

Filosofía y retórica: el lugar de la teoría de la argumentación

LILIAN BERMEJO LUQUE*

Resumen: El principal objetivo de este artículo es reivindicar el lugar de la Teoría de la Argumentación en la Filosofía. A pesar de la indiscutible importancia del estudio de la argumentación, éste apenas ha acaparado la atención de los filósofos durante siglos. Este hecho tiene una doble explicación: por un lado, la tradicional contraposición entre Filosofía y Retórica, y por otro, el desarrollo espectacular de la Lógica Formal. Intentaré mostrar por qué ambas razones resultan espurias. Sin embargo, mi defensa de una perspectiva retórica para el estudio de la argumentación no descansará en la idea de que, en última instancia, el valor de los argumentos tan sólo depende del auditorio al que éstos se dirigen, sino en el hecho de que los criterios retóricos resultan complementarios de los criterios lógicos, a la hora de evaluar los argumentos del lenguaje natural.

Palabras clave: Teoría de la Argumentación, Retórica, Lógica Informal, enseñanza de la Filosofía, contraposición Filosofía vs. Retórica.

Abstract: The main goal of this article is to vindicate the place of Argumentation Theory within Philosophy. Despite the unquestionable importance of the study of argumentation, this topic has hardly got the attention of philosophers for centuries. I try to show that this fact has a twofold explanation: on the one hand, it is due to the traditional clash between Philosophy and Rhetoric, and on the other hand, to the spectacular development of Formal Logic. I will try to show why both reasons are spurious. Nevertheless, my defence of a rhetorical perspective for the study of argumentation will not depend on the idea that, in the last resort, the value of any argument depends just on its audience. Rather, it depends on the fact that rhetorical criteria happen to be complementary to logical criteria when dealing with the evaluation of natural language arguments.

Key words: Argumentation Theory, Rhetoric, Informal Logic, teaching Philosophy, Philosophy vs. Rhetoric clash.

1. La argumentación y su estudio

La argumentación es el método por excelencia de la Filosofía y, en general, el instrumento mediante el cual damos una forma comunicable a nuestros razonamientos. Es por ello que se encuentra presente en toda actividad que implique exponer razonamientos para su escrutinio: desde la exposición científica a la elaboración de una sentencia jurídica, pasando por multitud de prácticas cotidianas relacionadas con la justificación de acciones y creencias. En tales actividades no se trata tan sólo de comunicar razonamientos, sino de hacer posible que, a través de su expresión verbal, éstos se sometan a una valoración y que, como consecuencia de su aprobación, produzcan la persuasión del interlocutor o auditorio al que se dirigen. Y aunque persuadir o convencer son efectos que se pueden lograr mediante otro tipo de recursos, a menudo apelamos a la argumentación porque lo propio de ella es que produzca estos efectos «de manera racional». Al ofrecer un argumento, ofre-

Fecha de recepción: 5 de mayo de 2003. Fecha de aceptación: 25 de junio de 2003.

* Becaria de Investigación, Área de Lógica y Filosofía de la Ciencia, Departamento de Filosofía, Universidad de Murcia. lilianbl@um.es

ceamos las mejores razones y hacemos explícita nuestra intención de ofrecer las mejores razones. Esto significa que el intento de convencer al otro se doblga a una valoración positiva, por su parte, de los argumentos que le ofrecemos, una valoración que depende de unos criterios de corrección y adecuación, los de los argumentos, que por definición, dan la pauta de lo que podemos considerar justificado racionalmente. De ahí la estrecha vinculación entre racionalidad, conocimiento y argumentación. Debido a esta vinculación, la argumentación resulta ser un instrumento fundamental, no sólo de la reflexión teórica, sino incluso de nuestra forma de vida: no sólo es el mecanismo que utilizamos para adquirir conocimiento más allá de la evidencia empírica, sino también aquél que mejor hace posible la convivencia y el encuentro entre seres con intereses y creencias tan variados como los de los humanos, pues en ese sentido, no sólo es un medio, sino también un fin en sí misma: la argumentación es lo contrario de la imposición o la exclusión.

Por todo ello, de cara a valorar el lugar que el estudio de la argumentación debe ocupar en nuestras reflexiones sobre la educación, además de su lugar fundamental dentro de la razón teórica, también hay que destacar su indispensable función, no sólo como instrumento sino también como garante de la razón práctica, ya que a medida que nuestras sociedades van siendo cada vez más complejas, el lugar y la función de la argumentación adquieren mayor relevancia. Una sociedad plural embarcada en proyectos comunes necesita de la argumentación como condición de posibilidad de la coordinación y la cooperación entre sus miembros. La argumentación se convierte en el árbitro de nuestras sociedades, la última instancia a la que podemos legítimamente apelar en caso de conflicto. Y, en realidad, es fundamental para nuestro modo de vida confiar en que esto es así: nuestras instituciones sólo tienen sentido presuponiendo que no vivimos a merced de la arbitrariedad.

