¿QUÉ ES ARGUMENTAR?

Josep Aguiló Regla

1. Concepto y concepciones de la argumentación.

Según Manuel Atienza[1], para abordar la compleja pregunta de "qué es argumentar" conviene distinguir entre el concepto de argumentación y las concepciones de la argumentación. El concepto de argumentación se configura, en opinión de Atienza, a partir de los siguientes cuatro elementos. 1) Argumentar es una acción relativa a un **lenguaje.** Se argumenta cuando se defiende o se combate una tesis y se dan razones para ello. Un corolario que podría extraerse de esta primera nota es que sin lenguaje no hay argumentación. 2) Una argumentación presupone siempre un **problema**, una cuestión cuya respuesta tiene que basarse en razones apropiadas al tipo de problema. ¿Cuáles son los tipos de problemas relevantes en términos argumentativos? Enseguida lo veremos. 3) Toda argumentación supone tanto un **proceso**, una actividad, como un **producto**, un resultado. Como actividad, la argumentación (la argumentación-proceso) es todo lo que ocurre entre el planteamiento del problema y la solución del mismo. Como resultado, en la argumentación cabe siempre distinguir estos tres elementos (o dicho en otras palabras, la argumentación-producto puede reconstruirse en términos de): premisas, conclusión e inferencia (la inferencia es la relación entre las premisas y la conclusión). En este punto conviene advertir que el propio término "argumentación" presenta una típica ambigüedad proceso/producto. Y, finalmente, 4) argumentar -sostiene Atienza- es una actividad **racional**, y lo es en un doble entendimiento. Por un lado, porque argumentar es una actividad dotada de un sentido, es decir, una actividad que está orientada a un fin; y,

[1] Atienza, Manuel: *El Derecho como argumentación*, Ariel, Barcelona, 2006, págs.61 y ss.; y también, *Curso de argumentación jurídica*, Trotta, Madrid, 2013, págs. 107 y ss.

por otro, porque existen criterios para evaluar la calidad (validez) de las diferentes argumentaciones, es decir, las argumentaciones pueden calificarse como válidas o falaces, buenas o malas, correctas o incorrectas, mejores o peores, etc.

Estos cuatro elementos componen el concepto de argumentación. Ahora bien, según Atienza, estos elementos son articulables (concebibles a su vez) de maneras diferentes. En su opinión, hay tres formas típicas o características de armar estos cuatro elementos que dan lugar a tres grandes concepciones de la argumentación: la concepción formal de la argumentación, la material y la pragmática (retórica o dialéctica).

El siguiente cuadro trata de mostrar de manera muy sucinta y resumida (es decir, prescindiendo de múltiples detalles) el planteamiento de Atienza a propósito de la distinción entre el concepto y las concepciones de la argumentación. Es decir, recoge las diferentes propiedades del concepto "argumentación" interpretadas desde las diferentes concepciones de la argumentación.

Tres concepciones de la argumentación

Concepciones / **Concepto** (elementos)	**Concepción formal.**	**Concepción material**	**Concepción pragmática (dialéctica o retórica)**
1) Argumentar es una actividad relativa a un **lenguaje**. Siempre hay un lenguaje de la argumentación.	Se centra en los aspectos **sintácticos** del lenguaje (su estructura). Se desentiende del mundo y de la aceptación por parte de los otros.	Se centra en los aspectos **semánticos** del lenguaje (su contenido). No se desentiende del mundo pero sí de la aceptación por parte de los otros.	Se centra en los aspectos **pragmáticos** del lenguaje (su uso). Todo está orientado a la relación con los otros: vencer y/o convencer.
2) Argumentar presupone resolver un **problema**.	¿Qué conclusiones pueden extraerse de un determinado conjunto de premisas cuya calidad no se cuestiona?	¿Qué creencias son válidas como premisas y conclusiones? ¿Qué debo creer? ¿Qué debo hacer?	¿Cómo vencer y/o convencer a otros a propósito de una cuestión problemática?
3) La argumentación supone una actividad y un resultado. "Argumentación" presenta una ambigüedad **proceso/producto**	Sólo se interesa por la reconstrucción del **producto** de la argumentación: La concatenación de enunciados en forma de premisas y conclusiones.	Se interesa por la calidad de las premisas lo que supone no desentenderse del **proceso** seguido para obtenerlas. Nociones como imparcialidad, experimentación, prueba, etc. son centrales e implican algo más que lenguaje.	La argumentación es el **proceso**. La persuasión o la victoria son el resultado del uso argumentativo del lenguaje pero ya están fuera del mismo.
4) Argumentar es una actividad racional: hay **criterios de validez y/o corrección.**	Centralmente las reglas de inferencia de la lógica deductiva.	Leyes científicas, máximas de experiencia, criterios de justificación, etc.	Reglas relativas a la conducta de los participantes: Instituciones, reglas del discurso, del juego limpio, etc.

