

CAPÍTULO 4.

LÓGICA INFORMAL: DOUGLAS N. WALTON

4.1. Introducción

En este capítulo nos centraremos en el enfoque canadiense de la teoría de la argumentación, lo que podríamos llamar la escuela de Windsor. A juicio de los autores, esta escuela se define más bien por un entorno académico común y una tradición que ya ha arraigado en varias generaciones de los estudiosos del área y menos por una teoría única a la que se adscriban: Blair, Gilbert, Hansen, Hitchcock, Johnson, Pinto, Tindale, Walton o Woods, son algunos de los respetados autores preocupados en el estudio de la lógica informal de esta escuela. Sin embargo, entre ellos existe gran diversidad tanto en la temática de sus obras como en la manera de tratar las prácticas argumentativas. Lejos estamos de encontrar una teoría que articule un esqueleto común al que adherirse, como en el caso de la pragmadialéctica. Encontramos un pensamiento y desarrollo más acorde con el movimiento *critical thinking* aplicado a diversas áreas de estudio (especialmente la argumentación, la filosofía del lenguaje y la inteligencia artificial). Es por ello que aquí, más que el desarrollo de una teoría, nos centraremos en la propuesta del autor más prolífico de Windsor, Douglas N. Walton. Las obras de Walton, en conjunto, se caracterizan por el análisis práctico de, podríamos decir, cada uno de los casos particulares que se encuentran al analizar un discurso argumentativo. Por tanto, su obra se hace inabarcable para este capítulo. Abordaremos los modelos de diálogo, el tratamiento de falacias y los esquemas argumentativos, aunque en una proporción reducida (se pueden encontrar libros enteros de este autor que tratan exclusivamente sobre el análisis, desde diferentes puntos de vista, de una única falacia clásica).

Sin duda, el elemento clave en el que este autor ha basado gran parte de sus análisis es la sistemática de los modelos de diálogo y serán estos los protagonistas que veremos a continuación. Ciertamente se hallarán muchas similitudes con la escuela de Ámsterdam y con la propuesta de Toulmin y, quizás, aquí pecamos de ingenuos al pretender hacer una diferenciación tajante entre estas voces. Los tres enfoques persiguen un objetivo común (caracterizar, normativizar y criticar las prácticas argumentativas reales) y se basan en

una misma vertiente dialéctica. No es por ello extraño que las analogías entre ellos sean múltiples.

El eje de este capítulo será, por tanto, comprender y aplicar la sistemática de los modelos de diálogo en el estudio de las prácticas argumentativas. Conociendo los tipos de diálogo y los elementos de los modelos teóricos de diálogo podremos analizar las prácticas argumentativas reales (las cotidianas y aquellas que se mueven en ámbitos jurídicos, científicos, comunicativos, etc.). Empecemos de una manera sencilla y alejándonos del mundo de la argumentación para comprender qué es un diálogo. Tzvetan Todorov distingue como sigue el diálogo de la conversación:

Es en [la conversación], en la que las personas se contentan con escuchar las opiniones de los interlocutores, en espera de poder enunciar las suyas propias, sin preocuparse por acercar los puntos de vista: no se oyen afirmaciones sucesivas ni es posible llegar a ninguna conclusión: nada se niega ni se afirma, sino que todo se presenta: con las posiciones se hace algo así como citarlas, sin que haya necesidad de adherirse a alguna de ellas y de argumentar en favor de esa adhesión. El diálogo, en cambio, se ve animado por la idea de una progresión en el debate, y no está hecho gracias a la yuxtaposición de muchas voces, sino a su interacción. (Todorov, 2007: 74).

En esta pequeña reflexión encontramos la idea principal del diálogo. Desde nuestro punto de vista, el verdadero sentido de un diálogo es que en él “las ideas” progresan. Las ideas son tanto las aserciones a las que nos adherimos como las dudas que exponemos, en definitiva, los argumentos y la crítica a los argumentos en los que se va desgranando un diálogo. En el diálogo razonado se avanza con el oponente y se consiguen los objetivos del diálogo de acuerdo con la otra parte. Es por ello que en el diálogo razonado se avanza en las propias posiciones de las partes: no solo consiste en resolver una diferencia de opinión. En un diálogo razonado ideal lo importante, podríamos decir, no es argumentar a favor de nuestra aserción, sino descubrir si nuestra aserción, nuestra posición y nuestros compromisos son razonables y acordes al tema en cuestión o si, por el contrario, son las objeciones de nuestro oponente las que hacen avanzar el diálogo. De ahí que, como ya sabía Sócrates, una de las funciones más importantes de un diálogo sea su función mayéutica y lo sería también, idealmente, en los diálogos en los que se encuadran nuestras prácticas argumentativas.

4.2. Humanidad y Lógica Informal

Como llevamos viendo a lo largo de todo este libro, la lógica informal surge como una necesidad para poder abordar un análisis crítico de los argumentos en el lenguaje natural. Por tanto, *entender* el lenguaje natural supone el primer reto para poder analizar los argumentos. Esto nos lleva a una de las cuestiones más peliagudas en TA, que es la de identificar los *verdaderos* argumentos que se esgrimen a lo largo de una argumentación. Como ya hemos visto, muchas veces hay premisas y conclusiones implícitas (y tesis, bases, garantías, en la nomenclatura de Toulmin) que tenemos que “leer entre líneas” para poder determinar la bondad de los argumentos. Como veíamos en el Capítulo 3, un fragmento de discurso

argumentativo ha de “cocinarse” antes de ser evaluado: hay que reformular los argumentos, eliminar lo superfluo y reordenar el discurso. Es por este tipo de acciones por las que Walton en, por ejemplo, su libro *Informal Logic* defiende que los estudios en este ámbito requieren de habilidades prácticas que, como cualquiera de este tipo de habilidades, mejoran con el entrenamiento, además de habilidades asociadas con la humanidad: crítica, perspectiva, atención al lenguaje y a los dobles sentidos, habilidad para enfrentarse con ambigüedades o vaguedades... Por tanto, para poder analizar un argumento en lenguaje natural, no solo hay que ser bastante competente entendiendo el lenguaje, sino que, idealmente, habría que tener un conocimiento *amplio* del *carácter* de la especie humana.

Más allá del vasto catálogo de argumentos que nos muestra el filme que nos ocupa en este libro, *12 Hombres sin Piedad* es una verdadera joya precisamente por la amplitud de caracteres de sus protagonistas. Desde nuestra perspectiva, y atendiendo a la época del rodaje, estos personajes resultan perfectamente verosímiles. La manera de *argumentar* de cada uno de ellos nos muestra la gran diversidad de formas en las que se puede presentar una posición y rebatir una posición contraria o de la que se tengan dudas. Más aún, cuando argumentamos, no solo dependemos de nosotros mismos y de la bondad de nuestros argumentos sino también de la manera en que la otra parte pueda interpretar nuestras intervenciones. Reparemos en el siguiente fragmento de la película, justo después de que el jurado 8 (Fonda, el virtuoso), votara inocente³³ cuando el resto de los miembros del jurado habían votado culpable.

EJ. 4.1. (VOTO)

Jurado 7 (el impertinente): Entonces. ¿Por qué votó inocente?

Jurado 8 (Fonda, el virtuoso): Habiendo once votos culpables, no resulta sencillo levantar la mano y enviar a un hombre a la muerte, sin estar plenamente seguro.

Jurado 7: ¿Quién le ha dicho que sea sencillo?

Jurado 8: Nadie.

Jurado 7: Yo voté rápido. Pero estoy convencido y lo sigo creyendo culpable. No cambiaré de opinión aunque lo discutiéramos años.

Jurado 8: Tampoco yo trato de que cambie. De nosotros depende la vida de alguien, y una vida no se decide en cinco minutos. Suponga que nos equivocamos...

Jurado 7: ¿Qué quiere decir? Suponga que el edificio se derrumba. Se puede suponer cualquier cosa.

Jurado 8: Es cierto.

Independientemente de la bondad de los argumentos esgrimidos, existe una clara oposición en la forma de abordar la cuestión de las dos partes. Mientras que Fonda aporta respuestas claras, precisas y relevantes ante las preguntas del jurado 7, el jurado 7 trata de “sacar punta” a cada una de las intervenciones del jurado 8; en parte porque cree que está equivocado al votar inocente pero también porque interpreta que Fonda le está atacando personalmente por haber votado rápido. ¿Todas las personas se habrían sentido atacadas

³³ Nótese que aquí, siguiendo la versión española de la película, se ha traducido como “inocente” a lo que en el original es “*not guilty*”. Aunque la diferencia de fondo es más que sustancial, salvo que sea imprescindible hacer la matización porque se altere el sentido de la argumentación, en los ejemplos de la película dejaremos la transcripción de la versión española.

ante las respuestas del jurado 8? Creemos que no. El jurado 7 está añadiendo premisas que entiende implícitas en los movimientos de Fonda (premisas del tipo: «como ustedes votaron rápido y para mí esto no resulta sencillo, les acuso de que no han votado en conciencia y que lo único que les interesa es terminar cuanto antes»), mientras que Fonda solo se limita a dar respuestas lo más claras y relevantes posibles ante los exabruptos del jurado 7, incluso admitiendo que «se puede suponer cualquier cosa», hasta que el edificio se derrumbe. En la interpretación, al tener que hacer uso de nuestras habilidades prácticas y humanas, corremos el riesgo de añadir premisas implícitas inexistentes (como creemos hace en este caso el jurado 7), de omitir otras que sí están presentes o de obviar contextos relevantes que producirían un análisis diferente.