Así pues, la función de la argumentación es doble: no sólo es el instrumento de la razón, sino también el mejor garante de la convivencia dentro de sociedades complejas. Esta doble función de la argumentación se corresponde con la duplicidad de intereses y perspectivas que plantea su estudio:

Los argumentos que producimos, tienen una doble dimensión: además de ser objetos abstractos susceptibles de tener ciertas propiedades semánticas (por ejemplo, la validez), son también objetos del mundo que poseen ciertas propiedades causales (por ejemplo, la eficacia). Es por ello que hoy en día, el interés en la argumentación como objeto de estudio está presente en los más diversos ámbitos y debido a los más variados intereses: periodistas, juristas, consultores, analistas del discurso y la conversación, estudiosos de la comunicación, psicólogos, teóricos de la educación, lógicos y filósofos han puesto de manifiesto la necesidad de disponer, tanto de teorías adecuadas de la interpretación, reconstrucción, evaluación y crítica de los argumentos del lenguaje natural, como de técnicas encaminadas a su elaboración y optimización. En ese sentido, la reflexión sobre la argumentación responde tanto a un interés teórico, como a un interés puramente instrumental.

El principal objetivo de este trabajo es establecer que, en cualquier reflexión sobre educación, en general, y sobre enseñanza de la Filosofía, en particular, la reflexión sobre la argumentación debe ocupar un lugar destacado, tanto por razones relacionadas con la justificación metodológica de la propia reflexión teórica o práctica, como por las razones meramente instrumentales que pueden llevar a un periodista o a un abogado a interesarse por ella. Respecto a estas últimas, esta defensa podría resultar innecesaria, ya que una disciplina que nos provea de herramientas para construir y comprender argumentos de manera eficaz puede alinearse con lo que en terminología pedagógica se denominan «saberes instrumentales», como lo son el Lenguaje o las Matemáticas, disciplinas que, en su nivel más básico, son la condición de posibilidad de cualquier otro aprendizaje, y de ahí su importancia. Pero lo que quizá no esté tan claro es que tal tarea sea asunto de la Filosofía. La razón

es que existe una larga tradición que considera este interés meramente instrumental en el discurso como una tarea impropia de la Filosofía, y esta idea errónea ha dado sus frutos: pese al enorme interés de la argumentación, tanto desde el punto de vista teórico como desde el punto de vista de la acción, su estudio apenas ha ocupado la atención de los filósofos durante siglos y creo que tal desprecio por el aspecto instrumental del objeto es una de las razones que explican la desproporción entre la importancia y la necesidad de su estudio y lo poco que de hecho ha sido desarrollado en el ámbito filosófico, prácticamente hasta nuestros días. La otra razón es que, en cambio, lo que sí se ha desarrollado extraordinariamente, y con enorme éxito, es el estudio de la Lógica Formal. En lo que sigue, trataré de dar cuenta de ambas cuestiones y de mostrar los errores que subyacen a ambos planteamientos.

2. Dialéctica y Retórica

La relación entre la Filosofía y el estudio de la argumentación se planteó, casi desde el principio, en términos polémicos: como una opción entre el discurso como medio de alcanzar la verdad y el discurso como medio de influir en los demás. Al fin y al cabo, la polémica entre filósofos y sofistas puede entenderse en esos términos. La posición de los sofistas se caracterizaría por este interés puramente instrumental en el arte del discurso como medio de influencia y actuación social, mientras que Sócrates, Platón, e incluso Aristóteles a pesar de su defensa de la Retórica, se verían más preocupados por la elaboración de criterios para distinguir los argumentos eficaces de los buenos argumentos, los únicos que debe utilizar la Filosofía.

A pesar de todo, y como nunca después en la historia de la Filosofía, en ambos bandos la argumentación como objeto de estudio recibió una atención singular y en concreto, en Aristóteles, supuso la inauguración de una tradición que ha sobrevivido hasta nuestros días: el estudio de la falacia, esto es, el estudio del error argumental, que, como veremos más adelante, jugó un papel fundamental a la hora de establecer la especificidad del concepto de validez que resulta adecuado a los argumentos del lenguaje natural.

Aunque la reflexión sobre la relación entre lenguaje y mundo es tan antigua como la Filosofía, la reflexión filosófica sobre las posibilidades del discurso como instrumento para conocer el mundo o para actuar adecuadamente en él puede considerarse una inquietud metafilosófica y, por esa razón, sólo tuvo lugar una vez que la propia Filosofía alcanzó cierto grado de madurez.

Por otra parte, para que surgiera esa reflexión, quizá también fueron necesarios dos ingredientes más: por un lado, un contexto social y político en el que el discurso, como medio para convencer o persuadir, tuviese una gran repercusión social; y por otro lado, la posibilidad, o incluso la evidencia, de que dicho medio pudiera pervertirse. Sin duda, en la Atenas del siglo V a. C. concurren como nunca hasta entonces todos esos factores. En concreto, la historia de la Filosofía tradicionalmente atribuye a los sofistas el dudoso honor de ser los responsables del último de ellos: la perversión del uso legítimo del discurso.

