

theoria cum praxi ● serie studia/monografías ● theoria cum praxi

Frans H. van Eemeren

Maniobras estratégicas en el discurso argumentativo



CSIC



COLECCIÓN *THEORIA CUM PRAXI*

Directores:

Roberto R. Aramayo, Txetxu Ausín y Concha Roldán

Secretaria:

María G. Navarro

Comité editorial:

Roberto R. Aramayo
Txetxu Ausín
Manuel Cruz
María G. Navarro
Ricardo Gutiérrez Aguilar
Francisco Maseda
Faustino Oncina
Lorenzo Peña
Francisco Pérez López
Concha Roldán
Agustín Serrano de Haro

Comité asesor:

Francisco Álvarez (UNED)
Dominique Berlioz (Université Rennes, Francia)
Mauricio Beuchot (UNAM, México)
Fina Birulés (Universidad de Barcelona)
Daniel Brauer (Universidad de Buenos Aires, Argentina)
Roque Carrión (Universidad de Carabobo, Valencia-Venezuela)
Marcelo Dascal (Universidad de Tel-Aviv, Israel)
Marisol de Mora (Universidad del País Vasco)
Jaime de Salas (Universidad Complutense de Madrid)
Liborio Hierro (Universidad Autónoma de Madrid)
María Luisa Femenías (Universidad de La Plata, Argentina)
Thomas Gil (Technische Universität Berlin, Alemania)
José Juan Moreso (Universitat Pompeu Fabra)
Francesc Pereña (Universidad de Barcelona)
Alicia Puleo (Universidad de Valladolid)
Johannes Rohbeck (Technische Universität Dresden, Alemania)
Antonio Valdecantos (Universidad Carlos III de Madrid)
Antonio Zirión (Instituto de Investigaciones Filosóficas, UNAM, México)

MANIOBRAS ESTRATÉGICAS
EN EL DISCURSO ARGUMENTATIVO

MANIOBRAS ESTRATÉGICAS EN EL DISCURSO ARGUMENTATIVO

Frans H. van Eemeren

Cristián Santibáñez Yáñez y María Elena Molina
(traductores)



STUDIA 9



Madrid – México
2012

Reservados todos los derechos por legislación en materia de Propiedad Intelectual. Ni la totalidad ni parte de este libro, incluido el diseño de la cubierta, puede reducirse, almacenarse o transmitirse en manera alguna por ningún medio ya sea electrónico, químico, mecánico, óptico, informático, de grabación o de fotocopia, sin permiso previo por escrito de las editoriales.

Las noticias, asertos y opiniones contenidos en esta obra son de la exclusiva responsabilidad del autor o autores. Las editoriales, por su parte, sólo se hacen responsables del interés científico de sus publicaciones.

Primera edición: 2012

- © Frans H. van Eemeren, 2012
- © Consejo Superior de Investigaciones Científicas, 2012
- © Plaza y Valdés Editores, 2012
- © Cristián Santibáñez Yáñez y María Elena Molina, por la traducción, 2012

Plaza y Valdés, S. L.
Murcia, 2. Colonia de los Ángeles.
28223, Pozuelo de Alarcón.
Madrid (España).
☎: (34) 918625289
e-mail: madrid@plazayvaldes.com
www.plazayvaldes.es

Plaza y Valdés, S. A. de C. V.
Manuel María Contreras, 73.
Colonia San Rafael.
06470, México, D. F. (México).
☎: (52) 50972070
e-mail: editorial@plazayvaldes.com
www.plazayvaldes.com.mx



MINISTERIO
DE ECONOMÍA
Y COMPETITIVIDAD

CSIC
CONSEJO SUPERIOR DE INVESTIGACIONES CIENTÍFICAS



PLAZA Y
VALDÉS

Página web: www.ifs.csic.es

ISBN Plaza y Valdés: 978-84-15271-54-3

ISBN CSIC: 978-84-00-09647-2
e-ISBN CSIC: 978-84-00-09648-9
NIPO: 723-12-196-7
e-NIPO: 723-12-197-2

Catálogo general de publicaciones oficiales:
<http://publicacionesoficiales.boe.es>

Página web de la colección Theoria cum Praxi:
<http://www.plazayvaldes.es/theoria>

Diseño de cubierta: Nuria Roca
Logotipo: Armando Menéndez
Apoyo técnico a la edición: Francisco Maseda (IFS-CSIC)

Impresión: Ulzama Digital

D. L.: M-40116-2012

*Dedicado a la memoria de Peter Houtlosser,
mi ex estudiante, co-autor y amigo.*

Índice

PREFACIO A LA EDICIÓN EN ESPAÑOL.....	15
PREFACIO ORIGINAL A LA VERSIÓN EN INGLÉS	19
1. ANÁLISIS DEL DISCURSO ARGUMENTATIVO.....	23
1.1. El alcance de la razón en el discurso argumentativo	23
1.2. La pragmática normativa como una perspectiva teórica	29
1.3. Reconstrucción del proceso de resolución de una diferen- cia de opinión.....	34
1.4. Construcción de una perspectiva analítica del discurso argumentativo	39
1.5. Explicación de la perspectiva analítica.....	46
1.6. Obtención de un mejor control de la realidad argumen- tativa	51
1.7. La teoría pragma-dialéctica ampliada	55
2. MANIOBRA ESTRATÉGICA ENTRE LA EFICACIA Y LA RAZONA- BILIDAD	59
2.1. Definición teórica de argumentación	59
2.2. El mantenimiento de la razonabilidad en el discurso ar- gumentativo.....	65
2.3. Intentar alcanzar la eficacia en el discurso argumentativo .	75
2.4. La noción de maniobra estratégica como instrumento analítico	80

2.5. La maniobra estratégica en las distintas etapas del proceso de resolución de conflictos.....	86
2.6. La maniobra estratégica coordinada y estrategias de discusión.....	89
2.7. Explicar la maniobra estratégica en el análisis	92
3. PERSPECTIVAS DIALÉCTICAS Y RETÓRICAS SOBRE EL DISCURSO ARGUMENTATIVO	97
3.1. Puntos de vista metateóricos divergentes sobre dialéctica y retórica.....	97
3.2. La razonabilidad en el discurso argumentativo en enfoques dialécticos clásicos.....	103
3.3. La razonabilidad en el discurso argumentativo en enfoques dialécticos modernos	109
3.4. La efectividad en el discurso argumentativo en aproximaciones retóricas clásicas.....	119
3.5. La efectividad en el discurso argumentativo en aproximaciones retóricas modernas.....	128
3.6. Diferentes perspectivas sobre la relación entre dialéctica y retórica.....	140
3.7. Maniobra estratégica como concepto puente entre dialéctica y retórica	149
4. TRES ASPECTOS INHERENTES A LA MANIOBRA ESTRATÉGICA	157
4.1. El triángulo de la maniobra estratégica.....	157
4.2. Selección de tópicos en la maniobra estratégica	163
4.3. Contribuciones teóricas al análisis de la selección de tópicos.....	168
4.4. Adaptación a la demanda de la audiencia en la maniobra estratégica.....	179
4.5. Contribuciones teóricas al análisis del ajuste a la demanda de la audiencia.....	186
4.6. Opciones presentacionales en la maniobra estratégica.....	194
4.7. Contribuciones teóricas al análisis de las opciones presentacionales	200

5. MANIOBRAS ESTRATÉGICAS EN PRÁCTICAS COMUNICATIVAS CONVENCIONALIZADAS	209
5.1. El discurso argumentativo en diferentes campos de la actividad comunicativa.....	209
5.2. El tratamiento teórico de la argumentación en contexto ...	213
5.3. Distinción entre tipos de actividades comunicativas	223
5.4. Los tipos de actividades comunicativas y el modelo de una discusión crítica	230
5.5. Caracterización de los rasgos argumentativos en los tipos de actividades comunicativas.....	235
5.6. Precondiciones institucionales para maniobrar estratégicamente	242
5.7. Un caso de maniobra estratégica confrontacional en el ámbito político	253
6. DETERMINACIÓN DE LA FUNCIÓN ESTRATÉGICA DE LOS MOVIMIENTOS ARGUMENTATIVOS.....	259
6.1. Cuatro factores que sirven como parámetros	259
6.2. Un caso ejemplar: la publicidad de Shell sobre su papel en Nigeria.....	263
6.3. El resumen analítico como fuente de los resultados esperados	267
6.4. Perfiles dialécticos como una fuente de rutas disponibles .	271
6.5. Tipos de actividades comunicativas como fuente de limitaciones institucionales	275
6.6. La situación argumentativa como fuente para establecer compromisos	280
6.7. Análisis de un movimiento argumentativo por su función estratégica.....	287
7. FALACIAS COMO DESCARRILAMIENTOS DE LAS MANIOBRAS ESTRATÉGICAS	293
7.1. Las críticas de Hamblin al tratamiento lógico estándar	293
7.2. La necesidad de un enfoque comprehensivo de las falacias.....	298