Veremos al final del capítulo que las investigaciones en lógica informal también interesan en el campo de la inteligencia artificial. Esta simbiosis es precisamente productiva porque a la inteligencia artificial se le puede entrenar para que consiga una “habilidad práctica” argumentativa. Lo que resulta un verdadero desafío es dotarla de la “habilidad humana”. Nos atreveríamos a decir que este desafío precisamente reside en lo diferentes que somos los humanos y en las distintas maneras que tenemos de entender el mundo. Nuestras “opiniones” (tristemente cada vez más encorsetadas y globalizadas en el mundo propagandístico en el que vivimos) animan nuestras conversaciones, generan discusiones y abren el campo de estudio de la argumentación. A la inteligencia artificial se le podrá imprimir un carácter, y seguramente ella desarrolle el suyo propio, tendrá su “habilidad de inteligencia artificial” ¿Será posible que la máquina adquiera los matices de la comprensión humana? No estamos preparados para contestar esa pregunta. De momento, para los estudios en argumentación, tendremos que seguir confiando en nuestras “habilidades humanas”.

Concluiremos esta sección para añadir una pequeña justificación muy humana e informal. A lo largo de este libro hemos hablado de argumentación rescatando ejemplos de argumentos de *12 Hombres sin Piedad* con fines explicativos para entender mejor las nociones teóricas. Sin embargo, en este capítulo más que buscar ejemplos, nos permitiremos recrearnos en el admirable guion de la película, poniendo como excusa, quizás, ilustrar algunas nociones de la lógica informal. Por ello, también, reproduciremos el guion íntegro de los fragmentos que nos resulten interesantes para el análisis.

4.3. Los modelos de diálogo

A continuación, vamos a exponer la idea de los modelos de diálogo. En primer lugar, recalcar que se trata de un modelo, es decir, una herramienta esquemática y general a la que se pueden asemejar nuestros discursos y que nos permitirá encuadrar y evaluar las prácticas argumentativas. Podríamos decir que se trata de herramientas teóricas capaces de dar una caracterización delimitada de las intervenciones discursivas. El argumento que analicemos ha de apreciarse en el seno de un tipo de diálogo concreto. Identificar el tipo de diálogo en el que se esgrime un argumento precisa de esta habilidad práctica y humana de la que acabamos de hablar.

Empecemos por delimitar lo que se entenderá por diálogo. En un sentido muy general, un diálogo se caracteriza por un intercambio de preguntas y respuestas entre dos partes. Este intercambio se producirá con un objetivo concreto y, en consecuencia, requerirá de

la cooperación entre los actores que participan en él. En un sentido más particular cada diálogo está sujeto a un contexto pragmático dado. Ya en esta primera aproximación es ineludible apelar al contexto para entender el diálogo. En este sentido, la primera diferenciación práctica a la que debemos atender es la de distinguir el contexto del diálogo, en el que evaluamos el argumento, y el contexto de los participantes. Esta diferenciación también está presentada de manera magistral en *12 Hombres sin Piedad*; el juez, que solo interviene al principio de la película dice:

Juez: Han asistido a un caso largo y complejo: asesinato en primer grado. El homicidio premeditado es el crimen más grave de un tribunal penal. Han escuchado los testimonios y se ha interpretado la ley al respecto. Ahora es su deber intentar separar los hechos de la fantasía. Un hombre ha muerto. Está en juego la vida de otro hombre. Si albergan una duda razonable sobre la culpabilidad del acusado, una duda razonable, deberán emitir un veredicto de inocencia. Si no existe duda razonable, deberán, con la conciencia tranquila, declarar culpable al acusado. Sea cual sea su decisión, su veredicto deberá ser unánime. En caso de que declaren culpable al acusado, el tribunal no acogerá una recomendación de clemencia. La pena de muerte es obligatoria en este caso. Van a asumir una gran responsabilidad. Gracias, caballeros.

Esta primera intervención deja muy claro el contexto del diálogo: la deliberación de un jurado popular, en un caso complejo de homicidio en primer grado donde si al acusado se le encuentra culpable, se le aplicará la pena de muerte. El juez les recuerda que en este contexto, si existe una duda razonable, obligatoriamente habrán de dar un veredicto de inocencia. Tenemos por tanto, el contexto de diálogo perfectamente delimitado y todos los argumentos que se presenten deberán ser evaluados conforme a las reglas de este contexto.

Vayamos ahora al contexto de los participantes: en relación a este aspecto encontramos una de las ideas más brillantes del guion. Justo antes de terminar la película, el último diálogo, es el que sigue:

Jurado 9 (el anciano): ¡Eh! ¿Cómo se llama?

Jurado 8 (Fonda, el virtuoso): Davis.

Jurado 9: Yo me llamo McCardle. Bueno, hasta la vista.

Jurado 8: Hasta la vista.

Esta simple presentación justo cuando *todo ha terminado* nos recuerda que en el contexto de diálogo en el que nos encontramos, el contexto de los participantes es (o debería ser) irrelevante. Esto ya lo adelantábamos en la Introducción: no importa que el jurado haya estado compuesto por un tal Davis o un tal McCardle pues sus miembros son “elementos” elegidos al azar para que se cumpla y aplique debidamente la ley. Ellos mismos saben que no están allí por sus méritos, su profesión, sus intereses, etc. En un jurado popular no debería importar si uno es arquitecto (Fonda, el virtuoso), relojero (jurado 11, el relojero), que trabaje en un banco (jurado 2, el apocado) o si es ayudante del primer entrenador de un

equipo (jurado 1, el presidente)³⁴. Sin embargo, en todo contexto de diálogo, el contexto de los participantes puede resultar esencial para entender las intervenciones de las partes.

En el caso que nos ocupa, pese a todo, el desarrollo del procedimiento se ve profundamente afectado por el contexto de los participantes: por un lado, los prejuicios del jurado 10 (el intolerante) guían su opinión sobre la culpabilidad del chico hasta pasado el minuto 84 de la película, al igual que la historia personal del jurado 3 (el iracundo) con su hijo acaba saliendo a la luz como la verdadera razón de que este insistiera en que no había duda razonable para dar un veredicto de inocencia hasta el final; por otro lado, la experiencia personal del jurado 5 en barrios marginales aporta una nueva duda razonable al analizar el hecho de que el ángulo de la herida de la navaja fuera descendente, o la duda que surge respecto a la veracidad de los testimonios de dos testigos se desvela gracias a la perspicacia de un anciano, el jurado 9, quizás demasiado acostumbrado a observar a las personas por llevar una vida solitaria. Por tanto, aunque el argumento se evaluará según el contexto del diálogo, habrá que prestar atención a ambos contextos si queremos abordar ampliamente las intervenciones discursivas.

Dependiendo del contexto de diálogo en el que nos encontremos podemos hablar de diferentes tipos de diálogo; por tanto, cabría establecer una tipología de diálogos atendiendo a sus contextos. En *Informal Logic*, Walton muestra hasta ocho clases diferentes de diálogo (Walton, 2007: 3-9), aunque seguramente podríamos añadir muchas más. Nos detendremos en algunos de estos tipos antes de entrar de lleno en el *diálogo razonado*, que será el *modelo formal* que nos ayudará a evaluar las prácticas argumentativas.

Uno de estos diálogos, el de más bajo nivel argumentativo, sería la **disputa** o riña personal en donde predominarían los ataques personales y la escasez de argumentos, toda vez que la meta final de este tipo de diálogo es vencer al oponente a toda costa. Suelen ser muy característicos en este contexto los argumentos *ad hominem* que se distinguen por atacar a la otra parte personalmente; es por esta razón que las disputas suelen estar plagadas de malos argumentos. Cuando el diálogo deviene en disputas personales se hace la oscuridad. En este aspecto, en muchas ocasiones se torna en disputa otro tipo de diálogo pervirtiendo así sus reglas.

Un segundo tipo de diálogo más regulado que el anterior es el **debate**. Es el diálogo estrella en el mundo audiovisual, en donde un juez, normalmente la audiencia, decide quién es el ganador. En cualquier caso, por lo general, hay unas reglas de procedimiento que determinan tanto las intervenciones como su duración. La meta de este diálogo es obtener una victoria a los ojos de la opinión pública o de una tercera persona. Dependerá muchas veces del tipo de audiencia el carácter más o menos argumentativo del debate. En general, da cabida también a los ataques personales, al uso y abuso de falacias y de tácticas extra-argumentativas, siempre y cuando ayuden a ganar el debate. Su objetivo no es el uso de buenos argumentos, ni concebir buenas hipótesis... sino simple y llanamente ganar. En muchos casos, se trata de un diálogo propagandista, y los medios que se usan, aunque regulados, no tienen por qué estar asociados a argumentos razonables. Huelga decir que también hay debates positivos y constructivos, aunque resulten cada vez más extraños de encontrar.

³⁴ Información sobre los personajes que se va revelando a lo largo de la película, en los minutos, 36, 35, 46 y 65, respectivamente.

También podemos hablar de diálogos de **negociación**: su principal objetivo es llegar a un acuerdo ventajoso, intercambiando “objetos” de interés entre ambas partes. Si el propósito de la negociación son exclusivamente las ganancias personales, en general, no estará sujeto a ningún compromiso con la verdad, con la calidad de los argumentos o con la neutralidad u objetividad. Evidentemente, en muchas negociaciones lo fundamental es llegar a un acuerdo justo para las partes, por lo que, en estos casos, la negociación tomará un rumbo de diálogo razonado en pos de encontrar esa “justicia” con el uso de buenos argumentos. Veamos un ejemplo en el siguiente extracto, al comienzo de la película:

EJ. 4.3. (VOTACIÓN)

Jurado 1 (el presidente): Ya está bien. Tengan la bondad de escuchar. Ya saben ustedes que pueden llevar este asunto como deseen. Yo no voy... no voy a imponerles un reglamento determinado. Podemos discutirlo primero y luego votar. Ese sería un camino. Otro... hacer la votación ahora.

Jurado 4 (el bróker): Creo que es costumbre hacer una votación previa.

Jurado 7 (el impertinente): Sí, a votar. De esa forma acabaremos antes. ¡Ja!

Jurado 1: Muy bien, señores, pero deben darse cuenta de que se trata de una acusación de asesinato en primer grado, y si declaramos culpable al acusado, lo enviaremos a la silla eléctrica. Sin apelaciones.

Jurado 12 (el publicista): Ya lo hemos oído.

Jurado 10 (el intolerante): Sí, sigamos adelante.

