

Tres perspectivas de la argumentación: retórica, dialéctica, lógica

Joseph W. Wenzel

El propósito de este ensayo es explicar tres maneras diferentes de pensar acerca de la argumentación. Desde el principio debe enfatizarse que, al separar las perspectivas de la retórica, la dialéctica y la lógica, no se pretende clasificar diferentes tipos de argumentos, pues todos los argumentos pueden ser considerados como fenómenos retóricos, dialécticos y lógicos. La razón de este hecho será clara después de leer este capítulo. Asimismo, el objetivo de este ensayo es explorar diferentes maneras de entender cualquier caso de comunicación humana que parezca involucrar la argumentación. Por tanto, las perspectivas deberían comprenderse como diferentes puntos de vista. Por ejemplo, tal como los planos para un edificio muestran los ángulos frontal, lateral y superior, las tres perspectivas discutidas aquí revelan distintos aspectos de cualquier caso de argumentación. Como una primera afirmación general, podríamos decir que (i) la retórica nos ayuda a determinar y evaluar la argumentación como un proceso natural de comunicación persuasiva; (ii) la dialéctica nos ayuda a entender y evaluar la argumentación como un método cooperativo para

tomar decisiones críticas; y (iii) la lógica nos ayuda a entender y evaluar los argumentos como productos creados por las personas cuando argumentan.

La mayor parte de este capítulo está dedicada a detallar estas descripciones generales, pero comienza con algo de la historia reciente del campo de la argumentación para mostrar cómo la idea de las perspectivas emergió de una preocupación por conceptualizar la argumentación. Luego serán discutidas, con algún detalle, las perspectivas de la retórica, la dialéctica, y la lógica. Hacia el final del capítulo se debería comprender cómo estos tres puntos de vista contribuyen a la teoría de la argumentación.

PERSPECTIVISMO EN EL ESTUDIO DE LA ARGUMENTACIÓN

Cuando Wayne Brockriede (1975) escribió el ensayo “Where is the argument?” el campo de los estudios sobre argumentación se estaba expandiendo para dar cuenta de la ocurrencia de argumentos en nuevos lugares. A pesar de que antes los académicos estudiaban la argumentación en entornos públicos, en formatos bien estructurados de debate y discusión, y en campos como la política y el derecho, ahora estaban comenzando a examinar los argumentos en entornos menos públicos y formales. Tal como reportó Brockriede, sus estudiantes buscaban argumentos “en lugares tan exóticos como la experiencia estética, la comunicación interpersonal, y la teoría científica” (p. 179). Como resultado de estas expansiones, viejas formas de pensar sobre la argumentación estaban siendo desafiadas y nuevas concepciones estaban siendo probadas (Cox y Willard, 1982; Trapp, 1981).

Al menos hasta los 60, la concepción dominante de la argumentación entre los académicos de la comunicación fue prestada del campo de la lógica. Los argumentos eran pensados como construcciones lógicas, es decir, pequeñas unidades que los oradores y escritores incorporaban en sus discursos y que los críticos podían extraer para su evaluación. Pensemos en el silogismo como un ejemplo de esta concepción de la argumentación. A pesar de que los oradores y los escritores pocas veces producen silogismos

formales, se suponía que uno podría reconstruir argumentos de manera que podían ser evaluados bajo las reglas del silogismo (o de cualquier otro constructo formal relacionado). Entonces, si un orador decía algo como “un voto por mi oponente es un voto por impuestos más altos”, una evaluación reconstruiría el argumento en términos formales:

No se debería votar por una persona que haga que tus impuestos suban.

Mi oponente es una persona que causará que tus impuestos suban.

Por tanto, no se debería votar por mi oponente.

En otras palabras, el concepto de argumento era muy limitado, una imagen de una argumentación-como-producto, o un tipo de “cosa” manipulable por oradores y críticos. En este sentido, el lenguaje debía adaptarse a alguna forma lógica predeterminada para poder contar como argumento. Este “formalismo aplicado” fue atacado por diferentes cuarteles en los 60 y los 70 (Cox y Willard, 1982, pp. xxii-xxv).

En la medida en que se desarrollaban nuevas perspectivas para el estudio de la argumentación, se hizo cada vez más claro que algunas de ellas tenían poco que ver con la concepción del argumento-como-producto. Una visión alternativa, desarrollada alrededor de la idea de la argumentación-como-proceso, se centró en las interacciones mediante las que las personas gestionan los desacuerdos. Estas alternativas dieron lugar a un debate académico dinámico y fructífero. No obstante, como apuntó Zarefsky (1980), había un peligro de que los académicos se quedaran estancados en disputas sobre definiciones, como la disputa sobre si era más importante la formulación de argumentación-como-producto o la de argumentación-como-proceso. Zarefsky sugirió, más bien, que críticos y teóricos debían reconocer múltiples concepciones de la argumentación y adoptar una postura hermenéutica sobre la argumentación como un punto de vista, esto es, como una perspectiva que puede ser útil al explicar algunos aspectos de la comunicación humana.

Es claro que Zarefsky estaba en la misma onda que Brockriede de quien escribió: “Un argumento no es una ‘cosa’ a buscar, sino un concepto que las personas usan, una perspectiva que toman. Una actividad humana no se constituye como un argumento hasta que alguna persona percibe lo que está pasando como un argumento” (1975, p. 179). En otra parte Brockriede (1985) explicó el perspectivismo como “una estrategia de énfasis” (p. 153). Esto significa ocuparse de un objeto, o un fenómeno, desde un punto de vista y en un tiempo, con el fin de resaltar alguna característica en el primer plano de nuestro entendimiento y dejar que otras características se desvanezcan en el trasfondo. Esto nos permite cambiar nuestro punto de vista según nuestros propósitos e intereses. Por ejemplo, al considerar la compra de un automóvil, podemos tomar las perspectivas del precio (¿podemos pagarlo?), de la seguridad (¿los frenos son de calidad?), de la utilidad (¿aguantará con toda la familia más el equipo de campamento?), etc.

De acuerdo con lo anterior, el perspectivismo emergió de un debate dinámico acerca de cómo estudiar la argumentación. El perspectivismo tiene muchas recomendaciones para responder esa pregunta. Primero, reconoce la legitimidad de distintas perspectivas para el estudio de la argumentación. Esto quiere decir que no hay necesidad de escoger entre un “proceso” y un “producto”, puesto que cada uno es valioso en diferentes tiempos y para diferentes propósitos. Segundo, tan pronto como empezamos a entender que distintas tradiciones de investigación están basadas en distintas perspectivas, podemos apreciar la forma en la que cada tipo de investigación produce resultados únicos, la forma en la que se diferencian las perspectivas, y la manera como se relacionan entre ellas. Tercero, reconocer que hay tantas perspectivas posibles, nos permite admitir limitaciones: no todos pueden estudiar la argumentación en todas las formas. Entonces, al escoger una perspectiva a utilizar, tomamos posición con respecto a cuáles preguntas consideramos importantes en el estudio de la argumentación.