7.3. Falacias como violaciones a las reglas para una discusión crítica	302
7.4. Maniobra estratégica y el engaño de las falacias	307
7.5. Criterios independientes del contexto para juzgar las falacias	313
7.6. Criterios dependientes del contexto para juzgar las falacias	318
7.7. Evaluación de la validez de las maniobras estratégicas: un ejemplo	322
8. MANIOBRAR ESTRATÉGICAMENTE CON LA CARGA DE LA PRUEBA	331
8.1. La carga de la prueba como un concepto procedimental...	331
8.2. Cumplir con la carga de la prueba por medio de la argumentación	335
8.3. El orden de la defensa en una diferencia mixta de opinión....	339
8.4. Una razón pragmática para decidir sobre el orden de la defensa.....	346
8.5. El <i>status quo</i> pragmático y el orden de la defensa.....	351
8.6. Maniobrar en una etapa determinada con la carga de la prueba.....	355
8.7. Un caso de uso de la carga de la prueba en los anuncios publicitarios.....	363
9. MANIOBRAS ESTRATÉGICAS EN RESPUESTA A LAS PRESUNTAS INCONSISTENCIAS O FALACIAS.....	373
9.1. Inconsistencias lógicas y pragmáticas en los compromisos declarados por una de las partes.....	373
9.2. La falacia <i>tu quoque</i> como descarrilamiento para mostrar incoherencias.....	378
9.3. Un caso de acusación de incoherencia en la política holandesa	384
9.4. El impacto práctico de la ocurrencia de falacias.....	389
9.5. Reparación de los descarrilamientos sin perjudicar la razonabilidad.....	392

9.6. Dos propuestas divergentes para hacer frente a las falacias percibidas	397
9.7. Re-encauzando los descarrilamientos de las maniobras estratégicas	403
10. CREACIÓN DE UNA AGENDA PARA FUTURAS INVESTIGACIONES .	407
10.1. Recapitulación de los conceptos básicos de la teoría extendida de la pragma-dialéctica.....	407
10.2. Mantenimiento de la coherencia y la vitalidad en el programa de investigación.....	410
10.3. Revisión filosófica de las perspectivas dialéctica y retórica.....	412
10.4. Definición teórica de los tipos de maniobras estratégicas y las condiciones de validez.....	414
10.5. Descripción empírica de los tipos de maniobras estratégicas y sus efectos.....	416
10.6. Reconstrucción analítica de maniobras estratégicas y estrategias más amplias	420
10.7. Distinción praxeológica de los tipos de actividades comunicativas.....	421
REFERENCIAS	425

Prefacio a la edición en español

SIEMPRE ha sido mi ideal comunicar mis ideas sobre la argumentación a una audiencia de lectores interesados lo más amplia posible. Para un académico holandés cuya lengua madre es una hablada por una pequeña esquina del mundo, las tierras bajas que bordean el mar del norte, ésta es una ambición que no es fácil de conseguir. Se podría alcanzar si las ideas fueran traducidas a otras lenguas pertenecientes a partes de mayor envergadura. Vista desde este escenario, la publicación en español de mi libro *Maniobras estratégicas en el discurso argumentativo* es, por supuesto, un gran acierto para mí.

Desde el temprano 1980 he expresado mis ideas sobre la argumentación en una serie de monográficos, en la mayoría de los casos con otros estudiosos de la argumentación. Junto con Rob Grootendorst, que murió en el año 2000, comencé en la década de 1970 a desarrollar una teoría conocida hoy como pragma-dialéctica. En la pragma-dialéctica, elementos filosóficos y lógicos relacionados con la razonabilidad y la resolución de una diferencia de opinión son metodológicamente combinados con recursos de la lingüística pragmática, el análisis del discurso y la filosofía del lenguaje, para crear un marco adecuado para el análisis, evaluación y producción del discurso

argumentativo. Más tarde, he contribuido a desarrollar la teoría a través de escritos con Bart Garssen, Peter Houtlosser, Sally Jackson, Scott Jacobs, Bert Meuffels y Francisca Snoeck Henkemans.

La base teórica de la teoría pragma-dialéctica de la argumentación se encuentra explicada en *Speech Acts in Argumentative Discussions* (1984). Este libro contiene la teoría estándar que luego es elaborada en *Argumentation, Communication, and Fallacies* (1992), *Reconstructing Argumentative Discourse* (1993), *A Systematic Theory of Argumentation* (2004), *Argumentative Indicators in Discourse* (2007) y *Fallacies and Judgments of Reasonableness* (2009). Excepto por *A Systematic Theory of Argumentation*, que es una actualización general del estado de nuestra teorización en el momento en que Rob Grootendorst muere, cada uno de estos monográficos se concentra en aspectos específicos de la teoría pragma-dialéctica: instrumentos para el análisis y la evaluación, un método de reconstrucción del discurso argumentativo, recursos lingüísticos para la identificación de movimientos argumentativos, y la validez intersubjetiva de las reglas pragma-dialécticas para una discusión crítica. Todos ellos fueron publicados en inglés para alcanzar audiencias más amplias.

Maniobras estratégicas en el discurso argumentativo introduce una nueva fase en mi estudio de la argumentación. Como el subtítulo indica, *Extendiendo la teoría pragma-dialéctica de la argumentación*, se construye sobre la base de ideas teóricas que fueron publicadas anteriormente. Nuevo en la teoría pragma-dialéctica extendida es la inclusión de los objetivos de efectividad de los hablantes, adjuntos con el presunto compromiso de razonabilidad. La idea básica detrás de este nuevo desarrollo es que se debe propender en la teoría a hacer que los movimientos argumentativos de los hablantes se tengan que combinar con la búsqueda de la efectividad y el mantenimiento de la razonabilidad. La maniobra estratégica se requiere para mantener un equilibrio en la búsqueda simultánea de estos dos objetivos y prevenir que el discurso se descarrile falazmente. Dar a la maniobra estratégica un lugar central en la teorización significa incluir la dimensión retórica en el marco dialéctico. También significa que se debe crear una caracterización detallada de los distintos tipos de circunstancias contextuales en las que el discurso argumentativo tiene lugar, y los tipos de actividades comunicativas a través de las que el discurso es conducido.

Junto con la versión en español del libro de texto *Argumentación: Análisis, evaluación y presentación*, traducido por Roberto Marafioti, hasta el momento las traducciones al español han sido *Argumentación, Comunicación y Falacia* y *Una teoría sistemática de la argumentación*, ambas de Ana María Vicuña y Celso López. Una traducción de *Speech Acts in Argumentative Discussions* está en preparación.

Estoy muy agradecido a los traductores de estos libros por el trabajo que han hecho, especialmente porque muchos colegas me han asegurado que han realizado un trabajo cuidadoso. Siento que es de especial significancia que ahora *Las maniobras estratégicas en el discurso argumentativo* aparezca en español, porque de esta forma se da acceso a un círculo más amplio de lectores al respaldo teórico de un importante movimiento de la teorización pragma-dialéctica hacia la creación de los instrumentos adecuados para el análisis del discurso argumentativo tal y como se manifiesta en las multifacéticas prácticas de la vida moderna. De modo que debo terminar este pequeño prefacio con una expresión de gratitud a Cristián Santibáñez Yáñez y a su equipo por llevar a cabo la complicada tarea de traducir el monográfico del inglés al español.

Octubre de 2011, Ámsterdam,
FRANS H. VAN EEMEREN

Prefacio original a la versión en inglés

MANIOBRAS *estratégicas en el discurso argumentativo* está dedicado a la memoria de mi ex estudiante, co-autor y amigo, Peter Houtlosser, que murió el 14 de febrero de 2007. Éste es el resultado final de un proyecto de investigación que comenzamos juntos en 1996, y está basado en gran parte en nuestro trabajo conjunto. Después de que mi larga y cercana colaboración con Rob Grootendorst, que murió de cáncer en el año 2000, terminara, Peter aceptó mi invitación a extender la aproximación pragma-dialéctica a la argumentación, que Rob y yo habíamos desarrollado, con una dimensión retórica. Esta extensión nos debía habilitar para incrementar el poder analítico y evaluativo de nuestra teoría. Cuando el cáncer golpeó nuevamente, y derribó esta vez a Peter, decidí completar el proyecto de la manera en que lo habíamos pensado, concluyendo el libro sobre maniobras estratégicas en el discurso argumentativo.

Peter Houtlosser (1956-2007) fue un hombre jovial, de gran carácter, y tenía una personalidad impresionante. Como estudiante, sorprendía a sus profesores y compañeros con su típica combinación de entusiasmo genuino, obstinación y su alegre sentido del juego. Después de defender su tesis doctoral y llegar a ser un teórico de la argumentación, su entusiasmo se

convirtió en dedicación, su obstinación en perseverancia, y sus juegos en espiritualidad. Siempre deseoso de participar en cualquier iniciativa, y aceptando cualquier tarea que hubiera que resolver, Peter era muy apreciado en el Departamento de Comunicación, Teoría de la Argumentación y Retórica de la Universidad de Ámsterdam. Gran cantidad de sus colegas y estudiantes eran realmente cercanos a él. Estoy convencido de que el gran apoyo que recibí escribiendo este libro se debe largamente al afecto por Peter. Personalmente, recuerdo a Peter como aquel amigo leal que cualquiera podría desear tener, y lo extraño profundamente.

