

Por qué hacerlo bien si se trata de argumentar

Luis Vega Reñón

Las introducciones a la argumentación, procedentes de medios filosóficos, suelen dedicar un preámbulo inicial al encomio y la justificación de nuestro comportamiento discursivo racional. Nunca está de más encomiar el discurso racional; menos ahora, a principios de un siglo XXI que sigue asistiendo a diversas formas de terrorismo —religioso, social e incluso de Estado— y a no pocas modalidades de discurso fanático. Así que sigamos recomendando lo que nos resulta tan difícil practicar.

¿Qué hay de la justificación? La justificación, en esas introducciones filosóficas a la argumentación, tiende a tomar una doble dirección: en ellas no solo se quiere dar razón de por qué los seres humanos *damos razones*; además, se pretende justificar la conveniencia o la obligación de dar *buenas razones*. Son dos propósitos bien distintos, aunque suelen venir confundidos o, cuando menos, alineados, como si los argumentos explicativos o analíticos aducidos para el primero sirvieran de fundamentación para la normatividad del segundo. Se arguye, por ejemplo, que los seres humanos hemos de recurrir a la inferencia y al discurso

racional, porque esta es la manera de saber a qué atenernos frente a todo cuanto nos rodea, personas o cosas, y de hacernos cargo de ello bajo la forma integrada de *mundo*, nuestro mundo. Mediante la inferencia y el discurso racional, reconocemos regularidades y contingencias, ensayamos diversos modos de asimilación y ajuste, medimos nuestras expectativas y aprendemos de nuestras sorpresas. Mediante la argumentación contrastamos, articulamos y fijamos socialmente nuestro fondo común de conocimientos. Un mundo sin interacciones discursivas y razones sería un mundo ajeno, caótico e inhabitable. De estas consideraciones antropológicas y filosóficas, de nuestra necesidad de un mundo con cédula de habitabilidad, quieren desprenderse ciertas conclusiones normativas, unas directrices en el sentido de que hemos de tener un comportamiento inferencial y discursivo competente, correcto y responsable. Así pues, hemos de ser capaces de discernir entre nuestras opciones para asumir las racionalmente preferibles, y hemos de estar dispuestos a responder de ellas por buenas razones, como si de esto dependiera el éxito de la especie humana, o el sentido del mundo y de nuestros tratos con él. Puede ser. En cualquier caso, la cuestión de *por qué damos* razones es distinta de la cuestión de *por qué* las razones que damos *deben ser buenas*. Las respuestas pertinentes al primer *porqué* no serán justificaciones propiamente dichas, sino más bien explicaciones; en cambio, lo que se espera en el segundo *porqué* no es tanto una explicación como una justificación; y, en fin, no es evidente que esta segunda respuesta resulte consecuencia lógica de la primera, aunque ambas guarden cierta relación de congruencia. No es evidente que la justificación normativa y práctica de lo que *debemos hacer*, al dar razones, se siga lógicamente de la explicación de lo que *hacemos* al dar razón de lo que nos rodea, aunque la determinación de lo debido o lo correcto al hacer algo tenga que ser congruente con la índole, la función o el sentido de lo que se hace al respecto.

En general, es clara la diferencia entre una explicación y una justificación: una explicación satisfactoria nos informa de cómo han sido, de cómo son, o de cómo tienen que ser las cosas y en

este preciso caso nos hace ver la causa de que no puedan ser de otra manera; una justificación satisfactoria nos asegura que algo se ha hecho o se hace de la forma correcta, conforme a un modelo o una norma, o nos señala el modelo o la norma que ha debido seguirse para hacerlo así, siempre en el supuesto de que es posible, cuando no frecuente, actuar de otra forma. Los hechos o las secuencias explicativas no se confunden con los criterios o las normas justificativas; ni una necesidad natural, “así es, pues así tiene que ser”, se confunde con un imperativo práctico, “así debe hacerse”. Sin embargo, en el terreno de las decisiones y de las acciones, pueden concurrir explicaciones y justificaciones como respuestas pertinentes a una pregunta. La pregunta “¿Por qué dictó el juez tal sentencia?” puede prestarse, en principio, a una respuesta explicativa “Porque tenía tales o cuales motivos o intereses personales en el caso”, a una respuesta justificativa “Porque se ajustaba a derecho” o, incluso, a una respuesta en cierto modo mixta “Porque, además de ser un veredicto con fundamento jurídico, el juez pretendía una sentencia ejemplar”. Si la explicación no se distinguiera de la justificación, no cabría reconocer que la pregunta admite esas tres respuestas. Pero a veces pueden solaparse incluso, de manera que una explicación por motivos o propósitos, o por la función cumplida, o mediante un relato de su génesis, depara una especie de justificación de una conducta en el sentido ambiguo en que decimos: “Ahora entiendo las razones de X para hacer tal cosa” —como abreviatura de “no sólo comprendo o me explico lo que hizo, sino que lo encuentro razonable y justificado”—, en respuesta a la versión que alguien nos ha dado de la conducta de X.

Voy a dejar de lado la cuestión primera y sus explicaciones: todo el asunto de por qué damos razones. Propongo que nos movamos dentro del terreno de la teoría de la argumentación, no en sus prolegómenos naturalistas, antropológicos o filosóficos. Aquí el “hecho o dato” inicial, nuestro punto de partida, es que damos razones o procuramos darlas: argumentamos, en suma. Y la cues-

tión es: ¿por qué dar buenas razones o argumentar bien, en vez de hacerlo mal o de modo falaz, puesto que se trata de argumentar?

Las justificaciones o los intentos de justificación pueden ser varios y diversos. Hay justificaciones, digamos, “funcionales” o prospectivas, que apelan al rendimiento de las buenas razones como vías de desarrollo del conocimiento y medios para la solución de problemas; dejarse guiar por las mejores razones, en esos terrenos teóricos y prácticos de actuación, constituye la mejor estrategia. Otras son funcionales también, pero cobran un tinte pedagógico: suponen que el uso de buenos argumentos propicia el hábito de la buena argumentación, hábito que, a su vez, favorece el ejercicio y el desarrollo de la racionalidad crítica pública —o el pensamiento comprensivo y complejo, o la vitalidad democrática y la participación ciudadana—. Estas justificaciones funcionales o prospectivas son, por fortuna, bienintencionadas y se atienen a los buenos resultados del argumentar como es debido: por sus frutos mejores o más deseables se reconocen y se justifican previsora-mente nuestras obligaciones de argumentar bien. Pero, residiendo su fuerza en las consecuencias, pueden padecer una debilidad de origen: cabe temer que esos resultados no sean tan valorados o apreciables para quien no está dispuesto a reconocer los valores de la razón, hasta el punto de prescindir del uso de buenas razones cuando cuenta con otros argumentos que considera más eficaces o más rentables, con argumentos de los que espera, con menor coste o menor riesgo, el mismo o mayor rendimiento persuasivo. Cabe temer que solo sean sensibles a esas justificaciones del buen argumentar, por sus resultados o sus consecuencias benéficas, los que ya hayan decidido previamente acatar las normas y reconocer los valores de la buena argumentación. ¿Cuál es, entonces, la justificación de esta decisión primera o de esta predisposición básica, si es la condición de que funcionen las justificaciones funcionales?

Este punto recuerda el suscitado, en un plano general, por el llamado “racionalismo crítico” de Karl R. Popper (vid. *La sociedad abierta y sus enemigos*. Buenos Aires, Paidós, 1957; c. 24, ii, pp. 412-414). El racionalismo no crítico es la disposición de quien

está preparado a dejarse inducir únicamente por el razonamiento o por la experiencia. Esta actitud se caracteriza justamente por la importancia y por el valor atribuidos al razonamiento y a la experiencia. “Pero no hay ningún razonamiento lógico ni experiencia alguna que puedan sancionar esta actitud racionalista, pues solo aquellos que están dispuestos a tomar en consideración el razonamiento o la experiencia y que, por lo tanto, ya han adoptado esta actitud, se dejarán convencer por ellos” (o. c., p. 414). Así pues, debe asumirse primero una actitud racionalista para reconocer el peso y la eficacia de las buenas razones: de donde se desprende que el racionalismo crítico o lúcido, con sus normas, criterios y valores, sólo funciona a partir de una decisión inicial injustificable en esta línea.