Brockriede extendió el enfoque perspectivista hasta llegar a la articulación de las tres perspectivas de la argumentación presentadas aquí. El autor añadió a las concepciones de la argumentación como *proceso* retórico y *producto* lógico la noción de la argumentación como un *método* dialéctico (1980, pp. 128-134; 1982, p. 139; Ehninger y Brockriede, 1978, pp. 224-227). De manera independiente, pero al mismo tiempo, Wenzel (1980) escribió un análisis detallado de las tres perspectivas, usando términos clave similares: *proceso* retórico, *procedimiento* dialéctico y *producto* lógico. Ambos escritores trabajaron desde cierta tradición intelectual que les dio a sus pensamientos un estilo normativo característico, por esta razón, debemos anotar aquí tanto los valores como los límites de dichas posiciones.

Las perspectivas de la retórica, la dialéctica y la lógica están ancladas a la tradición del humanismo occidental. El estudio de estas perspectivas comenzó en las ciudades-estado de la antigua Grecia con el nacimiento del gobierno democrático. A pesar de que tal vez nunca se materializó perfectamente, los griegos tuvieron el ideal ciudadano de personas libres, que se comunicaran libremente para servir al bien común. Sobre este ideal descansan los intereses que motivaron la retórica, la dialéctica y la lógica: el interés en adaptar el discurso a las audiencias y las situaciones; el interés en métodos cooperativos para tomar decisiones; y el interés en inventar estándares para el juicio racional. En vista de estos motivos originales, era natural que las tres perspectivas fueran desarrolladas, en un principio, como estudios normativos o prescriptivos. Esto quiere decir que tenían el objetivo de establecer normas para la oratoria efectiva, la discusión crítica y el juicio sólido. Asimismo, su papel en la educación ha sido enseñar a las personas cómo hacer un mejor trabajo de comunicación, discusión y decisión. La postura normativa particular de cada perspectiva puede apreciarse en las respuestas que cada una da a la pregunta “¿qué es un buen argumento?” El retórico diría algo como “argumentar bien consiste en la producción de un discurso (hablado o escrito) que ayude efectivamente a los miembros de un

grupo social a resolver sus problemas o a tomar decisiones”. Por otro lado, el dialéctico podría decir que “argumentar bien consiste en la organización sistemática de la interacción (por ejemplo, un debate, una discusión, un juicio, entre otros) de manera que se tomen las mejores decisiones posibles”. Por último, el lógico podría decir que “un buen argumento es uno en el que una afirmación claramente establecida está fundamentada en evidencia aceptable, relevante y suficiente”.

Sin embargo, la retórica, la dialéctica y la lógica también tienen dimensiones descriptivas y teóricas, pero las clases de teorías que desarrollan han sido coloreadas por sus intereses normativos. Finalmente, no se debería esperar que estas perspectivas revelen todo lo que tu quisieras entender acerca de la argumentación, porque puede haber muchas otras perspectivas, algunas de las cuales están representadas en otros capítulos de este libro. Sin embargo, la retórica, la dialéctica y la lógica son centrales para el estudio de la argumentación. Estas ayudarán a entender cómo funciona la argumentación y cómo argumentar mejor.

ELEMENTOS PRINCIPALES DE CADA PERSPECTIVA

En lo restante de este capítulo se discutirá en detalle sobre las tres perspectivas. Cada perspectiva nos ayuda a pensar acerca de la argumentación en una forma particular únicamente porque toman un enfoque especial sobre ciertas dimensiones o elementos de la argumentación. Al tomar cada uno de esos elementos, veremos cómo se entienden de manera distinta dentro de las perspectivas de la retórica, la dialéctica y la lógica. También veremos diferentes elementos que asumimos que tienen una importancia particular en cada perspectiva. Por ejemplo, la retórica se concentra especialmente en el registro verbal usado para crear argumentos, mientras que la lógica se concentra únicamente en los estándares de validez. Uso aquí el término “elementos” —a falta de una palabra mejor— para nombrar un conjunto de categorías analíticas o tópicos:

Los propósitos prácticos y teóricos que son relevantes para cada perspectiva;

El alcance general y enfoque de cada perspectiva;

Las concepciones de la situación argumentativa o el contexto en cada perspectiva;

Las herramientas desarrolladas o examinadas en cada perspectiva;

Los estándares de evaluación aplicados en cada perspectiva;

Los roles de los argumentadores previstos en cada perspectiva.

Las secciones subsiguientes toman estos elementos de manera separada para mostrar cómo cada uno es comprendido cuando pensamos acerca de la argumentación de manera retórica, dialéctica o lógica.

PROPÓSITOS

He dicho anteriormente que la retórica, la dialéctica y la lógica comenzaron en Grecia con el fin de hacer frente a ciertas necesidades prácticas de las personas que estaban aprendiendo cómo gestionar un gobierno democrático. Así, en esta sección, permítasenos considerar primero los propósitos asociados a los tres temas y luego anotar brevemente cómo se desprenden sus propósitos teóricos.

El propósito de la retórica es la persuasión, pero expresarlo de manera tan simple implica el riesgoso malentendido de evocar todas las connotaciones negativas que se han asociado con la retórica y la persuasión. En las peores concepciones de la retórica, la persuasión se entiende como un asunto de engaños verbales mediante los que una persona gana ventajas injustamente sobre otras. Desde una perspectiva monológica, un orador manipula las opiniones pasivas de una audiencia pasiva sin atender a la verdad. Esa fue la visión de retórica de Platón, que fue enseñada por los primeros sofistas griegos, y cuya crítica tuvo eco a través de los siglos. Platón, sin embargo, fue injusto con los sofistas y se equivocó sobre la naturaleza esencial de la retórica. Este filósofo

tomó el peor escenario posible de uso de herramientas retóricas y asumió que esa era toda la historia. No obstante, otros retóricos teóricos clásicos pintaron una imagen muy distinta de la retórica porque comprendieron cómo contribuyó al proceso de toma de decisiones en una sociedad democrática.

La mayoría de las teorías clásicas están impregnadas con la suposición de que la retórica se aplica a situaciones de toma de decisiones donde las personas tienen que tomar una elección entre alternativas y donde puede haber buenas razones en ambos lados. En la teoría de Aristóteles, por ejemplo, las dos arenas más importantes de la argumentación retórica eran el juzgado y la asamblea legislativa. Estas situaciones son característicamente dialécticas en el sentido de que promueven la ponderación crítica de posiciones encontradas en el intercambio del debate. La suposición tácita consiste en que los mejores argumentos ganarían en una contienda así. Una implicación importante de esta configuración conversacional es que el orador no puede simplemente usar su habilidad retórica para engañar a la audiencia. En vez de esto, ante una oposición real o potencial, el orador debe aplicar la retórica para presentar el mejor caso posible. En un ensayo reciente, Braet (1987) muestra cómo las teorías de retórica clásicas, que se basan en estos supuestos sobre situaciones conversacionales, son sensibles a la racionalidad, así como a la efectividad de la argumentación. La tarea del orador no es solamente la de ganar una victoria personal, sino la de ofrecer buenas razones para fundamentar decisiones.