El programa de investigación «Maniobras estratégicas en confrontaciones argumentativas: normas y criterios, manifestaciones y efectos», que concluye con este libro, fue subsidiado por la Organización Holandesa para la Investigación Científica (NWO, proyecto n.º 360-80-030). Peter y yo desarrollamos este programa para fomentar el interés de estudiantes más jóvenes por esta dimensión investigativa. Gracias a la financiación de la NWO, fue posible trabajar con jóvenes investigadores talentosos, como Dima Mohammed, Corina Andone e Yvon Tonnard. Ellos tres se dedicaron en sus tesis doctorales a problemas teóricos pertinentes de la teoría pragma-dialéctica respecto de las maniobras estratégicas en el discurso argumentativo. En sus investigaciones, fueron aconsejados por Peter y por mí, una tarea que Peter realizó hasta el último momento con gran energía y convicción. Jan Albert van Laar, que fue parte de nuestro equipo como investigador posdoctoral, también fue vital para el buen funcionamiento del equipo y la exitosa terminación de la tarea.

Desde el comienzo de mi carrera académica, he trabajado conjunta y muy cercanamente con otros colegas del Departamento de Comunicación, Teoría de la Argumentación y Retórica. Desde el comienzo de la década de 1980, este énfasis en la colaboración ha sido un elemento importante para la fertilidad del programa de investigación «La Argumentación en el Discurso», llevado a cabo en la Universidad de Ámsterdam, investigación que actualmente está bajo el auspicio de la Escuela de Ámsterdam del Análisis del Discurso (ASCA). Por esto, al escribir los borradores de varios capítulos de este libro, he confiado en otros participantes de esta investigación, en sus críticas y retroalimentaciones. Le pedí a trece colegas (no soy supersticioso) que leyeran dos capítulos cada uno, y me enviaran luego todos

sus comentarios. Por sus observaciones útiles y sugerencias constructivas, agradezco con gran aprecio a Corina Andone, Eveline Feteris, Ton van Haaften, Constanza Ihnen Jory, Henrike Jansen, Jan Albert van Laar, Bert Meuffels, Dima Mohammed, José Plug, Sara Rubinelli, Francisca Snoeck Henkemans, Jean Wagemans y David Zarefsky.

También me gustaría agradecer a Renske Wierda y Nanon Labrie, estudiantes del programa de Máster en Argumentación, Retórica y Filosofía, por sus asistencias técnicas. Finalmente, un agradecimiento especial para Bart Garssen, Erik C. W. Krabbe y J. Anthony Blair, por sus invaluable apoyos. Ellos tres desempeñaron un papel vital en hacer del texto final lo que es ahora. Por su amistad y consejo, Bart y Erik me han estimulado a terminar este proyecto. Ambos leyeron todos los capítulos y no dudaron en hacerme llegar sus detalladas críticas. Tony, generosamente, se ofreció a ser mi editor. Desarrolló esta tarea meticulosamente, enviándome una gran cantidad de correcciones y observaciones editoriales. Tengo que añadir que todos los errores que persistan son míos. Cualesquiera sean los problemas que este texto pueda tener, espero que estimule a sus lectores y que se unan a mí en la reflexión crítica sobre el discurso argumentativo y en el desarrollo de instrumentos analíticos para lidiar con él.

FRANS H. VAN EEMEREN,
Ámsterdam, 28 de Agosto, 2009

1. Análisis del discurso argumentativo

1.1. EL ALCANCE DE LA RAZÓN EN EL DISCURSO ARGUMENTATIVO

ES una perogrullada explicitar que la argumentación siempre surge en respuesta a, o en anticipación de, una diferencia de opinión, sea esta diferencia de opinión real o meramente imaginaria. Cuando una persona defiende una postura, está defendiendo una opinión o un «punto de vista» que supuestamente no es compartido por el destinatario o por un tercero que quizás también esté asociado a ese destinatario. De hecho, si éste no fuese el caso, la argumentación no tendría sentido (Van Eemeren y Grootendorst, 1984: pp. 39-46). La necesidad de argumentar, los requisitos de la argumentación y su estructura misma se adaptan a un contexto en el que siempre surgen dudas, oposiciones y objeciones.

La argumentación se dirige básicamente a resolver una diferencia de opinión sobre la aceptabilidad de un punto de vista, apelando a la razonabilidad de las partes (Van Eemeren y Grootendorst, 2004: pp. 11-18). Cuando dos personas discuten sin el objetivo de convencerse mutuamente, sino más bien —y en primer lugar— con la intención de ganar la atención de una audiencia de espectadores («la galería»), deben llevar a cabo su discurso argumentativo como si de verdad buscasen resolver una diferencia de opinión. Esto ocurre, por ejemplo, cuando dos rivales políti-

cos debaten entre sí, en televisión, durante una campaña electoral. En este caso, ambos candidatos tienen que mantener el decoro y parecer razonables frente a los espectadores que, en definitiva, constituyen la audiencia a la que están apuntando. Incluso en el caso extremo de las controversias aparentemente irresolubles, conocidas como «desacuerdos profundos», las partes en discusión, por lo general, siguen todo el procedimiento de tratar de resolver una diferencia de opinión, aunque sólo sea para dar la impresión de ser razonables ante una tercera parte compuesta por observadores externos.¹

Los puntos de vista abordados en una diferencia de opinión pueden corresponder a cualquier tipo de temas y pueden ser no sólo descriptivos, sino también evaluativos o prescriptivos.² Un juicio valorativo sobre la calidad ética o estética de algo («la película *Infamous* es brillante») o una incitación prescriptiva a hacer algo («usted debería acompañarme a esa reunión») pueden simultáneamente ponerse en cuestión en un discurso argumentativo tanto como una afirmación descriptiva sobre un estado factual de acontecimientos («Ámsterdam es mucho más grande que Rotterdam»). Puntos de vista de este tipo, así como los argumentos para defenderlos, pueden encontrarse en todos los ámbitos de la vida, desde el ámbito familiar y educativo hasta en las esferas políticas y jurídicas.³

Algunos filósofos tienen un *parti pris* o un preconcepto que consiste en sostener que las declaraciones normativas que expresan puntos de vista

¹ Cf. Memedi (2007).

² La argumentación puede utilizarse no sólo para encontrar la verdad y para preservarla, sino también para conseguir que se tomen determinadas decisiones y se realicen ciertas acciones. Como afirma Tindale (2004: p. 174): «Los más dispuestos a exigir un requisito de verdad entre sus criterios de evaluación de los argumentos son los que ven la verdad como el objetivo principal de la argumentación». En este sentido, vale la pena hacer hincapié en la importante distinción entre argumentación y prueba demostrativa. Véase también Perelman y Olbrechts-Tyteca (1958/1969: pp 13-14).

³ Como se explica en van Eemeren (1987b), los puntos de vista pueden transmitirse a través de todos los tipos de actos de habla distinguidos en la taxonomía de Searle (1979), pero el objetivo de lograr la aceptación del destinatario(s) debe siempre poder reconstruirse. Véase también Houtlosser (1995).

evaluativos y prescriptivos (a menudo denominados «prácticos»⁴) jamás pueden ser objeto de una discusión razonable. Ellos asignan un mayor estatus a las declaraciones descriptivas, ya que a éstas se les atribuye una función especial en el proceso epistémico de encontrar y preservar la verdad.⁵ La última consecuencia de la exclusión de puntos de vista prescriptivos y valorativos de la esfera de lo razonable radica en que los juicios de valor y las opciones para la acción se observan como si estuviesen basados en las preferencias subjetivas y en los intereses personales. En contra de tales filósofos, que manifiestan una perspectiva «excluyente», Mill —que mostró un gran interés por la discusión de puntos de vista éticos, políticos y religiosos—, y otros filósofos «inclusionistas» como él, creen que todos los temas pueden ser objeto de una discusión razonable (Finocchiaro, 2005a y 2005b; Hansen, 2006).⁶ Estoy totalmente de acuerdo con ellos y no veo ninguna justificación para que, *a priori*, se pronuncien posiciones que impliquen una jerarquía de valor o un principio de acción inadecuado para una discusión razonable. Este punto de vista *inclusionista* se entronca con una tradición analítica de larga data que distingue, además de la razonabilidad a la que adhieren los científicos cuando trabajan con la realidad física, la razonabilidad que se sostiene en juicios de valor y la razonabilidad que se relaciona con la conveniencia de las acciones.