Hay, por añadidura, justificaciones de otros tipos. En la actualidad tienen relieve algunas justificaciones éticas más o menos relacionadas con la interacción argumentativa: justificaciones que descansan en los supuestos ideales y en las condiciones pragmáticas de la comunicación racional, o en una suerte de principio de racionalidad capaz de fundar una ética discursiva, o en la dignidad y la autonomía personales —dentro de su condición social— de los propios agentes discursivos. No me detendré en su discusión porque, aparte de ser apelaciones demasiado genéricas, dan en contemplar la argumentación solamente a la luz de otros propósitos más altos o más profundos¹.

Así pues, en lo que sigue, nos limitaremos a las justificaciones constitutivas internas de la propia argumentación. Serán dos las que consideraremos. Una aduce una normatividad trascendental en nombre de la lógica. La otra, en cambio, apela a una normatividad inmanente y, digamos, transubjetiva del “juego” pragmático de dar y pedir razones: si se trata de argumentar, hemos de seguir sus “reglas de juego”.

¹ Los lectores entrenados en disquisiciones filosóficas podrán hacerse una idea de la situación actual a través de la discusión de Jürgen Habermas con diversos autores en sus *Aclaraciones a la ética del discurso*, Madrid, Trotta, 2000.

1. LOS TÍTULOS Y PODERES DE LA LÓGICA

Si asumimos algunas de las tesis sobre la naturaleza de la lógica como las sostenidas por Alfredo Deaño (1980)², nuestros problemas normativos y de justificación quedarían resueltos en principio. La lógica, según Deaño, nos constituye formalmente: las reglas de la lógica conforman la trama básica de nuestro tejido intelectual, de modo que, idealmente al menos, no tenemos más remedio que obedecerlas y proceder como es debido, tanto en el orden del conocimiento como en el orden de la racionalidad, y por lo que toca a su dimensión formal. Cifremos en una poderosa tesis los poderes normativos de la lógica: “la lógica es nuestro destino intelectual en lo formal” (tesis I). ¿De dónde le viene a la lógica tal poder? De sus títulos como instancia suprema en esa jurisdicción, esto es como ciencia previa, única y trascendental. También pueden resumirse en una tesis a la altura de esta condición: “la lógica está, filosóficamente hablando, antes que nada, por encima de todo” (tesis II)³. En razón de I, las reglas lógicas de corrección discursiva son de obligado cumplimiento: no pueden violarse a menos que incurramos —si ello fuera posible— en crasa irracionalidad. En razón de II, la lógica se justifica a sí misma, puede justificar su propia validez —dar pruebas, cuando menos, de su consistencia e incluso de su suficiencia teórica y sistemática⁴—, y, a través de ella misma, alcanza a justificar o convalidar

² *Las concepciones de la Lógica*. Edición póstuma al cuidado de Javier Muguerza y Carlos Solís. Madrid: Taurus; cap. III, pp. 245 y ss.

³ En pura lógica, nada podría estar *antes que nada* o *por encima de todo*: pues si algo hubiera así, pongamos por caso la lógica, tendría que hallarse antes que, y por encima de, ella misma. Pero el contexto de uso de esta licencia retórico-filosófica deja ver claramente su sentido: la lógica tiene un carácter de ciencia trascendental fuertemente *a priori*, como ahora veremos.

⁴ Dentro del ámbito restringido de la lógica de primer orden. No cabe decir lo mismo del ámbito general de la lógica matemática de orden superior que incluiría la formalización de la aritmética de Peano o de la teoría clásica de conjuntos. Esta lógica matemática, aun siendo consistente —al menos hasta el punto establecido por Gentzen, con el concurso de una inducción matemática transfinita—, no sería suficiente o completa.

nuestro discurso argumentativo, su entramado formal. La tesis II se corresponde con la índole fuertemente *a priori* atribuida al estatuto trascendental de la lógica: la lógica no solo es una ciencia o una disciplina *a priori* en el sentido de que la validez de sus proposiciones puede probarse al margen de cualquier referencia a la experiencia, sino en el sentido de que esas proposiciones son infalsables o inmunes frente a cualquier dictamen de la experiencia. Dicho de otro modo, la vigencia de los principios o de las reglas lógicas se mantiene sean cuales fueren los resultados de sus aplicaciones discursivas concretas. En algunos casos problemáticos, los resultados anómalos o aparentemente contrarios a una regla se cargan en la cuenta del usuario y se atribuyen a una aplicación incompetente, inapropiada o incorrecta; no refutan ni derogan la vigencia de la regla. De modo análogo, un uso inapropiado de la sintaxis del español, e. g. “me dijo de que vendría”, no representa una falsación o una refutación empírica de la gramática española.

La cuestión de si los principios o las reglas de la lógica son completamente inmunes a nuestros usos discursivos en cualquier contexto e insensibles a la conformación interna de un cuerpo teórico, es una cuestión ampliamente debatida. Hay quienes sostienen, por ejemplo, que determinados marcos teóricos de discurso, como la matemática intuicionista o la mecánica cuántica, pueden soslayar o derogar la validez universal de algún principio o de alguna fórmula lógica clásica. Hay quienes van más allá hasta vindicar alguna suerte de estatuto más o menos empírico para la lógica, lo cual, entre otras cosas, justificaría la promoción de lógicas alternativas a la lógica establecida. No voy en entrar en esta discusión. En cualquier caso, la asignación de un estatuto trascendental fuertemente *a priori* a los principios o las reglas de la lógica excluye de raíz todas estas contingencias.

La tesis I se muestra igualmente radical en sus pretensiones normativas. ¿Qué agente discursivo, cognitivo y racional, podría sustraerse a su destino? Según esto, nos podemos encontrar en una situación curiosa: puede que, en determinadas ocasiones y en algún

contexto de ejercicio del conocimiento o de la argumentación, no procedamos discursivamente como es debido, conforme a las reglas de la lógica; sin embargo, nuestra obligación de observarlas será siempre un deber irrenunciable, pues nos constituyen formalmente; y lo curioso de la situación estriba en que este carácter constitutivo e insoslayable sólo parece obrar eficazmente o tener un poder efectivo sobre los productos argumentativos, mientras que para los agentes discursivos no pasa de ser un código moral. Un texto argumentativo dado, si atenta contra algún principio o regla de la lógica, resulta automáticamente inválido. En cambio, la persona que no argumenta bien o como es debido en un momento dado, no deviene con el mismo automatismo un ser irracional, enajenado, privado de razón. Entonces, esa presunta constitución formal, ¿qué o a quién constituye? Ese destino inapelable, ¿a qué o a quién afecta? ¿Al discurso objetivado y a los textos argumentativos, según se desprende de su determinación efectiva de validez o invalidez? ¿O a los agentes discursivos, según se desprende de su calidad de condición trascendental *a priori* del ejercicio de nuestro entendimiento, conocimiento o racionalidad? Un curioso rasgo de las concepciones trascendentales y canónicas de la lógica son sus problemas para tratar las desviaciones y transgresiones argumentativas de los agentes discursivos: lo que por un lado se presenta como una instancia necesariamente constituyente, por el otro lado viene a ser una normativa de lo que se debe hacer y, por lo tanto, puede no hacerse.

Al margen de estas curiosidades, la tesis de nuestro destino intelectual irrenunciable en el orden formalmente lógico de la deducción, puede verse ante dificultades mayores. ¿Qué ocurre cuando un agente se niega deliberadamente a aceptar una conclusión que, a todas luces, se sigue lógicamente de unas premisas dadas? O, peor aún, ¿qué ocurre cuando un agente rehúsa jugar “el juego de la lógica”?

Todo el mundo habrá oído hablar de una carrera entre Aquiles, “el de los pies ligeros”, y una tortuga. Fue una ocurrencia

de Zenón de Elea (s. V a. n. e.) para mostrar que la concepción del movimiento como un desplazamiento divisible paso a paso entraña una consecuencia absurda: si el veloz Aquiles concede de salida un tramo de ventaja a la lenta tortuga, nunca llegará a alcanzarla, pues antes de cubrir esa distancia, tendrá que haber cubierto su mitad, y la mitad de esta mitad, y la mitad de la nueva mitad, y así sucesiva e indefinidamente. En 1895, Lewis Carroll publicó otra versión de propia cosecha: “Lo que la tortuga le dijo a Aquiles”. Ahora se trataba de una carrera en pos de una conclusión en cuyo curso Aquiles, lejos de acercarse a ella, cada vez se distanciaría más.