De esta manera, lo anterior implica que el motivo personal del orador —persuadir a la audiencia a tomar una posición particular— está condicionado por los propósitos generales de la sociedad, como tomar decisiones en pro del bienestar común. Por eso es que Aristóteles, Isócrates, Cicerón, y algunos otros teóricos, retrataron a la retórica como un anexo de la política. En este sentido, el gobierno democrático necesita del ejercicio del razonamiento humano para escoger sobre las alternativas y ese razonamiento necesita de proponentes cualificados para articular distintas opciones en una deliberación pública. En suma, enten-

demos que el propósito práctico de la retórica es lograr que los oradores tengan todos los medios de persuasión disponibles para ayudar a las personas en grupos sociales a tomar decisiones sabias. Esa tarea constructiva, y no solo el simple éxito, es el estándar de evaluación de la acción retórica.

La noción de un orador que sirve para controlar al otro nos trae a la perspectiva dialéctica y sus propósitos prácticos. De todos los significados del término “dialéctica”, el que uso aquí toma la dialéctica como un método, un sistema o un procedimiento para regular las discusiones entre las personas. El fin último de tal regulación es producir buenas decisiones. Asimismo, se presume en gran parte de la teoría sobre la dialéctica que las decisiones serán mejores en la medida en que sean honestas, comprensivas y críticas. En este sentido, la forma más simple de dialéctica es la retratada en los diálogos de Platón, en la cual dos personas alternan en sus roles de orador e interlocutor y evalúan críticamente las opiniones de cada uno en un esfuerzo por llegar a la respuesta verdadera de alguna cuestión filosófica. Por supuesto, la dialéctica como encuentro podría quedarse corta para una decisión, pero podría igualmente servir al propósito de evaluar y clarificar posiciones de manera crítica. Tal como escribió Aristóteles acerca de este método: “[P]lantear dificultades a ambos sentidos de un asunto nos permitirá detectar con mayor facilidad lo verdadero y lo falso acerca de distintos puntos” (Tópicos, 101a, p. 35).

Para caracterizar la idea de dialéctica en el párrafo anterior he usado las palabras “verdadero” y “verdad”, pero estos son conceptos complejos. Para Platón la verdad se refiere al conocimiento perfecto que existe únicamente en alguna mente divina, y la dialéctica era, a lo mejor, un medio para descubrir tanta verdad como sea humanamente posible. Aristóteles veía la dialéctica como un método aplicable a cualquier pregunta que no puede ser resuelta por medios de la lógica estricta, formal y deductiva. Así, el resultado de las discusiones dialécticas nos permitía acercarnos tanto a la certeza como el tema en cuestión lo permitiera. El sofista Protágoras expresó otra versión de la idea de dialéctica en relación

con el conocimiento y la verdad. Él creía que no había una verdad absoluta acerca de los asuntos que los griegos discutían en sus foros políticos y jurídicos. No había respuestas “verdaderas” acerca de cuestiones del gobierno, las leyes, la justicia y la moralidad, sino tan solo “mejores” respuestas. Más aun, en tanto hay dos caras para cada pregunta, la forma de descubrir cuál es la respuesta correcta es mediante el debate vigoroso. Entonces, incluso antes de que Platón y Aristóteles escribieran sistemáticamente acerca de la dialéctica, Protágoras combinó una perspectiva dialéctica con un sistema retórico para enseñar a tomar decisiones críticas.

La lógica también se ocupa de la toma de decisiones, pero en lo que podríamos llamar un micro nivel. El propósito práctico de la lógica es aplicar los criterios apropiados para juzgar la calidad de argumentos particulares. En este sentido, la retórica, la dialéctica y la lógica están funcionalmente relacionados. Este hecho es claro en situaciones de toma de decisiones, donde las personas producen discursos persuasivos para defender una u otra alternativa. Asimismo, a menudo, las personas organizan su discurso en formatos diseñados para facilitar la comparación y la evaluación. Además, al mismo tiempo que reúnen los conocimientos lógicos que posean, evalúan argumentos como unidades específicas del discurso.

Hasta ahora hemos considerado los propósitos prácticos que guían las tres perspectivas. No obstante, la retórica, la dialéctica y la lógica también poseen propósitos teóricos. Desde tiempos antiguos, los teóricos han intentado enseñar a producir un discurso efectivo, a organizar discusiones críticas y a evaluar argumentos. Además, han buscado bases teóricas para sus perspectivas. En consecuencia, existen distintas teorías dentro de cada campo. Aunque es imposible dar una perspectiva sistemática de ellas en un ensayo tan corto, no obstante, es posible caracterizar los objetivos teóricos de manera general anotando en qué consiste cada tipo de teoría. Como estudio teórico, la retórica consiste en entender cómo las personas se influyen unas a otras a través del lenguaje y otros modos simbólicos de expresión. Así, aplicado a la argumentación,

la retórica ayuda a explicar la forma en la que las personas hacen e interpretan los argumentos. La teoría dialéctica versa sobre la racionalidad de los principios y procedimientos usados para organizar interacciones argumentativas con propósitos críticos. La teoría lógica es sobre los estándares y criterios usados para distinguir argumentos sólidos de los no sólidos. En este sentido, la discusión de los elementos restantes implicará inevitablemente tratar asuntos de interés práctico y teórico.

ALCANCE Y ENFOQUE

La argumentación consiste en un conjunto de actividades complejas en el que las personas se involucran conjuntamente con el fin de tomar decisiones, resolver problemas y, generalmente, gestionar desacuerdos. Cada una de estas perspectivas toma parte de esas actividades dentro de su alcance y se enfoca en ellas de maneras particulares. Las nociones de la argumentación como *proceso*, *procedimiento* y *producto* serán útiles para comprender estas diferencias.

La perspectiva retórica dirige nuestra atención a la aparición de la argumentación entre las personas como un proceso de comunicación natural. En este sentido, argumentar, como un proceso natural, incluye las distintas maneras en las que las personas intentan gestionar sus desacuerdos, que pueden ser estudiadas desde diferentes ángulos desde la investigación en comunicación. El enfoque particular de la perspectiva retórica es el de los medios simbólicos (principalmente el lenguaje) por medio de los cuales las personas intentan influenciar sobre las creencias, valores y acciones del otro. La retórica, dijo Burke (1950), está “enraizada en una función esencial del propio lenguaje [...] el uso del lenguaje como medio simbólico para inducir a la cooperación en seres que responden a símbolos por naturaleza” (p. 43). En otras palabras, argumentar como un fenómeno retórico es realizar una actividad natural dada por la naturaleza humana. De esta manera, nos influenciamos los unos a los otros en pro del acuerdo y la cooperación, y lo hacemos principalmente por medio de símbolos.