2. Argumentar es... (de las concepciones a las dimensiones).

Desarrollar este cuadro/resumen daría para escribir unos cuantos libros. Aquí, voy a tratar de explicarlo de la manera más sencilla de que soy capaz, procurando evitar caer en el "vicio" del academicismo. Para ello voy a dejar de hablar de concepciones de la argumentación para pasar a hablar de dimensiones de la argumentación. ¿Qué implica este cambio? Es sencillo de entender. El cuadro trata de poner orden en el complejo mundo de la argumentación. Pues bien, hablar de concepciones supone usar el cuadro para ordenar esencialmente la literatura relativa a la argumentación. Es decir, hay autores cuyas obras son contribuciones a la teoría de la argumentación desde alguna de esas concepciones, la formal, la material o la pragmática. En este sentido, los diferentes autores (junto con sus obras) pertenecen a (o encarnan) alguna concepción de la argumentación. Hablar de dimensiones, sin embargo, supone hablar de algo más básico, implica referirse "directamente" al fenómeno de la argumentación, tomándolo como un fenómeno social complejo que presenta simultáneamente diversos aspectos. En definitiva, hablar de dimensiones supone referirse a la argumentación como una práctica social; y es esta práctica la que resulta analizable en términos formales, materiales y pragmáticos. Los diferentes autores, al dar prevalencia a una dimensión (o aspecto) de la práctica de la argumentación sobre las otras, al elevarla a la categoría de "esencial", conforman las diferentes concepciones del concepto de argumentación. Naturalmente, no todas las dimensiones de la argumentación son igualmente relevantes para entender los debates y los acuerdos jurídicos. Ello explica por qué algunos libros de argumentación no aportan nada para la mejor comprensión de muchos debates jurídicos, mientras que otros sí arrojan mucha luz al respecto. Los libros relevantes ponen el acento en las dimensiones de la argumentación relevantes para entender los acuerdos

jurídicos y los debates jurídicos; los irrelevantes, en las dimensiones irrelevantes.

Demos, pues, el paso, y movámonos desde las concepciones hacia las dimensiones de la argumentación. Recordemos dos cosas que ya hemos dicho. En primer lugar, argumentar supone siempre resolver un problema. Los tres problemas característicos eran los siguientes: a) Dados ciertos datos ¿qué puedo concluir? b) ¿Qué debo creer o qué debo hacer? y c) ¿Cómo puedo vencer o convencer a otros a propósito de una cuestión problemática? En segundo lugar, hemos dicho también que argumentar es una actividad racional en el sentido de que está orientada a un fin. Pues bien, si conectamos estas dos cuestiones (el tipo de problema y el fin al que está orientada la argumentación) no es difícil mostrar cuáles son las tres grandes actividades en que puede consistir "argumentar". En efecto, los puntos suspensivos del "Argumentar es…" presentes en el título de este epígrafe pueden sustituirse por estas tres actividades: argumentar es **deducir**, argumentar es **fundamentar** y argumentar es **(con)vencer**[2].

2.1. *Argumentar es deducir*.