Asistamos a la parte central de la conversación que tuvo lugar entre los dos personajes.

“¡Esa maravillosa proposición primera de Euclides...! —murmuró la tortuga como en sueños—. ¿Admira usted a Euclides?

– ¡Apasionadamente! —respondió Aquiles—. O, al menos, lo admiro en la medida en que se puede admirar un tratado que no se publicará hasta dentro de algunos siglos. [Aquiles era un héroe de la guerra de Troya, cantada en la *Iliada* en el s. VIII a. n. e., según cabe suponer; el tratado de Euclides suele situarse cronológicamente hacia el año 300 a. n. e.]

– Bien, en ese caso, tomemos una pequeña parte de la argumentación contenida en esa proposición primera: sólo dos premisas y la conclusión extraída de ellas. Tenga la bondad de anotarlas en su libreta. Y para referirnos convenientemente a ellas, llamémoslas A, B y Z.

Dos cosas iguales a una tercera son iguales entre sí.

Los dos lados de este triángulo son iguales a un tercero.

Los dos lados de este triángulo son iguales entre sí.

Los lectores de Euclides concederán, supongo, que Z se sigue lógicamente de A y B, de modo que todo el que acepte A y B como verdaderas, *debe* aceptar Z como verdadera, ¿no?

– ¡Sin duda! —aseguró Aquiles—.

– Y si algún lector no aceptara A y B como verdaderas, supongo que, aun así, podría aceptar la *secuencia* como *válida*⁵.

– No cabe duda de que podría haber un lector de este tipo. Podría aducir: “Acepto como verdadera la proposición hipotética [i. e. condicional] de que si A y B son verdaderas, Z debe ser verdadera; pero no acepto que A y B sean verdaderas”. Este lector procedería muy sabiamente si abandonara a Euclides y se dedicara al fútbol.

– ¿Y no podría haber *también* otro lector que dijera “Acepto que A y B son verdaderas, pero no acepto la proposición hipotética”?

– A buen seguro que sí. También él haría mejor dedicándose al fútbol.

– Y *ninguno* de estos lectores —continuó la tortuga— está *hasta ahora* lógicamente obligado a aceptar que Z es verdadera, ¿no es así?

– Así es —asintió Aquiles.

– Bien. Ahora quiero que me considere a *mí* como un lector del *segundo tipo* y que, lógicamente, me obligue a aceptar que Z es verdadera.

[...] – Así que, debo obligarla a usted a aceptar Z, ¿no es eso? —dijo Aquiles pensativamente—. Y su postura, en este momento, es que acepta A y B, pero *no* acepta la proposición hipotética...

– Llamémosla C —interrumpió la tortuga—.

– ... Pero no acepta (C): Si A y B son verdaderas, Z debe ser verdadera. [...] De modo que he de exigirle que acepte C.

– Así lo haré —repuso la tortuga—, tan pronto como usted lo haya apuntado en su libreta. [...] Copie, pues, lo que le dicto:

Las cosas que son iguales a una tercera son iguales entre sí.

⁵ No está claro si la tortuga se refiere a la secuencia inferencial que lleva de la verdad de A y B a la verdad de Z, o a una proposición condicional de la forma ‘Si A y B son verdaderas, Z debe ser verdadera’ —según da a entender el curso de la conversación—, o si confunde ambas cosas. Sea como fuere, la secuencia sólo resultaría invalidada, o la proposición falsa, en el caso de que A y B fueran verdaderas y Z fuera falsa.

Los dos lados de este triángulo son iguales a un tercero.

Si A y B son verdaderas, Z debe ser verdadera.

(Z) Los dos lados de este triángulo son iguales entre sí.

– Debería usted llamarla D y no Z —dijo Aquiles—. Viene *justo a continuación* de las otras tres. Si acepta usted A y B y C, *debe* usted aceptar Z.

– ¿Y por qué *debo*?

– Porque se sigue *lógicamente* de ellas. Si A y B y C son verdaderas, Z *debe* ser verdadera. Me imagino que no se le ocurrirá discutir *esto*.

– Si A y B y C son verdaderas, Z *debe* ser verdadera —repitió pensativa la tortuga—. He aquí *otra* proposición hipotética, ¿no? Y si yo no soy capaz de ver que es verdadera, puedo aceptar A y B y C y, *sin embargo*, no aceptar Z. ¿No es cierto que puedo?

– Es cierto que puede —admitió con franqueza el héroe—, aunque se trataría de una cerrazón de mente fenomenal. [...] Así que debo instarla a que acepte una proposición hipotética más.

– Muy bien. Estoy dispuesta a aceptarla tan pronto como usted haya tomado nota de ella. La llamaremos (D): Si A y B y C son verdaderas, Z debe ser verdadera. ¿La ha anotado usted?

– ¡Claro que la he anotado! —exclamó Aquiles lleno de alegría mientras guardaba el lápiz en su estuche—. ¡Y por fin hemos llegado a la meta de esta carrera ideal! Ahora que usted acepta A y B y C y D, usted acepta, por supuesto, Z.

– ¿La acepto? —preguntó la tortuga con aire de ingenuidad—. Dejemos las cosas claras. Yo acepto A y B y C y D. Pero suponga que *aún* rehúso aceptar Z.

– ¡Entonces la Lógica la agarraría a usted por el cuello y la *obligaría* a hacerlo! —replicó triunfalmente Aquiles—. La lógica le diría: “No tiene más remedio. Ahora que ha aceptado A y B y C y D, *debe* aceptar Z”. No le queda otra opción, como puede ver.

– Todo lo que la Lógica tenga a bien decirme merece ser *anotado* —repuso la tortuga—. Apunte esa proposición en su libreta,

por favor. La llamaremos (E): Si A y B y C y D son verdaderas, Z debe ser verdadera. Hasta que yo no haya admitido esto, no tengo por qué admitir Z. De modo que se trata de un paso completamente necesario, ¿lo ve usted?

– Lo veo —dijo Aquiles, y en su voz había un tono de desolación”.

Aquiles, al fin, empezaba a temerse que la empresa de obligar lógicamente a la tortuga a aceptar Z, por este camino, supondría la mediación sucesiva e indefinida de nuevos condicionales de los que nunca llegaría a desprenderse la conclusión Z.

Esta parábola de Lewis Carroll aparece en el marco de las discusiones en torno a las proposiciones hipotéticas —i. e. condicionales— y los silogismos hipotéticos —i. e. compuestos por alguna proposición condicional—, y acerca de las nociones involucradas de inferencia e implicación, que mantenían algunos lógicos británicos a finales del s. XIX. La fábula puede parecer tanto una paradoja como una falacia. Sus visos de paradoja consisten en que, por un lado, Z se sigue lógicamente de A y B, mientras que, por otro lado, Z resulta una conclusión inalcanzable. Sus visos de falacia responden al hecho de que Aquiles, inducido por la tortuga, se enreda persiguiendo condicionales por un camino que nunca desembocará en una apódosis aislada y categórica, en la conclusión Z. Quizás el propio Carroll la considerara una paradoja, pues propuso su resolución en unas aclaraciones dirigidas al editor de *Mind* —la revista que había publicado “Lo que la tortuga le dijo a Aquiles” en abril de 1895—. La clave residía, según Carroll, en distinguir entre una formulación hipotética “en primer uso” y una formulación hipotética “en segundo uso”: la primera es una proposición meramente condicional, aunque incluya el término intensional o modal ‘debe’ —e. g. ‘si A y B son verdaderas, entonces Z es (debe ser) verdadera’—; mientras que la segunda es una forma ilativa o consecutiva de expresar una inferencia —e. g. ‘como (dado que) A y B son verdaderas, Z es (debe ser) verdadera’—. La paradoja se origina al tratar el pasaje de la demostración euclídea, que discurre en los términos consecutivos de segundo uso, como si