⁴ Lo que tradicionalmente se entiende por *práctico* hoy en día se sustituye por términos tales como lo *incitativo* y *prescriptivo*. Por lo tanto, cuando uso el término *prescriptivo* tengo la intención de cubrir los significados de todos estos términos.

⁵ Biro y Siegel promueven ver la argumentación como «un asunto fundamentalmente epistémico cuyo propósito es guiar a quienes razonan desde *verdades conocidas* o *creencias justificadas* hasta las *verdades anteriormente desconocidas* o *creencias injustificadas*» (1992: p. 99, cursivas añadidas, FHvE). Sin embargo, no descartan que los puntos de vista evaluativos y prescriptivos puedan tener también valores de verdad. Desde un ángulo completamente diferente, algunos estudiosos de la argumentación favorecen un enfoque retórico de la argumentación y a veces toman una posición que fomenta la exclusión de puntos de vista descriptivos y evaluativos, afirmando que la retórica sólo concierne los reclamos de acción (Kock, 2007).

⁶ Hansen considera que existe «una gran similitud» entre la perspectiva de Mill y la perspectiva pragma-dialéctica que defiende (2006: p. 103).

En mi opinión, describir puntos de vista no sólo es innecesario sino también altamente indeseable a la hora de limitar el alcance de la noción de razonabilidad, ya que, en ciertos dominios del discurso, tal limitación implicaría dar rienda suelta a quienes no están interesados en absoluto en mantener la razonabilidad. En política, por ejemplo, proporcionaría a los políticos una coartada para que se abstuviesen de explicar sus acciones y les ofrecería una oportunidad de «inmunizar» sus puntos de vista de toda crítica al proclamarlos más allá de la discusión. En este punto, permítanme desarrollar mis ideas sobre la discusión de puntos de vista en política, en particular en lo que atañe a los sistemas democráticos, ya que esta área es de vital interés para todos nosotros y, desde luego, no debe excluirse de la razonabilidad argumentativa.

Idealmente, la participación en democracia equivale, en primer lugar y principalmente, a un compromiso de los miembros de la comunidad, o de la sociedad en general, con un discurso continuo y público sobre intereses comunes, políticas a desarrollarse y decisiones a tomarse. Reconociendo que las preferencias pueden cambiar como resultado de la comunicación, Schumpeter, uno de los teóricos modernos más influyentes sobre democracia, denomina a la voluntad del pueblo «el producto, no la fuerza motriz del proceso político» (1950: p. 263). En las democracias representativas, sin embargo, los resultados del proceso político tienden a ser más el producto de negociaciones entre los líderes políticos que el resultado de un proceso universal y recíproco de discusión deliberativa. Muy a menudo, muchas discusiones aparentemente políticas no son, de hecho, nada más que una vía de tráfico de los líderes hablando a sus potenciales electores, y sólo cuando se acercan las elecciones, los políticos ajustan sus campañas, a veces de forma descaradamente oportunista, a las opiniones de sus votantes. Este ajuste, sin embargo, no es en absoluto el resultado de un intenso y elaborado debate sobre posibles problemas y soluciones (Van Eemeren, 2002).

En este punto, resulta oportuno hacer una distinción entre «debate» como un intento serio de tener un diálogo crítico regulado y destinado a resolver una diferencia de opinión, y un «cuasi-debate» que es, en realidad, un monólogo calculado solamente para ganar el consentimiento de la audiencia en relación con los propios puntos de vista. Únicamente en el pri-

mer caso, cuando una discusión crítica se dirige a favor de la resolución de una diferencia de opinión, puede hablarse de una discusión dialéctica; en el segundo caso, el discurso es retórico en un sentido muy estrecho del término. El discurso sólo puede llamarse auténtico debate (es decir, dialéctico) si existe un intento serio de tener un intercambio intelectual y si éste no se reduce simplemente a una captación unidireccional de la audiencia. En una discusión que intenta cumplir, en la medida de lo posible, con el ideal normativo de resolver una diferencia de opinión (Van Eemeren y Grootendorst, 1984), el protagonista de un punto de vista y el antagonista del mismo tratan de establecer un punto de vista común a través de un intercambio ordenado de movimientos argumentativos, siempre y cuando el protagonista del punto de vista sea capaz de soportar las críticas del antagonista. En el mejor de los casos, las democracias, como uno de sus objetivos centrales, deberían promover tales discusiones críticas de puntos de vista. Sólo si éste es el caso, una participación estimulante en el discurso político puede mejorar la calidad de nuestras democracias.

Si uno concibe la argumentación como algo que ocurre dentro de un discurso que supuestamente está destinado a convertirse en una discusión crítica, los movimientos argumentativos realizados en él se abordan desde una perspectiva dialéctica. La argumentación se considera entonces como parte de un procedimiento reglamentado para probar el punto de vista en cuestión en relación con distintas reacciones críticas. El procedimiento de discusión dialéctica puede considerarse como la representación de un «código de conducta» para los participantes racionales que pretendan alcanzar sus metas argumentativas razonablemente (Van Eemeren y Grootendorst, 2004: pp. 187-196). En el ámbito de la política, ese código de conducta indica cómo, en el discurso argumentativo, puede hacerse justicia, ya que la democracia es en su quintaesencia un sistema diseñado para lidiar con la incertidumbre y proveer una solución al problema de cómo este dominio de lo incierto puede manejarse de un modo razonable. En mi opinión, las reglas dialécticas del discurso argumentativo, que conforman un código de conducta para el discurso político, son de vital importancia para materializar el ideal de democracia participativa.

En contextos de la vida real, hay que tener en cuenta que la interacción humana no está siempre automática, plena y «naturalmente» orientada ha-

cia el ideal de razonabilidad dialéctica. En el ámbito político, por ejemplo, quienes se involucran en un desacuerdo generalmente entran en una discusión sin estar preparados para someter su pensamiento a un escrutinio crítico y, muy a menudo, tienen un interés personal en alcanzar un resultado en particular. Las circunstancias en las que discuten típicamente involucran una desigualdad de poder y recursos. Además, los participantes también pueden tener diferentes niveles de habilidad crítica. Más aún, las circunstancias que dieron lugar a la discusión pueden crear, al mismo tiempo, una demanda de prácticas para una resolución inmediata del conflicto, restringiendo las posibilidades de resolver verdaderamente el desacuerdo. Un ejemplo de esto se da, entre otras situaciones, cuando uno tiene que decidir inmediatamente qué película verá cuando todas las películas en cartelera están a punto de comenzar y uno acaba de llegar al cine.

En vista de la difícil situación que acabo de esbozar, uno podría preguntarse si no es una utopía mantener el ideal dialéctico de una discusión crítica en la vida y en otros contextos políticos reales. En mi opinión, a primera vista puede parecer eso, pero, pensándolo bien, la situación y las prácticas argumentativas son diferentes. El ideal de una discusión crítica, por definición, no es la descripción de cualquier tipo de realidad, sino el establecimiento de una norma teórica que pueda utilizarse con fines heurísticos, analíticos y evaluativos. El modelo para una discusión crítica plasma lo que significa ser crítico a la hora de enfrentarse con un discurso argumentativo. Es un instrumento para hacer justicia a favor de los más vitales intereses intelectuales, culturales y sociales que puedan estar en juego en la práctica argumentativa. La discusión argumentativa de los puntos de vista desempeña —o casi siempre debería desempeñar— un papel crucial en la toma de decisiones conjuntas, no sólo en la política, el derecho, la ciencia, la educación y otros ámbitos de la esfera pública y técnica, sino también en la esfera personal o privada. Si esta forma de tomar decisiones se considerara seria, la calidad de las discusiones ha de ser protegida en todos los intercambios argumentativos sistemática y críticamente, aun cuando el discurso argumentativo no esté a la altura del ideal dialéctico.

1.2. LA PRAGMÁTICA NORMATIVA COMO UNA PERSPECTIVA TEÓRICA

Los estudiosos de la argumentación frecuentemente están interesados en el estudio de la argumentación por su interés práctico en la mejora de la calidad de este tipo de discursos donde sea que se los requiera. Con el objetivo de poder concretar esta ambición, los teóricos de la argumentación deben combinar una orientación empírica con una orientación crítica hacia el discurso argumentativo. A fin de dar contenido a esta desafiante combinación, debe llevarse a cabo un amplio programa de investigación para garantizar que el discurso argumentativo no sólo se examine empíricamente, como una muestra de la comunicación verbal y la interacción, sino que también se mida críticamente con estándares normativos de razonabilidad. Si la «pragmática» se concibe como el estudio del lenguaje en uso en la interacción y en la comunicación, como es costumbre entre los analistas del discurso, la necesidad de unir el ángulo empírico-descriptivo y el ángulo crítico-normativo de la investigación puede honrarse mediante la construcción del estudio de la argumentación como una rama de la «pragmática normativa» (Van Eemeren, 1986, y, más en particular, 1990).