En contraste a la argumentación como proceso, que se relaciona con el discurso natural, la perspectiva dialéctica convoca a un sentido procedimental o metodológico de la argumentación. Esta piensa en el “procedimiento parlamentario” o en el “procedimiento judicial” como ejemplos de este punto de vista. Los órganos de toma de decisiones adoptan procedimientos para poder ejercer cierto control deliberativo sobre la forma en la que sus miembros argumentan. En otras palabras, la perspectiva dialéctica considera los métodos que las personas e instituciones usan para dar al proceso natural de la argumentación un control deliberativo. Esto quiere decir que se hacen reglas, establecen límites, crean foros y organizan formatos para el debate y la discusión. En el nivel más simple la perspectiva dialéctica puede aplicarse donde sea que se usen conceptos críticos como los de justicia, honestidad, y otros parecidos, para las interacciones naturales. Supongamos que dos amigos están discutiendo y uno de ellos resulta ser tan pesado, agresivo y dominante que el otro no tiene oportunidad de hablar. Supongamos ahora que una tercera persona interrumpe diciendo “eso no es justo. Además, nunca resolverán sus diferencias si no intentan ver las dos caras del asunto”. Esta tercera parte está expresando implícitamente un principio dialéctico: dé la oportunidad de escuchar ambas partes de una disputa. Todos comprendemos esta perspectiva, al menos en un nivel general, pues a todos nos importa tomar buenas decisiones (al menos ocasionalmente). Además, para tomar buenas decisiones se necesita pensar claramente sobre las alternativas, y el pensamiento claro es promovido por procedimientos ordenados. Entonces, la perspectiva dialéctica acoge todas las propuestas metodológicas y procedimentales para organizar las discusiones argumentativas. El enfoque de esta perspectiva, que será elaborado más adelante, es el de las reglas, los estándares, las actitudes y los comportamientos que promueven la toma de decisiones crítica.

La lógica se concentra en los argumentos como productos. Esto quiere decir que piensa en un argumento como una mercancía: alguien lo produce y se lo ofrece a alguien más. La persona

a la que se le ofrece el argumento tiene una opción: “comprarlo” o no hacerlo. Así como evaluamos los productos ofrecidos en un mercado comercial, evaluamos también los argumentos y las razones que nos ofrecen en el llamado mercado de ideas. Aquí es donde la lógica entra en el campo de la argumentación, esto es, para ayudarnos a evaluar los argumentos entendidos como construcciones intelectuales ofrecidas para su aceptación. La lógica, en su forma teórica, es el estudio de los estándares para evaluar argumentos. En su forma práctica, la lógica involucra la aplicación de esos estándares para juzgar argumentos particulares, es decir, es un método de evaluación. En suma, la cuestión definitiva en un caso particular es: ¿debemos aceptar esta afirmación sobre la base de las razones ofrecidas para soportarla?

El lógico piensa en un argumento como un tipo particular de cosa a ser evaluada. En este sentido, un argumento puede ser descrito como un conjunto de afirmaciones donde hay premisas y una conclusión, o como una afirmación y soporte para la misma. Pero los argumentos no siempre aparecen de manera tan ordenada en el lenguaje natural. Cuando las personas se involucran en el proceso natural (retórico) de la argumentación se expresan en distintas maneras: a veces de manera clara, otras veces no; a veces de manera extensa, otras veces en pocas palabras; a veces con figuras discursivas, y otras veces por medio de afirmaciones precisas y literales. Entonces, un primer paso en el uso de la lógica es reconstruir un argumento de manera que se facilite la evaluación. Los lógicos críticos intentan reconstruir un argumento en alguna “forma estándar”. El silogismo es una de dichas formas, el famoso diagrama de Toulmin es otra forma y otras formas son presentadas en los actuales libros de texto de lógica informal. Los propósitos de tales reconstrucciones de un argumento son (i) hacer claro lo que el crítico piensa que el argumentador pretende tomar como afirmación y soporte; y (ii) permitir una evaluación cuidadosa.

Aquí debemos anotar algunas distinciones importantes. Uno podría decir que siempre que un orador (o escritor) intenta per-

suadir a un oyente (o lector) podemos encontrar al menos tres versiones de un argumento. Primero está la versión del argumento que existe en la mente del orador. En tanto esta versión se relaciona con las experiencias, emociones y conocimientos del orador que son relevantes para el tema en cuestión, no podría ser expresado en su totalidad. En este sentido, nunca podremos decir todo lo que pensamos y sentimos acerca de un mismo asunto. En segundo lugar, se encuentra la versión del argumento que es abiertamente expresado en un discurso o escrito, o en alguna forma simbólica. Esta versión es el objeto del estudio retórico pues, como se ha dicho, la retórica se ocupa de las formas en las que las personas crean argumentos. Ahora bien, existe una tercera versión del argumento que es la que se forma en la mente del oyente, que debe interpretar lo que se ha dicho, reconstruir el mensaje original en sus propios términos y conectar el significado ya constituido con sus experiencias, creencias y valores.

Nótese que la lógica ni siquiera ha entrado en el panorama todavía. Hasta ahora lo único que hemos mencionado son procesos psicológicos de razonamiento e interpretación y el proceso retórico de la expresión. En ocasiones la lógica se confunde con esos procesos, por ejemplo, cuando hablamos de alguien que “piensa lógicamente” o “habla lógicamente”, pero esos son significados secundarios de “lógico”. Como un método de evaluación, la lógica se comprende mejor como una perspectiva que se aplica luego de que un argumento ha sido expresado (Toulmin, 1958, pp. 3-8). Esto quiere decir que es un punto de vista retrospectivo que se activa cuando alguien adopta una posición crítica y “expone” un argumento para inspección y evaluación. En este último caso se crea una cuarta versión del argumento. Tales versiones de los argumentos, reconstruidas para poder ser examinadas, se convierten en el objeto de la evaluación lógica. Así, las preocupaciones particulares de la perspectiva lógica se relacionan con las técnicas para representar un argumento en una forma susceptible de crítica y con estándares de evaluación.