fuera un caso de formulación hipotética condicional de primer uso. Años más tarde, otro lógico oxoniense, J. Cook Wilson, alérgico a las paradojas, declaraba que la fábula solo encierra una falacia: una confusión de los principios lógicos, bases de la deducción, con los materiales de que consta una deducción determinada, sus premisas y su conclusión, cometida al convertir el principio que funda la deducción de Z a partir de A y B en una premisa más de la prueba. En 1903, Bertrand Russell dio la solución de lo que a sus ojos solo representaba un problema técnico, punto de vista adoptado luego por la comunidad lógica. La propuesta de Russell envuelve dos distinciones y un principio. De entrada, es preciso distinguir entre, por un lado, las proposiciones que componen una hipotética o condicional, es decir: la prótasis y la apódosis, y, por otro lado, las aserciones o proposiciones objeto de aserción; la aserción de una proposición condicional no entraña la aserción de una cualquiera de sus componentes, de la prótasis o de la apódosis —cuando digo “si hoy es martes, mañana será miércoles” no estoy afirmando que hoy sea justamente martes, ni que mañana será por cierto miércoles; en general, al asegurar que se da ‘si p , entonces q ’ no estoy asegurando que se dé ‘ p ’, ni asegurando que se dé ‘ q ’—. Por otro lado, también hay que distinguir las proposiciones o aserciones lógicas —incluidas, según Russell, las de implicación: ‘ p implica q ’—, de las reglas de inferencia o deducción, que establecen relaciones consecutivas entre proposiciones del tipo de ‘ p ; luego, q ’. El principio consiste en una regla de corte o de “separación” aplicable a las proposiciones implicativas: si la hipótesis o la prótasis de una implicación, pongamos ‘ p ’, es verdadera, o da lugar a una aserción verdadera cuando es formulada por sí sola, también puede separarse y aseverarse por sí solo el consecuente o la apódosis de la implicación, digamos ‘ q ’. En realidad, se trata de una versión del patrón del *Modus Ponens* que recibe en este contexto la denominación de “regla de separación”: ‘es verdad que si p , entonces q (i. e. p implica q); ahora bien, es verdad que p ; luego, es verdad que q ’. En suma y por lo que concierne a nuestro caso: A y B implican Z; A y B son verdaderas; luego, Z es verdadera.

Llama la atención que todos estos análisis pasen por alto un punto crítico del texto original: lo que está en cuestión no es tanto la verdad de las aserciones en juego como su aceptación y el desafío estriba en obligar a la tortuga o convencerla de que *accepte* una conclusión. Los análisis del texto, incluido el de su propio autor, parecen suponer que esta referencia pragmática resulta irrelevante: una vez disuelta o resuelta la dificultad que impedía separar o extraer Z de la trama de los condicionales, la Lógica obrará por sí misma e impondrá a la tortuga la asunción de esta conclusión. No obstante, supongamos que la tortuga persiste en su actitud de tomar buena nota de lo que le diga la Lógica, sin por ello sentirse obligada a asumir esa conclusión. Supongamos que la tortuga pone en cuestión el supuesto de que una regla lógica, el *Modus Ponens* por ejemplo, constituye así mismo una pauta coercitiva que obliga a su ejecución. Imaginemos que la tortuga arguye en los siguientes términos:

“Aunque yo, en pura Lógica, no pueda aceptar que A y B, y aceptar que A y B implican Z, sin aceptar en consecuencia que Z, puedo lógicamente rehusarme a asumir esta última aserción; esto no me está permitido si soy o he de ser lógica, pero no deja de ser algo lógicamente posible. Lo que quiero decir es que la Lógica no me obliga a ser lógica o a observar un comportamiento lógico por ella misma, por encima y al margen de cualquier otra consideración”.

Uno podría replicar a la tortuga que incurre así en un delito de lesa racionalidad. Pues negarse a asumir una regla lógica equivale a negarse a ser racional: la Lógica es un constitutivo necesario e irrenunciable de nuestra racionalidad como agentes discursivos. ¿Esta réplica dejaría sin respuesta a la tortuga? Puede que no: “¿Ve usted? —redargüiría ella a su vez—. Ese es uno de los puntos que están en cuestión y que entonces tendrá usted que probar, salvo que se refugie en una mera estipulación del significado de ‘racional’. Aparte de que su réplica solo desplaza el problema, pues también sospecho que la Lógica no puede obligarme por sí misma a ser racional” —podría añadir nuestra tortuga (“tortura”, según

terminará por motejarla Aquiles en alguna versión española de la fábula de Carroll)—. Por otro lado, la tortuga también podría recordarnos lo que ya hemos visto al contemplar la buena argumentación desde una perspectiva lógica: que la convalidación del argumento no es condición suficiente, ni necesaria, de la bondad (o racionalidad) de una argumentación y que, a lo sumo, representa una buena razón para asumir su conclusión, pero no toda la razón ni la única razón. Siendo así en el orden de los criterios, ¿por qué su poder va a ser superior y omnímodo en el orden de las normas? Pero esta sería otra historia. Apreciado lector, una vez más, dejo en sus manos el curso y el desenlace de la discusión o, si lo prefiere, la tarea de obligar a la tortuga a aceptar el *Modus Ponens*, con todas sus consecuencias, y forzarla, en definitiva, a entrar en el juego de la lógica ⁶.

Los problemas de la justificación lógica de la argumentación no se limitan a estas cuestiones de normatividad. Otro reparo que cabe oponerle es el de no apreciar la distancia que puede haber entre la justificación de un aserto y la justificación del agente que hace una aserción. Sabemos, por ejemplo, que el “teorema de Pitágoras” está demostrado: hay pruebas del teorema que son deducciones lógicamente concluyentes; por consiguiente, se trata de un aserto racionalmente justificado. Ahora bien, si alguien asumiera este teorema por la única y sencilla razón de creer que todas las proposiciones matemáticas son verdades de fe, no estaría igualmente justificado al asumirlo así —el argumento correspondiente a esta asunción: “acepto el teorema de Pitágoras porque es una verdad de fe”, no se consideraría ni siquiera pertinente—. En términos más generales, cabe observar que los principios o las reglas de la lógica no siempre justifican plenamente la asunción de una conclusión por parte de un agente discursivo.

⁶ El lector puede hallar algunas pistas para continuar la discusión en el injustamente olvidado H. Margáin, *Racionalidad, lenguaje y filosofía*, México, FCE, 1978 (edic. póstuma); pp. 97-103 en particular.

Supongamos que Martínez está en contra del aborto porque, a su juicio, la vida humana es el valor supremo y nadie está autorizado a quitar la vida a ninguna otra persona (A). El mismo Martínez, sin embargo, en otro contexto en el que se discute una ola de criminalidad, sostiene la necesidad de la pena capital para detenerla (B). López, un amigo, le hace ver que ambas posiciones, (A) y (B), son incompatibles entre sí: nada más formularlas, Martínez incurriría en contradicción; pero, según un principio lógico, de una contradicción entre proposiciones se sigue cualquier otra proposición; en consecuencia, si Martínez asume esas dos tesis A y B, deberá asumir lógicamente cualquier otra tesis, *e. g.* la tesis de que el cinabrio es un cefalópodo (C). ¿Cómo puede responder Martínez a la demanda de López? Tiene, por lo menos, las siguientes opciones a su disposición: (a) invocar el *Song of Myself* de Walt Whitman: “¿Me contradigo? / Pues muy bien, me contradigo, / (soy inmenso, contengo multitudes)”; (b) asumir la tesis C; (c) poner en cuestión alguna de sus tesis anteriores, A o B, o las dos; (d) poner en cuestión que del principio lógico aducido se siga efectivamente la tesis concreta C; (e) mantener las dos tesis A y B con el argumento de que responden a cuestiones muy distintas que no conviene relacionar entre sí, de modo que no dan pie para aplicar ese principio lógico. ¿Cuál de estas respuestas —o combinación de varias— sería para Martínez la más racional? Es decir, ¿en cuál o cuáles de ellas se vería racionalmente justificado? Desde luego, la opción (b): mantenerse en sus posiciones iniciales y, por mor de la lógica, asumir C, no es la única, ni parece la mejor.

Pero va siendo hora de pasar a considerar otra propuesta de justificación del buen argumentar a la luz de una normativa no ya trascendental, sino inmanente y transubjetiva, fundada en otras reglas, en las reglas del “juego de dar y pedir razones” ⁷ o, mejor

⁷ En el sentido de esta expresión que Robert B. Brandom dice haber tomado de Wilfrid Sellars. Véase, por ejemplo, R.B. Brandom [2000], *La articulación de las razones*. Madrid: Siglo XXI, 2002; p. 232.

aún, en las normas y valores del propio discurso argumentativo, puesto que de argumentar se trata.