En la pragmática normativa, tal como la entiendo, los estudiosos de la argumentación se ocupan de aclarar cómo la brecha entre la dimensión normativa y la dimensión descriptiva de la argumentación puede llegar a integrar sistemáticamente reflexiones críticas y empíricas. Los complejos problemas que están en juego en esta empresa sólo pueden resolverse con la ayuda de un programa de investigación integral que conste de cinco componentes relacionados entre sí (Van Eemeren y Grootendorst, 2004: pp. 9-41). Por un lado, el programa cuenta con un *componente filosófico*, en el que se desarrolla la razonabilidad, y un *componente teórico*, en el que se concibe, partiendo de este ideal de razonabilidad, un modelo para una argumentación aceptable. Por otro lado, el programa conlleva, además, un *componente empírico* en el que la realidad argumentativa, tal como se encuentra en los intercambios argumentativos, se investiga tanto cualitativa como cuantitativamente. A continuación, en el *componente analítico*, las dimensiones normativas y descriptivas del estudio del discurso argumentativo se vinculan sistemáticamente entre sí. Por último, en el *componente práctico*, se identifican los problemas que ocurren en las prácticas argumen-

tativas más o menos institucionalizadas y los métodos y diseños que se desarrollan para hacer frente a estos problemas de forma sistemática.

Como es el caso, las concepciones sobre una argumentación razonable que desarrollaron los estudiosos de la argumentación, en lo que considero el componente filosófico de sus programas de investigación, difieren desde el principio, lo que conduce a que en el componente teórico surjan diferentes puntos de vista acerca de lo que se considera una argumentación aceptable. En el desarrollo del enfoque «pragma-dialéctico» de la argumentación, que puede caracterizarse como una *dialéctica del discurso*, Rob Grootendorst y yo estuvimos muy influidos por la «dialéctica formal» de Barth y Krabbe (1982), y también por una concepción crítica de la razonabilidad que reemplaza la autodestrucción «justificacionista» por un procedimiento de análisis crítico (Van Eemeren y Grootendorst, 1984: pp. 15-18).⁷ Esta concepción crítica de la razonabilidad está asociada con el «racionalismo crítico» popperiano, la filosofía de lo razonable, que afirma que, en definitiva, nada es una certeza y, por lo tanto, toma como principio rector la idea de probar críticamente los reclamos que se hacen a la aceptabilidad (Van Eemeren y Grootendorst, 1994). Como ha destacado Albert (1975), la concepción racionalista crítica de la razonabilidad abarca todo: se refiere —como debería ser— a *cualquier* cuestión que pueda estar sometida a un debate regulado y abarca la discusión de puntos de vista descriptivos, así como también evaluativos y prescriptivos.⁸

⁷ Aunque el «justificacionismo» va en contra de lo irracional y del autoritarismo al exigir argumentos y pruebas para aceptar las demandas, a través de la confianza en el intelectualismo (intuición) o el empirismo (observación), *lograr una justificación final que implique una legitimación definitiva*, en lugar de producir una prueba crítica de las propias conjeturas, depende de normas arbitrarias o está abierto a una infinita regresión. Véase Popper (1962) y Bartley (1984).

⁸ Al combinar las perspectivas pragmáticas y dialécticas, los pragma-dialécticos se basan en cuatro principios meta-teóricos, que sirven de puntos de partida metodológicos. La «funcionalidad» se logra haciendo uso del hecho de que el discurso argumentativo se produce a través de —y en respuesta a— la ejecución de actos de habla. Identificar el acto de habla complejo de la argumentación y los otros actos, que participan en la resolución de una diferencia de opinión sobre un asunto, hacen que sea posible especificar las pertinentes «condiciones de identidad» y «condiciones de corrección» de estos actos de habla (van Ee-

Mediante la implementación de la perspectiva crítico-racionalista, en la parte teórica del programa de investigación, uno persigue el desarrollo de un modelo de discusión crítica que dé cuerpo a la idea de resolver las diferencias de opinión sobre un asunto por medio de intercambios críticos regulados dialécticamente en los que se ponga a prueba la aceptabilidad de los puntos de vista en cuestión (Van Eemeren y Grootendorst, 1994: pp. 19-20). El resultado de la discusión entre el protagonista y el antagonista de un punto de vista depende totalmente de la idoneidad de las respuestas del protagonista a las preguntas críticas del antagonista. La interacción sistemática, que se lleva a cabo entre los actos de habla realizados por el protagonista para defender su punto de vista y los realizados por el antagonista para responder críticamente a la defensa del protagonista, es característica de un procedimiento de resolución pragma-dialéctico. Esta interacción sistemática sólo puede llevar a una resolución razonable de la diferencia de opinión en cuestión, si la discusión se realizó en conformidad con reglas adecuadas. Las reglas para la discusión crítica deben especificar, a lo largo de las diferentes etapas de la discusión, en qué casos la ejecución de determinados actos de habla contribuye u obstaculiza la resolución de las diferencias de opinión sobre un asunto.⁹

meren y Grootendorst, 1992a). De esta manera, por ejemplo, puede especificarse qué es lo que está en cuestión en el desarrollo de un punto de vista que pone de manifiesto cómo se organiza el discurso argumentativo en torno a este contexto de desacuerdo. La «socialización» se logra mediante la identificación de los roles de protagonista y antagonista dentro de la discusión y en el marco de colaboración del discurso argumentativo. Al ampliar la perspectiva del acto de habla al nivel de interacción, puede demostrarse en qué medida las posturas que se defienden y los argumentos que se usan a tal efecto están relacionadas entre sí. La «externalización» se logra mediante la identificación de los compromisos específicos creados por el discurso en los actos de habla realizados en un contexto de interacción argumentativa. En lugar de ser tratados como estados internos de la mente, nociones tales como «desacuerdo» y «aceptación» pueden definirse pragmáticamente en función de las actividades discursivas. La «aceptación», por ejemplo, puede ser externalizada como dar una respuesta preferida a un acto discutible que compromete a la parte demandada, que acepta o no seguir atacando este acto. Por último, la «dialectificación» se logra mediante la reglamentación del intercambio de los actos de habla destinados a resolver una diferencia de opinión dentro de un modelo ideal de la discusión crítica.

⁹ Van Eemeren y Grootendorst optaron por desarrollar un modelo de discusión crítica que es un modelo teórico basado en consideraciones *analíticas*. Aunque su modelo no es

El modelo para una discusión crítica, que Grootendorst y yo concebimos en la década de los setenta, proporciona una visión general de los movimientos argumentativos que son pertinentes para un desarrollo constructivo de cada una de las etapas de discusión que necesitan distinguirse en una discusión crítica, es decir, pertinentes a un procedimiento que favorece el proceso de resolución de una diferencia de opinión en cada etapa concreta. En este modelo, las normas fundamentales de razonabilidad, que autorizan la ejecución de determinados actos de habla en las distintas etapas de una discusión crítica, se reflejan en un conjunto de reglas dialécticas (Van Eemeren y Grootendorst, 1984 y 2004). Las reglas para una discusión crítica establecen normas pertinentes para resolver una diferencia de opinión y cubren el discurso argumentativo en su totalidad. En una discusión crítica, el protagonista y el antagonista de los puntos de vista en cuestión deben, por lo tanto, respetar estas reglas en todas las etapas, ya que las mismas son instrumentales a la hora de resolver una diferencia de opinión.

Cada una de las reglas constituye un estándar o norma específica para la discusión crítica. A pesar de que el impacto práctico de violar alguna de estas reglas puede variar en cada caso particular, cada violación de las reglas,

una reproducción de la perspectiva de un argumentador ordinario, donde esto es apropiado, no obstante, hace uso —o se «informó»— de ideas «interpretativas» derivadas de su perspectiva «émica» como argumentadores. Hacer la distinción entre un modelo «interpretativo» y uno «analítico» es hacer la distinción entre un modelo *a priori* y un modelo *a posteriori*. El modelo de la discusión crítica es *a priori* en el sentido de que proporciona una descripción de lo que el discurso argumentativo debería ser si éste tratase de adaptarse perfectamente a la tarea de resolver una diferencia de opinión. Al mismo tiempo, el modelo no podría haber sido desarrollado sin una cierta comprensión, basada en la experiencia, de la organización y el procedimiento del discurso argumentativo. En *Reconstructing Argumentative Discourse* (Van Eemeren *et al.*, 1993), los autores abogan por un modelo que no sólo es analítico y *a priori*, sino también *racional*, porque ese modelo es el modelo más adecuado para cubrir el discurso argumentativo y es capaz de subsumir y explicar mucho de lo que se espera de un modelo convencional o un modelo de sucesión. En este punto de vista, una integración de la perspectiva «convencional» searleana (Searle, 1969 y 1979) en los aspectos comunicativos del discurso argumentativo y la perspectiva «racional» griceana (Grice, 1989) que en sus aspectos interactivos es la base más adecuada para el desarrollo de un modelo que haga frente a la argumentación, porque reúne en un marco pragmático las reglas y regularidades del discurso real y los principios normativos del discurso dirigido a un objetivo.