"Deducir" se usa al menos en dos sentidos diferentes. En sentido amplio significa básicamente lo mismo que inferir; es decir, "deducir" es

[2] En este punto conviene hacer algunas advertencias. En primer lugar, la distinción entre "argumentar es deducir" y "argumentar es fundamentar" que voy a desarrollar a continuación, si bien está construida sobre la base de la distinción atienzana entre la concepción formal y la concepción material de la argumentación, no encaja perfectamente con ella. Para mostrarlo basta reparar en dos puntos. Por un lado, en el esquema de Atienza, dentro de la concepción formal caben formas de inferencia distintas de las estrictamente deductivas, mientras que aquí "argumentar es deducir" se ha limitado a las inferencias deductivas. En mi opinión, las inferencias inductivas pueden reconducirse a problemas de fundamentación. Y, por otro, en el esquema de Atienza cabe hablar de "fundamentación" en términos meramente formales cuando aquí los problemas de fundamentación se han reservado a las cuestiones materiales. En segundo lugar, hay que advertir también que, en términos filosóficos, es perfectamente posible construir tanto la dimensión formal como la dimensión material de la argumentación desde una concepción pragmática y/o consensual de la misma. Pero todo esto es algo que ahora no debe preocuparnos en absoluto.

pasar de premisas a conclusiones, o simplemente extraer conclusiones a partir de un determinado conjunto de premisas. En sentido estricto, “deducir” significa inferir **deductivamente**. La lógica formal es el paradigma del razonamiento deductivo en este sentido estricto. Un argumento deductivo es un argumento que tiene una estructura tal que la verdad de las premisas garantiza la verdad de la conclusión. O dicho de otra forma, tiene una estructura que supone que si se aceptan las premisas tiene que aceptarse necesariamente la conclusión.

Controlar la validez deductiva de un argumento en este segundo sentido supone varias cosas: 1. Identificar el conjunto de enunciados que concatenados entre sí operan como premisas. 2 Hacer abstracción del contenido de verdad (o de corrección) de esos mismos enunciados. En este sentido, dicho control se desentiende del mundo (margina las cuestiones semánticas). La validez deductiva de un argumento no se ve afectada por el hecho de que los enunciados que funcionan como premisas o conclusiones sean falsos. Las razones son los enunciados y su concatenación, no los hechos que hacen verdaderos a esos enunciados. 3. Hacer abstracción de los sujetos, tanto del emisor como del receptor de los enunciados. En este sentido, se desentiende de los sujetos y de su actividad (margina las cuestiones pragmáticas). Y 4. comprobar que el paso de las premisas a las conclusiones es un paso necesario; es decir, que si alguien acepta las premisas usadas, entonces necesariamente tiene que aceptar también la conclusión.

¿Cómo es posible que haya argumentos con estas características? La explicación es bien sencilla. En algunos argumentos el paso de premisas a conclusiones es un paso necesario porque se trata de argumentos en los que la información recogida en la conclusión estaba ya incluida en la información recogida en las premisas usadas. Y si uno ha aceptado las premisas, entonces no puede no aceptar la conclusión sin incurrir en

contradicción. En este sentido, puede decirse que los argumentos deductivos son argumentos no productivos.

Antes dije que el problema de la argumentación en términos formales era ¿qué se puede concluir, inferir deductivamente, a partir de ciertas premisas dadas y no cuestionadas? El mismo problema formal puede formularse también a la inversa: una cierta conclusión ¿se infiere deductivamente o no de un determinado conjunto de premisas? La cuestión esencial no está, pues, en la selección o la calidad de las premisas, tampoco en la verdad o corrección de la conclusión, sino en la relación entre premisas y conclusiones: si dicha relación es deductivamente válida o no. En este ámbito, los **criterios de validez** son esencialmente las reglas de inferencia de la lógica deductiva. En términos formales, los dos siguientes silogismos subsuntivos "valen" exactamente lo mismo, pues ambos responden a la misma regla de inferencia; pero es evidente que respecto de uno de ellos ignoramos por completo su significado.

Todos los hombres son mortales.	Todos los pristos son tristos.
Sócrates es un hombre.	Sócrates es un pristo.
Sócrates es mortal.	Sócrates es un tristo.