2. LOS TÍTULOS Y PODERES DEL DISCURSO ARGUMENTATIVO

Vayan por delante algunas consideraciones que obrarán como supuestos en este intento de justificar por qué debemos argumentar bien, en vez de hacerlo mal o con falacias. Antes de nada, recordemos que se trata precisamente de argumentar: ya hemos decidido entrar en el juego de la argumentación, de manera que no hemos de justificar esa decisión inicial. La cuestión es: puestos a argumentar, ¿por qué hacerlo bien?

[1] Toda intervención discursiva considerada desde el punto de vista de su análisis argumentativo comporta, además de los ingredientes intencionales y actitudinales del que interviene, dos dimensiones sustanciales: [1.a] el marco de discurso y el contexto de la intervención conformado por las circunstancias de actualización y reactualización del curso de la conversación; [1.b] las implicaciones derivadas de esa intervención en tales circunstancias —consecuencias lógicas, implicaciones analíticas, otras conexiones o connotaciones inferenciales asociadas a su uso concreto, etc.—. A la luz de ambas dimensiones pragmáticas, “gramatical” e “inferencial” digamos, cabe estimar en principio si una intervención es congruente o no, afortunada o desafortunada, y extender su calificación a otros aspectos, *e. g.* el de si es una aserción cierta o una presunción plausible, etc. Pero su consideración también nos permite, como interlocutores o como observadores de la conversación, saber a qué atenernos con respecto a esa intervención: ¿Qué quiso decir X al asegurar que Q? ¿Qué implica lo que asegura X, es decir ‘Q’? Las respuestas al respecto, cuando nos formulamos estas preguntas en calidad de teóricos de la argumentación, deberán tomar nota de lo que tenga a bien decirnos el análisis del discurso. Ahora bien, en esta misma calidad de teóricos de la argumentación, hemos de reconocer que las preguntas mismas son relevantes. Son preguntas que nos sitúan en una perspectiva

adecuada para el análisis: por un lado nos permiten juzgar si la intervención en cuestión es argumentativa, *i. e.* si es significativa en este sentido por sus ingredientes intencionales e inductores, sus marcadores gramaticales, etc.; por otro lado, nos invitan a hacer explícito lo implícito en dicha intervención. Por lo demás, también sugieren algunos primeros pasos hacia su evaluación: la contribución de una intervención se puede observar, a partir de su ejecución congruente, en sus implicaciones pragmáticas y sus repercusiones en el curso de la conversación; de ahí resultarán intervenciones inertes o frustradas, sin secuelas perceptibles, e intervenciones más o menos productivas o más o menos sesgadas, alguna incluso decisiva del rumbo posterior. Pero el punto más importante sigue siendo el antes señalado: el de poner el análisis en el camino de determinar el sentido de lo argüido a través de explicitaciones inferenciales de lo implícito en la argumentación.

[2] Toda intervención argumentativa comporta así mismo un estatuto funcional y algún papel asociado a ese estatuto. (Empleo “estatuto” y “papel” en un sentido análogo al que tienen en ciencias sociales los términos “estatus” y “rol” respectivamente⁸). Conforme al primero, una intervención argumentativa puede obrar o funcionar como una asunción, una aserción, una presunción, etc. El papel es el que le corresponde tanto con arreglo a esta función, como en calidad de jugada dentro de un juego de “dar y pedir razones” o, mejor dicho, en calidad de contribución determinada al proceso institucional de dar cuenta y razón de algo a alguien o

⁸ Por *estatus* se entiende el lugar que ocupa un agente en un medio social más o menos estructurado; viene marcado por la función o propósito que allí cumple, así como por las expectativas de unos derechos y deberes de tal posición recíprocamente reconocidos en relación con otras posiciones en ese medio. Un *estatus* trae aparejados uno o más *roles* que definen el comportamiento que se espera del agente que ocupa dicha posición: los *roles* son puestas en acción de las expectativas normadas o socialmente sancionadas que se atribuyen a una posición, conductas socialmente exigibles a los agentes en virtud de la situación en que se encuentran. Por lo demás, un agente puede ocupar varias y diversas posiciones, cada una de ellas con algún rol asociado.

ante alguien —digo “institucional” para aludir a las prácticas, normas y convenciones públicas en que descansan nuestros procesos y procedimientos de argumentación⁹—. Según los estatutos y los papeles asociados de sus intervenciones, el agente obtiene una especie de personalidad jurídica, deviene un sujeto de derechos y deberes frente a los demás agentes involucrados en el debate o en el curso de la argumentación: contrae ciertos compromisos y obligaciones, puede permitirse ciertas libertades o exigir determinados reconocimientos, sin estar en cambio autorizado para otras actuaciones u otras exigencias. La atribución de un estatuto y del papel o papeles correspondientes a una intervención, y la consiguiente exposición del agente a ciertas responsabilidades discursivas, solo tienen sentido en un medio normativo. Aquí, por el momento, cabe entender por “norma” una práctica social consistente en una regularidad de comportamiento acompañada de una sanción pública, *e. g.* de una actitud correctiva o crítica hacia las conductas que se desvíen de esa regularidad y de una actitud de aprobación hacia las conductas que mantengan su continuidad. La regularidad fija de manera tácita o expresa las expectativas y demandas características del estatuto y papel de las intervenciones en una interacción discursiva, mientras que la normatividad sancionadora proporciona una base para los juicios de apreciación, de aprobación o desaprobación. En este sentido, cabe juzgar, por ejemplo, si una intervención es pertinente o no dentro del marco o del contexto dados de interacción, o si un agente es competente, es decir: si se muestra capaz de discrimi-

⁹ El término “institución” alude otra vez a una noción tomada de las ciencias sociales. La importancia de las *instituciones* en el presente contexto reside en estas tres características: (1) integran formas de actuar al hacer que las motivaciones de los agentes se correspondan con las expectativas derivadas de unas normas y valores socialmente compartidos; (2) en esta línea, delimitan unas opciones o un campo de actuación y pueden ejercer presiones coercitivas, *e. g.* a través de juicios o actitudes de aprobación o desaprobación social; por lo tanto, (3) no son susceptibles de cambios o neutralizaciones de carácter privado o discrecional. Supongo que la argumentación es un proceso público, en principio, y sujeto a estas condiciones institucionales de discurso.

nar los casos adecuados o inadecuados, correctos o incorrectos de actuación —propia o ajena— tanto en los planos “gramatical” e “inferencial”, como en el plano argumentativo “institucional”. Estos juicios y apreciaciones suelen tener menos efectividad y precisión que las regulaciones jurídicas positivas, pero no dejan de ser eficaces: así, la apreciación institucional de las intervenciones discursivas de un agente puede determinar su reconocimiento o su marginación dentro de una comunidad —*e. g.* en los términos: “lo que hace X es confundir la ciencia (o la filosofía) con la mala literatura”—. En todo caso, creo que ya podemos constatar un primer nivel, digamos “sociocultural”, de normatividad del discurso argumentativo, una normatividad immanente a la interacción de los agentes discursivos, pero transubjetiva, en el sentido de que puede obrar o sancionar una intervención con independencia de las actitudes e intenciones personales de su agente y no se halla expuesta a su propio criterio privado o discrecional.

[3] Hay, además, otro plano más interno y específico del discurso argumentativo en el que aparecen normas y valores más ligados a los aspectos conceptuales e inferenciales del discurso. En este plano, los significados o contenidos conceptuales pasan a considerarse contenidos proposicionales y, en esta calidad y conforme al estatuto discursivo de la proposición o declaración que los pone en juego, vienen a desempeñar determinadas funciones como puntos de partida, pasos intermedios o conclusiones inferenciales dentro de los procesos de argumentación. Una expresión conceptual puede considerarse como una carta del “juego de dar y pedir razones” y su uso, a través de una jugada, entraña la asunción de ciertas responsabilidades específicas por parte del jugador: éste ejerce o vindica su derecho a jugar así, al tiempo que se compromete a responder de su jugada y a arrostrar sus consecuencias, conforme a las reglas de juego.