SITUACIÓN

La noción de situación se interpreta de manera distinta en las tres perspectivas. Las situaciones retóricas, tal como se sugirió antes, son acontecimientos naturales. Las personas se encuentran a sí mismas en situaciones en las que parece que persuadir a otros servirá para algo —para resolver un problema, provocar un mejor estado de cosas o simplemente para mejorar sus relaciones—. Usualmente tendemos a pensar en la argumentación como algo que ocurre de manera más o menos formal y en situaciones públicas (como juzgados, asambleas legislativas o campañas políticas), pero los argumentos, tal como observó Brockriede, están —potencialmente— en todas partes. Más aun, a pesar de que muchos argumentos, quizá la mayoría, son creados por la intención deliberativa de los oradores y escritores, también pueden ser construidos gracias a las interpretaciones de los interlocutores y lectores, aun cuando esa no fuese la intención de aquellos. Tal como escribió Burke (1950) “allí donde allá [sic] persuasión, también hay retórica. Y allí donde allá [sic] ‘significado’, también hay persuasión” (p. 172). Otro teórico contemporáneo expresa el punto de esta manera: “La perspectiva más holística de la naturaleza humana hacia la cual parece estar moviéndose la disciplina de la comunicación nos invita a entender la ‘argumentación’ simplemente como cualquier acto de unión de estructuras simbólicas (proposicionales o de otra naturaleza) para producir nuevas estructuras” (Willard, 1976, p. 317). Entonces, las situaciones retóricas donde emergen argumentos suceden, al menos potencialmente, en todos los medios de comunicación humana y en cualquier tipo de situación social donde las personas hablen.

En contraste con las situaciones retóricas naturales, las situaciones dialécticas son planeadas o diseñadas conscientemente. En este sentido, allí donde las personas buscan mejorar su toma de decisiones, así parece, han encontrado útil someter la acción retórica a alguna clase de control deliberativo. Lo que caracteriza a las situaciones dialécticas, más allá de cualquier cosa, es la existencia de reglas procedimentales para controlar una discusión.

Esto puede variar desde las reglas estrictas de un tribunal penal, hasta la cortesía habitual de los argumentos informales. Las situaciones dialécticas frecuentemente son institucionalizadas por la creación de foros específicos, por ejemplo, juzgados, asambleas legislativas o reuniones de sociedades científicas. Al menos en civilizaciones occidentales, la creación y mantenimiento de situaciones dialécticas parece ser una característica común a toda disciplina de investigación.

Habrà más por decir acerca de los requisitos para una dialéctica exitosa, el tipo de reglas y actitudes que sustentan las situaciones. Sin embargo, antes de abandonar este tema, es importante anotar que las situaciones dialécticas son, al mismo tiempo, situaciones retóricas. Esto es claro si tenemos en cuenta que las personas que se involucran en diálogos sistemáticos deben actuar como comunicadores e intercambiar mensajes para realizar argumentos. Podemos agregar que las situaciones retóricas siempre tienen el potencial de ser transformadas en situaciones dialécticas, y que cuando alguno habla (o escribe un libro, si es el caso) es posible siempre para un oponente desafiarlo e iniciar un debate.

En tanto las actividades retórica y dialéctica involucran a personas ofreciendo argumentos, estos naturalmente dan lugar a la actividad lógica. Frecuentemente, alguien extrae un conjunto particular de afirmaciones de una conversación en curso, los trata como argumentos-productos y los evalúa. Los argumentadores pueden hacer esto en el transcurso de sus intercambios, o alguien más puede entrar en escena como un crítico. Asimismo, la crítica podría no acercarse a la comunicación original en espacio o tiempo; un ejemplo de esto es la forma en la que los académicos suelen criticar los argumentos de los textos antiguos. En este sentido, uno podría estar inclinado a decir que la situación lógica es simplemente cualquier caso en el que alguien identifica, reconstruye y evalúa un argumento. Esto parece correcto como paralelo con lo que acabé de decir sobre las situaciones retórica y dialéctica, pero hay una noción claramente distinta al “situar” el argumento que revelará más acerca de la perspectiva lógica.

Para emplear otro término útil, aunque ambiguo, considérese cómo el “contexto” influencia la forma en la que evaluamos los argumentos desde cualquier perspectiva. Los argumentos pueden ser evaluados a la luz de sus contextos retóricos: ¿es este discurso una respuesta adecuada a esta situación? También pueden ser evaluados a la luz de sus contextos dialécticos: ¿la forma en la que se argumenta conduce a las propuestas críticas de la discusión? Así pues, ¿cuál es el contexto de la evaluación lógica? La respuesta tiene tres partes.

Primero, en la tradición de la lógica formal deductiva parece que los lógicos situaron cualquier caso de argumentación real en un universo de formas posible con el fin de evaluar su validez. Si un argumento real correspondía con una de las formas válidas predeterminadas se decía que era válido. Entonces, el ejemplo clásico del silogismo “todos los hombres son mortales, Sócrates es hombre, entonces, Sócrates es mortal” es válido porque se adapta al ideal abstracto de “si todo A es B, y C es un A, entonces C debe ser B”. Cabe resaltar que los lógicos modernos han señalado problemas con el estándar de validez mismo, pero esos problemas escapan al alcance de este capítulo (véase Blair y Johnson, 1987a, pp. 41-42). En cualquier caso, un conocimiento de las formas correctas de inferencia está destinado a ser de alguna utilidad para la evaluación argumentativa. Sin embargo, hasta aquí la historia no está completa porque los argumentos tienen contenido, además de forma.

Segundo, como consecuencia de lo anterior, necesitamos algún método para evaluar los fundamentos de las premisas, así como el contenido sustancial de un argumento. En su elaboración de una perspectiva más sofisticada del contenido de los argumentos, Toulmin (1958) introdujo el concepto de campos de argumentación. A pesar de que los estudiosos de la argumentación han usado el concepto de distintas maneras, una interpretación de Burleson (1979) responde a nuestra pregunta sobre el contexto sustantivo de evaluación:

La noción de Toulmin de la dependencia del campo es una forma particularmente útil y esclarecedora de conceptualizar sobre el con-

texto. Entendido adecuadamente, el diagrama de Toulmin lleva a los críticos y teóricos a considerar lo que podría llamarse el contexto sustantivo de un argumento...

Este contexto es un lugar de ideas y relaciones sobre las ideas compartidas sobre los miembros de la comunidad. Una consideración de este contexto determina la atención hacia distintos asuntos como ¿qué hace que los datos y respaldos sean creíbles y relevantes? ¿Qué tipos de tesis pueden ser legítimamente presentadas? ¿Qué factores determinan la medida en que las tesis deben ser competentes? ¿Qué tipo de garantías son admisibles? Obviamente, la lista puede extenderse para abarcar una variedad de asuntos similares (p. 146).