Hacer abstracción del contenido de verdad de los enunciados y de la actividad de los sujetos que intervienen implica desentenderse de la argumentación vista como proceso (actividad). Desde la perspectiva formal, la argumentación se presenta esencialmente como un **resultado**; como una concatenación de premisas y conclusiones. *Grosso modo*, como ya ha quedado dicho, todo gira en torno a la noción de inferencia deductiva.

La analogía con la aritmética puede ayudar a entender la utilidad de la lógica. Imaginemos -recurriendo a un viejo y conocido ejemplo[3]- que estamos en un restaurante y que hemos terminado de cenar. Pedimos la

[3] Echave, Delia Teresa; Urquijo, María Eugenia y Guibourg, Ricardo A.: *Lógica, proposición y norma*, Ed. Astrea, Buenos Aires, 1986.

cuenta y observamos con desagrado que es realmente muy abultada. En términos formales, una cuenta puede considerarse el equivalente a una relación de "inferencia" entre cantidades, entre los sumandos y la suma. Los sumandos vendrían a ser las premisas, y la suma la conclusión. La aritmética solo nos permitirá determinar si la suma está bien hecha o no, pero nada más. No dice, ni pretende decir, nada respecto de si los sumandos son los adecuados o no. La analogía entre la lógica y la aritmética podría sintetizarse de la siguiente manera. En lógica, una inferencia entre enunciados es válida cuando si se aceptan las premisas, necesariamente tiene que aceptarse la conclusión; en aritmética, la inferencia entre las cantidades es válida cuando si se aceptan los sumandos, necesariamente tiene que aceptarse la suma. La lógica versa sobre un tipo de relación entre enunciados; la aritmética, sobre un tipo de relación entre cantidades. Si la cifra que representa el resultado de la suma no se sigue de los sumandos, la suma estará mal hecha. Si la suma está mal hecha, la cuenta en cuestión estará mal hecha; y obviamente deberá ser rectificada, porque así (mal hecha) no es conclusión de los sumandos y no **vale** como justificación de la cantidad exigida.

2.2. *Argumentar es fundamentar.*

Deducir no es opinar. Una conclusión se sigue deductivamente de un determinado conjunto de premisas o no se sigue, pero la opinión no pinta nada al respecto. Ahora bien, ¿opinar es argumentar? No, argumentar no es nunca simplemente opinar: no consiste en meramente exponer nuestras opiniones, nuestras creencias teóricas o prácticas. Desde la perspectiva material, argumentar es **fundamentar** nuestras creencias y opiniones, dar razones en favor de las mismas. Desde esta perspectiva, pues, la argumentación tiene que ver con la indagación, la búsqueda, el establecimiento de los fundamentos (las razones, las premisas) de nuestras

creencias y opiniones. Argumentar supone pasar de las intuiciones (antes del esclarecimiento de las razones) a las conclusiones, o de las hipótesis a las tesis. Así vista, la argumentación no es una actividad o un proceso orientado a establecer o comunicar nuestras opiniones y creencias, sino a determinar su fundamentación: hasta qué punto están fundamentadas o si tienen o no fundamento. En este sentido, la argumentación está vinculada con una racionalidad de tipo metodológico y exige del sujeto una actitud crítico-práctica adecuada. Esta actitud del sujeto se traduce en la aceptación de dos exigencias: a) No todas las creencias u opiniones valen lo mismo porque no todas son igualmente fundamentables. Si todas las creencias valieran lo mismo no tendría sentido embarcarse en la tarea de tratar de fundamentarlas. b) No todas nuestras intuiciones (opiniones o creencias) son susceptibles de convertirse en conclusiones porque no todas pueden ser fundamentadas de manera satisfactoria. Estas dos exigencias derivadas de la actitud crítico-práctica del sujeto implican que este no se ve a sí mismo como un mero suceso psicológico, como alguien a quien sus creencias y opiniones simplemente le suceden, le ocurren. El sujeto que adopta esta actitud, que se embarca en tareas de fundamentación, es alguien que se hace "responsable" de sus propias creencias y opiniones; que se pregunta, por ejemplo, si la premisa que está utilizando es una "máxima de experiencia" aceptable o un puro "prejuicio" totalmente infundado. Por ello, desde la dimensión material de la argumentación, las preguntas típicas son dos. En relación con las cuestiones teóricas, ¿qué debo creer? Y, en relación con las cuestiones prácticas, ¿qué debo hacer?