Según esto, la marca y el sentido característicos de un concepto y de una proposición, sus contenidos significativos y cognitivos, residen en su pertenencia interna a una red inferencial y normati-

va. Consideremos, por ejemplo, la declaración “Tengo frío”. ¿Cómo se distingue esta declaración de una señal de *frío* en un aparato de registro de la temperatura ambiente? La declaración hace una comunicación expresa de información en un contexto conformado intencionalmente y orientado inferencialmente: su receptor puede inferir de ella un deseo del emisor, la solicitud de alguna respuesta a este deseo, o incluso —en función del contexto— su estado de malestar. Estas inferencias descansan en ciertos supuestos acerca del estatuto de la declaración, *e. g.* en su calidad de aserción no irónica ni trivial. Al tratarse de una aserción, la declaración desempeña los papeles asociados a este estatuto: el emisor contrae unos compromisos y queda expuesto a una demanda de responsabilidades derivadas del contenido informativo de la aserción, que se podrían explicitar mediante la conversación al respecto. Esta articulación inferencial y normativa es la marca del contenido significativo e informativo, conceptual y proposicional, de la declaración inicial. En cambio, la señal de *frío* en un aparato detector no forma parte por sí misma de una red inferencial en el mismo sentido: no suponemos que el aparato quiera comunicarnos algo y sea responsable de sus actos, no entablamos una conversación con él para cerciorarnos de lo que quiere decir o de si lo hemos entendido bien, a la luz de las consecuencias o responsabilidades que se derivan de la señal que emite. Tampoco cabe juzgar si, al señalar *frío*, obra correcta o incorrectamente: lo más que cabe inferir es si funciona o no funciona bien —en una acepción de “bien” que nada tiene que ver con ninguna norma discursiva o asertiva, sino con las especificaciones técnicas del aparato—. La señal emitida no constituye, en suma, un concepto envuelto en una proposición, pues un concepto no es sino un contenido de una proposición que cabe explicitar como el conjunto de las inferencias a que tal proposición da lugar en calidad de afirmación o negación¹⁰ y con

¹⁰ La comprensión de los contenidos conceptuales de las proposiciones reside en una especie de sabiduría práctica ligada al uso de afirmaciones (o negaciones), en “un elemento de *saber cómo* que consiste en ser capaz de discriminar qué se

arreglo a su estatuto discursivo. Pero, naturalmente, siempre cabe que un agente, al observar una señal de *frío* en un aparato, haga del frío o de la señal misma un tema de conversación y la incorpore conceptualmente a una red discursiva.

Otro aspecto de esta conceptualización son las connotaciones heredadas o adquiridas al hilo de los usos metafóricos que también conforman el contenido cognitivo de una jugada proposicional, según conviene recordar. Por ejemplo, Santiago acude al banco a “interesarse” por la oferta de una línea de créditos que la entidad acaba de lanzar al mercado. En realidad, va a comprar un dinero que el banco ofrece vender en unas determinadas condiciones. Con lo que se encuentra, en los folletos publicitarios y en el propio lenguaje de los empleados de la sucursal, es con una conceptualización del crédito en términos de solicitud y concesión: el cliente ha de pedir o solicitar el crédito y el banco es muy dueño de atender o denegar su petición, tras examinar las garantías de pago de intereses y devolución que el cliente puede dar. Aunque todo esto pueda inferirse del texto del folleto o de la conversación con el representante del banco, suele haber otros implícitos que también deben inferirse para tener un entendimiento pleno de la operación: por ejemplo, está implícito que el cliente es sospechoso de insolvencia mientras no muestre o pruebe lo contrario, que no sólo está haciendo un contrato sino pidiendo un favor, que no se halla en una situación de igualdad con el otro sujeto de la transacción —no está en condiciones de exigir al banco garantías

sigue y qué no se sigue de la afirmación, qué valdría como evidencia en contra y qué no, etc.” (R. Brandom, *La articulación de razones*, o. c., p. 24). La identificación y la comprensión del contenido conceptual, significativo y cognitivo, de una proposición como un nudo que forma parte de una red inferencial, mediante la explicitación de su papel en el juego de dar y pedir razones, es un punto clave de la teoría pragmática inferencialista de Brandom. Brandom ha desarrollado las proyecciones filosóficas de su concepción sobre diversos campos temáticos —e. g. filosofía del lenguaje, teoría del conocimiento— en su obra capital: *Making it explicit*, Cambridge (MA), Harvard University Press, 1994. Pero aquí solo tomaré en consideración el libro antes citado y los aspectos relacionados con la teoría de la argumentación.

similares a las que él debe dar—. De este modo nuestra conceptualización de un crédito difiere de la conceptualización usual de una relación de compra / venta, al venir determinada por otra red inferencial, tanto expresa como tácita, tejida en torno a una relación de solicitud / concesión. El cliente entiende cabalmente los contenidos conceptuales y proposicionales en juego si sabe no solo comprender lo que se le dice acerca de la transacción, sino explicitar inferencialmente lo implícito.

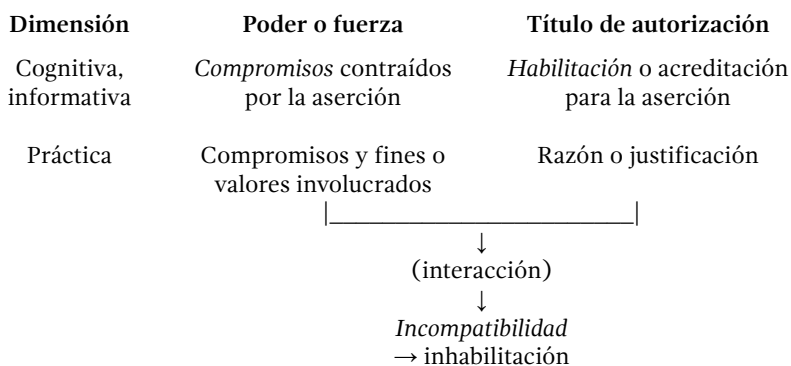
Pero donde las reglas del juego despliegan toda su capacidad normativa no es en este nivel básico de conceptualización y de entendimiento, sino más bien en el nivel de las intervenciones discursivas con la fuerza o la significación de afirmaciones o negaciones, *i. e.* aserciones, dentro de un contexto argumentativo. Las aserciones son las jugadas paradigmáticas dentro de este juego de pedir y dar razones de algo a alguien. Tanto es así que, en lugar de “juego” podríamos hablar de “lógica”, en un sentido análogo metafórico y popular, para referirnos a la normativa informal que gobierna el uso de aserciones como posiciones; nudos de una red de inferencias: ambos términos, “lógica” y “juego”, pueden resultar igualmente sugerentes e impropios. Pues, en definitiva, de lo que se trata es de reconocer y explicitar las redes inferenciales en las que una intervención argumentativa adquiere un estatuto particular, así como un poder o una fuerza significativa y unos títulos o acreditaciones de legitimidad asociados a él. Por ejemplo, en el curso de una discusión, aseguro que hoy es viernes. ¿Qué distingue esta aserción de su eventual preferencia por parte de un loro o de la eventual presencia de la frase “hoy es viernes” en un listado de oraciones en español? Para empezar, es una aserción y se distingue por los compromisos que adquiero con su contenido informativo proposicional y con las relaciones que esta proposición pueda guardar con otras proposiciones. Al afirmar que hoy es viernes, no sólo identifico determinado día de la semana; también quedo comprometido a reconocer las implicaciones de esta identificación en el contexto discursivo dado, *e. g.*: desde las más genéricas, como que ayer fue jueves y mañana será sábado, hasta las más particu-

lares según los casos, como que hoy es día de ayuno, hoy empieza el fin de semana, hoy es el día de la cita acordada, etc. Reparemos en que, a partir de mis actitudes al respecto —*e. g.* mi creencia en que hoy es viernes—, y de mis intenciones discursivas —*e. g.* llamar la atención sobre un día determinado—, estos compromisos pasan a obrar transubjetivamente, más allá de mí mismo como sujeto de esas actitudes e intenciones, al venir incorporados al uso competente del lenguaje que comparto con aquellos a quienes me dirijo. El compromiso también me expone a la crítica (“No, hoy es jueves; te has equivocado”), o a la observación de que ese dato es irrelevante para la cuestión que nos traemos entre manos, y entonces deberé justificar mi aseveración o pedir excusas por ella, deberé reconocer en cualquier caso las responsabilidades contraídas al intervenir en tal sentido.