La tercera parte de la respuesta centra la atención en una característica del modelo de Toulmin (1989) que no parece haber sido apreciada suficientemente por aquellos que la han usado. Las partes del modelo de Toulmin son útiles para indicar los distintos tipos de consideraciones sustantivas que pueden ser relevantes para evaluar la calidad de una tesis. En este sentido, el modelo es un análisis funcional: sus partes muestran cómo es que distintas afirmaciones pueden ser presentadas por un argumentador y cada afirmación cumple una función distinta, para cumplir con las demandas de un interlocutor crítico. Entonces, los datos (bases o evidencias) responden a la pregunta: ¿qué información tienes para continuar? Las garantías responden a la pregunta: ¿por qué es legítimo basar una tesis de este tipo en datos de este tipo? Así sucesivamente en todas las partes del modelo (Toulmin, 1958, pp. 97-101). Entonces, en definitiva, una evaluación sustantiva está ligada a una comprensión funcional de cómo el lenguaje funciona para asegurar las tesis. En resumen, la evaluación lógica necesita de la resituación de un argumento en un contexto en el que pueda ser evaluado con respecto a su forma, sustancia y función.

RECURSOS

Otra forma de desarrollar la explicación de las tres perspectivas es examinar los recursos disponibles en cada campo. Por recursos

quiero decir simplemente los tipos de conocimiento, métodos, y otros, que pueden ser desarrollados en cada perspectiva. Dados los propósitos normativos de la retórica, la dialéctica y la lógica, podríamos preguntarnos con respecto a cada una: ¿qué directrices proporcionan para ayudar a las personas a argumentar efectivamente, discutir y debatir críticamente, o juzgar racionalmente? En adición, podríamos preguntar por cuáles recursos disponen los críticos y teóricos para evaluar el complejo de actividades que constituyen la argumentación. Las respuestas a estas preguntas podrían incluir las teorías de la retórica, la dialéctica y la lógica, pero eso es realmente imposible de desarrollar en este capítulo. Por lo tanto, lo siguiente pretende ser una muestra representativa del cúmulo de conocimiento en los tres campos.

Consideremos los recursos de la retórica, primero, desde el punto de vista del argumentador. La retórica fue concebida inicialmente como “el arte de hablar persuasivamente”. De ello se sigue que todo conjunto de conocimientos, reglas, reflexiones, entre otros, que las personas comuniquen eficazmente puede ser entendido como parte de los recursos prácticos de la retórica. Las teorías de retórica clásica incluían un sistema para presentar tal información de manera organizada. Ellos agruparon distintas tareas del orador en cinco fases principales:

Inventio: incluye todas las operaciones usadas por los oradores para (i) analizar su situación, audiencia y objeto; (ii) estudiar las fuentes relevantes de evidencia y otros materiales de ayuda; y (iii) construir los recursos persuasivos apropiados.

Dispositio: incluye todos los aspectos que ahora llamamos organización, esto es, disponer las partes del discurso de manera convincente para promover la claridad o para maximizar estratégicamente el efecto persuasivo.

Elocutio: incluye la atención a todas las facetas del uso del lenguaje como (i) escogencia y adorno de palabras para producir efectos deseados; (ii) cualidades para ser claro, pertinente y sorpresivo; y (iii) figuras retóricas.

Memoria: considera las técnicas para recordar todo el plan y la esencia del discurso en la mente mientras este se realiza.

Actio: relacionada con todos los aspectos de expresión vocal y física.

Estos cinco cánones retóricos, como han sido llamados, establecieron de manera sistemática los principios para hacer que el orador pudiera hacer todas sus tareas, desde la preparación inicial, hasta la ejecución del discurso. El canon de la *inventio* se relaciona particularmente con la argumentación. Dentro de esa fase se encuentran los métodos para analizar los objetos de controversia, los tipos de argumento, las fuentes de evidencia, y todo tipo de consejos generales sobre cómo organizar los datos para poder probar un punto de vista. Como estudiante de argumentación, probablemente has aprendido, o lo harás pronto, técnicas de análisis, investigación, sintetización, construcción de casos, y presentación que se remontan hasta los clásicos.

De las muchas otras perspectivas de teorías retóricas contemporáneas, el trabajo de Perlman y Olbrechts-Tyteca (1969) es destacable para el contexto presente, ya que ellos equipararon la retórica con la teoría de la argumentación. El objeto de dicha teoría, escriben, “es el estudio de las técnicas discursivas que nos permiten *provocar o aumentar la adhesión de las personas a las tesis presentadas para su asentimiento*” (p. 4, cursivas del original). En un análisis de gran alcance estas técnicas mostrarían cómo —virtualmente— cualquier rasgo discursivo, desde la ubicación de los argumentos hasta el uso de figuras discursivas, tiene efectos argumentativos.

El análisis de Perlman y Olbrechts-Tyteca sobre los argumentos en todo tipo de discurso, incluyendo textos literarios, señala otra forma en la que la retórica sirve de recurso en la argumentación. Estos autores consideran que no todos los argumentos se componen de fundamentos claramente establecidos para tesis concluidas de manera clara. Más bien, los “movimientos” argumentativos pueden estar entretejidos sutilmente con las dinámicas internas del texto. Este análisis incluye, por ejemplo, la forma en

la que las mujeres y las minorías son normalmente estereotipadas en la ficción, al atribuirles ciertas acciones. Aunque normalmente no consideramos tales construcciones literarias como argumentos, es totalmente pertinente notar cómo estas representaciones implican tesis cuya validez puede ser cuestionada. Como un estudio crítico sobre la forma en que el lenguaje produce efectos en las personas, la retórica es sensible a tales recursos semiocultos. Por esto, el estudio del análisis retórico crítico ayuda a pensar cómo se construyen argumentos en maneras que no siempre son obvias a simple vista.

Dentro de la perspectiva dialéctica los recursos principales de interés son los diseños o planes para llevar a cabo discusiones críticas. Aquí uso el término “discusión” de manera genérica e incluyo todo tipo de interacciones comunicativas, desde la conversación simple, hasta el debate formal. Cualquiera de estas interacciones es dialéctica en la medida en que están motivadas por el deseo de examinar críticamente una pregunta por medio de procedimientos ordenados. Una concepción de lo que constituye una discusión crítica puede funcionar como una guía para tener la discusión y para evaluar un caso particular de interacción con un conjunto de criterios. Así, por un lado, tener confianza en el debate, como un método crítico, podría llevar a alguien a decir “debatamos esta cuestión siguiendo estas reglas”. Por otro lado, un entendimiento de los métodos de discusión puede ser la base para realizar una crítica, así como cuando alguien dice “esa reunión de empleados no fue bien ejecutada porque el moderador no dejó de interrumpir a las personas antes de que desarrollaran sus ideas”.

