sintamos indignados, incluso “enfadados” como los protagonistas de la película. En la otra cara de la moneda, cuando alguien nos presenta un buen argumento que parece probar contundentemente algo que va en contra de nuestros intereses o nuestra opinión inicial, sentimos que el argumento de alguna manera nos **fuerza** a aceptar la conclusión. Nos sentimos “obligados” por sus palabras (el poder de la palabra es mucho más grande que el del puño), y no es raro que, como en el caso de los protagonistas de la película, también nos sintamos “enfadados”, quizás de otra manera, quizás más bien con nosotros mismos.

Este fenómeno es seguramente el mejor síntoma de que la argumentación es una actividad normativa, que es lo mismo que decir que es una actividad reglada, o sujeta a normas. Pocos dudan de que existen una serie de reglas (**reglas argumentativas**) que nos sirven no solo para separar los buenos argumentos de los malos, sino que afectan en general al *modus operandi* de la argumentación, determinando qué movimientos son lícitos y cuáles obligados en cada momento y qué alteraciones produce cada movimiento en los compromisos y objetivos de cada participante. Algunas de las reglas son específicas a la práctica argumentativa que se está llevando a cabo (ya hemos aludido a la regla de la carga de la prueba en la deliberación judicial), algunas de estas tienen una naturaleza institucional (son producidas explícitamente por algún órgano o representante político, social o económico), y algunas de ellas están fijadas por escrito. Pero hay otras reglas que son, por decirlo así, transversales a distintas prácticas, que son por lo tanto más generales y/o más intemporales. Piensa, por ejemplo, en las siguientes (elementales) normas:

“si el participante A tiene un compromiso con p y el participante B prueba que p implica necesariamente q, entonces el participante A debe adoptar el compromiso con q”,

“si el participante A ha adquirido previamente un compromiso con p y este no ha sido cancelado, A no puede adquirir un compromiso con no p”,

“si A alega como único respaldo para el compromiso con p que a A le conviene que p sea verdadero, A no puede adquirir el compromiso con p”.

El recurso a reglas argumentales como instrumento de análisis teórico es característico de la aproximación pragmatialéctica que presentamos en el Capítulo 3. Allí trataremos la cuestión de si hay reglas universales (reglas que se apliquen a absolutamente toda argumentación)... Por ahora nos basta con señalar un marco normativo global que ampara a las prácticas argumentativas y que ellas mismas contribuyen a producir y preservar, que no es otro que el de la racionalidad tan específicamente humana. Si lo que caracteriza al ser humano es que es, o puede ser, o intenta ser racional, lo que caracteriza al recurso a la palabra ya sea para convencer al otro o para decidir el propio curso de acción y pensamiento debería ser, *mutatis mutandis*, el atender a **razones**. Y a razones “de verdad”, a razones genuinas y no a cualquiera que pueda “dar el pego” o persuadir engañosamente, razones que son objetivamente razones. Lo que es tanto como decir que, cuando argumentamos, si queremos hacerlo bien, si deseamos alcanzar nuestros objetivos, debemos intentar ser razonables, debemos inferir con sensatez, debemos comportarnos racionalmente.

Como venimos diciendo, la existencia de normas nos lleva, en la práctica, a distinguir entre los argumentos que las siguen y los que no, entre buenos y malos argumentos o, lo que es lo mismo, entre argumentos válidos e inválidos. Empecemos por estos últimos, pues suele ser más fácil de ver y de entender el error que el acierto. La palabra que se usa prácticamente de forma unánime aquí es **falacia**. En castellano tiene también la acepción de “falsedad” o “mentira”, pero en TA la palabra siempre se usa para referirse a un argumento espurio, a un mal argumento que se ha colado en el curso de la argumentación. No todos los autores incluyen en su noción de falacia el hecho de que el argumento “aparente” ser bueno, es decir, que el argumento contribuye a persuadir de la conclusión a pesar de que en realidad no la apoya, o no la apoya lo suficiente. Tampoco todos los autores añaden el rasgo de que haya genuina intención de engañar, es decir, de que el proponente actúe con mala fe, sabiendo que el argumento no prueba, pero confiando en que su interlocutor sufra un espejismo conceptual que le haga creer que sí lo hace. Una distinción útil aquí es la que hacen Walton (1995) y Vega (2003), basándose en nociones de la Antigua Grecia entre **sofisma** y **paralogismo**. Un paralogismo es un error en la argumentación producido por falta de atención, por ignorancia, o por confusión en el que no hay voluntad de engañar al otro. Un sofisma es una estratagema llevada a cabo con la intención oculta de confundir al otro y persuadirlo de que está obligado a aceptar la conclusión. Esta distinción se hace patente en la película a través de los distintos estilos de argumentar de sus personajes. “El bróker”, paradigma de racionalismo en la peli, produce algunas falacias que, tan pronto son detectadas y denunciadas por algún otro, son sacadas del juego. “El intolerante”, quien en el fondo no desea atender a razones sino tan solo que los demás le den la razón, persiste por mucho tiempo en proponer el mismo argumento falaz hasta que los demás, hastiados, le dan la espalda.