Jurado 1: De acuerdo. No olviden que el resultado ha de ser por unanimidad, sea cual fuere. Es la ley. ¿Estamos listos? Los que voten culpable, que levanten la mano: 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10 y 11. Total: Once votos. ¿Los que votan inocente? Uno. Gracias.

Jurado 10: ¡Vaya, hombre, sí que empezamos bien!

Jurado 7: ¿Qué hacemos entonces?

Jurado 8 (Fonda, el virtuoso): Discutir la cuestión.

Jurado 3 (el iracundo): ¿Cree de veras que es inocente?

Jurado 8: No lo sé.

Jurado 3: Usted ha estado en la sala también. Sabe lo que hizo. Es un asesino peligroso. No hay más que verlo.

Jurado 8: Solo tiene 18 años.

Jurado 3: Son suficientes. Le clavó a su padre 10 centímetros del puñal en su pecho. Lo han probado en la sala de doce formas distintas. ¿Quiere que se lo recuerde por si se le ha olvidado?

Jurado 8: No.

Jurado 10: Entonces ¿Qué pretende?

Jurado 8: Solo discutirlo.

Jurado 7: ¿Y qué quiere que discutamos? Todos hemos dado nuestro veredicto y, a excepción de usted, ninguno hemos tenido que pensarlo.

Jurado 10: Permítame una pregunta. ¿Cree usted lo que dijo el chico?

Jurado 8: No se trata de lo que yo pueda creer. Tal vez no sea cierto.

Jurado 7: Entonces. ¿Por qué votó inocente?

Jurado 8: Habiendo once votos culpables, no resulta sencillo levantar la mano y enviar a un hombre a la muerte, sin estar plenamente seguro.

Jurado 7: ¿Quién le ha dicho que sea sencillo?

Jurado 8: Nadie.

Jurado 7: Yo voté rápido. Pero estoy convencido y lo sigo creyendo culpable. No cambiaré de opinión aunque lo discutiéramos años.

Jurado 8: Tampoco yo trato de que cambie. De nosotros depende la vida de alguien, y una vida no se decide en cinco minutos. ¿Y si nos equivocamos?

Jurado 7: ¿Qué quiere decir? Suponga que el edificio se derrumba. Se puede suponer cualquier cosa.

Jurado 8: Es cierto.

Jurado 7: Lo de menos es el tiempo que tardemos. Suponga que lo decidimos en cinco minutos, ¿y qué?

Jurado 8: Discutamos una hora. El partido no empieza hasta las ocho.

Jurado 1: ¿Alguna objeción a esto?

Jurado 9 (el anciano): Yo puedo esperar una hora.

El jurado acaba de abandonar la sala del tribunal y el caso parece claro. Varios miembros del tribunal charlan distraídamente o se preguntan entre ellos «¿qué le ha parecido [el juicio, el caso...] a usted?», la mayoría asumiendo la culpabilidad del acusado. El “partido” está a punto de comenzar, el caso “es” claro y parece que nadie tiene ganas de alargar el proceso. Se comienza la votación y solo un miembro del jurado, el número 8, “el virtuoso”, se opone al veredicto de culpabilidad. En este momento comienza un diálogo en el que “el virtuoso” plantea el objetivo al que quiere llegar: solo discutir la cuestión. En este punto, varios de los miembros del jurado se embarcan en un *diálogo persuasivo* tratando de convencer al “virtuoso” de que está equivocado dando un voto de inocencia.

Lamentablemente, no abundan los buenos argumentos que puedan llevar “al virtuoso” a tal convencimiento: «Sabe que lo hizo. Es un asesino peligroso. No hay más que verlo», «Yo voté rápido. Pero estoy convencido y lo sigo creyendo culpable. No cambiaré de opinión aunque lo discutiéramos años»... Por tanto, Fonda defiende su propuesta inicial y esgrime argumentos que puedan ayudarle a que sus oponentes se adhieran a su objetivo de “discutir la cuestión”: «solo tiene 18 años», «habiendo once votos culpables, no resulta sencillo levantar la mano y enviar a un hombre a la muerte, sin estar plenamente seguro», «una vida no se decide en cinco minutos»... Argumentos que, como ya apuntamos en el Capítulo 3, podrían pasar por falacias *ad misericordiam* si no fuera porque el contexto del diálogo general en el que van surgiendo estos otros subcontextos es un proceso judicial en el que la presunción de inocencia opera por encima de cualquier otra consideración. En este punto, “el virtuoso” se da cuenta que no conseguirá su objetivo rápidamente con el diálogo persuasivo y entra en un diálogo de negociación: «Discutamos una hora. El partido no empieza hasta las ocho». Aquí el jurado 7 asiente y el jurado 9 dice «yo puedo esperar una hora». Este argumento no está directamente relacionado con el caso que están juzgando, pero le sirve para negociar con el resto del jurado un tiempo “razonable” para poder discutir sobre la culpabilidad del chico. Más adelante, en el minuto 29, Fonda vuelve a negociar con el resto del jurado:

Jurado 8 (Fonda, el virtuoso): Tengo una proposición que hacerles. Quiero que volvamos a votar. Quiero que los once... voten por escrito y en secreto. Yo me

abstendré. Si hay once votos de culpable, lo acataré. Presentaremos un veredicto de culpabilidad ahora mismo. Pero si alguien vota inocente, nos quedaremos aquí y hablaremos.

En este punto, tras discutir varios aspectos del caso, el jurado 8 confía en haber logrado que algún otro miembro del jurado haya llegado a la conclusión de que existe una duda razonable, y arriesga mucho en su negociación para conseguir más tiempo: cambiar el sentido de su voto. Ante una oferta tan tentadora nadie se opone. Si todos hubieran votado culpable, el diálogo habría concluido con esta negociación. Fonda hubiera cambiado su voto, no porque los demás miembros le hubieran persuadido con una buena argumentación de que el chico es culpable más allá de toda duda razonable sino porque había negociado con el sentido de su voto. Si este hubiera sido el caso, “el virtuoso” habría violado la norma más importante del contexto de diálogo general en el que se encuentra: votar culpable teniendo una duda razonable.

Como vemos, cada contexto de diálogo está marcado por unos objetivos particulares y regulados por una serie de normas. Esto no quiere decir que cuando dos partes dialogan se pongan de acuerdo siempre sobre el contexto en el que están, pero si quieren llegar a una comunicación fructífera deberán ponerse en conformidad más tarde o más temprano. No se puede jugar a las damas con las reglas del ajedrez. Estos tipos de diálogos mencionados más arriba poseen una marcada oposición con el **diálogo razonado**, que ha de basarse en el uso razonado de las proposiciones que construyen un argumento sobre cualquier otra consideración; en esta concepción general de diálogo razonado se enmarcan contextos de diálogo particulares como el diálogo persuasivo, la investigación, el diálogo educacional o el diálogo de búsqueda de información. Cada uno de estos diálogos también lleva asociado unos objetivos y reglas particulares.

Cabe señalar que Walton, en sus obras más recientes, abandona la noción de *diálogo razonado* como diálogo más general que abarca varios tipos de modelos normativos de diálogo y fusiona en cierto modo la disputa personal y el debate en el diálogo erístico (ver, por ejemplo, Walton 2014: 31-38). La Figura 4.1 muestra siete tipos básicos definidos en función de la situación inicial, los objetivos individuales de los participantes y el propósito general del diálogo. La complejidad de esta distinción permite un análisis más detallado de las prácticas argumentativas. Es común que los diálogos deliberativos se tornen en persuasivos o en diálogos de búsqueda de información a lo largo de su desarrollo o que un diálogo persuasivo incluya diálogos de investigación para probar las tesis mantenidas por las partes. Sin embargo, y por este motivo la hemos incluido aquí, la noción más general de diálogo razonado nos ayuda a identificar los elementos más generales presentes en estos tipos de diálogos, a definir la actitud en una buena práctica argumentativa y a evaluar si se cumplen ciertos mínimos de racionalidad exigidos en las prácticas argumentativas independientemente de las reglas concretas del diálogo en el que nos hallemos.

Tipo de diálogo	Situación inicial	Objetivo de los participantes	Objetivo del diálogo
Persuasivo	Conflicto de opiniones	Persuadir a la otra parte	Resolver o clarificar una cuestión
Investigación	Necesidad de una prueba	Encontrar y verificar evidencias	Aprobar (o no) una hipótesis
Descubrimiento	Necesidad de una explicación	Encontrar y defender hipótesis	Elegir la mejor hipótesis
Negociación	Conflicto de intereses	Obtener lo que uno más desea	Acuerdo razonable
Búsqueda de información	Necesidad de información	Adquirir o dar información	Intercambio de información
Deliberación	Dilema o elección práctica	Coordinar objetivos o acciones	Decidir la mejor manera de proceder
Erístico	Conflicto personal	Agredir verbalmente al oponente	Revelar las bases profundas del conflicto

Figura 4.1. Siete tipos básicos de modelos normativos de diálogo.

4.4. Diálogo persuasivo

Uno de los tipos de diálogo razonado más regulado es el *diálogo persuasivo*. Walton señala que la *discusión crítica* de van Eemeren y Grootendorst que vimos en el Capítulo 3 es una clase de esta delimitación más general a la que él llama diálogo persuasivo (ver, por ejemplo, Walton, 1992: 133). En *12 hombres sin Piedad*, el contexto de diálogo principal, el esquema que encaja con el proceder del jurado 8 y, poco a poco de los demás jurados, es el diálogo persuasivo. En esta sección nos centraremos en las características principales de este tipo de diálogo. Para empezar, veamos los componentes que caracterizarán a la concepción más general de diálogo razonado (Walton, 1988: 239). Haciendo una generalización extrema y sin entrar en los subcontextos que van surgiendo a lo largo de la película, se irán mostrando estos componentes en *12 Hombres sin Piedad*; en algunos de ellos el lector reconocerá los presentados para todo tipo de contexto argumental en el Capítulo 1:

- 1) **Dos o más partes:** *en el diálogo deben existir al menos dos participantes cada uno de los cuales representa una parte.*

En *12 Hombres sin Piedad* contamos con 12 voces. Sin embargo, estas se pueden fundir en dos partes: (1) la que defiende la duda razonable y (2) la que cree en la culpabilidad del acusado. En un primer momento la parte (1) solo es representada por el jurado 8 y la parte (2) por los 11 jurados restantes. A lo largo de la película todos los jurados que se encuentran en la parte (2) se adhieren a la (1) y esto, en los diálogos razonados, solo puede hacerse a través de **movimientos** argumentativos permitidos por las reglas del contexto de diálogo en cuestión.