Como estudiante de argumentación, debes estar familiarizado con el debate como método de discusión crítica, pues normalmente se afirma que un debate bien planeado es un método crítico, en tanto sigue ciertas reglas y principios. Ehninger y Brockriede (1978) ilustran bien este punto cuando implementan los siguientes seis principios para caracterizar el debate:

1. Las posiciones en discusión deben competir de manera completa y justa para evaluar su respectivo valor.

2. Esta competencia consiste en dos fases. Primero, exponer cada posición en sus propios términos, al igual que la evidencia que parezca más convincente. Segundo, evaluar cada posición examinando qué tanto logra resistir a los ataques más fuertes que pueda hacer un oponente informado en su contra.
3. No tome una decisión hasta que la posición de ambas partes haya sido presentada y sometida a evaluación.
4. La decisión no debe ser tomada por las partes en disputa, sino por un juez externo.
5. Ese juez evalúa los argumentos en disputa y produce una decisión de manera crítica.
6. Los participantes acuerdan con antelación acatar dicha decisión (p. 13).

Nótese que este diseño para un tipo de debate particular es muy similar a los procedimientos de juicio de los juzgados norteamericanos. No obstante, podríamos diseñar debates con otras características, usando, por ejemplo, un órgano legislativo en donde los participantes sean, al mismo tiempo, quienes toman la decisión. Además, existen otros métodos y modelos de procedimientos de discusión crítica, como el diálogo socrático, las reglas del orden parlamentario, y otros. En cualquier caso, los primeros tres principios de Ehninger y Brockriede captan bien la idea principal de la perspectiva dialéctica, que considera la argumentación como un método crítico. Esto es importante porque las ideas que resisten a una crítica informada y sistemática se consideran buenas ideas.

Dentro los estudios sobre argumentación contemporánea, una teoría bien desarrollada dentro de la perspectiva dialéctica es la de van Eemeren y Grootendorst (1984). Su teoría pragma-dialéctica concibe la argumentación como un conjunto de actos de habla funcionales, dentro de una discusión reglamentada, entre personas que intentan resolver una diferencia acerca de una opinión expresada. Estos autores emplean la teoría de los actos de habla

para explicar la pragmática del uso argumentativo del lenguaje y para caracterizar los tipos de actos de habla que juegan un rol en discusiones racionales. Después de escribir las etapas por medio de las cuales debe pasar una discusión para lograr una resolución, van Eemeren y Grootendorst consideran los distintos tipos de actos de habla que son dialécticamente relevantes para cada etapa de discusión. Sobre esta base desarrollan un “código de conducta para discutidores razonables”, que expone reglas particulares para los tipos de actos de habla que pueden ser realizados legítimamente por cada discutiendo en cada etapa en la discusión. Los objetivos de estas reglas son expuestos de la siguiente manera:

Las reglas [...] se han diseñado para contribuir al proceso de resolución de disputas sobre opiniones expresadas por medio de discusiones argumentativas. En otras palabras, ellas están destinadas a permitir que los usuarios del lenguaje se conduzcan a sí mismos como argumentadores racionales, y también están calculadas para prevenir cualquier cosa que podría impedir u obstruir la resolución de una disputa (van Eemeren y Grootendorst, 1984, p. 151).

De esta manera, van Eemeren y Grootendorst contribuyen a la perspectiva dialéctica con un diseño acabado de procedimientos críticos que, además, está fundamentado en una posición filosófica y teórica bien articulada (van Eemeren y Grootendorst, 1987).

Además de su utilidad como una guía para discutir, la teoría pragma-dialéctica de estos académicos holandeses puede ser aplicada al análisis y evaluación de discusiones argumentativas. Dicha aplicación, que ellos llaman “reconstrucción normativa”, consiste en un conjunto de “transformaciones dialécticas” que traducen el lenguaje empleado en una discusión en representaciones estándar de los movimientos dialécticos que pueden darse en una discusión racional. Este hecho permite tener una representación funcional y analítica de lo que los argumentadores hicieron en una discusión que se presenta en términos de “movimientos” posibles en una discusión racional. De esta manera, un crítico puede evaluar qué tanto se corresponde la conducta del argumentador con el modelo ideal planteado en el código de conducta (van Eemeren, 1986). Sin

embargo, a la larga, la reconstrucción dialéctica parece similar a la fase de la crítica lógica en la que un argumento es reconstruido en alguna forma estándar para facilitar la evaluación.

En relación con la perspectiva lógica, probablemente haya menos necesidad de describir los recursos disponibles, ya que probablemente tengas alguna idea general de lo que es la lógica. El aspecto de la lógica del que se ocupa este capítulo es su aplicación como forma de evaluación que, a su vez, implica tener alguna idea sobre la identificación de argumentos, el método para reconstruirlos en una forma que facilite su evaluación, y los estándares de evaluación. Parece haber dos variantes principales de estas herramientas en la literatura actual. Una variante está relacionada con los filósofos lógicos que han creado lo que se ha llamado el movimiento de la lógica informal. En este sentido, los lógicos informales, al darse cuenta de que la lógica formal deductiva no es la mejor base para analizar y evaluar la argumentación como una práctica comunicativa humana, crearon nuevos métodos de evaluación (Blair y Johnson, 1980, 1987b). Una segunda variante de lógica informal o práctica es la que se basa en el trabajo de Stephen Toulmin (1958; Toulmin, Rieke y Janik, 1984). La perspectiva de Toulmin frente a la estandarización y evaluación de los argumentos ha tenido mayor impacto sobre los profesores de argumentación en el campo de la comunicación. No dudes en estudiar una de estas perspectivas en clases de argumentación.

ESTÁNDARES Y REGLAS

En el contexto de lo que se ha dicho hasta ahora, debería ser posible exponer qué tipo de estándares tenemos en mente cuando hablamos de la argumentación desde cada perspectiva y también cómo concebimos los roles de los argumentadores en su esfuerzo por cumplir con tales estándares. Trataré esos temas en conjunto de una manera directamente normativa: ¿qué es lo que esperamos de los argumentadores si actúan, en su máxima expresión, de manera retórica, dialéctica y lógica?

En contra de la concepción de la lógica como mera persuasión para tener ventaja personal, ofrecí una concepción de la retórica como un arte y una ciencia al servicio de los más altos propósitos humanos. Olvide por un momento las afirmaciones de los defensores de la retórica, y considere los ejemplos de los oradores y escritores. Quizá cada época tenga sus demagogos, sus Hitlers y sus Joe McCarthys, que prueban que la retórica puede ser degradada. Sin embargo, por cada uno de estos, podemos encontrar otros hombres y mujeres que usaron el poder del lenguaje con propósitos nobles, como Susan B. Anthony, Winston Churchill, Franklin Roosevelt, John Kennedy, Barbara Jordana, y Martin Luther King, Jr. Oradores como estos personifican la idea de la retórica como un arte que articula los valores y aspiraciones más altos de las personas. Cada uno de esos oradores logró hacer más que producir argumentos para enfrentar problemas y situaciones particulares. Ellos combinaron la sabiduría con la elocuencia para dar a sus audiencias palabras por las cuales pudieran vivir. A pesar de que no todo orador logrará ese nivel de elocuencia, podemos igualmente esperar que el argumentador-como-orador actúe como un agente responsable del mejoramiento social.