Hay quienes piensan que no tiene mucho sentido intentar elaborar una teoría de los paralogismos, pues el error se presenta casi por naturaleza de manera asistemática y a su propio capricho (sería como elaborar una teoría de “cómo fallar un penalti” o “cómo llevarse mal con tu pareja”). Más interés parece tener un estudio sistemático de los sofismas, que podría servir tanto como de un manual para el engaño (en este caso un interés más bien perverso) como de un manual para precaverse de sus efectos. Un ejemplo del primer tipo es el delicioso libro de Schopenhauer (1997) sobre las estratagemas para que a uno le den la razón. Un ejemplo del segundo tipo es el primer estudio sistemático de las falacias que nos proporcionó Aristóteles en las *Refutaciones Sofísticas*, como una herramienta para no caer en las trampas de los argumentadores deshonestos.

En buena medida la necesidad puramente práctica de distinguir entre buenos y malos argumentos fue la principal causa del nacimiento del estudio teórico de la argumentación allá en la Antigua Grecia, y probablemente sigue siendo la aplicación más inmediata de la teoría hoy en día.

Contrariamente a lo que ocurre con los malos argumentos (noción de falacia) no hay, no ya un criterio, sino tan siquiera una palabra para caracterizar a los buenos argumentos sobre la que haya un mínimo consenso entre los estudiosos del área. Que no haya un concepto común es hasta cierto punto natural, pues el corazón de la propuesta de cada autor y/o escuela casi siempre es su teoría particular sobre la bondad de los argumentos. Menos comprensible (y menos razonable...) es la cantidad de palabras que se utilizan al

respecto: efectivo, convincente, válido, cogente, correcto, sólido, adecuado, probatorio, demostrativo... Para ahorrar al lector quebraderos de cabeza, y teniendo en cuenta que en los capítulos venideros presentaremos la terminología propia de cada aproximación, nosotros hablaremos en general de **malos o buenos** argumentos, o de argumentos que son válidos o inválidos en el contexto argumentativo en que aparecen, y adoptaremos como criterio general para decidir la **validez** de un argumento que tras su presentación en el historial de la argumentación su conclusión pase a estar más apoyada, o más fundamentada, lo que se traduce en que ha ganado más verosimilitud o en que los participantes están más forzados a aceptarla.

Para acabar este capítulo mencionaremos dos criterios de validez que, por su popularidad, no está de más que el lector conozca previamente. El criterio clásico pero cada vez más abandonado, propio de la lógica formal, es el que aúna corrección deductiva (recuerda: si las premisas son verdaderas la conclusión necesariamente también lo es) con verdad de las premisas. Sin duda este criterio cuenta con algunas ventajas, entre ellas que permite determinar la validez en base a propiedades del propio argumento sin necesidad de recurrir a elementos del contexto argumental, por lo que sería transversal a todas las argumentaciones, y la no menos práctica ventaja de que (al menos en teoría) divide limpiamente el conjunto de los argumentos en dos, segregando los buenos de los malos. El problema es que como caracterización de la validez por un lado es demasiado fuerte, pues necesitamos algún tipo de gradualidad en la noción (si solo valieran los argumentos que demuestran la conclusión o “zanjan la cuestión” la deliberación del jurado no podría ni empezar) y por otro, en buena medida se trata de una idealización, pues no queda claro que puede significar el “necesariamente” que presuntamente liga la verdad de las premisas y la conclusión más allá de la situación física, el momento histórico y los marcos sociales de turno.

