

Introducción

LA argumentación, como la danza, es una práctica en la que todos los seres humanos somos capaces de participar por naturaleza, pero hacerlo *bien* requiere un aprendizaje y un esfuerzo. A pesar de que todos nosotros nos hemos dedicado a argumentar durante gran parte de nuestra vida, puede que nunca hayamos reparado en ciertas sutilezas o que nunca nos hayan corregido algunos errores que cometemos sistemáticamente. Y puede que con las capacidades argumentativas y críticas ocurra lo mismo que —según decía Descartes— ocurre con el sentido común: todo el mundo cree que ya tiene suficiente y no necesita más. No obstante, al igual que tomamos consciencia de nuestras insuficiencias en el ámbito de la danza cuando vemos a bailarines profesionales, a veces ocurre que reparamos en cuánto necesitamos perfeccionar nuestras habilidades argumentativas cuando vemos argumentar a alguien especialmente agudo y razonable. O, al menos, eso es lo que ocurre cuando somos honestos con nosotros mismos.

Este libro —debo confesarlo— no es simplemente un manual con el que pretendo transmitir ideas que considero fundamentales en la argumentación. Ha sido también una manera de poner un poco de orden en todas las cosas que, a lo largo de los años, me han enseñado personas que eran mucho mejores argumentadoras que yo. El estudio de la argumentación involucra tantas disciplinas —filosofía del lenguaje, lógica, epistemología, ética— que puede resultar difícil tener una idea clara de cómo se integran todos esos conceptos y todas esas ideas en un conjunto coherente. Aquí espero ofrecer una perspectiva de la argumentación que incluya las reflexiones que me han servido para

mejorar mis capacidades argumentativas —para ser, en definitiva, un poco más razonable—. Nunca he sabido bailar, pero creo que hoy soy un argumentador un poco más capaz que antes de empezar a trabajar en la teoría de la argumentación.

Otro aspecto en el que pueden compararse la argumentación y la danza es el hecho de que ninguna de las dos se puede aprender bien simplemente memorizando reglas y aplicándolas de manera automática. Por supuesto, para iniciarnos en ellas necesitamos algunas orientaciones generales, conceptos y reglas que nos guíen de alguna manera, pero ambas requieren una práctica constante para interiorizar los principios y afinar nuestras intuiciones. Los buenos argumentadores no lo son porque se hayan aprendido de memoria un conjunto de reglas —como quien sabe multiplicar porque ha memorizado todas las tablas—, sino porque han dedicado mucho tiempo a discutir sus tesis con otros argumentadores igualmente buenos o mejores y eso les ha hecho comprender qué tipos de argumentos y de comportamientos son aceptables y cuáles no.

Por eso, no es este un manual para quien tenga prisa por aprenderse de memoria términos sofisticados y expresiones en latín que pueda espetar en una conversación para que su opinión prevalezca sobre las demás. Mi intención al escribirlo era fomentar la buena argumentación, y la buena argumentación es lenta y requiere esfuerzo. Aquí no puede haber atajos. En este manual se proporcionan conceptos y principios fundamentales de la argumentación que han sido identificados por filósofos en sus investigaciones, y que pueden ayudarnos a comprender qué es lo que está ocurriendo durante una discusión argumentativa. No obstante, el trabajo duro de analizar y evaluar argumentos, así como de decidir cómo comportarse durante una discusión, solo puede hacerlo cada uno por sí mismo.

En las páginas que siguen presento mi visión particular de la argumentación. Esto es especialmente patente a partir del capítulo 7, cuando se pasa de hablar sobre las características lógicas de los argumentos

a hablar sobre el procedimiento de la argumentación en el contexto de una discusión crítica. Dado que en la argumentación no hay —a diferencia de las matemáticas, por ejemplo— un sistema formal universalmente aceptado, sino que su estudio se apoya en un conjunto variable de ideas y conceptos, es inevitable que todo manual de argumentación adopte alguna perspectiva sobre qué es y qué debería ser la argumentación. Por eso, creo que lo más honesto es poner las cartas sobre la mesa y reconocer abiertamente cuál es mi punto de partida.

Creo que el contexto básico de la argumentación, sobre cuya base pueden comprenderse los demás casos de argumentación, es el de una discusión crítica entre dos personas frente a frente. Esto es lo que se conoce como una perspectiva *dialéctica*. Ciertamente, hay muchos otros contextos argumentativos: una columna de opinión en un periódico, un libro de filosofía, un discurso de un político, un foro de internet, un hilo de Twitter... Sin embargo, tal como yo lo veo, tales contextos no son sino extensiones de la situación argumentativa básica, que han ido surgiendo posteriormente en nuestra historia evolutiva debido a desarrollos sociales y tecnológicos. Por ello, una gran parte de los ejemplos que he incluido en este manual son diálogos.