Para el caso de la dialéctica, hemos señalado algunas normas basadas en reglas y principios dialécticos. Podemos resumirlas diciendo que una buena argumentación como procedimiento debe cumplir con las “cuatro C’s”. Esto quiere decir que una buena argumentación dialéctica (i) necesita que los argumentadores sean cooperativos al seguir reglas apropiadas y se adhieran al propósito común de tomar una buena decisión; asimismo, (ii) es comprensiva al ocuparse de un objeto de la manera más reflexiva posible; (iii) es cándida al mostrar las ideas con claridad y exponerlas abiertamente para su evaluación; y (iv) es crítica en su compromiso porque las decisiones se basen en la evaluación más rigurosa de posiciones posible.

No obstante, las reglas y los principios por sí solos no garantizarán discusiones argumentativas críticas. Los argumentadores deben aportar actitudes apropiadas y deben comportarse de mane-

ra consecuente. A pesar de que, aunque necesario, este elemento de una buena argumentación no ha sido analizado a profundidad por los académicos, algunos han comentado sobre ello de manera útil. Por ejemplo, Johnstone (1982) destaca la bilateralidad como una condición en la que “cada interlocutor habla como si los demás fueran capaces de propagar un mensaje tan creíble como el suyo. Él trata a sus oyentes con respecto y no como un medio para alcanzar su propia credulidad” (p. 99). En una línea similar, Ehninger (1970) escribió que la argumentación es una actividad de “riesgo personal” en la que el argumentador, que busca cambiar la opinión del otro, acepta la posibilidad de ser cambiado también. Por otro lado, Brockriede (1972) describió metafóricamente a los “argumentadores como amantes”, pues considera a los otros como aliados en la búsqueda del mejor entendimiento común. Según esto, el rol ideal de los argumentadores en el marco dialéctico incluye distintas cualidades personales, así como el seguimiento de principios. De esta manera, los argumentadores deben ser retóricamente competentes y “dialécticamente astutos” (Blair y Johnson, 1987a), aunque tales habilidades deben estar guiadas por actitudes apropiadas. Ehninger (1970) resume bien este punto al anotar que el argumentador “debe jugar el papel de un partidista moderado —se debe mantener entre el deseo de preservar su punto de vista actual y la voluntad de aceptar el juicio resultante de una evaluación crítica de dicho punto de vista—” (p. 104).

En este ensayo nos hemos referido de manera general a los estándares relevantes para la perspectiva lógica. Anteriormente sugerí que, para examinar la calidad de un argumento particular, el lógico crítico debe estar atento a los criterios formales y funcionales: ¿el argumento es coherente? ¿sus premisas son aceptables relevantes y suficientes? ¿las premisas brindan toda la información que es funcionalmente relevante? En este sentido, el lógico crítico debe entrenarse, entre otras cosas, en la aplicación de dichos criterios.

De esta manera, cuando el crítico realiza una evaluación lógica también debe ser retórica y dialécticamente astuto. Esto es un

hecho que no se ha reconocido ampliamente. En primer lugar, la retórica entra en el análisis de los argumentos simplemente para entender lo que está ocurriendo. En la medida en que los recursos simbólicos que nos permiten hacer argumentos son virtualmente infinitos, los argumentos pueden construirse de las maneras más sutiles y oscuras. Si tienes dudas sobre este punto, intenta descifrar los argumentos de la poesía de John Donne (Sloane, 1985). Asimismo, el análisis retórico ayuda a develar los movimientos sutiles (y no tan sutiles) de los textos argumentativos y, en este sentido, es un complemento necesario de la reconstrucción lógica (Wenzel, 1987b). En otras palabras, la retórica nos ayuda a ver cuáles argumentos hay y cuáles son sus medios simbólicos.

En segundo lugar, las habilidades para la retórica y la dialéctica pueden hacer parte de la evaluación lógica cuando los lógicos críticos no están de acuerdo. Esto quiere decir que cuando uno expresa un juicio crítico acerca de un argumento particular, toma una posición que puede ser rebatida por otro crítico que juzga de otra manera la calidad del argumento. Supongamos, por ejemplo, que los dos críticos son igualmente inteligentes y que están igualmente informados y entrenados en lógica, ¿qué debemos hacer con ese desacuerdo y cómo podemos resolverlo? Reconozcamos que las evaluaciones lógicas de argumentos particulares son simplemente casos adicionales de juicio humano. Todos estos juicios dependen, en última instancia, de la calidad de las razones que podamos ofrecer en su favor. Entonces, la respuesta parece ser, primero, que nuestros críticos en disputa deben recurrir a la retórica y presentar las razones más fuertes y convincentes para defender su evaluación. Segundo, asumiendo que ambos están comprometidos con una toma de decisión crítica, lo más probable es que comiencen una interacción dialéctica para evaluar la calidad de los argumentos del otro. Si alguna vez llegasen a algún acuerdo, será otra construcción simbólica, es decir, una forma de hablar en respuesta a la cuestión original que ambos encontraron correcta.

La última enseñanza de este ensayo debe ser más clara ahora: el juicio humano depende de la argumentación, y la argumentación

depende, a su vez, de los recursos de la retórica la dialéctica y la lógica. Por eso no debe sorprender que desde la antigüedad estos campos de acción e investigación hayan sido cruciales para estudiar la argumentación. De esta manera, tu próximo estudio de un tema especializado en cada área está destinado a ser provechoso.

**Las esferas personal,
técnica y pública de la argumentación:
Una investigación especulativa
en el arte de la deliberación pública**

G. Thomas Goodnight

Los argumentos deliberativos en la esfera pública pertenecen necesariamente al dominio del conocimiento probable —ese tipo de conocimiento que, aun siendo incierto, es más fiable que la opinión o la conjetura no comprobadas¹—. La deliberación

¹ Para una discusión de la relación entre el conocimiento, la retórica y lo público, vid. Lloyd F. Bitzer “Rhetoric and Public Knowledge”, en *Rhetoric, Philosophy, and Literature: An Exploration*, Don M. Burks, ed. (West Lafayette, IN, 1978), pp. 57-58. Mis propios supuestos son que la argumentación pública es un modo viable de argumentación en la medida en que (1) el futuro no se ve completamente determinado; (2) el discurso se ve capaz de presentar y evaluar alternativas para actuar o inhibir la acción; (3) el juicio y la acción individuales tienen que ver con las opciones disponibles; (4) el proceso se atiene a la libertad de investigación y expresión, con la meta a largo plazo de establecer un verdadero consenso; y (5) puede descubrirse y articularse a través del discurso una comunidad de intereses comunes. Véase G. Thomas Goodnight, “The Liberal and Conservative Presumptions: On Political Philosophy and the Foundations of Public Argument” *Proceedings of the [First] Summer Conference of Argumentation*. Jack Rhodes and