Los cargos son conocidos: en lugar de un compromiso con la verdad, los sofistas tenían un compromiso con sus clientes, a quienes adiestraban en técnicas retóricas y de argumentación como forma de prosperar en una sociedad que había elevado el arte del discurso, no sólo al medio por excelencia de hacer política, sino incluso a la categoría de espectáculo. Los sofistas se jactaban de su maestría como oradores porque eran capaces de convertir la tesis más débil de una disputa en la más fuerte, o de defender con igual eficacia una tesis y su contraria. Esto es algo que a oídos de un Sócrates o un Platón debía sonar a insulto, razón por la cual este último les

habría acusado, entre otros delitos no menos graves, del vicio general de confundir la *doxa* con la *aletheia*.

El divorcio entre verdad y discurso que la práctica sofística inauguró es el trasfondo de la distinción platónica entre Dialéctica y Retórica. Y a la postre, el origen de la tradicional contraposición entre Filosofía y Retórica.

El concepto de Retórica que vamos a caracterizar se relaciona directamente con las concepciones sofistas sobre la relación entre lenguaje y mundo. Se trata de un concepto que incide en su carácter instrumental y es precisamente respecto a él que valoraremos hasta qué punto es adecuada esta oposición entre Filosofía y Retórica.

Según J. Paulakos¹, para los sofistas, la idea presocrática de los contrarios como *arjé* se había convertido en la noción del *dissoi logoi* de Protágoras, esto es, la idea de que hay al menos dos posiciones opuestas en cada asunto. Para Paulakos, esta idea apuntaría a un universo simbólico de discursos contrarios por medio del cual el lenguaje manifestaría su rasgo más peculiar y que se relacionaría con la profunda convicción sofista de que el estatus de todas las cosas es cuestionable. De ahí que para los sofistas, el debate y la controversia fueran el estado natural de cualquier asunto. Además, según Paulakos, la noción de *dissoi logoi* se relacionaría con otras tres nociones sofistas que, como veremos, están estrechamente vinculadas a lo característico de la Retórica, por oposición a la Dialéctica, según la concepción platónica a la que venimos apuntando. Estas nociones son las de oportunidad (*kairós*), posibilidad (*to dynaton*) y juego (*paignion*).

La noción de oportunidad, *kairós*, se relacionaría con la concepción sofista del arte del discurso a través del sentido de «lo oportuno»: el hecho de que el discurso fuese un acontecimiento público, que tiene lugar en determinadas ocasiones (festivales, funerales, campeonatos, etc.) implica que éste se halle sancionado por un protocolo, desarrollado y transmitido a través del estudio y la práctica de la Retórica como disciplina, y consistente en una serie de acuerdos tácitos o explícitos que regulan qué tipo de movimientos son apropiados para cada ocasión o tema. Con el paso del tiempo, estas reglas cristalizarían como formas de discurso altamente estructuradas (la Proclama, la Apología, el Exordio, etc.), cuyo estudio pasó a formar parte de la disciplina. Sin embargo, qué se considera apropiado depende tan sólo de otras normas previas que marcan los límites y las formas del discurso en una sociedad y en un contexto determinado, luego no se trata de normas necesarias para el fin de la Retórica, que es producir en el oyente o auditorio el efecto deseado, y es en virtud de su no-necesidad que tales normas evolucionan según los usos de cada época. Porque no se trata de leyes necesarias, la Retórica sería, más que una ciencia, un arte.

La segunda noción sofista es la de posibilidad, *to dynaton*. Lo posible se opone a lo real y a lo ideal. La concepción del discurso por oposición a lo real serviría para dar cuenta de su verdadera naturaleza: argumentamos sobre lo real porque es posible conocerlo o ignorarlo, porque no está dado. Por esa razón, el discurso es el ámbito de la controversia. Por otro lado, que el discurso se defina también por oposición a lo ideal sirve para dar cuenta de su utilidad: argumentamos sobre lo ideal porque es posible elegir bien o mal. El discurso es también un medio para la decisión.

Por último, la tercera noción de la sofística es la de *paignion*, juego. La habilidad más enervante de los sofistas era la de jugar con las palabras, la de ser capaces de dar la vuelta a los discursos y ganarse el apoyo de su auditorio, incluso en la defensa de las tesis más inverosímiles. Esta habilidad está relacionada con la conciencia y el dominio de los recursos que tiene el lenguaje tanto para

1 Paulakos, J.: «The Logic of Greek Sophistry», en *Historical Foundations of Informal Logic*. D. Walton y A. Brinton, Eds. Aldershot. Ashgate 1997 (pp. 12-24).

volverse sobre sí mismo, como para influir en la mente de los oyentes. La Retórica valora los discursos, en tanto que objetos con poderes causales, desde el punto de vista de su adecuación respecto a un auditorio concreto. Valora por tanto la eficacia, no la corrección. En un ejercicio retórico, el ganador no es el que tiene el mejor argumento sino el que maneja el discurso de manera más hábil. Es por eso que la Retórica se concibe como arte de la persuasión. La oposición tradicional entre Filosofía y Retórica se origina en tanto en cuanto la persuasión no se relaciona directamente con la verdad sino con la verosimilitud.