El criterio de **validez deductiva**<sup>3</sup> que acabamos de describir sigue estando muy presente en los estudios actuales, pero cada vez más se toma como referencia la noción que proviene de la lógica informal que conjunta tres requisitos, cuyo anagrama en inglés ha sido usado para nombrarla, el criterio **ARG**:

- aceptabilidad (acceptability): en el contexto argumentativo las premisas son aceptables como verdaderas,
- relevancia (relevance): las premisas son relevantes para la aceptabilidad de la conclusión,
- fundamentación (groundness): las premisas proporcionan fundamentos suficientes para aceptar la conclusión<sup>4</sup>.

<sup>3</sup> Debemos advertir al lector que frecuentemente se utiliza la palabra “validez” como sinónima de lo que aquí hemos denominado “validez deductiva”. Este hábito responde de hecho a la vieja tradición lógica que tomaba como paradigma de bondad argumental la deducción matemática, no dejando espacio para otros tipos de argumentos con sus propios criterios de corrección, por lo que hoy en día no solo resulta, en nuestra opinión, anticuada, sino también engañosa. Dicho sea de paso, en este punto la oscilación terminológica es enorme y crea mucha confusión. Para la validez deductiva no solo se utiliza el término “válido” a secas sino otros como “validez formal”, “validez lógica”, “demostrativo”, “apodíctico”, “correcto” ... Para validez en general, a veces con sus propios matices, se encontrará en la literatura términos como “sólido” (*sound*), “concluyente”, “cogente” (*cogent*), “correcto”, “bueno” ...

<sup>4</sup> En ocasiones se sustituye el término G por S (suficiencia), que resulta más claro.



Desde aproximaciones más próximas a la Nueva Retórica o que parten de una concepción filosófica antirrealista de la argumentación (básicamente porque se considera que tanto la verdad como la validez objetiva no existen o no tienen ningún papel en la práctica argumentativa) se ha propuesto un criterio que reduce la validez a la capacidad del argumento para producir la aceptación de la conclusión. Para este enfoque un argumento es **persuasivo**, simple y llanamente, si consigue convencer al auditorio de la conclusión ya sea haciendo que crea en ella o que la acepte como adecuada. Teniendo en cuenta que la finalidad con la que uno se pone a argumentar casi siempre es llevar al otro a una determinada postura, la “persuasividad” es un tema relevante, e importante, para la TA, pero reducir la validez a la simple efectividad tiene el contraproducente efecto de eliminar todo rastro de normatividad en la práctica (si un buen argumento es directamente un argumento efectivo entonces “todo vale”, como en el amor y en la guerra, a la hora de razonar con el otro), por lo que la mayoría de los autores, aunque la incluyan como condición necesaria (cosa que tampoco todos hacen) no la incluyen como condición suficiente.

Aunque ARG, no cabe duda, es un criterio más “realista” que el de la validez deductiva (más acorde con las prácticas reales y lo que demandamos a los participantes en ellas) y la persuasividad un criterio más pragmático, no hay que olvidar que en el discurso cotidiano hay siempre una disparidad de criterios que se solapan y muchas veces interfieren entre sí, por lo que medir la “bondad” o la “calidad” de un argumento es siempre una tarea gradual (más que buenos y malos hay argumentos mejores o peores que otros) y plural (puede ser mejor según un criterio y peor según otro) en la que a la hora de la verdad intervienen un montón de considerandos que a veces parecen ir más allá de la TA: comprensible, bien ordenado, efectivo, útil, demasiado largo o demasiado corto, fuera de lugar, prohibido por ley, demasiado ofensivo para algunos, etc.

Una vez más, tanto aquí como en todos los ámbitos de la vida, no se olvide, la realidad es siempre más grande que la teoría.