Este aspecto normativo, inicialmente ligado a una aserción con el poder o la fuerza de afirmar algo, remite así a otro aspecto complementario: las aserciones no solo comportan un poder y una fuerza significativa, tanto explícita como explicitable en términos inferenciales a través de los compromisos adquiridos con ellas; suponen, además, ciertos títulos de acreditación o de legitimidad, habilitaciones para ejercer ese poder y asumir tales compromisos de modo responsable, para dar cuenta y razón de las aserciones en cuestión. Si los compromisos pueden verse como condiciones subsiguientes al uso de una aserción, las habilitaciones pueden verse como condiciones previas o antecedentes. Pero unas y otras se hallan interrelacionadas dentro del contexto discursivo dado: la aserción de ‘Q’, resulta incompatible con la aserción de ‘P’ en dicho contexto si los compromisos contraídos al haber afirmado ‘P’ bloquean, descartan o niegan, en suma, la autorización para afirmar ‘Q’. Si he asumido y asegurado en una discusión que hoy es viernes, ya no estoy en condiciones de dar cuenta y razón de que no lo es: no estoy autorizado o legitimado, en principio, para alegar que hoy es domingo de Pascua, por ejemplo; salvo que anule o me desdiga del compromiso anterior, maniobra con la que no dejaré de asumir nuevos compromisos, ni de tener que atender a

nuevas condiciones de habilitación. Está claro, de nuevo, que el uso competente y responsable del lenguaje discursivo en un contexto argumentativo dado envuelve una normativa transubjetiva de derechos y obligaciones, poderes y títulos de justificación. Por lo demás, esta estructura de compromisos, habilitaciones e interrelaciones articula no solo el discurso teórico, sino el discurso práctico: la argumentación dirigida a justificar o dar razón de una decisión o una actuación —frente a su explicación por unas causas o motivos—. <...>

El esquema siguiente puede recoger sumariamente esta estructura normativa:



Algo parecido cabría decir a propósito de las intervenciones discursivas de otros géneros —asunciones, presunciones, presuposiciones—, con las modificaciones oportunas en cada caso. Una presunción, por ejemplo, compromete con la plausibilidad inicial de un tópico, corre el albur de las pruebas que puedan aducirse en contra y no solo inhabilita para acogerse al tópico opuesto, sino que queda expuesta a la confrontación entre ambos y a un juicio ulterior sobre cuál de ellos es más plausible y aceptable en el caso dado.

Supongamos que una empresa de implantación nacional como Telefónica pretende vender los datos de sus propios abonados a otras empresas mercantiles para que éstas puedan utilizarlos con

finés de publicidad y marketing; supongamos también que, para salvar la legislación vigente sobre el tratamiento automatizado de datos personales, que exige el consentimiento de los afectados, Telefónica trata de legitimar su propósito enviando una circular en la que dice a sus abonados que sus datos podrán comunicarse a otras empresas, salvo que se nieguen expresamente a ello. (Ambas suposiciones fueron realidad en España a finales de 1997.) Así pues, la habilitación aducida de forma tácita descansaría en el tópico: “Quien calla, otorga”. Esta presunción se opone a otro tópico jurídico que inhabilita o descarta esa presunta autorización, “Quien calla, no deniega ni otorga”, y quedaría expuesta a una discusión sobre cuál de las presunciones sería la más acertada —de hecho, la Agencia de Protección de Datos se pronunció en este último sentido de inhabilitación y prohibió la operación—. En este caso, será la asunción de nuevos compromisos —compromisos con valores superiores como el del interés general sobre unos intereses comerciales, o como la protección del derecho a la intimidad en nuestra sociedad informatizada—, la que venga a dirimir el punto de la habilitación o la inhabilitación de una decisión práctica.

Llegados a este punto, podemos volver la vista atrás para observar las relaciones de esta estructura normativa, inmanente y transubjetiva, con la explicitación y determinación del contenido conceptual y proposicional de las aserciones a través de su red de inferencias. Un buen ejemplo es el deparado por las reglas de introducción y eliminación de operadores lógicos en los sistemas usuales de “deducción natural”, reglas con las que cabe suponer que está familiarizado cualquiera que haya estudiado un curso de Lógica <...>.

Por otro lado, esa misma estructura puede considerarse la contrapartida normativa interna de los papeles asociados al estatuto de las intervenciones discursivas, estatuto y papeles mencionados anteriormente en el punto [2]. No es extraño, entonces, que adquieran un relieve especial en determinados marcos normalizados de discurso, como el jurídico, el académico o el científico. En estos marcos, la lucidez para discernir las habilitaciones y los

compromisos de las posiciones asumidas —una lucidez que suele venir propiciada no tanto por indicaciones expresas como por un aprendizaje práctico y un conocimiento tácito—, es determinante de la competencia atribuida a los practicantes, aprendices o profesionales, en esos ámbitos. Si un agente discursivo no domina el juego de habilitaciones, compromisos e incompatibilidades que prevalece entre quienes cultivan una especialidad o una disciplina, se verá descalificado o, incluso, excluido de la comunidad de practicantes profesionales. Esto no significa, por cierto, que todas las reglas de juego se hallen predeterminadas y todas las habilitaciones o todos los compromisos estén prefijados de una vez por todas y para siempre. Significa que, en cualquier momento, si hay una comunidad de practicantes de una especialidad académica o de una disciplina científica, pongamos por caso, no sólo hay un fondo común de supuestos y un cuerpo reconocido de conocimientos y de resultados, sino además un marco más o menos normalizado de usos discursivos y argumentativos, con sus compromisos y habilitaciones, que gobierna y distingue el cultivo de esa especialidad o de esa disciplina. De modo que, en estos casos, la normatividad general interna de la estructura del juego de dar y pedir razones también se traduce en ciertas presiones y condiciones coercitivas de reconocimiento y promoción dentro de una comunidad o un grupo.

Pero, naturalmente, son más básicos y están mucho más extendidos los marcos no específicamente normalizados de discurso, como el de las conversaciones y las discusiones sobre los asuntos cotidianos de la vida privada o la vida pública, sobre nuestras relaciones interpersonales, sobre nuestras creencias comunes o convicciones e ideas particulares, etc. En estos marcos generales, sin embargo, no dejan de obrar ciertos supuestos y condiciones de comunicación *inteligible* y *productiva*, ligados a la asunción y al reconocimiento —al menos prácticos— de nuestras habilitaciones y compromisos discursivos. Son condiciones de comunicación *inteligible* las que, entre otras cosas, dan sentido a unos interrogantes como: “¿Qué es lo que X quiso decir? ¿Qué es lo que efectivamente

dijo?”, o a una conversación con alguien para cerciorarnos de si nos entendemos o no nos hemos entendido. Son, a su vez, condiciones de comunicación *productiva* las que, entre otras cosas, dan sentido a unos interrogantes como: “¿Qué es lo que puedo obtener (sacar en limpio, aprender, conocer) de lo que X dice? ¿Qué es lo que puedo responder a lo que ha dicho?”, o a una discusión en torno a lo presupuesto en, o lo implicado por, lo dicho. Una y otras se verifican por medio de inferencias, tácitas o expresas, pero alcanzan plena satisfacción con las explicitaciones adecuadas de lo implícito. Todo esto, desde luego, no vuelve sospechosos o ilegítimos los juegos más o menos “retóricos”, ni nos inhabilita para el uso eficiente del doble sentido y de la ironía. Como es bien sabido, en determinados casos uno puede perfectamente darse a entender con aserciones críticas del tenor de “Sí, en este estado de derecho, todos somos iguales ante la ley, pero unos más y otros menos”. Esta aserción que, “literalmente” o según la gramática establecida del predicado *ser iguales*, parece inhabilitarse a sí misma, puede resultar inteligible y productiva sobre el mismo supuesto de las condiciones imperantes en la comunicación inteligente y en la interacción discursiva. El que no esté al tanto de la normativa pragmática de uso de tal aserción, en el caso de referencia, no captará la ironía. Ni, por lo demás, podrá distinguir entre las licencias y desviaciones inteligentes y los usos simplemente inapropiados. En suma, parafraseando al filósofo que decía que lo verdadero era norma de sí mismo y de lo falso, con mayor razón podríamos decir que el contexto de articulación inferencial de una aserción es norma de su uso correcto, de sus usos desviados y de sus usos extraviados o extravagantes.