Otra perspectiva que tradicionalmente se ha adoptado para el estudio de la argumentación es la *lógica*, que se centra en las propiedades de los argumentos, prescindiendo en gran medida de quién, cómo, por qué y ante quién ha presentado tales argumentos. Las matemáticas y la lógica formal han sido durante mucho tiempo el paradigma de la perspectiva lógica, donde la cuestión fundamental es si estamos ante una *demostración* válida o no. Sin embargo, desde la segunda mitad del siglo xx también ha surgido una lógica *informal*, desde la que se analizan y evalúan los argumentos en lenguaje cotidiano —sin formalismos— como más fuertes o más débiles. Esta lógica informal, más que la formal, es la que ha impulsado los modernos estudios de la argumentación. Muchos de los autores que aparecerán citados aquí

—Hubert Marraud, Douglas Walton, Trudy Govier y Ralph Johnson, entre otros— son lógicos informales.

Y, por último, la perspectiva *retórica* se enfoca en el oyente o el auditorio y estudia las diferentes formas de provocar en él un cambio de creencias o una decisión, lo que incluye la confiabilidad del argumentador, las emociones que se suscitan en el auditorio y todas las circunstancias que rodean a ambos. Esto, contrariamente a lo que a veces se piensa, no excluye la buena argumentación. La retórica también distingue entre buenos y malos argumentos, pero quienes adoptan esta perspectiva son conscientes de que la forma de presentar los argumentos y todo el contexto que los rodea son igualmente importantes. Aristóteles dejó escrito en su *Retórica* (1355a) —quizá con excesivo optimismo— que lo que más persuade es lo que se demuestra con buenos argumentos, así que la retórica no puede ser ajena a la calidad de los argumentos. La imagen que habitualmente se asocia con la retórica es la de un orador que da un discurso ante un auditorio.

Tanto la lógica como la retórica tienen sus méritos, y aquí he adoptado muchas de las ideas que han surgido en ambas disciplinas —principalmente las de la lógica informal—. No obstante, creo que el fundamento de nuestra comprensión de las prácticas argumentativas debe ser dialéctico. Es probable que nuestros lejanos antepasados, cuando todavía no existían las demostraciones escritas ni los oradores, ya intercambiaran argumentos en diálogos más o menos primitivos. Además, la dialéctica da cuenta de un elemento que —como se verá— considero fundamental para el surgimiento de la argumentación: el desacuerdo.

Asimismo, he procurado tener en cuenta en todo momento lo que las investigaciones en psicología cognitiva han descubierto sobre cómo razonamos. El capítulo 9 está destinado íntegramente a la psicología del razonamiento, pero también pueden encontrarse reflexiones sobre esto en capítulos anteriores —por ejemplo, la primera sección del capítulo 4—. Aunque, siendo estrictos, un libro sobre lógica y dialéc-

tica debería ocuparse únicamente de lo que los argumentadores *dicen* y no de cómo piensan, creo que es imposible solucionar los errores que cometemos cuando argumentamos si no prestamos atención a nuestra psicología. De nada sirve explicar criterios lógicos y señalar errores en un argumento si el argumentador en cuestión es incapaz de reconocerlos. Si se me permite la analogía, creo que la situación sería similar a la de un mecánico que, ante un coche que se desvía hacia la derecha, dijera: «El problema es que el coche se desvía hacia la derecha; debería ir recto». Bueno, *eso* ya lo sabíamos; la cuestión es por qué se desvía y cómo podemos solucionarlo. De la misma forma, para argumentar bien es imprescindible tener algunas nociones sobre cómo funciona nuestro cerebro y qué podemos hacer para que todo vaya lo mejor posible. Conocer los criterios que debe cumplir todo buen argumento no es suficiente.

Por otro lado, creo que el objetivo de la argumentación es —o, al menos, debería ser— formarnos creencias fiables y tomar buenas decisiones. Es evidente que este no es el objetivo de los argumentadores siempre, o quizá ni siquiera la mayoría de las veces. A menudo se asocian con la argumentación las ideas de ganar o perder, que implican unos propósitos muy diferentes. En el capítulo 7 criticaré esta visión de la argumentación como un enfrentamiento y mostraré que es más propia de un *debate*, una práctica que debemos distinguir de la *discusión crítica*. Este libro no trata sobre los debates, sino sobre las discusiones que mantenemos cada día con otras personas sobre cuestiones científicas, políticas, éticas o de cualquier otro tipo, cuestiones que nos importan y sobre las que argumentamos en serio, no como un simple juego.