- 2) **Movimientos:** *cada parte ha de realizar movimientos dentro del diálogo; dichos movimientos pueden ser en forma de pregunta o de respuesta, que también pueden tomar la forma de una afirmación.*

De manera general podemos decir que los movimientos son las intervenciones de los miembros del jurado. Sin embargo, los movimientos permitidos serán aquellos que estén enfocados a hacer avanzar el diálogo y que se enuncien de acuerdo con las reglas del diálogo razonado. En VOTACIÓN cuando el jurado 10 dice «¡Vaya, hombre, sí que empezamos bien!» no se estaría tratando de un movimiento, porque no supone ningún avance para la culminación del diálogo (razonado). Nótese que en el contexto de una disputa, donde las amenazas están “permitidas”, se podría interpretar la intervención como un movimiento que tiene como fin amedrentar al contrario (no persuadirle racionalmente). Por otro lado, cuando el jurado 3 dice «Usted ha estado en la sala también. Sabe lo que hizo. Es un asesino peligroso. No hay más que verlo.», sí se está avanzando en la cuestión. Sin embargo, si analizamos el movimiento, planteado como un argumento en contra del voto de inocencia, veríamos que aplica indebidamente los esquemas argumentativos y, por tanto, viola las reglas permitidas en los diálogos razonados. De ahí que el jurado 8 no se vea persuadido por ese movimiento y, por tanto, no modifique las premisas en su conjunto de **compromisos**.

- 3) **Compromisos:** *cada parte del diálogo lleva asociada un conjunto de premisas llamada un conjunto de compromisos. En cada movimiento, proposiciones particulares pueden ser insertadas o desechadas del conjunto de compromisos de un participante.*

En *12 Hombres sin Piedad*, al inicio de la película la parte (1), que representa Fonda, lleva asociada un conjunto de compromisos, que le hacen dar un voto de no culpable. Estos podrían ser: (1.a) tengo dudas acerca de la culpabilidad del chico más allá de toda duda razonable; (1.b) el abogado defensor no ha hecho bien su trabajo; (1.c) el móvil del asesinato no es sólido; (1.d) los testigos pueden haberse confundido. Según se va avanzando en el diálogo (recuérdese la función mayéutica del diálogo) este conjunto se amplía con proposiciones del tipo: (1.e) es muy difícil que el viejo del piso de abajo pudiera escuchar «¡te mataré!» seguido de un golpe justo cuando estaba pasando el tren; (1.f) Es poco probable que el chico hubiera clavado la navaja a su padre en un ángulo descendente, etc. Aquí, los nuevos compromisos hacen que la posición de la parte (1) se afiance, pero no obligan a desechar sus compromisos iniciales. En el otro lado, los compromisos iniciales de la parte (2) serían: (2.a) el chico es culpable más allá de toda duda razonable; (2.b) los testimonios de los testigos son fiables; (2.c) el relato del chico no se sostiene, etc. Sin embargo, en el curso del diálogo, la parte (2) desecha estas premisas a medida que inserta compromisos como (1.e) y (1.f). Como hemos dicho, aquí estamos simplificando demasiado pues la parte (2) no es homogénea y algunos de los jurados que representan esta parte, como ya hemos visto, tienen premisas adicionales del tipo «uno no se puede fiar de esa calaña». Además, cada uno de los miembros de la parte (2) inserta y desecha compromisos a distinto

ritmo. De todas formas, los compromisos pueden insertarse y desecharse tras realizar movimientos en el diálogo permitidos por las **reglas**.

- 4) **Reglas:** *estas reglas definen las condiciones bajo las que una proposición específica puede ser insertada o desecheda del conjunto de compromisos de un participante en un movimiento determinado.*

En virtud de las reglas que operen en un diálogo podemos considerar que estamos en un contexto o en otro. Ya vimos cómo un diálogo de negociación permite movimientos donde se intercambian “objetos” para conseguir un objetivo. Sin embargo, en los diálogos razonados las reglas están enfocadas a la excelencia argumentativa: asumir la carga de la prueba cuando se presenta una posición, ser relevante, hacer preguntas pertinentes, no utilizar amenazas ni movimientos espurios para defender una posición, etc. Si nos fijamos en todo el guion de la película este tipo de reglas son las que marcan las intervenciones de Fonda, incluso en aquellos momentos donde sus interlocutores no están siendo argumentadores razonables (ver EJ. 4.3., VOTACIÓN).

- 5) **Objetivo del diálogo:** *el diálogo ha de tener un objetivo concreto o un criterio de éxito, por lo que una secuencia de movimientos determinados, de acuerdo con las reglas, se dirige a una culminación satisfactoria o a una resolución del diálogo.*

En *12 Hombres sin Piedad* el objetivo es llegar a un veredicto por unanimidad. Para alcanzar este objetivo, las dos partes obligatoriamente han de ponerse de acuerdo. Existen otro tipo de diálogos en los que el objetivo no tiene por qué implicar que las partes se pongan de acuerdo. Imaginemos un diálogo de investigación donde científicos exponen los pros y los contras de dos teorías distintas compatibles con unos datos concretos. Hasta que existan nuevos datos que puedan hacer a una de las teorías más plausible, las dos teorías podrían coexistir en el conjunto de compromisos de las partes.

En el diálogo persuasivo, el objetivo es que una/ambas parte/s trata/n de persuadir (racionalmente, no psicológicamente) a la otra parte. La tesis de cada participante ha de ser probada exclusivamente a través de las premisas (o conjunto de compromisos) de la otra parte, por medio de movimientos permitidos por las reglas. Para entrar de lleno en el examen del funcionamiento de ese contexto de diálogo nos detendremos en la que es, quizás, la regla de oro, el eje que le confiere su particular equilibrio: la carga de la prueba (ver, por ejemplo, Walton, 1988; Walton, 2006; Walton 2014), es decir, la carga u obligación que tienen uno o ambos participantes de probar lo que afirma o afirman.

4.4.1. La carga de la prueba

Es sobradamente conocido el principio legal de que todo hombre es inocente hasta que se demuestre lo contrario, además de ser la regla principal de la película que nos ocupa. Como sabemos, esto significa que la carga de la prueba descansa sobre los acusadores. Es decir, ellos deben probar los cargos que se le imputan al acusado. Las presunciones

funcionan como presupuestos normativos que alteran la carga de la prueba. Por eso en el contexto de un juicio criminal el fiscal debe probar la culpabilidad del acusado. La defensa, en cambio, solo deberá mostrar que hay una duda razonable. La presunción de inocencia crea, por tanto, una asimetría en las pruebas que la defensa y la acusación deben mostrar. Esta asimetría en la carga de la prueba es muy acusada por la dificultad de probar algo más allá de toda duda razonable, como nos muestra *12 Hombres sin Piedad*: cuando se analizan con una visión crítica las pruebas del juicio (trabajo que debería haber desempeñado el abogado defensor) es difícil no hallar alguna duda razonable. El concepto de presunción está ligado, por tanto, al de carga de la prueba. Las presunciones alteran la carga de la prueba, es decir, determinan quién tiene la responsabilidad de probar su tesis o quién tiene más responsabilidad a la hora de probarla.

No obstante, la carga de la prueba opera también fuera del contexto legal, y lo hará como un procedimiento, en sentido laxo, esencial para entender el diálogo persuasivo. Las premisas o los enunciados que sean pronunciados en el diálogo tendrán distintos cometidos y responsabilidades (con respecto a la carga de la prueba) dependiendo de si se trata de asunciones, aserciones, presunciones o presuposiciones (ver, por ejemplo, Vega Reñón, 2007: 114-116). Una **asunción** sería un enunciado del tipo «supongamos que...» que plantea un punto de partida para ambas partes y no conlleva la responsabilidad de ninguna de ellas de probar la afirmación. La **aserción** sería una proposición que trae consigo un compromiso expreso con lo que se propone; por lo tanto, recae sobre el proponente la carga de la prueba. Como ya hemos adelantado, la **presunción** sería una proposición que ambas partes han de aceptar o, al menos, digna de crédito; en este caso, la carga de la prueba recae sobre quien pretenda demostrar que la presunción es falsa. La **presuposición** tendría la misma forma de la asunción pero no afectaría al curso futuro de la argumentación; la presuposición «obra desde el pasado y como un antecedente tácito que forma parte del marco dado de discusión» (Vega Reñón, 2007: 116).

Dentro del diálogo persuasivo, cuando uno de los actores afirma una proposición (aserción) asume la carga de la prueba, es decir, la obligación de ofrecer una prueba o evidencia de la misma, a menos que la otra parte asuma esa proposición también como propia. Por tanto, desde la perspectiva de Walton, avanzar un punto de vista implica ya una responsabilidad de probar la proposición. En las prácticas argumentativa reales es muy común encontrar movimientos con los que se trata de evadir la carga de la prueba, no solo al ser preguntado por la otra parte, sino en la misma manera de presentar la propia posición. Esto ocurre, por ejemplo, al realizar una aserción que contiene elementos donde no se permite que la otra parte exponga sus réplicas. Es lo que hace el jurado 3 en VOTACIÓN cuando dice: «Usted ha estado en la sala también. Sabe lo que hizo. Es un asesino peligroso. No hay más que verlo.» Incluso abstrayéndonos del tono agresivo con el que el jurado 3 realiza de esta intervención (elemento retórico), la aserción no invita a ser criticada. La afirmación «es un asesino peligroso» viene acompañada de otras que afirman que cualquiera que haya estado en la sala y lo haya visto debe dar por válido que el chico «es un asesino peligroso». Desde la perspectiva pragmatológica el proponente estaría presentando un punto de vista como una conclusión y se violaría la regla 2 del decálogo de reglas de esta teoría. En un diálogo persuasivo veremos que la regla fundamental para alcanzar el objetivo del diálogo es la cooperación entre las partes. Desviar, eludir o evadir

la carga de la prueba implica una clara falta de cooperación y hace peligrar gravemente la resolución satisfactoria del diálogo.