En cualquier caso, respecto a los sofistas y su tradicional descrédito en la historia de la Filosofía, cabe al menos observar que, si tenemos en cuenta que para los griegos el arte del discurso era, además de una pasión nacional, una parte fundamental de su vida como ciudadanos partícipes en las asambleas, los jurados, etc..., hay que admitir que los sofistas cumplieron una función social muy importante: la de introducir más jugadores y enseñarles cómo jugar de manera más efectiva.

Sin embargo, es un lugar común que para Platón, cuyo compromiso con la democracia ateniense no era muy sólido, esta función era más bien perversa, un obstáculo para la realización del estado ideal. A pesar de ello, tal como destaca J. Benjamin, el desdén de Platón hacia los sofistas contrasta con su opinión respecto a la Retórica, a la que también adjudica una función social, aunque bien distinta:

Una lectura completa de Platón, con especial atención a su Fedro, revela una interpretación más equilibrada del rol de la Retórica. Platón era realista; él reconocía que no todos los ciudadanos tendrían la paciencia y la claridad de mente para embarcarse en una investigación dialéctica sobre cada asunto [...] Platón era, de hecho, un maestro en el arte de la Retórica [...] Platón no rechazaba la Retórica; rechazaba el mal uso de la Retórica².

Pero lo cierto es que, ante el Platón totalitarista, es fácil sentir aprecio por lo que él detesta y temer lo que él ama. Si entendemos que el «mal uso de la Retórica» se refiere a los contenidos inadecuados, pensaríamos que la función social que le adjudica es la propaganda. Probablemente sea así, pero con ello, Platón está destacando una característica esencial de la Retórica: que su fin es la persuasión. Si la Retórica nos provee de reglas (no necesarias, como decíamos más arriba, sino sujetas incluso a las modas) para la producción de discursos eficaces, reglas que a su vez sirven para valorar estos discursos desde el punto de vista del auditorio al que se dirigen, las reglas de la Dialéctica no son relativas al auditorio. Según Platón, su fin no es la persuasión sino el conocimiento. La Dialéctica, según Platón, se basa en la observación de la identidad y la diferencia porque, según la epistemología platónica, juzgar es adscribir a un objeto la noción que le pertenece. De ese modo, considera que la Dialéctica es la forma misma de proceder del intelecto para discriminar lo falso de lo verdadero. Su funcionamiento característico es el de tomar una opinión como hipótesis y analizarla mediante el examen de explicaciones alternativas, generalmente a base de interpelaciones. Es por eso que también se le llama «método crítico».

A pesar de que Platón característicamente llevaba a cabo la investigación dialéctica a través de la interpelación, no hay que confundir el método dialéctico con la forma dialogada, ni pensar que, por oposición, lo característico de la Retórica es ocuparse de los discursos dirigidos a auditorios,

2 Benjamin, J.: «The Roots of Informal Logic in Plato», en *Historical Foundations of Informal Logic*. Op. Cit. pp. 25-35.

entendidos como meros receptores. Hay que destacar que, desde sus orígenes, la diferencia entre estas dos artes no es la diferencia entre una concepción dialógica y una concepción monológica del discurso, sino la de técnicas cuyos objetivos son distintos, y probablemente complementarios: porque decir la verdad y persuadir deberían ser caras de la misma moneda, como vendría a demandar Platón con su defensa de la «buena Retórica». Y como defenderá también Aristóteles, aunque con distintas razones. En cierto modo, la distinción platónica entre la Dialéctica y la Erística, o «arte de la disputa», señala este criterio, y no el de la forma, para distinguir entre Dialéctica y Retórica: la Erística, a pesar de su forma dialogada, no es «mala Dialéctica», sino una actividad ajena a ésta.

La reserva de Platón hacia la Retórica, como disciplina, es que la persuasión se puede lograr por otros medios que la verdad y de ese modo, al contrario que la Dialéctica, resulta un instrumento peligroso: la Dialéctica es moralmente neutra, pero la Retórica, no, puede pervertirse. La Dialéctica nos proveería de instrumentos para descubrir o probar la verdad de una tesis, mientras que la Retórica nos proveería de instrumentos para persuadir a los demás de ella, son dos artes contrapuestas pero sólo idealmente complementarias.

Precisamente esa complementariedad entre un método de investigación y un método de persuasión es la punta de lanza de Aristóteles cuando plantea una defensa de la Retórica contra las acusaciones de Platón.

Para Aristóteles, existen tres artes del discurso: la Retórica, la Dialéctica y la Silogística³. Dialéctica y Retórica tratan ambas de cuestiones a las que es posible dar respuestas contrarias, mientras que la Silogística sería para Aristóteles el único método de demostración legítimo, ya que no admite tal posibilidad. Esta concepción responde a su distinción entre dos modos de adquisición de conocimiento: el silogismo y la *epagogé* (que, con algunas reservas, se corresponderían con la deducción y la inducción). Según Aristóteles, el hecho de que Dialéctica y Retórica se sirvan de ambos comporta el que sus conclusiones sean tan sólo probables, nunca necesarias.