El veterano teórico de la argumentación Daniel Cohen, en una inspiradora charla TED¹, hace el siguiente comentario:

¹ https://www.ted.com/talks/daniel_h_cohen_for_argument_s_sake.

Al reflexionar sobre la argumentación, me he encontrado con algunos enigmas. Y uno de esos enigmas es que, a medida que he reflexionado sobre la argumentación a lo largo de los años —y han sido ya décadas— se me ha dado mejor argumentar. Pero, cuanto más argumento y cuanto mejor se me da argumentar, más pierdo. Y eso es un enigma. Y el otro enigma es que en realidad eso no me molesta.

Ese es el espíritu que ha guiado este libro. Mantenerse en sus trece y no dejarse convencer por ningún argumento, por bueno que sea, es algo muy fácil de hacer. Todos podemos conseguirlo con un poco de testarudez. Lo que caracteriza a un experto en la práctica argumentativa es que sabe escuchar las tesis y las razones de otras personas, sabe discriminar entre argumentos débiles y argumentos que debe tener en cuenta y, por encima de todo, sabe cuándo ha llegado el momento de cambiar de opinión. Y eso no le molesta. Espero que este libro sea una pequeña contribución para formar una sociedad de tales argumentadores expertos.

Aunque, por supuesto, todas las ideas que expongo aquí provienen de algún sitio, he evitado sobrecargar el texto con referencias bibliográficas —salvo alguna nota al pie que me parecía imprescindible—. En lugar de ello, cada capítulo termina con una breve sección en la que se resume la bibliografía utilizada. Las referencias citadas en esa sección pueden consultarse al final del libro. Quizá algún avisado lector con formación filosófica se dé cuenta de que tal estructura es una copia descarada del magnífico libro de introducción a la filosofía de la ciencia *¿Qué es esa cosa llamada ciencia?*, de Alan Chalmers. He creído que esa era la mejor manera de no interrumpir la lectura con referencias que tal vez no interesen y, al mismo tiempo, reconocer mis deudas con los filósofos que han moldeado mi visión de la argumentación.

Sigamos pagando deudas: muchas personas me han apoyado a lo largo de los años para que yo llegue a estar en la posición de escribir un manual sobre argumentación. Cristina Corredor me introdujo en el mundo de la lógica informal, en un momento en el que yo estaba

convencido de que la lógica de primer orden era la panacea para el estudio del lenguaje y la argumentación. Paula Olmos y Hubert Marraud regaron esa semilla y me guiaron en mis primeros pasos de mi investigación en teoría de la argumentación. Con Hubert he tenido ocasión de discutir algunas de las ideas que aparecen aquí. Tuve la inmensa suerte de que tanto Cristina Corredor como Luis Vega Reñón aceptasen dirigir mi tesis doctoral; ambos me brindaron un gran apoyo en todo momento y contribuyeron a que mis ideas no se extraviaran demasiado. Luis Vega y J. Francisco Álvarez me incorporaron a sus proyectos de investigación y me proporcionaron los medios para que yo pudiera avanzar. Esta tarea ha sido continuada por Cristián Santibáñez, quien muy amablemente se ofreció a escribir el prólogo de este libro, y quien me ayudó a obtener la beca postdoctoral que me llevó hasta Chile. Lilian Bermejo Luque y David Teira siempre se han preocupado de que las cosas me fueran bien, incluso en la distancia. Y Susana Monsó es la responsable última de que este libro vea la luz. A todos ellos, gracias.

Ningún proyecto académico puede terminar bien sin algo de ánimo y apoyo a nivel personal. Por ello, debo dar las gracias a mis padres, a mi hermana, a Agata y al grupito de Burgos: Iván, Elena y Teresa —que siempre han estado ahí, incluso cuando yo ya no estaba—. A Carolina, aparte de sus valiosos comentarios sobre algunas partes de este libro, le estoy muy agradecido por su inquebrantable apoyo en todos los proyectos que he emprendido. Las cosas habrían sido muy diferentes sin ella.

El trabajo de escribir este libro fue posible gracias a la beca postdoctoral Fondecyt 3190149, «La teoría de la argumentación a la luz de la psicología del razonamiento: un análisis de las dimensiones epistémica y práctica», de la Agencia Nacional de Investigación y Desarrollo (ANID) de Chile. También me he beneficiado del proyecto REDES 190001, del Programa para la Cooperación Internacional de la ANID y del proyecto «Prácticas argumentativas y pragmática de las razones» (PGC2018-095941-B-I00), del Ministerio de Ciencia, Innovación y Universidades de España.