en cualquier etapa de la discusión en la que se haya cometido y por cualquiera de las partes involucradas, es un movimiento en la discusión que obstruye o dificulta la resolución de las diferencias de opinión y, por lo tanto, debe considerarse como una falacia (en este sentido en particular). Así, en la pragma-dialéctica, el uso del término «falacia» está sistemáticamente conectado con las reglas para una discusión crítica. Las falacias pueden ir desde impedir que la otra parte exprese la postura que desea asumir, durante la etapa de la confrontación, lo cual viola la llamada Regla de la Libertad (Regla 1), hasta generalizar indebidamente el resultado de la discusión en la etapa de la conclusión, lo cual viola la llamada Regla de la Conclusión (Regla 9) (Van Eemeren y Grootendorst, 1992a: pp. 107-115 y 184-194, respectivamente). Otra de las diez reglas que constituyen conjuntamente un código de conducta para conducir una discusión crítica es, por ejemplo, la Regla del Punto de Vista (Regla 3), que postula que los ataques a los puntos de vista no pueden referirse a un punto de vista que en realidad no ha sido presentado por la otra parte.¹⁰ Si se atribuye un punto de

¹⁰ El código de conducta que propone la pragma-dialéctica para llevar a cabo una discusión crítica se compone de las siguientes reglas (Van Eemeren y Grootendorst, 2004: pp. 190-196): (1) Las partes no deben impedirse unas a otras el presentar puntos de vista o ponerlos en duda (Regla de la Libertad); (2) Una parte que presenta un punto de vista está obligada a defenderlo si la otra parte le solicita hacerlo (Regla de la carga de la prueba); (3) El ataque de una parte contra un punto de vista debe referirse al punto de vista que realmente ha sido presentado por la otra parte (Regla del punto de vista); (4) Una parte sólo puede defender su punto de vista presentando una argumentación que esté relacionada con ese punto de vista (Regla de la relevancia); (5) Una parte no puede presentar algo falsamente como si fuese una premisa dejada implícita por la otra parte, ni puede negar una premisa que él mismo ha dejado implícita (Regla de la premisa implícita); (6) Una parte no puede presentar falsamente una premisa como si fuera un punto de partida aceptado, ni puede negar una premisa que representa un punto de vista aceptado (Regla del punto de partida); (7) Una parte no puede considerar que un punto de vista ha sido defendido concluyentemente, si la defensa no se ha llevado a cabo por medio de un esquema argumentativo apropiado que se haya aplicado correctamente (Regla del esquema argumentativo); (8) En su argumentación, las partes sólo pueden usar argumentos que sean lógicamente válidos o que sean susceptibles de ser validados explicitando una o más premisas implícitas (Regla de la validez); (9) Una defensa fallida de un punto de vista debe tener como resultado el que la parte que lo presentó se retracte de él y una defensa concluyente debe tener como resultado el

vista ficticio a la otra parte, se incurre en la falacia del «hombre de paja». Una variante distinta de la falacia del «hombre de paja» se produce cuando se desvirtúa el punto de vista de la otra parte, ya sea tomando sus declaraciones fuera de contexto o simplificando en exceso (o exagerando) lo que ésta dijo (Van Eemeren y Grootendorst, 1992a: pp. 124-131).

1.3. RECONSTRUCCIÓN DEL PROCESO DE RESOLUCIÓN DE UNA DIFERENCIA DE OPINIÓN

El componente fundamental del programa pragma-dialéctico de investigación es el componente analítico, ya que éste integra las dimensiones normativas y descriptivas del estudio del discurso argumentativo, mediante la vinculación sistemática de los componentes teóricos y filosóficos con los componentes prácticos y empíricos (Van Eemeren y Grootendorst, 2004: pp. 40-41). Cuando uno se concentra en el componente analítico del estudio del discurso argumentativo, surge un problema terminológico que necesita ser aclarado, puesto que éste se refiere a la diferencia entre «análisis» e «interpretación». Aunque en el uso ordinario estas palabras parecen usualmente intercambiables, y a menudo se utilizan indistintamente, es evidente que incluso en el lenguaje cotidiano existe una diferencia entre ellas. Dejar que un interlocutor sepa cómo uno ha «analizado» sus palabras no significa lo mismo que manifestarle de qué manera uno ha «interpretado» lo que él dijo.¹¹ Contribuiré en esta discusión estipulando el significado de «análisis», como un término técnico, en contraposición al término «interpretación».

que la otra parte se retracte de sus dudas acerca del punto de vista (Regla del cierre); (10) Las partes no deben usar formulaciones que resulten insuficientemente claras o confusamente ambiguas y deben interpretar las formulaciones de la parte contraria tan cuidadosa y tan exactamente como les sea posible (Regla de uso).

¹¹ Algunas personas usan su lengua de una manera más pomposa y, por ende, llaman análisis a sus interpretaciones, pero la mayoría de los oradores y escritores no utilizarían estos términos como si fuesen sinónimos.

Dar una interpretación se refiere, en mi uso de este término, a cualquier asignación de sentido a una cierta parte del discurso (o artefacto cultural de otro tipo). Una primera diferencia que me propongo establecer entre análisis e interpretación radica en que el análisis es más preciso o acotado, ya que se centra en determinados aspectos del discurso, mientras se abstrae de lo demás. Una segunda diferencia es que el análisis se realiza dentro de una perspectiva teórica determinada y, al definir esta perspectiva, se ubica dentro de los términos de un marco conceptual. Una tercera diferencia se deriva de la segunda y reside en el hecho de que el análisis está siempre bien delineado: es un análisis lingüístico, un análisis histórico, un análisis psicológico, un análisis sociológico o, en este caso, un análisis argumental. Una cuarta y última diferencia que debe mencionarse es que el análisis tiene que considerarse como algo más profundo y preciso que una mera interpretación. Todo análisis debería justificarse en relación con el marco conceptual que define su perspectiva teórica porque es ésta la que determina el ángulo de análisis y, por lo tanto, debe apoyarse empíricamente en datos pertinentes y en la interacción comunicativa.

El análisis que me ocupa aquí puede describirse como una reconstrucción pragma-dialéctica, teóricamente motivada y empíricamente justificada, de lo que ocurre en el discurso. Dependiendo de la perspectiva teórica que determine qué tipo de análisis se lleva a cabo y qué tipo de marco conceptual se utiliza en el análisis, un análisis siempre será un tipo específico de reconstrucción que pone de relieve elementos particulares y aspectos del discurso. Lo que se considera pertinente en el discurso desde una perspectiva, puede parecer poco relevante o irrelevante, incluso, desde otra perspectiva. Mientras un psicoanalista encuentra relevante para el diagnóstico de su paciente el hecho de que éste constantemente alardee sobre sus logros y éxitos y pueda, por ende, diagnosticar que su paciente realmente padece un «complejo de inferioridad» y, al mismo tiempo, pueda reconstruir dicho trastorno, un analista pragma-dialéctico del discurso argumentativo estará más interesado en la reconstrucción del proceso de resolución de una diferencia de opinión que tuvo lugar en el discurso y considerará relevantes aquellos movimientos que tengan un papel potencial en la resolución de dicha diferencia. Como en el caso del psicoanálisis, donde el modelo freudiano (o algún otro) constituye un punto de partida teórico, en el

análisis pragma-dialéctico, el modelo de una discusión crítica será el punto de partida teórico. En ambos casos, el modelo que sirve como punto de partida teórico es una guía para señalar lo que vale la pena observar en el discurso y, en ambos casos, el análisis reconstructivo que se brinda también debe basarse en la evidencia empírica del discurso. Al igual que el psicoanalista no puede concluir, después de la primera consulta, que su paciente adolece de un «complejo de inferioridad» ni decir «veo que este hombre padece un complejo de inferioridad», pero sin embargo puede advertir la necesidad de establecer su diagnóstico a través de un proceso de investigación, el analista de la argumentación tiene que examinar cuidadosamente el discurso en su totalidad antes de poder llegar a un análisis definitivo.

Analizar el discurso argumentativo pragma-dialécticamente equivale a interpretar los distintos movimientos que se realizan de forma sistemática en el discurso desde la perspectiva teórica de una discusión crítica, explotando en el proceso los instrumentos conceptuales necesarios para implementar esta perspectiva y hacer uso de las convenciones terminológicas que ésta conlleva. Tal análisis es pragmático, en el sentido de que el discurso se ve esencialmente como un intercambio contextualizado de actos de habla, y dialéctico, en el sentido de que dicho intercambio se concibe como un intento metodológico de resolver una diferencia de opinión a través de un intercambio crítico regulado. El modelo de una discusión crítica constituye una valiosa herramienta para el análisis del discurso argumentativo, ya que posee una función heurística que permite señalar cuáles son los actos de habla que necesitan tenerse en cuenta en el análisis. El modelo indica, a través de estos actos de habla, que los movimientos argumentativos, que prototípicamente se transmiten como «analíticamente relevantes», son pertinentes al proceso de resolución de un conflicto, si reconocemos que estos actos de habla también pueden realizarse implícita o indirectamente en el discurso.