Sin embargo, Aristóteles se ocupó de estas otras artes del discurso pues consideraba que, en realidad, de la mayor parte de temas importantes es imposible obtener demostraciones necesarias. De ese modo, atendió al discurso ordinario y a los argumentos expresados en él y por ello, entre otras cosas, le debemos la primera teoría de la falacia, la que estudia en *De Sofistichí Elenchi*, el noveno libro de los *Tópicos*.

La principal dificultad del concepto de falacia de Aristóteles reside precisamente en su ubicación dentro de un género, el *elenchus*, cuyas reglas las sanciona un protocolo que se ha establecido a través de una serie de convenciones que no sólo tienen en cuenta evitar el error y la falsedad, sino también otros aspectos no-lógicos que regulan la práctica del debate, tales como el orden de intervención o los movimientos apropiados en cada etapa del debate. El *elenchus*, a pesar de su forma dialogal, no es una variante de la Dialéctica, sino un género retórico. Aristóteles, lejos de la valoración cautelosa de la Retórica que hacía Platón, tiende a borrar la distinción entre cuestiones lógicas y cuestiones retóricas porque, aunque define la Retórica como «arte de la persuasión», acentúa la vinculación, en realidad sólo ideal, entre persuasión y verdad. Por esa razón, no considera una tarea ilegítima para la Filosofía el ofrecer reglas para regular la actividad discursiva, tanto desde el punto de vista lógico como desde el punto de vista retórico. Un síntoma de su interés por los aspectos retóricos del discurso es que su estudio de los entimemas (argumentos donde falta una premisa) lo desarrolla precisamente en su *Retórica*, donde se hace énfasis en el uso de los argumentos para

3 Aristóteles: *Retórica*. Introducción y Traducción de Quintín Racionero. Madrid: Gredos 1990 (1354^a-1355a)

persuadir y en el papel del auditorio al que se dirigen éstos, en lugar de desarrollarlo en el ámbito de la Silogística, en atención a las premisas que resultan imprescindibles para que un argumento implique una conclusión. La presuposición de las premisas elididas en los entimemas no se concibe como una condición para que el argumento sea concluyente, sino para que el argumento resulte eficaz respecto al auditorio al que se dirige.

En cualquier caso, la concepción aristotélica de la Retórica acepta su caracterización como «arte de la persuasión». A la vista de un Platón y de cierta tradición platonizante, esta vinculación con los presupuestos sofistas sería razón suficiente para recusarla como herramienta filosófica y, en general, como medio de adquirir conocimiento. Para esa tradición, «persuasión» se contrapone a «convicción», dos maneras supuestamente antagónicas de influir en el auditorio, la una mediante «artimañas» que violarían la máxima kantiana de tratar al prójimo como a un fin en sí mismo, y la otra mediante la fuerza de la razón y la verdad. Por ese motivo, ni siquiera con los propósitos divulgativos que le adjudica el propio Platón, estaría legitimado moralmente el uso de la Retórica. Probablemente ésta es la razón de que su distinción entre buena y mala Retórica suene tan mal a nuestros oídos modernos: no sería legítimo su uso ni siquiera para intentar persuadir a los demás de una verdad. Sin embargo, hay que observar que esta distinción entre persuasión y convicción no es platónica. Según la interpretación que proponemos, para Platón, la Retórica sólo es culpable de ser un medio que puede pervertirse, no de ser un medio para la persuasión y no para la investigación.

Por su parte, Aristóteles propondría una reivindicación de la Retórica insistiendo en su «complementariedad» respecto a la Silogística y a la Dialéctica, ya que su empirismo a la hora de explicar la adquisición de conocimiento, le llevaría a valorar tanto los métodos de investigación y prueba, la Dialéctica y la Silogística, como los métodos para comunicar el conocimiento de manera eficaz. Pero sobre todo, su defensa de la Retórica se basaría en la conciencia de que la racionalidad no se agota en la demostración pues, en realidad, de la mayor parte de las cuestiones decisivas no disponemos de una demostración, y sin embargo la decisión racional es posible. Para dar cuenta de la racionalidad en estos términos, cuestiones como la pertinencia de determinadas razones para determinado auditorio, los usos y costumbres dentro de cada tipo de discurso en cada época, cultura o ámbito, o qué grado de apoyo deben dar nuestras razones a nuestras tesis según la función que hayan de cumplir o las decisiones que impliquen, resultan ser elementos imprescindibles a la hora de valorar la adecuación del discurso al contexto en el que se produce y su pertinencia respecto a los fines para los que se produce. Y todos ellos remiten a consideraciones retóricas: la racionalidad implica todas nuestras habilidades y, en ese sentido, la Retórica es un ámbito más amplio que la Lógica para decidir si dejarse persuadir por un discurso es o no es racional.

3. Validez formal y validez no-formal

En este punto resulta obvio que lo que aquí se juega es qué concepto de validez resulta adecuado para evaluar los argumentos del lenguaje natural. Examinemos entonces, en primer lugar, el concepto de validez más elaborado, al que más atención se ha prestado hasta la fecha: el de las teorías lógicas formales. Como adelantaba, el hecho de que la Lógica Formal haya sido desarrollada con tal profusión y éxito es otra de las razones que explicaría la poca atención que la teoría de la argumentación ha recibido prácticamente hasta nuestros días. Se tendía a pensar que el único concepto de validez posible era el concepto de validez formal.