#### 1.4. La reconstrucción teórica, ¿análisis, interpretación o intervención?

Una de las dificultades principales con las que se tiene que enfrentar el sesudo teórico a la hora de analizar argumentos reales en situaciones de la vida real es la misma con la que muchas veces se topan los propios participantes en la argumentación, esto es, saber qué partes del discurso son las importantes para interpretar un argumento. En una discusión no siempre es fácil distinguir cuáles son las premisas y cuál la conclusión, y a medida que la complejidad aumenta, como ocurre con los argumentos convergentes o consecutivos, esta labor puede convertirse en una auténtica hazaña analítica. Las dificultades pueden ser de varios tipos: en primer lugar, una misma expresión o segmento de discurso puede cumplir varias funciones a la vez. Recuerda, sin ir más lejos, el argumento CINE que vimos antes, lo que en él hacía las veces de conclusión («el acusado mintió acerca de su coartada») era, a su vez, la premisa principal del argumento COARTADA que sustentaba la culpabilidad del acusado. A primera vista esto puede parecer algo secundario y accidental, pero la cuestión alcanza suficiente complejidad cuando se añaden otros elementos a la ecuación, como reglas, atenuantes, garantías, etc. Por el momento no hagamos *spoiler*, y dejemos que sea el lector quien se percate del problema conforme vaya avanzando en el texto. En segundo

lugar, otra dificultad con que se puede encontrar nuestro sesudo teórico al dirigir su atención a las prácticas argumentativas son los elementos no-expresados o implícitos. Cuando argumentamos en una discusión real muy pocas veces hacemos explícitas todas las partes del argumento, ya sea porque se deducen fácilmente del contexto o porque los participantes las dan por sentadas; es muy común que alguna de las premisas o la conclusión no aparezcan directamente formuladas, o incluso que lo hagan parcialmente (tradicionalmente se ha denominado **entimema** a las premisas no expresadas y se las ha ligado a la validez del argumento). Por lo demás, no se trata de ningún fallo del argumentador ni suele suponer mayor problema en la práctica, pero si se quiere interpretar y analizar la argumentación para poder evaluarla, el sufrido teórico tendrá que hacerse cargo de estos elementos. Como ejemplo ten en cuenta la forma en la que aparece el argumento TESTIGO ANCIANO en la película; en la ronda de intervenciones del comienzo, el jurado número 3 (el iracundo) afirma: «número uno. El viejo que vivía en el piso de abajo de donde se cometió el crimen. A las 12.10, la noche del crimen, oyó mucho ruido. Dijo que parecía una pelea. Y oyó al chico gritar: "Te mataré". Acto seguido oyó un cuerpo caer al suelo. Corrió hacia la puerta y vio al chico bajar las escaleras y salir de la casa. Llamó a la policía y encontraron al padre con una navaja en el pecho» (minutos 15-16). Ahora, hábil lector, ¡dime dónde están las premisas y la conclusión!

Estas cuestiones pueden parecer meras dificultades técnicas que la habilidad del intérprete de turno debería solventar, pero la realidad nunca es tan sencilla, incluso para el teórico. Cuando se trata de analizar un caso concreto la perspectiva que adoptemos casi nunca es indiferente; un mismo fragmento de discurso puede adquirir formas muy diversas dependiendo de la teoría: puede ser un argumento del tipo premisas-conclusión, puede incorporar garantías, respaldos o condiciones de refutación, puede ser parte de un diálogo o un movimiento en una discusión crítica. Esto lo veremos con más detalle en los siguientes capítulos. Por el momento conviene hacer hincapié en una particularidad de la teoría de la argumentación: la diferencia de perspectiva no solo puede provocar descripciones distintas, sino también evaluaciones dispares e incluso incompatibles. Por poner un ejemplo sencillo: si defendemos una teoría de corte retórico, argumentos que apelen a creencias u opiniones tendrán mejor aceptación que si adoptamos una teoría que haga hincapié en la validez lógica de la argumentación. Y es que, como acabamos de ver, la idea de buen argumento es el núcleo de cada propuesta teórica, por lo que no es de extrañar que surjan incompatibilidades de este tipo. Se podría decir que en cuestiones de interpretación y de evaluación importa –y mucho– el color del cristal con el que se mire.