Las cuatro etapas que se distinguen analíticamente en el modelo de una discusión crítica corresponden a las distintas fases por las que debe atravesar cualquier discurso argumentativo, aunque no necesariamente de forma explícita, a fin de resolver una diferencia de opinión sobre un asunto. En primer lugar, sin una confrontación de puntos de vista, no hay ocasión para tener una discusión crítica. En el discurso argumentativo real, la etapa de la «confrontación» se manifiesta en aquellas partes del discurso donde resulta

evidente que existe un punto de vista que se enfrenta —real o potencialmente— con la duda o la contradicción, de modo que surge un posible desacuerdo. En segundo lugar, la etapa de la «apertura» se manifiesta en aquellas partes del discurso donde las personas involucradas en la discusión se comprometen a actuar como protagonistas o antagonistas y a explorar si existe un terreno común suficiente que posibilite el desarrollo de esa discusión crítica. Sin una «apertura», sin la oportunidad de intercambiar puntos de vista, no tiene sentido llevar a cabo una discusión crítica. En tercer lugar, las partes pasan por la etapa de la «argumentación» en aquellas partes del discurso en las que una de las partes propone una argumentación con el objetivo de aclarar las dudas de la parte contraria, y en las que la otra parte continúa siendo crítica hasta que realmente se convence. Sin el desarrollo de una argumentación en respuesta a las críticas de un antagonista, no tiene lugar ninguna discusión crítica y prevalece la diferencia de opinión. Por último, sin una etapa de «conclusión», en la que las partes lleguen a una conclusión sobre el resultado de sus intentos de resolver las diferencias de opinión, no puede decirse que haya habido una verdadera discusión crítica.¹² Sin embargo, lógicamente, dicha conclusión de una discusión crítica no impide que las mismas partes se embarquen en otras discusiones.¹³

En la figura 1.1, he indicado cuáles son los actos de habla analíticamente relevantes en el discurso argumentativo y que, por lo tanto, deberían incluirse en un «resumen analítico» del discurso, ya que transmiten movimientos argumentativos que son potencialmente constructivos en las distintas etapas del proceso de resolución que reconstruimos con la ayuda del modelo para una discusión crítica. Hay que tener en mente, sin embar-

¹² Siguiendo a Goffman, Vuchinich (1990: pp. 136-137) señala que en la vida real el discurso argumentativo no siempre implica que haya un «ganador» y un «perdedor». Incluso puede que no haya consenso acerca de si hay un ganador o un perdedor, o sobre quién es el ganador. A diferencia de la teoría de juegos, las partes no acuerdan automáticamente sobre la interpretación de los resultados. Ésta es la razón por la cual los pragma-dialécticos consideran de vital importancia que, en el análisis del discurso argumentativo, el modelo normativo para una discusión crítica se acompañe, sistemáticamente, de una descripción empírica cuidadosa.

¹³ Si otra discusión comienza, debe pasar por las mismas etapas de nuevo, desde la etapa de confrontación hasta la de conclusión.

go, que en el discurso argumentativo real —como en otros tipos de discursos reales— la gran mayoría de los actos de habla se realizan de manera implícita o indirecta, de modo que otros tipos de actos de habla que pueden ocurrir, después de que se hayan reconstruido, también demuestran que cumplen un papel constructivo en una discusión crítica.

COMPONENTES ANALÍTICOS GENERALES	ETAPAS y MOVIMIENTOS		TIPOS PROTOTÍPICOS DE ACTOS DE HABLA ¹⁴
	PROTAGONISTA	ANTAGONISTA	
DIFERENCIA DE OPINIÓN	I. ETAPA DE CONFRONTACIÓN		
	Exponer un punto de vista		Asertivo
		Aceptar o no el punto de vista. No aceptación del punto de vista	Compromisorios
	[Solicitud de uso declarativo]	[Solicitud de uso declarativo]	[Directivo]
	[Definición / Especificación / Amplificación / Etc.]	[Definición / Especificación / Amplificación / Etc.]	[Uso declarativo] ¹⁵
PUNTOS DE PARTIDA PROCEDURALES Y MATERIALES	II. ETAPA DE APERTURA		
		Desafío de defender el propio punto de vista	Directivo
	Aceptación del desafío de defender el propio punto de vista		Compromisorios
	Acordar las premisas y reglas de la discusión. Decidir iniciar la discusión		Compromisorios
	[Solicitud de uso declarativo]	[Solicitud de uso declarativo]	[Directivo]
	[Definición / Especificaciones / Amplificación / Etc.]	[Definición / Especificaciones / Amplificación / Etc.]	[Uso declarativo]

¹⁴ Esta clasificación parte de la tipología de actos de habla y se desarrolla, en gran medida, sobre la base de Searle (1979: pp. 1-29).

¹⁵ Esta categoría de actos de habla fue introducida por Van Eemeren y Grootendorst (1984: pp. 109-110).

ARGUMENTOS (EXPLÍCITOS, IMPLÍCITOS O NO EXPRESADOS); ESQUEMAS ARGUMENTATIVOS; ESTRUCTURA DE LA ARGUMENTACIÓN	III. ETAPA DE LA ARGUMENTACIÓN		
		Solicitar la argumentación de un punto de vista	Directivo
	Desarrollar la argumentación de un punto de vista		Asertivo
		Aceptar o no la argumentación de ese punto de vista	Compromisorios
	[Solicitud de uso declarativo]	[Solicitud de uso declarativo]	[Directivo]
	[Definición / Especificaciones / Amplificación / Etc.]	[Definición / Especificaciones / Amplificación / Etc.]	[Uso declarativo]
RESULTADO DE LA DISCUSIÓN	IV. ETAPA DE CONCLUSIÓN		
		Aceptar o no el punto de vista	Compromisorios
	Mantener o retractarse respecto a un determinado punto de vista		Asertivo
	[Solicitud de uso declarativo]	[Solicitud de uso declarativo]	[Directivo]
	[Definición / Especificación/ Amplificación / Etc.]	[Definición / Especificación / Amplificación / Etc.]	[Uso declarativo]

Figura 1.1. Cuadro de la distribución de los actos de habla que desempeñan un papel constitutivo fundamental en la resolución de una diferencia de opinión.

1.4. CONSTRUCCIÓN DE UNA PERSPECTIVA ANALÍTICA DEL DISCURSO ARGUMENTATIVO

La perspectiva analítica destinada a reconstruir el discurso argumentativo, con la ayuda del modelo para una discusión crítica, consta de los siguientes componentes:

- Indica la diferencia de opinión en cuestión durante la etapa de la confrontación;
- Identifica las premisas de procedimiento y materiales acordadas en la etapa de la apertura que sirvieron como puntos de partida para la discusión;
- Examina los argumentos y las críticas que —explícita o implícitamente— se desarrollaron en la etapa de la argumentación, conjuntamente con los tipos de argumentos que se utilizaron y las clases de argumentos que se expusieron;
- Determina el resultado de la discusión alcanzado en la etapa de la conclusión.

Todos los conceptos teóricos empleados en la construcción del resumen analítico se definen desde la perspectiva pragma-dialéctica de la discusión crítica, que también proporciona los términos teóricos usados para referirse a estos conceptos: «tipos de diferencias de opinión», «premisas no expresadas», «esquemas argumentativos», «estructura argumentativa», etc.¹⁶ En la identificación de las premisas no expresadas, por ejemplo, se realiza una primera distinción entre el «mínimo lógico» o «condicional asociado» que cubre el razonamiento involucrado en el argumento respectivo, y el «óptimo pragmático» que involucra la especificación o generalización contextualizadas de las premisas que representan el mínimo lógico justificado por consideraciones pragmáticas (Van Eemeren y Grootendorst, 1992a: pp. 60-72). Al analizar los esquemas argumentativos que se utilizan, se determina si, en relación al tipo de preguntas críticas que el argumentador postula, éste establece una relación causal, una relación sintomática, o una relación comparativa entre la razón que él propone y el punto de vista que está defendiendo (Van Eemeren y Grootendorst, 1992a: pp. 94-102). Al analizar la estructura argumentativa, dependiendo de cómo los argumentos que apoyan un punto de vista se relacionan entre sí, se distinguen estructuras «múltiples», de «coordinación» y de «subordinación» (Van Eemeren y Grootendorst, 1992a: pp. 73-89).

¹⁶ Estos conceptos se explican en Van Eemeren, Grootendorst y Snoeck Henkemans (2002). Véase también Van Eemeren y Grootendorst (1992a) y Van Eemeren (ed., 2001).