La principal razón por la que el concepto de validez formal resulta inadecuado para dar cuenta de la validez de los argumentos del lenguaje natural no es, como aparece a menudo en algunos

libros de texto⁴, que la mayoría de estos argumentos no se corresponde con ningún esquema de argumento válido en lógica de primer orden. En la actualidad existe tal proliferación de sistemas formales alternativos o extendidos que no es descabellado pensar que los lógicos formales acabarán por completar el mapa de la inferencia correcta: lógica modal, lógica temporal, lógica vaga, lógica de la relevancia, lógica de la plausibilidad, lógica inductiva... son sólo algunos ejemplos de los sistemas formales más concernidos por la idea de tratar adecuadamente los distintos tipos de inferencias que de hecho utilizamos. Sin embargo, para el propósito de dar cuenta de nuestro concepto de validez para argumentos del lenguaje natural resultan insuficientes.

Para entender por qué el concepto de validez formal resulta insuficiente para determinar cuándo un argumento del lenguaje natural es válido, resulta ilustrativo detenernos en algunos ejemplos de falacias clásicas. No en vano, la teoría de la falacia es hoy día uno de los principales focos de la Teoría de la Argumentación.

Por ejemplo, la conocida «petición de principio» es una falacia que consiste en utilizar premisas que presuponen la verdad de la conclusión. Desde el punto de vista formal, cualquier argumento donde se cometa petición de principio se corresponde con un esquema de argumento formalmente válido. Y sin embargo, desde el punto de vista de la argumentación en lenguaje natural, éste es el tipo de argumentos que desearíamos dejar fuera de la extensión de «argumento válido». De igual modo, otras falacias clásicas como «hombre de paja» o «*ad baculum*» a menudo son ejemplificadas por argumentos susceptibles de ser formalizados bajo un esquema de argumento válido, y sin embargo, también desde el punto de vista de la argumentación en lenguaje natural resultan censurables. Por esa razón, la teoría de la validez que trata de elaborar la Teoría de la Argumentación es una teoría de la validez no-formal y, en ese sentido, la Lógica Formal, las teorías de la inferencia formalmente válida, a pesar de sus grandes logros, no agotan el ámbito de todo lo que resulta pertinente, desde el punto de vista normativo, respecto de la argumentación.

4. Retórica y Teoría de la Argumentación

A pesar de estos dos grandes obstáculos a los que hemos hecho referencia: el recelo respecto al interés en la argumentación como objeto y la confusión entre teorías de la argumentación y teorías de la inferencia formal, la Teoría de la Argumentación es una disciplina que en las dos últimas décadas ha experimentado un desarrollo espectacular⁵. Y uno de sus principales objetivos consiste precisamente en desarrollar este concepto de validez no-formal del que venimos hablando. Ahora, tras la defensa de las características intrínsecamente retóricas de los argumentos del lenguaje natural, vamos a plantearnos si un enfoque puramente retórico resultaría adecuado para dar cuenta de este concepto de validez no-formal.

El hecho de que tradicionalmente la distinción entre Retórica y Filosofía se haya apoyado en la distinción entre persuasión y convicción, tal como veíamos más arriba, es, por oposición, la causa de que algunos autores contemporáneos hayan adoptado el concepto de «persuasión», que es un concepto retórico, como el concepto fundamental a la hora de elaborar teorías que permitan

4 Al menos en España, curiosamente, la Teoría de la Argumentación, y en particular la Lógica Informal, recibe un interés en el ámbito de la enseñanza secundaria que en absoluto se corresponde con el prácticamente nulo que recibe en el ámbito universitario. Esto explica sin embargo que, a menudo, los libros de texto recojan más bien intentos voluntariosos de abarcar el tema, en vez de introducciones adecuadas sobre el mismo.

5 Desde el *First International Symposium on Informal Logic*, celebrado en Canadá en 1978, la Teoría de la Argumentación se ha extendido espectacularmente, en especial en Canadá, Estados Unidos y Amsterdam.

determinar en qué consiste la validez de los argumentos del lenguaje natural, considerando que lo característico de éstos, por oposición a los argumentos formales, son precisamente las cualidades retóricas que mencionábamos más arriba. Por eso sostienen que ni tendría sentido, ni sería posible, valorar los argumentos del lenguaje natural al margen de su eficacia respecto a un auditorio.

Según estos autores, mantener la distinción entre persuasión y convicción presupone que podemos determinar cuándo la razón procede por el recto camino de su autosuficiencia y cuándo se deja contaminar por los afectos, y Hume ya habría mostrado que esto es una quimera. Por esa razón, encontrarían que la única manera de evaluar los argumentos del lenguaje natural sería determinando su eficacia respecto a un auditorio universal, o respecto a un interlocutor racional.