3. UN ENSAYO DE JUSTIFICACIÓN: RAZONES PARA ARGUMENTAR BIEN

Puesto que de argumentar se trata, traslademos el planteamiento anterior al terreno del discurso argumentativo en el que expresamente procuramos dar cuenta y razón de algo a alguien o ante alguien. La estructura de la articulación inferencial, su diná-

mica interna de compromisos, habilitaciones e inhabilitaciones, pasa entonces a obrar como una base de condiciones del discurso inteligible —que da cuenta de algo—, y una cobertura de normas del discurso racional —que da razón de ello—¹¹. Reparemos en que *norma* ya no se entiende aquí como una regularidad asociada institucionalmente a estatus y roles en la línea de [2] (cf. el apartado anterior). No deja de implicar una práctica pública, por cierto; pero, ahora, *norma* apunta no tanto a lo *normal* como a lo *normativo*. Una norma viene a ser ahora un patrón o una regla de corrección / incorrección de las prácticas a que se refiere, cuya existencia supone un reconocimiento y una competencia de uso o de aplicación en tal sentido —un saber cuándo se procede de modo correcto o incorrecto con arreglo a la norma—, y la atribución de cierto poder prospectivo: las aplicaciones de una norma se extienden no solo a los casos dados sino a los casos futuros que puedan darse dentro de su jurisdicción.

Según esto, la buena argumentación y la argumentación falaz manan de una misma fuente en principio. Para empezar, ambas descansan en unas condiciones de entendimiento mutuo entre los agentes discursivos: (i) una comunicación eficiente de la intención expresa del inductor, sea o no completamente fiel a sus verdaderos propósitos, y de la dirección de su argumentación; (ii) cierta competencia discursiva por parte del receptor pues nadie, en sus cabales, pretenderá dar razón de algo a un mineral o una planta, ni se hará ilusiones de persuadir o disuadir de algo a la pared de enfrente; (iii) una disposición asumida o inducida por ambas partes a reaccionar del modo apropiado al curso de la conversación, es decir, a que sus intervenciones sean suficientemente eficaces y congruentes para un mínimo entendimiento mutuo —nadie, por lo regular, alargará una discusión con alguien que adopte el papel

¹¹ En este contexto argumentativo, podemos prescindir de las pretensiones de fundamentación y del alcance de la propuesta de Brandom en los ámbitos de la significación y de conceptualización. Podemos ahorrarnos la discusión que su propuesta “inferencialista” ha suscitado en filosofía del lenguaje y teoría del conocimiento.

de un mineral, una planta o la pared de enfrente como reacción o respuesta a sus intervenciones o interpelaciones discursivas—. La argumentación es cosa de dos o más participantes, no es cosa de uno solo salvo que se desdoble y arguya consigo mismo; de modo que algo habrá que compartir si se trata de argumentar. Algo que no es poco: no sólo las condiciones mencionadas, sino un marco y un contexto determinados de discurso. Pero hay más: todo esto implica, por otra parte, que los agentes involucrados también comparten cierta sabiduría, al menos práctica, con respecto a lo que cabe inferir o no, y se debe inferir o no, de lo que antes se ha dicho en ese marco y contexto. Sin una articulación inferencial normativa y común a este respecto, las estrategias argumentativas carecerían de sentido: ni siquiera el inductor falaz podría pretender que el receptor se hiciera cargo de la línea inferencial inducida y actuara del modo previsto.

Ahora bien, ¿por qué son preferibles las buenas estrategias argumentativas a las falaces? O, visto desde el lado del agente, ¿por qué ser un buen argumentador o argumentar bien, en vez de hacerlo falazmente? Consideremos buen argumentador, en general, al que procura actuar con arreglo a esta máxima de corte kantiano: “argumenta de manera que tus intervenciones discursivas sean contribuciones que respeten los valores de la argumentación y faciliten nuevas contribuciones a los fines de la argumentación en su marco y contexto”. Entre los valores de la argumentación se cuentan, por ejemplo, el cabal entendimiento mutuo; el respeto a uno mismo y a nuestros interlocutores como agentes discursivos autónomos y competentes en la actividad de dar y pedir razones; la asunción plena de las responsabilidades contraídas con la propia intervención en el curso de la conversación argumentativa; el control efectivo de la información y del conocimiento públicos o compartidos. Estos valores representan una especie de maximizaciones ideales o racionales de las posibilidades de actuación argumentativa que la argumentación comúnmente practicada tiende a realizar, aunque sólo resulten de hecho más o menos realizadas. Los fines de la argumentación son básicamente dos:

la justificación de la propia posición sobre la cuestión planteada y la persuasión de los interlocutores o antagonistas, en el marco y contexto dados de argumentación. No son fines incompatibles, aunque en determinadas prácticas resulten objetivos insolidarios. Pues bien, de estos supuestos se desprende que las buenas estrategias argumentativas pueden adoptarse de forma sistemática sobre la base de las condiciones del discurso, como, pongamos por caso, las aves o los aviones utilizan sistemáticamente las condiciones y propiedades mecánicas del aire para poder volar. Mientras que las estrategias falaces sólo pueden emplearse de forma oportunista: su empleo sistemático destruiría las bases de la argumentación, como la utilización sistemática de las propiedades mecánicas del aire para lanzar misiles acabaría destruyendo las bases de lanzamiento y a sus irresponsables lanzadores. Si se prefiere una comparación menos dramática, cabe pensar en la buena y la mala fe mercantil: la adopción sistemática de la buena fe no da al traste con el libre comercio, mientras que la práctica sistemática de la mala fe haría inviables las transacciones comerciales. Más aún, el éxito de las prácticas ventajistas y desleales reposa sobre la base instituida de la buena fe, de modo parecido a como el éxito suasorio de las falacias se apoya en las expectativas racionales de la interacción discursiva y en que el receptor asuma los compromisos inducidos. He aquí una buena razón para prodigar las buenas estrategias argumentativas antes que las falaces.

Creo que hay, además, dos buenas razones para decidirse por argumentar bien en vez de recurrir al uso oportunista de falacias. Una razón es tanto el mantenimiento como la facilitación o, incluso, la mejora de la comunicación inteligible y productiva en nuestros intercambios discursivos —incluidos los que uno hace cuando reflexiona o dialoga consigo mismo—. Las falacias inducen al error y la confusión, con merma de las condiciones de inteligibilidad, y limitan o anulan la productividad propia del discurso, al bloquear o sesgar las contribuciones del interlocutor o al tratarlo como un mero objeto de inducción, aunque sean eficaces para llevárselo al huerto o para engañarse uno mismo incluso. Esta razón

podría formularse en otros términos: se supone que el buen curso de la argumentación envuelve expectativas y resultados valiosos —más allá de los fines e intereses personales involucrados en un argumento concreto—; cabe suponer entonces que, tratándose de argumentar y, por lo tanto, puestos a ser agentes discursivos razonables, más vale serlo más o hacerlo mejor, que serlo menos o hacerlo peor. La segunda razón es la conformación de un ámbito inteligente de discurso público. Ni este ámbito está dado —fuera, quizás, de algunos marcos fuertemente normalizados y especializados de uso de pruebas y argumentos—, ni nadie nace como Atenea de la frente de Zeus, en la plenitud de sus dotes y atributos: los seres humanos no tenemos una dotación genética que nos asegure el ejercicio racional e inteligente del discurso, aunque normalmente estemos capacitados para ejercerlo. Así pues, por un lado, la suerte de ese ámbito público de discurso es sensible a nuestras prácticas: podemos refinarlo o degradarlo. Y por otro lado, su calidad no dejará de repercutir en nuestros propios usos y en la formación de nuestros hábitos argumentativos. Es difícil que nos hagamos personas razonables y responsables en un medio más sensible al “salir adelante” o al “salir del paso” que a las buenas razones, como es difícil alentar la buena fe comercial o la confianza jurídica en un medio socialmente rendido al éxito de quienes han sabido aprovechar la oportunidad de defraudar a los demás y evadir sus propias responsabilidades. Esta segunda razón no responde únicamente a unos buenos propósitos educativos, sino al reconocimiento de que al igual que un marco de discurso normalizado en la dirección del uso y el escrutinio crítico de pruebas y argumentos —como pudiera serlo un marco científico— favorece el desarrollo público de la buena argumentación, un marco especializado en sentido contrario —como pudiera serlo el de la propaganda publicitaria, ideológica, religiosa, etc.— favorece el éxito de paralogismos y falacias, y aun la ausencia de argumentación. Esta segunda justificación apela, en suma, al derecho de que a través de nuestros marcos comunes de discurso nos hagamos justicia, alimentemos

al menos nuestras posibilidades y expectativas de mejorar como agentes discursivos.

Si alguien tiene mejores razones para pensar lo contrario, no dude en aducirlas. Siendo mejores, serán una contribución al discurso inteligente y productivo. Pero esto es justamente lo que aquí, si se me permite la expresión, “se trataba de demostrar”.