Como apunta Walton (1988: 246-250), a un nivel global, podemos hablar de la **carga de la prueba externa**. Esta se aplica a las tesis que los actores quieren probar. De esta manera, cuando estamos ante una disputa y una confrontación de opiniones, la carga de la prueba recae sobre ambos participantes, ya que ambos sostienen tesis que han de probar; sin embargo, existen diálogos persuasivos donde solo una parte argumenta una posición y la otra, muestra sus dudas u opiniones: en este caso habría una marcada asimetría en la carga de la prueba externa, ya que la misma solo recaería en la parte que sostiene una posición. En general, hay cuatro factores que influyen en cómo la carga de la prueba externa se establece en el diálogo persuasivo: (1) las tesis que han de ser probadas por los participantes; (2) las reglas del diálogo, especialmente las reglas de compromiso; (3) la plausibilidad inicial de las tesis que se quieren demostrar; y (4) las presunciones requeridas en contextos especiales de diálogo, por ejemplo, como hemos apuntado repetidamente, en el ámbito legal. Ya hemos visto cómo afectan los factores (1) y (4). La carga de la prueba externa se establece a nivel global, por lo que afecta a los argumentos sobre el curso completo del diálogo. Desde esta perspectiva, las reglas de compromiso del diálogo, el factor (2), pueden ser vistas como parte de los requerimientos de la carga de la prueba externa. Por otro lado, si la tesis de una parte es marcadamente más plausible, factor (3), que la de la otra, inevitablemente recaerá una carga de la prueba externa mayor sobre aquel quien sostenga una tesis que inicialmente parezca poco plausible.

Es interesante analizar estos cuatro puntos sobre la carga de la prueba externa en *12 Hombres sin Piedad*: encontramos, a nivel global, dos partes que defienden posiciones opuestas (punto 1; culpable más allá de toda duda razonable vs. no culpable porque existen dudas razonables) y se embarcan en un diálogo persuasivo para tratar de convencer a la parte contraria; según las reglas de este diálogo cada parte ha de asumir la carga de la prueba (punto 2). Por tanto, según los dos primeros puntos la responsabilidad hacia la carga de la prueba debería ser simétrica entre las dos partes. No obstante, como hemos visto, en el contexto general del diálogo, la deliberación de un jurado en un proceso judicial, la presunción de inocencia crea una marcada asimetría y son los acusadores los que han de demostrar que no existen dudas razonables (punto 4). Es siguiendo este principio, que después de la primera votación, donde solo el jurado 8 vota no culpable, se acuerda que el resto de los miembros del jurado expongan sus razones (asuman la carga de la prueba) sobre el sentido de su voto (culpable). Sin embargo, según avanza el metraje de la película, vemos que es la parte que ha votado no culpable la que asume en mayor medida la carga de la prueba. Esto es así porque después de haber asistido al juicio y de ser solo un miembro contra once, la tesis de no culpabilidad es poco plausible (punto 3). Por tanto, en el diálogo persuasivo que se establece en *12 Hombres sin Piedad*, es el punto 3 el que produce una mayor asimetría en la responsabilidad de las partes hacia la carga de la prueba.

A un nivel más local, cuando uno de los participantes realiza una aserción específica dentro de una secuencia de diálogo podemos hablar de **carga de la prueba interna**. En estos casos, las reglas de compromiso externas se pueden aplicar a nivel local en un intercambio específico de proposiciones.

4.4.2. Reglas y compromisos

Hasta ahora hemos comprobado cómo cada diálogo posee unas reglas propias o lo que es lo mismo, una estructura gobernada por estas, que define las reglas del juego; siguiendo con este paralelismo con los juegos, podemos hablar de movimientos permitidos y movimientos prohibidos. Los actores o participantes del juego están sujetos, por tanto, a una serie de compromisos. «En el diálogo persuasivo, si A quiere probar una tesis T debe llegar a ello con la aprobación o el compromiso de las premisas de T por parte del otro participante B y viceversa. La otra parte, en definitiva, debe aceptar mis premisas o argumentos para llegar a mi tesis general» (ver Walton, 2007: 5). En Walton (2007: 16-23) se establecen las reglas negativas de un diálogo persuasivo donde se definen las acciones no permitidas. En este punto no reproduciremos las reglas de Walton pues, a grandes rasgos, son análogas al decálogo de van Eemeren y Grootendorst o unas pueden ser incluidas en las otras y viceversa.

Para que cada participante defienda su tesis, al igual que ocurría con la carga de la prueba, podemos hablar de **pruebas externas** e **internas**: las segundas son aquellas que el otro participante aprueba en el curso del diálogo. Las pruebas externas son las que operan cuando se introducen nuevos datos en la argumentación apelando a las evidencias científicas o fuentes expertas, y que cuentan, en último término, con la aprobación de la parte contraria. Vemos que para que se pueda hablar de prueba ambas partes han de valorar e interpretar el hecho o dato que aporta la prueba de la misma manera. Y precisamente durante buena parte del metraje de *12 Hombres sin Piedad* las partes argumentan sobre cómo hay que interpretar los datos, las “pruebas” aportadas durante el juicio.

En definitiva, dentro del diálogo persuasivo los argumentos se construyen mediante las concesiones de la otra parte. Siendo esto así, ambas partes tienen la obligación de cooperar entre sí, o lo que es lo mismo, de aceptar la carga de la prueba, dar las réplicas adecuadas y hacer las concesiones razonables que procedan. Aquí podríamos recordar la virtud de la *ignorancia generosa* o *docta ignorancia* (concepto que ha sido tratado por filósofos como Nicolás de Cusa o Michel de Montaigne), que, en el contexto que nos ocupa, no es otra cosa que tener la honestidad suficiente para hacer concesiones, basadas en criterios racionales, a la/s otra/s parte/s. Es bajo estos presupuestos que podemos decir que el diálogo se mueve hacia delante; no siempre la materia sobre la que se dialoga quedará elucidada, pero aunque esto no sea así, el razonamiento de cada parte será expuesto y revelado dentro de un marco de exigencia racional. En un buen diálogo se desvelan las razones de cada parte. Por eso Walton afirma:

El diálogo es bueno, o informativo, en la medida en que a través de su curso, la posición de cada argumentador queda más claramente articulada o revelada, tanto para los que forman parte de diálogo como para quien siga el desarrollo del argumento. Esta articulación de los compromisos antes ocultos o implícitos podría denominarse la función mayéutica del diálogo. (Walton, 1991: 49).

Así, en un diálogo persuasivo, podríamos diferenciar, por un lado, su **función probativa** que «Sexto Empírico describió como un argumento que deduce una conclusión no

evidente de premisas pre-evidentes» (Walton, 1991: 49). Esta función se consigue atendiendo a las reglas del diálogo: las partes han de hacer preguntas relevantes para clarificar las distintas posiciones, desafiar (racionalmente) los argumentos de la otra parte, enunciar argumentos sólidos para defender la propia posición y hacer concesiones a la otra parte basadas en criterios racionales. Si se cumple con estas reglas, por otro lado, también la **función mayéutica** será revelada en un diálogo persuasivo. Esta función explora y descubre las razones detrás de la posición de las partes en un asunto. Y hablando de mayéutica, veamos uno de los diálogos más socráticos de la película:

EJ.4.4. (MEMORIA)

Jurado 8 (Fonda, el virtuoso): Querría repasar algo, si me lo permiten. Uno de los puntos fuertes del fiscal fue que, cuando el chico afirmó que estaba en el cine cuando ocurrió el crimen, no se acordaba del título ni de los protagonistas de la película. El caballero ha comentado el tema varias veces.

Jurado 4 (el bróker): En efecto. Era la única coartada del chico, y no podía defenderla ni con un único detalle.

Jurado 8: Imagínese en el lugar del chico, ¿cree que recordaría algún detalle, tras la desagradable experiencia, de haber sido abofeteado por su padre?

Jurado 4: Creo que sí, sobre todo un detalle especial. El chico no recordaba el título porque no estuvo en el cine.

Jurado 8: Según el informe de la policía, fue interrogado por dos agentes en la cocina de su piso, cuando el cadáver de su padre aún yacía en el suelo. ¿Podría recordar detalles en esas circunstancias?

Jurado 4: Sí.

Jurado 8: ¿Bajo una fuerte tensión emocional?

Jurado 4: También en ese caso.

Jurado 8: Durante el juicio se acordaba. El chico recordó el título y también el nombre de los actores.

Jurado 4: Sí. La defensa de esforzó mucho en recalcarlo. De la noche del crimen hasta el juicio, tuvo tres meses para recordarlo. Cualquiera puede averiguar qué ponían en un cine concreto una noche concreta. Me quedo con el testimonio de los policías que le interrogaron después del crimen. Entonces no pudo recordar la película. Con o sin tensión emocional.

Jurado 8: ¿Me permite una pregunta personal?

Jurado 4: Adelante.

Jurado 8: ¿Dónde estuvo anoche?

Jurado 4: En casa.

Jurado 8: ¿También anteanoche?

[...]

Jurado 4: Salí de la oficina a las 8.30 y me fui directo a la cama.

Jurado 8: ¿Y la noche anterior a esa?

Jurado 4: Eso fue... martes, ¿no? Esa noche hay partida, jugamos al bridge.

Jurado 8: ¿Y el lunes?

Jurado 7 (el impertinente): ¡Cuando lleguen a la Nochevieja del 54 avísenme!

Jurado 4: El lunes ¿eh? Ese lunes... fui al cine con mi mujer.

Jurado 8: ¿Qué vieron?

Jurado 4: El círculo escarlata. Daban un programa doble.

Jurado 8: ¿Cómo se titulaba la otra?