¿Pero por qué respecto a ellos? Hemos de reparar en que la persuasión, como ya comprendían los sofistas, no posee reglas necesarias. La Retórica se aprendía más bien como un arte, pues las reglas para producir discursos persuasivos no garantizan la persuasividad por sí mismas: tal como hemos visto, los modelos retóricos están sujetos a los usos de una época, a los protocolos, más o menos arbitrarios, de los tipos de discurso o de las disciplinas a las que pertenecen los discursos, y a las preferencias y creencias del interlocutor o audiencia; por eso, si deseamos elaborar un concepto de validez adecuado a los argumentos del lenguaje natural basándonos en las reglas para conducir el discurso de manera persuasiva, la única manera de evitar la confusión entre el valor intrínseco de los argumentos y su eficacia real respecto a un auditorio concreto es intentar apelar a otro tipo de criterios (por ejemplo, la racionalidad o la potencial universalidad de la persuasión que produce el argumento). De otro modo, la distinción entre buenos y malos argumentos sería muy débil: siempre sería posible encontrar un auditorio al que determinado argumento falaz resultase, sin embargo, persuasivo.

Distinguir entre convicción y persuasión para intentar recoger y criticar la distinción tradicional entre la Retórica y la Filosofía, es en realidad una mala estrategia. La objetividad que proveen los criterios lógicos de evaluación no cabe entenderla como la objetividad de la convicción, definida como el estado mental al que se llega mediante el uso de la razón, despojada de emociones, sino más bien como la objetividad que se deriva de unas leyes que determinan de manera necesaria ciertas propiedades del discurso, como por ejemplo, si una proposición es una verdad analítica o si las premisas de un argumento proporcionan una base suficiente para establecer su conclusión. Y en ninguno de los dos casos estamos hablando necesariamente de lógica formal, sino que, por lo que respecta a los argumentos del lenguaje natural, estaríamos señalando el terreno de la llamada Lógica Informal.

Desde el punto de vista de la pragmática, tanto convencer como persuadir son actos perlocutivos, y por tanto, su realización no está determinada por el acto ilocutivo que los causa. No existe una relación necesaria entre las propiedades de un discurso y el efecto que éste produce en el oyente o auditorio al que se dirige, y para ambos casos, determinar la eficacia del discurso remite igualmente a consideraciones retóricas. En ese sentido, cabe decir que, en realidad, esta contraposición entre argumentos buenos y argumentos eficaces, que es a la postre aquélla sobre la que se construía la contraposición entre Retórica y Filosofía, no se basa en la distinción entre convicción y persuasión, sino más bien en la distinción entre las propiedades semánticas y las propiedades causales de cierto tipo de discursos: los argumentos.

Una teoría de la evaluación de los argumentos que se base en la persuasión o en la convicción⁶ no puede ser una teoría que determine de manera necesaria propiedades de los argumentos, porque

6 Una definición alternativa de «persuasión» y «convicción», las define como los actos perlocutivos de la aceptación de la idoneidad de una acción o de la verdad de una conclusión, respectivamente. Véase Eemeren, F. H. van, y Grootendors, R.: *Speech Acts in Argumentative Discussion*. Dordrecht: Foris, 1987 (pp. 48-49).

no existen relaciones necesarias entre los actos inlocutivos y los correspondientes actos perlocutivos a que dan lugar: ninguna prescripción retórica puede garantizar que se vaya a producir el efecto persuasivo, ni que éste sólo se produzca ante los argumentos que reúnen ciertos requisitos, pues tales prescripciones se basan en consideraciones empíricas respecto a los efectos causales del discurso sobre el auditorio.

Ni siquiera aunque se considere la persuasión de un auditorio universal, tal como lo contemplan C. Perelman y L. Olbrecht-Tyteca en *Tratado de Argumentación: La Nueva Retórica*⁷, que es, a todas luces, el principal modelo del enfoque retórico en la Teoría de la Argumentación, puede la noción de persuasión determinar de manera necesaria propiedades como la validez de un argumento. La razón es que, o bien se trata de un auditorio empírico hipotético, sobre cuya persuasión universal no cabe hacer más que conjeturas, o bien, al límite, como ideal normativo, deja de ser un auditorio real y, entonces, la única manera de comprobar si un argumento lograría persuadirlo ha de obrar al margen de las condiciones empíricas que determinan la realización del acto perlocutivo de la persuasión de auditorios particulares y atender a aspectos puramente lógicos. En ese caso, ya no estaríamos hablando realmente de persuasión porque apelaríamos a una relación necesaria entre el argumento y la reacción del auditorio.

Así pues, cualquier teoría de la evaluación que se base en criterios sobre la eficacia de los argumentos ha de incorporar otro tipo de elementos normativos para evitar el relativismo que supone no poder determinar la validez de los argumentos del lenguaje natural con independencia del efecto que produzcan en sus auditorios reales. En el caso de Perelman y Willard⁸, los argumentos los sanciona el ideal de la persuasión de un auditorio universal, mientras que otros autores, no necesariamente comprometidos con esta perspectiva retórica, tales como Ralph Johnson⁹ o F. van Eemeren y R. Grootendorst¹⁰, recurren a la condición de que la persuasión sea la persuasión de un interlocutor racional. Sin embargo, ambas condiciones en realidad desvirtúan el concepto retórico de «persuasión» a favor de patrones de corrección necesarios que determinen si la persuasión ha sido racional o si podría ser universal.