Desde esta perspectiva, las razones no son, en realidad, los enunciados utilizados como premisas en una argumentación. Los enunciados por sí mismos no fundamentan nada en términos materiales. El problema aquí es la verdad o la corrección de esos enunciados, de esas premisas. Por ello, las razones son los hechos (naturales o institucionales)

que hacen verdaderos o correctos los enunciados que fungen como premisas (de ahí el énfasis puesto en las cuestiones semánticas). El problema esencial no está en el paso de las premisas a las conclusiones, sino en la selección de las premisas, en la validez de las premisas. Una premisa que diga que el agua hierve a los 60 grados centígrados es falsa y cualquier inferencia (deductiva o no) que se haga a partir de ella será una falacia material. Si se entiende todo lo anterior, es fácil de comprender que desde la perspectiva material no pueda hacerse abstracción de la argumentación vista como proceso. Un elemento esencial para evaluar la calidad de las premisas será conocer el proceso que se ha seguido para su selección y comprobación. Nociones como prueba, observación, experimentación, reglas de interpretación, criterios normativos de corrección, imparcialidad, máximas de experiencia, peritaje, etc. son esenciales para evaluar la calidad de las premisas; y todas ellas aluden a la argumentación vista no solo como un resultado, sino fundamentalmente como un proceso (un método).

Retomemos el ejemplo de la cuenta del restaurante que nos pareció muy abultada. La pregunta desde la dimensión formal era la de si la cuenta estaba bien o mal sumada. Si resulta que está bien sumada, la pregunta típica de la dimensión material (¿qué debo creer?) se traduce en un ¿es realmente cara? Lo que al primer golpe de vista nos pareció muy abultado ¿lo es, realmente? ¿Tiene fundamento esa creencia, ese juicio? Nótese que para responder a esta pregunta ya no hay que fijarse en el paso de los sumandos a la suma (de las premisas a la conclusión), sino en cada uno de los sumandos (en cada una de las premisas). La única forma de determinar si la cuenta es demasiado cara es evaluando cada uno de los sumandos. Habrá, primero, que mirar si los sumandos reflejan la realidad; es decir, si se corresponden con platos realmente servidos; y, segundo, si los diferentes sumandos son caros o no, porque es posible que unos lo sean y otros, no.

Pero ¿cómo justificar, por ejemplo, que el precio del vino es carísimo? Una forma puede ser comparando su precio con el que tiene en otros restaurantes de la zona y de calidad aproximada. El **hecho** de que otros restaurantes de la misma zona de la ciudad y de idéntica categoría cobren más barato el vino es el **fundamento** para **validar** la creencia de que el precio del vino es muy caro. Lo que valida la creencia no es el enunciado "los restaurantes de la zona lo cobran más barato", sino el hecho de que realmente sea así. Por ello, desde la dimensión material, la presentación formal del argumento nunca es suficiente para determinar su validez material. Desde esta dimensión no puede hacerse abstracción del proceso de obtención de las premisas, de la metodología seguida: El proceso es esencial para determinar su fiabilidad, su aceptabilidad.

2.3. *Argumentar es (con)vencer.*

Como hemos visto, deducir es argumentar, pero argumentar no es solo una cuestión de lógica. Fundamentar es asimismo argumentar, pero argumentar no es únicamente una cuestión de "ciencia" y/o de "consciencia". La argumentación tiene también una dimensión social, de relación con los otros, que es fundamental y que no puede ignorarse. Como se ha visto, desde la perspectiva formal, se hacía abstracción de los sujetos: Lo fundamental era la relación entre los enunciados con independencia de quién los formulara y de a quién fueran dirigidos. Desde la perspectiva material, no se hacía abstracción del sujeto que formulaba los enunciados (había un sujeto emisor que se hacía "responsable" de la validez de los mismos) pero sí de quien pudiera recibirlos: una creencia no era más o menos válida por el hecho de que otros la aceptaran como válida o no. Pues bien, a diferencia de las dos anteriores, la perspectiva pragmática supone mirar la argumentación como un caso de relación social. Es decir, la