Jurado 4: La... Un momento. La... La *extraordinaria Sra...* ¿Cómo era? *Sra. Bainbridge. La extraordinaria Sra. Bainbridge.*

Jurado 2 (el apocado): Yo la he visto, se titula *La asombrosa Sra. Bainbridge.*

Jurado 4: Sí, *La asombrosa Sra. Bainbridge*, exacto.

Jurado 8: ¿Quién interpretaba esa película?

Jurado 4: Barbara... Long, me parece. Una morena muy guapa. Barbaba Long... No recuerdo...

Jurado 8: ¿Quién más?

Jurado 4: Los demás no eran conocidos, es una película de la serie B. Sin grandes estrellas.

Jurado 8: ¿Y no estaba bajo una fuerte tensión emocional?

Jurado 4: No, no lo estaba. [Reconoce mientras se seca el sudor de la frente].

Reconocemos en este fragmento un diálogo persuasivo donde ambas partes se muestran colaborativas para resolver posiciones diferentes. Aunque el jurado 4 es uno de los mayores defensores de la culpabilidad del chico desde el inicio hasta casi el final de la película, en un ejercicio responsabilidad, demuestra ser un argumentador colaborativo con la otra parte en todo momento (en amplio contraste con el jurado 10 y el jurado 3). La convicción de la culpabilidad del chico por parte del jurado 4 se basa en las pruebas aportadas en el juicio y no en los prejuicios, que guían los votos de los jurados 3 y 10. Como ya apuntamos en el Capítulo 1, este jurado 4 representa la parte racional (quizás “demasiado” racional, como veremos más adelante) que defiende que el acusado es culpable y además, nunca suda, como le reconoce a su compañero, el jurado 5, hacia el minuto 58 del metraje. Como ya hemos dicho varias veces, aludiendo al ejemplo CINE, es este personaje el que ha remarcado varias veces que la coartada del chico no se sostenía porque, al ser preguntado por los agentes de la ley, no había sido capaz de recordar ni el título ni los intérpretes de la película que había visto.

En el fragmento que nos ocupa, el jurado 4 se muestra especialmente colaborativo al permitir la pregunta personal que le propone Fonda: aunque al principio esta parte desconoce a dónde quiere llegar su oponente, reconoce en el jurado 8 a un argumentador virtuoso, que sigue las reglas del diálogo persuasivo y confía en él. Según se suceden las preguntas del jurado 8, cada vez más apresuradas e incómodas, el jurado 4, mientras le comienzan las gotas de sudor a resbalar por la frente, sigue en su actitud colaborativa a pesar de que intuye que el interrogatorio le está llevando a dar una razón en contra de su argumento sobre la coartada del muchacho. Este ejemplo nos muestra que es fácil alcanzar la función probativa y la función mayéutica en los diálogos persuasivos cuando ambas partes colaboran entre sí. En este caso, se prueba que una persona puede no recordar detalles de vivencias recientes, especialmente estando bajo tensión emocional (función probativa). Es este diálogo el que nos permitía presentar los ejemplos de un *calificador modal* y una *excepción* en la reconstrucción del argumento CINE 2 según la teoría toulmiana (ver Capítulo 2). Por otro lado, la función mayéutica desvela que el jurado 4 no tenía una base tan sólida para apoyar tan vehementemente que el chico tenía que recordar algo de la película en el momento del interrogatorio.

Si nos adentramos en el ámbito psicológico, y alejándonos completamente del análisis argumentativo, la función mayéutica nos mostraría más cosas, especialmente para el propio jurado 4: es muy probable que este personaje pensara de esta manera por su excesiva confianza en sí mismo que no le permite, en primer lugar, dudar de sus habilidades mentales y, en segundo, ponerse en el lugar de otra persona. De ahí que más arriba hayamos hecho un apunte (“demasiado” racional) cuando destacábamos que el jurado 4 representaba el elemento racional de entre los jurados inicialmente convencidos de la culpabilidad del acusado.

Terminaremos este apartado con una pequeña reflexión metateórica. Es importante señalar que todo el catálogo de diferentes tipos de diálogos, según las reglas y los objetivos de los mismos, no supone más que una guía teórica. Evidentemente, en el mundo de los actos de habla, muchas veces es difícil delimitar el diálogo en una sola tipología. En la práctica, en un intercambio de actos de habla entre dos partes, es común que se entrecrucen distintos tipos de diálogo. El diálogo persuasivo es interesante en teoría de la argumentación debido a que los argumentos se construyen bajo el beneplácito de la otra parte. Los movimientos de un diálogo persuasivo en ocasiones se traducen en una desviación de la carga de la prueba donde se invita a que cada parte del diálogo que quiera probar una tesis tenga que hacer uso de razonamientos que lleven a buen puerto su argumento.

4.5. Falacias

Como estamos viendo a lo largo de este libro, la nueva teoría de la argumentación abrió las puertas de par en par a un nuevo análisis del concepto clásico de falacia. Las falacias ya no pueden tratarse como objetos textuales autónomos, sino como la punta del iceberg de algo mucho más intrincado y complejo, en el sentido de que estas nuevas teorías nos llevan a comprender la necesidad de prestar atención al contexto discursivo en el que nos encontramos para poder evaluar si se está siendo falaz o no.

Como hemos visto en el Capítulo 3, dentro de la teoría pragmadialéctica, en general, se considera falacia a la violación de una regla de conducta de la discusión crítica. Además, estas violaciones corresponden aproximadamente con los distintos tipos de falacias tradicionales. Desde la perspectiva de Walton, esta teoría para el análisis de las falacias acierta completamente a la hora de dar una idea definitiva de lo básicamente incorrecto cuando se presenta una falacia en una discusión crítica (ver, por ejemplo, Walton 1995). Sin embargo, Walton critica la simplicidad de la teoría, principalmente debido a que no es capaz de distinguir una falacia y un simple error de argumentación. Walton se detiene en la diferenciación, que ya hemos adelantado en la introducción, entre **sofisma** y **paralogismo** (ver Walton 1995, 1-34; Vega Reñón 2007: 180-186; 2013a: 25; 2013: 564-566).

El paralogismo sería un argumento erróneo pero con el sentido neutro de un fallo ocasional. Haríamos mejor en considerarlos como patinazos o errores más que como falacias, ya que no son tanto engaños o trampas sino más bien lapsus o errores sin mala fe, que debilitan más al hablante que al intérprete u oponente. En cambio, un sofisma es una estrategia sistemáticamente engañosa, una argucia argumentativa hecha a sabiendas. El término sofístico, siguiendo a Aristóteles, hace referencia al engaño o ilusión que enmascara una incorrección lógica, un argumento que parece ser una deducción concluyente en un

determinado contexto, pero no lo es. Pero además, «si el parallogismo y el sofisma se toman como polarizaciones del espectro de las falacias, su distinción no deja de ser útil a efectos analíticos» (Vega Reñón, 2013: 565). El parallogismo sería un error en los estándares del razonamiento en relación con una cadena de razonamiento desde un grupo de premisas a una conclusión (nociones libres de contexto); mientras que la táctica sofística, para que sea efectiva, requiere cierta complicidad o aquiescencia del destinatario. Por lo tanto, el sofisma requiere de los elementos dialógicos e interactivos de la discusión, tendría un carácter argumentativo (dentro de un contexto dialéctico).

Para Walton, las falacias estarían más cercanas a la categoría de sofisma. Las falacias serían argumentos basados en esquemas argumentativos (que veremos un poco más adelante) pero utilizados de manera que bloquean los objetivos del diálogo. En otras palabras, la falacia es una técnica de argumentación que se usa incorrectamente en un contexto de diálogo. Las falacias, por tanto, no son argumentos *per se*, sino usos de argumentos. Sin embargo, aunque Walton describe las falacias como técnicas que mantienen engañosamente el aire de plausibilidad de los esquemas argumentativos (Walton 1995: 15), este autor, siguiendo a Hamblin y a van Eemeren y Grootendorst, también aboga por eludir el problemático psicologismo en el análisis de las falacias (Walton 1995: 15). Estas teorías pragmáticas de las falacias insisten en concentrarse en las opiniones expresadas por los participantes en la discusión y no en los supuestos pensamientos, ideas o motivaciones que pueda haber detrás de ellas. No sería necesario para demostrar que un argumento es falaz, demostrar que el argumentador ha tenido intención de serlo. En este sentido, no se identifica las falacias con una actitud poco ética, sino como una actitud equivocada para resolver la discusión. Si bien uno de los mayores méritos de estas teorías es eliminar el análisis intencional para descubrir falacias, es importante destacar que el hallazgo de ellas puede ser un buen modo de descubrir intenciones. De esta manera, las teorías pragmáticas de la vertiente dialéctica de la argumentación, que evitan adentrarse en la parte psicológica del discurso, nos resultarán útiles también si deseamos hacer una valoración ética del mismo o de sus participantes.

Por tanto, de acuerdo con esta teoría pragmática de Walton, para determinar si alguien está siendo falaz, es crucial conocer el marco discursivo, es decir, el contexto de diálogo del que ya hemos hablado más arriba. Mientras que van Eemeren y Grootendorst reducen el concepto de falacia a los movimientos en una discusión crítica, Walton expande (y complica) la teoría atendiendo a los distintos tipos de diálogo (por ejemplo, persuasivo, deliberativo, de investigación, educacional, negociación...). Una característica importante y muy útil de este enfoque múltiple es que muestra cómo las falacias a menudo se pueden analizar como desviaciones ilícitas de un tipo de diálogo a otro. Según esta teoría, entonces, una falacia puede ser un error sistemático subyacente (parallogismo grave, podríamos llamarlo) o una táctica engañosa (sofisma), y no lo es cualquier lapso o error ocasional dentro de la argumentación (parallogismo leve). Así, cuando se acusa de falaz un argumento, este queda sujeto a una fuerte refutación.