En definitiva, esto significa que debemos distinguir entre el apoyo que las premisas prestan a la conclusión y las razones por las cuales un argumento resulta persuasivo. En algunos casos, estas razones serán lógicas, en otros, no. Y ello supone que el aspecto retórico no puede bastarse a sí mismo ni siquiera para determinar cuándo debemos dejarnos persuadir, sino que necesitamos, además, otro tipo de criterios: primero hemos de establecer cuál es el apoyo que las premisas prestan a la conclusión y después atender a consideraciones contextuales para comprobar si los objetivos pragmáticos y retóricos del discurso han sido cumplidos según los propósitos y compromisos del hablante, las demandas del oyente y las convenciones que rigen los distintos tipos de discursos (por ejemplo, a partir de cuántas premisas el argumento deja de ser «normal», o cuál es el grado de certeza que deben aportar las conclusiones, según se trate, por ejemplo, de una charla entre amigos, de una demostración científica o de un alegato jurídico).

7 Perelman, Ch. y Olbrechts-Tyteca, L.: *Tratado de la Argumentación: La Nueva Retórica*. Traducción Española de Julia Sevilla Muñoz. Madrid: Gredos. 1989.

8 Willard, Ch.: *A Theory of Argumentation*. Tuscaloosa: The University of Alabama Press. 1989

9 Johnson, R.: *Manifest Rationality: A Pragmatic Theory of Argument*, Mahwah, NJ: Lawrence Earlbaum Associates. 2000

10 Eemeren, F. y Grootendors, R.: *Argumentación. Comunicación y Falacias*. Traducción de Celso López y Ana María Vicuña. Santiago, Chile: Ediciones Universidad Católica de Chile. 2002

Pero esto también significa que tener en cuenta las condiciones retóricas y pragmáticas a la hora de estudiar y evaluar los argumentos del lenguaje natural resulta una parte imprescindible de la tarea. En concreto, por lo que respecta a las falacias clásicas, puede servir para explicar por qué un argumento que no es válido puede resultar eficaz (por ejemplo, porque apela a las emociones del auditorio (ése sería el caso de las llamadas falacias *ad misericordiam* o *ad populum*), porque deslegitima al oponente (falacia *ad hominem*), porque apela a la modestia de quien mantiene la posición contraria (falacia *ad verecundiam*), etc.). E incluso por qué, siendo válido un argumento, resulta objetable desde un punto de vista retórico o pragmático (por ejemplo porque el acto de habla no es realmente asertivo, sino una amenaza encubierta (*ad baculum*), porque en realidad no era ésa la conclusión que se iba a probar (*ignoratio elenchi*) o la posición que se deseaba criticar (hombre de paja), porque aceptar las premisas requiere tanto o más compromiso con la conclusión que aceptar la conclusión sin más (petición de principio), etc). En realidad, de cara a dar sentido al concepto habitual de falacia, resulta indispensable añadir este elemento retórico, pues permite explicar una de sus características fundamentales: la idea de engaño. Una falacia no es sólo un error de razonamiento, es un error culpable, una artimaña que tiene que ver con el intento de persuadir, con los poderes causales del discurso, y no simplemente con sus propiedades semánticas. Sin embargo, también es parte del concepto de falacia la idea de «error», y como hemos intentado mostrar, para dar cuenta de él, una perspectiva puramente retórica resultaría insuficiente.

4. En conclusión...

Al defender el lugar de la Retórica en el ámbito de la Teoría de la Argumentación hemos tratado de romper con la vieja contraposición entre Filosofía y Retórica. Pero lo hemos hecho sin acudir a aquellos argumentos que sostienen que, a la postre, no es posible distinguir entre buenos argumentos y argumentos eficaces. Nuestra posición a la hora de incorporar la Retórica a la reflexión sobre la argumentación atendía más bien a los condicionantes pragmáticos propios de los argumentos del lenguaje natural, condicionantes que tienen que ver con el hecho de que el argumento es, además de un objeto abstracto con propiedades semánticas, un objeto del mundo con propiedades causales. Y para recoger convenientemente este aspecto resulta indispensable tener en cuenta los criterios retóricos que son los que inciden en dichas propiedades causales.

Una vez establecida la especificidad de la Teoría de la Argumentación respecto de la Lógica Formal y el lugar de la Retórica dentro de la Teoría de la Argumentación, resulta defendible, desde una posición filosófica, el abogar por una educación que incorpore el estudio de los argumentos del lenguaje natural, también desde una perspectiva meramente instrumental. Estudiar los argumentos cotidianos desde el punto de vista de su eficacia, teniendo en cuenta parámetros típicamente retóricos como el auditorio al que van dirigidos, el tema y sus condicionantes, el orden y la claridad, etc, no sólo es deseable como medio para desarrollar habilidades expresivas, sino también como medio para desarrollar la capacidad crítica y, a la postre, la capacidad teórica. Y esta tarea es competencia de todos aquellos dedicados a la enseñanza de la Filosofía. En realidad, la primera tarea.