argumentación plantea, además de una cuestión lógica y de una cuestión metodológica, una cuestión estrictamente “social”: de relación entre sujetos que interactúan. Desde esta perspectiva, todos los elementos de la argumentación adquieren sentido por su relación con los sujetos involucrados. Como se recordará, el tipo de problema que se trataba de resolver argumentando desde esta perspectiva era ¿cómo puedo vencer y/o convencer a otros respecto de una cuestión problemática?

Aquí, por tanto, no se hace abstracción de los sujetos de la relación; sin interlocutores no tiene sentido hablar de argumentación. En consecuencia, lo que importa es la argumentación vista como una actividad (la argumentación-proceso). A propósito de una cuestión disputada, la argumentación es una secuencia de actos de habla orientados a lograr la persuasión del interlocutor o la victoria frente a él. Lo fundamental no es la relación entre los enunciados que funcionan como premisas y como conclusiones (dimensión formal); tampoco la relación entre los enunciados que operan como premisas y los hechos que hacen verdaderos a esos enunciados (dimensión material), sino la relación entre los sujetos a propósito de los enunciados involucrados en la argumentación. Desde la dimensión pragmática, la clave está en el **acuerdo** (**o desacuerdo**) entre los sujetos a propósito de los enunciados emitidos en una argumentación.

Desde esta perspectiva, la de la argumentación como relación social, pueden distinguirse dos grandes géneros: el de la retórica y el de la dialéctica. En la retórica, un sujeto (el **orador**) adopta un rol activo y realiza un conjunto de actos de lenguaje (el **discurso**) dirigidos a un conjunto de sujetos (el **auditorio**) que adoptan un rol esencialmente pasivo (no están llamados a hablar) con la finalidad de conseguir (o reforzar) su adhesión a ciertas tesis (la **persuasión**). En la dialéctica, hay dos sujetos que interactúan (**debaten**) asumiendo diversos roles activos (aunque los prototípicos son los de **proponente** y **oponente**) con la finalidad de

(con)vencer respectivamente al otro para alcanzar un **acuerdo**. No quiero extenderme mucho en esto último. La adenda segunda de este libro estará íntegramente dedicada a los diferentes modos de debatir y a los diferentes roles que pueden asumir los referidos interlocutores.

Lo importante ahora es darse cuenta de que, desde esta perspectiva, el buen argumento es el que resulta persuasivo, el que vence y/o el que convence. Es decir, el que sirve a los fines del orador y/o del interlocutor. Ahora bien, como se trata de interacciones entre sujetos (de conductas recíprocas), la **validez** de la adhesión conseguida (la persuasión) y/o del acuerdo alcanzado depende también de que en el desarrollo de la actividad argumentativa (de la argumentación-proceso) se hayan respetado ciertas reglas de conducta por parte de los sujetos involucrados, las reglas del juego limpio.

Retomemos nuestro ejemplo de la cuenta del restaurante. El problema formal era si la suma estaba bien hecha o no. El problema material, si la cuenta resultaba, en realidad, abusivamente cara o no. Desde la perspectiva pragmática, el tipo de problemas que se plantean es de otra naturaleza. Por ejemplo, ¿cómo consigo que el camarero me acepte (persuadirlo de) que la cuenta es demasiado abultada y (de) que me haga un descuento? Naturalmente, puede ocurrir que lo que es un buen argumento desde esta perspectiva (es decir, un argumento eficaz), no lo sea desde las dos perspectivas anteriores. Que la cuenta esté bien sumada es más bien un presupuesto para pedir un descuento y, en este sentido, podría decirse que es argumentativamente irrelevante para conseguirlo. Y es perfectamente posible que en el ánimo y la disposición del camarero a hacer el descuento incida mucho más el argumento de “soy un cliente de toda la vida” que todas las “pruebas” (los fundamentos) que puedan aportarse en favor de la afirmación “el vino es muy caro”.