Una consecuencia muy interesante de esta teoría de Walton es que existirán contextos en los que las falacias tradicionales, que siguen esquemas argumentativos concretos considerados inválidos o falaces, pueden no ser consideradas falacias. Si un argumento de esta clase avanza en un tipo de diálogo apropiado y es suficientemente respaldado en

ese contexto, puede ser un argumento razonable. Es basándonos en esta teoría por lo que al analizar VOTACIÓN hemos considerado que Fonda no estaba siendo falaz cuando afirmaba: «Solo tiene 18 años». Veamos la forma del esquema argumentativo que seguiría esta intervención del jurado 8 (ver, por ejemplo, Walton 1997).

EJ. 4.5. (MISERICORDIA)

Mi conclusión es C.

Deberíais tener piedad por B.

Por lo que deberíais aceptar C.

Siendo C: hay que discutir un tiempo acerca de si no existen dudas razonables antes de dar un veredicto de culpabilidad que lleva consigo la pena de muerte.

Siendo B: el chico solo tiene 18 años.

Aunque el esquema de este tipo de argumentos *ad misericordiam* es habitualmente falaz, en este caso parece que B apoya a la conclusión C. Podríamos pensar que la conclusión es “razonable” por sí misma, sin embargo, si estamos en un diálogo persuasivo donde esa conclusión está siendo objeto de discusión, B puede dar cierto apoyo a la misma. El argumento no es falaz. Es también muy interesante analizar lo que ocurre en este mismo ejemplo tras esta intervención de Fonda. El jurado 3 contesta: «Son suficientes [tener 18 años]. Le clavó a su padre 10 centímetros del puñal en su pecho. Lo han probado en la sala de doce formas distintas. ¿Quiere que se lo recuerde por si se le ha olvidado?». Esta contestación no responde al argumento de Fonda, se trata, más bien de un sofisma, una falacia en toda regla en el curso del diálogo y corresponde, aproximadamente con la mencionada falacia clásica del *hombre de paja*. Veamos por qué: el jurado 3 responde como si Fonda hubiera empleado la afirmación «Solo tiene 18 años» no para introducir un argumento que apoye el “discutir la cuestión”, sino para, o bien justificar el crimen de alguna manera, o bien para afirmar que alguien que tiene 18 años no puede cometer un crimen. El jurado 3 se ve respaldado también por su intervención anterior: en su táctica parece asumir que Fonda responde argumentando «Solo tiene 18 años» a su afirmación previa «Es un asesino peligroso». El sofisma consiste en dar una respuesta («Son suficientes») para que parezca que el argumentador falaz es Fonda (¿quién podría aceptar que está justificado cometer un crimen por tener 18 años o que con 18 años no se cometen crímenes?). En este caso, podríamos ver que el jurado 3 está utilizando de manera inadecuada el esquema argumentativo del argumento desde los compromisos (*argument from commitment*; ver, Walton et al. 2013: 335), precisamente porque atribuye un falso compromiso implícito al jurado 8 tras su movimiento («Solo tiene 18 años») en el diálogo.

En general, a lo largo de todo el metraje, las intervenciones del jurado 3 (y del jurado 7 y el 10) se enfocan a dinamitar el diálogo razonado. Algunas de ellas son falacias groseras, como el argumento CALAÑA 1 (esgrimido por el jurado 10) ampliamente nombrado en este libro. Otras, especialmente las del jurado 3, tratan de revestirse de racionalidad, aunque si se revisan los argumentos, estos, en general, son poco razonables. Este jurado, además, alude constantemente, de manera directa o indirecta, a la pérdida de tiempo que supone discutir la cuestión y, sobre todo, menosprecia abiertamente cualquier argumento que pueda resultar contrario a su posición. Sin entrar en un análisis más profundo y detallado de

sus movimientos, podemos decir que el jurado 3 no colabora para resolver la diferencia de opinión y que, en reiteradas ocasiones, trata de bloquear los objetivos del diálogo. También es el personaje que constantemente transgrede las reglas, no solo del diálogo, sino las que ellos mismos se han marcado: es el que decide cortar la primera ronda en donde han acordado que cada uno exponga sus argumentos sobre el sentido de su voto y es uno de los que está jugando al tres en raya mientras se está discutiendo sobre la culpabilidad del acusado.

«¡Esto no es un juego!», dice el jurado 8 en esta ocasión, hacia el minuto 39, cuando ve a algunos miembros del jurado distraídos, jugando. Pero lo es más de lo que parece, y por ello Fonda se indigna: observa la actitud poco comprometida de algunos participantes con el “juego” en el que estos doce hombres sin piedad sí se han embarcado. A lo largo del capítulo hemos visto cómo los modelos de diálogo se articulan como si se trataran de un juego particular con sus propias reglas; los participantes del diálogo han de acatarlas si quieren llegar a una resolución racional del mismo y no convertirse en argumentadores falaces.

4.6. Esquemas argumentativos

Uno de los campos de estudio donde los hallazgos de la moderna teoría de la argumentación pueden aplicarse ampliamente es en de la inteligencia artificial (IA). Sin duda, la IA es uno de los estudios más interdisciplinarios que existen en la actualidad. En cierta manera, podemos decir que la IA consiste en dotar a las máquinas de esa entelequia a la que llamamos sentido común, por tanto, para su desarrollo, además del conocimiento de lógica, matemáticas y computación, hay que adentrarse en el estudio del razonamiento y/o comportamiento humano. Como esperamos que haya quedado claro a lo largo de este libro, los estudios en argumentación son una herramienta muy valiosa para comprender, evaluar y analizar este comportamiento humano de dar razones, que ojalá nos lleve a nosotros mismos a poseer cierto grado de sentido común. Comprender la argumentación significa, por tanto, comprender una actividad esencial del razonamiento humano, y solo tras un estudio detallado de la misma, podremos intentar dotar a las máquinas de esta cualidad. Los modelos formales de argumentación proporcionan un elemento fundamental para la semántica de los programas lógicos que tratan de reproducir el razonar humano. Por otro lado, la IA también ha contribuido al desarrollo de la propia argumentación a través, fundamentalmente, de herramientas formales para el análisis, evaluación y visualización de argumentos. Esta simbiosis entre las dos áreas de estudio ha surgido en gran medida a través del concepto, del que ya nos hemos ocupado en varias ocasiones, de esquema argumentativo. Podríamos decir que los esquemas argumentativos son el nexo entre el nivel lógico y el conceptual de un argumento (Macagno y Walton, 2015).

Los esquemas argumentativos son modelos teóricos que nos ayudan a acercarnos a la manera de razonar/argumentar humana (ver, por ejemplo, Godden y Walton, 2007).

El estudio de estos esquemas (re)surgió con la moderna teoría de la argumentación, y ya los primeros autores en este campo se preocuparon por la identificaron de los esquemas básicos (por ejemplo, Perelman y Olbrechts-Tyteca 1989, Hastings 1963, Toulmin et al. 2018, van Eemeren y Kruiger 1987, Kienpointner 1987). En este resurgimiento, Walton se ha constituido como uno de los autores más prolíficos del área, siendo, además, uno de los

estudiosos de la argumentación que más ha fomentado la colaboración con los expertos en computación e IA (ver, por ejemplo, Rahwan y Simari 2009; Walton et al. 2013).

Como ya adelantábamos en el Capítulo 1, el gran interés que suscitan los esquemas argumentativos en la TA se debe a que, básicamente, formalizan el razonamiento plausible que no encaja en las formas tradicionales de argumento deductivo e inductivo. En general, los argumentos comúnmente utilizados en la argumentación conversacional cotidiana y en contextos como el legal o el científico se basan en este razonamiento plausible, que resulta tan esquivo a la hora de evaluar su, valga la redundancia, plausibilidad: desde el punto de vista del argumento, evaluar su bondad o fuerza. Otra característica importante, es que estos esquemas han de dar cuenta de la gran variedad de argumentos que se esgrimen durante una argumentación. En Walton et al. (2013) se recogen 60 tipos diferentes de esquemas argumentativos, entre ellos, por ejemplo, el argumento por analogía, de opinión popular, de testimonio de testigos, de opinión de expertos o de causa efecto. Generalmente, los esquemas se articulan a través de la caracterización de la forma de las premisas y conclusiones en un tipo de argumento concreto (que habrá que identificar a la hora de tratar de ajustar casos reales a estos modelos) y **cuestiones críticas** que evalúen la validez del punto de vista y las razones dadas para su apoyo. Por tanto, estas preguntas representan las condiciones para que un argumento concreto sea apropiado y, también, los posibles puntos débiles del mismo. Veremos que las preguntas críticas aportan un carácter dialéctico a estos esquemas y deberán ser respondidas de acuerdo al marco dialógico compartido.

Veamos como ejemplo el esquema argumentativo para la abducción, paradigma de argumento cuya conclusión es una hipótesis, y por tanto, esta conclusión deberá tener un cierto grado de plausibilidad en el contexto en el que nos encontremos para considerar el argumento adecuado o aceptable. Walton et al. (2013: 329-330) presentan el siguiente esquema para el argumento abductivo entendido como inferencia de la mejor explicación:

D es un conjunto de datos o supuestos hechos en un caso.

Cada una de las hipótesis A_1, A_2, \dots, A_n es satisfactoria explicando D .

A_i es la hipótesis más satisfactoria explicando D .

Por lo tanto, A_i es la hipótesis más plausible en este caso.

Preguntas críticas (*critical questions*, CQ):

CQ1: ¿Cómo de satisfactoria es A_i en sí misma como una explicación de D , independientemente de las explicaciones alternativas disponibles hasta ahora en el diálogo?

CQ2: ¿En qué medida A_i es una explicación mejor que las explicaciones alternativas disponibles hasta ahora en el diálogo?

CQ3: ¿Hasta dónde ha progresado el diálogo? Si el diálogo es una investigación, ¿cómo de exhaustiva ha sido la búsqueda de información en la investigación del caso?

CQ4: ¿Sería preferible continuar con el diálogo en lugar de llegar a una conclusión en este momento?

La conclusión del argumento abductivo es solo una hipótesis que es más o menos plausible para poder ser establecida como un compromiso en el diálogo. Tiene cierto peso de plausibilidad a su favor y este peso puede ser evaluado haciendo las preguntas críticas

apropiadas. Recordemos el argumento abductivo que esgrime el jurado 9, el “anciano”, hacia el minuto 41 en *12 Hombres sin Piedad* y que en el Capítulo 3 fue reducido a la forma de la falacia de afirmación del consecuente. El diálogo que se da en la película es el siguiente:

EJ. 4.6. (MENTIRA)

Jurado 8 (Fonda, el virtuoso): Estamos de acuerdo en que un tren tarda diez segundos en pasar por un punto. Ya que la mujer vio el crimen a través de los dos últimos vagones, podemos suponer que el cuerpo cayó al suelo mientras pasaba el tren. Por lo tanto, el tren pasó haciendo un tremendo ruido junto a la ventana del viejo durante diez segundos antes de que cayera el cuerpo. El viejo declaró que escuchó “te mataré” y la caída del cuerpo un segundo después, pero tuvo que oír las palabras del chico, mientras el tren pasaba con gran estruendo. No es posible que lo oyera.

Jurado 3 (el iracundo): Por supuesto que sí.

Jurado 8: ¿Eso cree?

Jurado 3: Dice que gritaba a pleno pulmón.

Jurado 8: Aun suponiendo que lo oyera, no pudo identificar la voz del chico con todo el ruido del tren.

Jurado 3: Fueron segundos. No se puede ser tan preciso.

Jurado 8: Un testimonio que puede enviar a un chico a la silla eléctrica ha de ser preciso.

Jurado 5 (el buen chico): No creo que lo oyese.

Jurado 6 (el trabajador): Quizá no lo oyera, con todo ese ruido...

Jurado 10 (el intolerante): ¿Qué majaderías están diciendo?

Jurado 6: Es evidente que no pudo oírlo.

Jurado 3: ¿Por qué iba a mentir? ¿Qué ganaría?

Jurado 9 (el anciano): Atención, quizá.

Jurado 3: Ya está bien de frases bonitas. ¡Véndaselas a un periódico!

Jurado 6: [...] ¿Por qué iba a mentir el viejo?

Jurado 9: Le estuve observando detenidamente. Tenía la chaqueta descosida por debajo del hombro. ¿Se dieron cuenta? Así no se debe asistir a un juicio. Era un hombre muy viejo, con una chaqueta raída. Y se acercó muy despacio al estrado. Arrastraba la pierna izquierda, e intentaba que no se le notara, porque le daba vergüenza. Creo que conozco a ese hombre mejor que ninguno de ustedes. Es un viejo callado, asustado e insignificante, que... que no ha sido nadie en la vida. Nadie ha reconocido su valía, ni su nombre ha salido en los periódicos. Nadie le conoce. Nadie habla de él. Nadie le pide consejo a sus 75 años. Caballeros, eso es algo muy triste: ser insignificante. Un hombre así tiene que hacerse notar, hacer que le escuchen. Una sola mención sería muy importante para él. Sería muy difícil para él permanecer en el olvido.

Jurado 7 (el impertinente): Un momento. ¿Está diciendo que mintió para ser importante por una vez?

Jurado 9: No. No es que mintiera. Pero quizá se autoconvenció de que oyó esas palabras y reconoció la cara del chico.

Jurado 10: Es lo más inverosímil que he oído jamás. ¿Cómo puede inventarse algo así? ¿Qué sabe usted de todo eso?

Veamos cómo encaja el argumento del jurado 9 en el esquema anterior. El conjunto de datos o hechos, D , sería el descubrimiento de que existen razones importantes que hacen suponer que el viejo del piso de abajo ha mentido en su testimonio y que no pudo escuchar la voz del chico diciendo «Te mataré». Sin duda, D resulta muy sorprendente y nadie enuncia una explicación para este hecho («¿Por qué iba a mentir? ¿Qué ganaría?»). Pero D , aunque al principio parezca algo increíble, va ganado fuerza y cada vez resulta más convincente («Es evidente que no pudo oírlo»). Sin embargo, no disponemos de ninguna explicación, A_n , hasta que el jurado 9 propone una, A_i , «el viejo buscaba llamar la atención». Al no haber hipótesis alternativas, A_i se configura como la hipótesis que mejor explica D . De esta manera ya tenemos las variables del esquema argumentativo de la abducción identificadas. Veamos la plausibilidad del argumento intentando responder a las preguntas críticas:

CQ1: ¿Cómo de satisfactoria es A_i en sí misma como explicación de D ? La explicación en sí misma no resulta muy satisfactoria. Parece difícil aceptar que un testigo neutral en un juicio de asesinato mienta en su testimonio solo por llamar la atención. Incluso el jurado 6 que está convencido de que el viejo no pudo escuchar la voz del chico, pide al jurado 9 que defienda su hipótesis.

CQ2: ¿En qué medida A_i es mejor que las alternativas? La contestación a esta pregunta es evidente en este caso. Al no haber explicaciones alternativas, parece que A_i es lo mejor que se ha podido encontrar. Un conjunto reticular de explicaciones alternativas desafiaría la respuesta a esta pregunta crítica.

CQ3: ¿Hasta dónde ha progresado el diálogo? La respuesta a esta pregunta es la que puede otorgar mayor plausibilidad al argumento en este caso concreto. El diálogo ha progresado mediante la recolección de nuevos datos que proporcionan apoyo a A_i . El jurado 9 aporta sus observaciones sobre el viejo («Le estuve observando detenidamente. Tenía la chaqueta descosida por debajo del hombro...») y realiza otra hipótesis que modifica ligeramente D : reduce la carga sobre la acusación previa de «mentir»: «No. No es que mintiera. Pero quizá se autoconvenció de que oyó esas palabras y reconoció la cara del chico». Esto casa, en cierta manera, con el hipotético carácter del viejo que se ha desvelado a través de estas nuevas observaciones. Podemos decir que, aunque el diálogo general no ha concluido, el diálogo paralelo de justificación del argumento abductivo ha progresado de manera satisfactoria.

CQ4: ¿Sería preferible continuar con el diálogo en lugar de llegar a una conclusión en este momento? Si se cierra el diálogo del argumento abductivo, la conclusión será adoptada como compromiso por los participantes en el diálogo persuasivo general en donde se ha enmarcado este argumento. Es típico de los argumentos abductivos que sean bastante osados y, por ello, no se les suele otorgar mucho peso por sí mismos. De esta manera, si la hipótesis tiene cierto grado de plausibilidad, en muchas ocasiones resulta más útil concluir el diálogo sobre el argumento abductivo para poder seguir avanzando en el diálogo general. Según avance el diálogo persuasivo general y surjan nuevas evidencias, esta hipótesis podrá o bien desecharse o bien ganar solidez.

Es a través de la reflexión al tratar de contestar estas preguntas críticas cuando nos surgen las razones para aceptar o desechar el argumento como compromiso. En el caso

que nos ocupa, parece que es razonable adoptar el compromiso que conlleva la aceptación provisional de la hipótesis, más como una manera de aceptar que se pueden hallar razones para explicar *D*, que como “verdadera” explicación de que el viejo haya mentido. En definitiva, los esquemas argumentativos nos ayudan a (i) clasificar los distintos tipos de argumentos, (ii) identificar las premisas y las conclusiones de los argumentos que se dan en un diálogo, y (iii) valorar si es razonable aceptar el argumento en el curso del diálogo. Por tanto, aunque el argumento del jurado 9 pueda ser inválido formalmente, como vimos en el capítulo previo, porque tiene la forma de afirmación del consecuente, al aplicar el esquema argumentativo para la abducción en el contexto que nos ocupa, concluimos que es un argumento aceptable en el curso del diálogo.

Una vez visto cómo se aplica un esquema argumentativo a un caso concreto parece que sería ciertamente beneficioso para una IA que pudiera clasificar, identificar y evaluar argumentos de esta forma. De hecho, se está demostrando que estos esquemas en su versión más básica permiten a los sistemas de computación multiagente llegar a una decisión presunta sobre cómo proceder en situaciones en las que seguir recolectando evidencias puede causar graves demoras de tiempo y/o dinero (ver, por ejemplo, Macagno et al. 2017). Sin embargo, la manera en que hemos aplicado aquí el esquema argumentativo puede parecer demasiado humana, especialmente a la hora de contestar las preguntas críticas. Y es este aspecto, la modelización de las preguntas críticas, el que precisamente se muestra como un gran desafío a la hora de aplicar e implementar la teoría de los esquemas argumentativos en sistemas computacionales (ver, por ejemplo, Gordon et al. 2007; Gordon y Walton 2006), como ya adelantábamos también al inicio del capítulo.

En la actualidad, existen varias líneas de actuación encaminadas a una mejora y sistematización de estos esquemas. Por un lado, es necesario un sistema de clasificación sólido de los esquemas que permita al usuario la correcta identificación del patrón específico del argumento y que se base en una clasificación sencilla y simplificada. Esta línea de investigación está, por tanto, encaminada a encontrar las características comunes de los distintos tipos de argumentos y, con ello, crear unos nodos de clasificaciones y esquemas más generales en los que queden integrados esquemas de argumentos más específicos. Otra línea de actuación, que se está desarrollando en la minería de argumentos (*argument mining*), consiste, aparentemente, en lo contrario: se necesitan bases de datos lo más amplias posibles de esquemas argumentativos que analicen argumentos en lenguaje natural con el fin de extraer enfoques estadísticos útiles para la comprensión “automática” del lenguaje y la identificación de argumentos. La complejidad conceptual de la argumentación natural para llegar a una conclusión obliga constantemente al uso de varios esquemas argumentativos interconectados para poder caracterizar el argumento, añadiendo complejidad a la sistematización y al uso estadístico de estas bases de datos.

En cualquier caso, y como hemos visto a lo largo de este libro, los distintos enfoques de la teoría de la argumentación tratan de sistematizar, en la medida de lo posible, las prácticas discursivas y argumentativas. Esto, finalmente, parece bastante conveniente, si no para que estas prácticas sean comprendidas por una inteligencia artificial, al menos para que algún tipo de inteligencia consiga inteligir el modo de argumentar humano.