Los componentes de una visión analítica son pertinentes a la hora de juzgar la validez de un discurso argumentativo. Si no se distingue con exactitud cuál es la diferencia de opinión que subyace en el discurso, no habrá forma de saber si la diferencia se resolvió a través del discurso. Si no se aclara con precisión qué posiciones adoptaron las partes en la diferencia de opinión, será imposible saber en favor de quién ha terminado el debate. Si no se toman en cuenta las premisas implícitas o indirectas, los argumentos más importantes corren el riesgo de ser pasados por alto, de modo que la evaluación se torna inadecuada. Si el esquema argumentativo empleado en la defensa de un punto de vista, y de los subpuntos de vista, no puede reconocerse, no puede determinarse si los vínculos entre las razones individuales y los puntos de vista resisten los tipos de críticas específicas que ellos mismos encubiertamente han anticipado. Si la estructura de la argumentación avanzada en favor de un punto de vista no se puso de manifiesto, no puede juzgarse si la argumentación que se adelantó en defensa del punto de vista realmente constituye un todo coherente que proporciona apoyo suficiente para el punto de vista.

Debido a una variedad de factores, la realidad argumentativa raramente se parece al ideal de una discusión crítica, como es de esperar a la hora de comparar cualquier realidad con un ideal. De acuerdo con el modelo para una discusión crítica, por ejemplo, en la etapa de la confrontación, los antagonistas de los puntos de vista deben manifestar sus dudas de forma clara y sin ambigüedades, pero en la práctica, por lo general, los litigantes usualmente tienen que actuar con circunspección porque ser sinceros o directos puede resultar «amenazante» para ambas partes.¹⁷ Al igual que en otros tipos de discurso, en el discurso argumentativo, muchas cosas permanecen no dichas. No sólo rara vez se mencionan las reglas para una discusión crítica, sino que también muchas veces los puntos de partida no se explicitan y los demás aspectos vitales del proceso de resolución del conflicto de opinión, así como sus resultados, frecuentemente tampoco se indican con claridad (Van Eemeren, Houtlosser y Snoeck Henkemans, 2007). En la prác-

¹⁷ Expresar una duda también puede atentar contra la «preferencia por el acuerdo» que rige la conversación ordinaria. Véase Heritage (1984: pp. 265-280), Levinson (1983: pp. 332-336) y Van Eemeren *et al.* (1993, capítulo 3).

tica argumentativa, generalmente no se expresan los elementos indispensables para el proceso de resolución, ya sea porque se consideran evidentes o porque no se considera que valga la pena mencionarlos (pero también por razones menos honorables). Estos elementos inexpressados pueden conformar un terreno fértil para el desarrollo de los desacuerdos, la división de los roles dentro de la discusión y el establecimiento de otros puntos de partida. También pueden tornarse confusas la relación entre los argumentos esgrimidos en defensa de un punto de vista, la forma en la que las premisas se exponen para apoyar el punto de vista, e incluso algunas de las premisas. Estos elementos permanecen implícitos en el discurso, o escondidos en el contexto argumentativo, ya que se considera que son claros o fáciles de detectar y no necesitan ser recuperados en un análisis reconstructivo.¹⁸

Con el fin de ser capaces de proveer una evaluación justa del discurso, se necesita un análisis reconstructivo de todos y no sólo de aquellos movimientos argumentativos que sean analíticamente importantes debido a que desempeñan un papel potencial en la solución de una diferencia de opinión. Un análisis pragma-dialéctico debe dar lugar a una visión analítica que proporcione un esbozo de cómo estos movimientos deben analizarse en unidades conceptuales, pertinentes a la hora de juzgar la calidad del proceso de resolución —la identificación de una diferencia de opinión, por ejemplo, como una «diferencia de opinión mixta» («no estoy de acuerdo en absoluto, en mi opinión, es todo lo contrario») o un argumento que se propuso como un «argumento sintomático» («los norteamericanos son competitivos, por lo tanto, Paula hará su máximo esfuerzo»)—. En un resumen analítico, todos los ingredientes del discurso que son relevantes para la resolución de una diferencia de opinión se identifican y representan en

¹⁸ El hecho evidente de que en el discurso argumentativo común las diferentes etapas para una discusión crítica estén a menudo implícitas, poco claras, distorsionadas y acompañadas por digresiones, no debería dar lugar a la conclusión prematura de que un discurso es deficiente, ni a la conclusión superficial de que el modelo ideal para una discusión crítica no es realista. El primero está en contradicción con una visión pragmática sobre la conducta del discurso ordinario, mientras el segundo lo está con una visión dialéctica sobre los requisitos para la resolución de las diferencias de opinión. Véase Van Eemeren y Grootendorst (1984, capítulo 4; 1992a, capítulo 5), y Van Eemeren *et al.* (1993, capítulo 3).

términos teóricos bien definidos, por lo que el resumen ofrece un punto de partida apropiado para una evaluación sistemática del discurso.

El resumen analítico está condicionado por el discurso o la parte del discurso que se analizará precisamente por ser argumentativo. El criterio más determinante para llamar *argumentativo* a un discurso es, por supuesto, si existen argumentos desarrollados en el discurso (ya sea directa o indirectamente), y si esta argumentación se presenta como un intento serio de defender un punto de vista. Si esto es así, el discurso es automáticamente, parcialmente —si no *in toto*— argumentativo. En la práctica, sin embargo, no siempre es del todo claro si el discurso está dirigido a aclarar las dudas de la otra parte —reales o proyectadas— respecto a un punto de vista de un modo que pueda considerarse argumentativo de acuerdo con la definición ofrecida (Van Eemeren *et al.*, 1996: p. 5). Por esta razón, y por otras razones similares que tienen que ver con la incertidumbre involucrada en la reconstrucción del discurso argumentativo natural, un resumen analítico siempre es tentativo en el sentido de que debe permanecer abierto a mejoras. El resumen analítico nunca ofrece más que el mejor resultado que podría lograrse sobre la base de los resultados del proceso de reconstrucción.

Un análisis reconstructivo del discurso argumentativo, destinado a crear la base para la reconstrucción de una visión analítica óptima del discurso, comprende una serie de operaciones específicas de análisis. Estas operaciones consisten en llevar a cabo transformaciones que son instrumentales en la identificación de los elementos en el discurso que desempeñan un papel constructivo (aunque no necesariamente impecable) en la resolución de una diferencia de opinión. Cada una de estas transformaciones es instrumental en la reconstrucción de ciertas partes del discurso en términos de una discusión crítica, a través de la externalización de los compromisos de los participantes que han de tenerse en cuenta para determinar los méritos y deméritos del discurso (Van Eemeren, Grootendorst, Jackson y Jacobs, 1993: capítulo 4). Debido a estas transformaciones, la reconstrucción puede diferir en varios aspectos del discurso argumentativo, ya sea que se haya registrado (o transcripto) en el caso de la argumentación oral, o haya aparecido en el texto original en el caso de la argumentación escrita. Porque en el discurso argumentativo muchos tipos de actos de habla se realizan implícita o indirectamente, y un papel constructivo en el desarrollo de una discusión crítica pue-

de ser cumplido por un gran número de actos de habla que aparecen de modo literal, aunque no pertenezcan a las categorías de los actos de habla incluidos en el modelo para una discusión crítica. La reconstrucción, que tiene lugar en el análisis, equivale a dejar fuera de consideración todos los actos de habla que no ejercen un papel en el proceso de resolución (transformación por «supresión» de las digresiones irrelevantes, etc.), reordenando los actos de habla de forma perspicaz, cuyo orden no refleja su función en el proceso de resolución (transformación por «permutación» de las partes separadas que van de la mano, etc.), explicitando tales actos de habla que permanecen implícitos en el discurso real pero que son pertinentes en el proceso de resolución (transformación por «adición» de premisas elípticas e implícitas, etc.), y reformulando de modo inequívoco aquellos actos de habla cuya función, de otro modo, se opacaría (transformación por «sustitución» de expresiones confusamente ambiguas, etc.) (Van Eemeren y Grootendorst, 2004: capítulo 5).

En el análisis del discurso argumentativo, la reconstrucción de las transformaciones se lleva a cabo mediante un proceso cíclico, volviendo atrás, cuando sea apropiado, a las partes del discurso que ya habían sido tratadas, lo que conlleva la realización de nuevas transformaciones tantas veces como sea necesario a fin de alcanzar un resumen analítico óptimo.¹⁹ En la práctica analítica es una regla general que la reconstrucción se inicie, en cada etapa, con la supresión, por lo que la situación discursiva se hace aún más fácil de estudiar. Luego se pasa a la permutación, para que sea más claro en qué medida las sucesivas etapas del proceso de resolución se representan en el discurso. Se continúa con la adición, de modo que se ofrece una imagen más completa de los elementos fundamentales para el proceso

¹⁹ Hay una necesidad de volver a una cierta parte del discurso y continuar con el proceso de reconstrucción si el análisis de esa parte del discurso sigue siendo insatisfactorio, ya que contiene elementos que parecen superfluos, o carece de los elementos necesarios, o pone elementos en un orden que no tiene sentido, o incluye elementos cuya función no está clara. Cuando una transformación reconstructiva particular ha sido hecha, siempre debe quedar establecido en la siguiente ronda si se resolvió la incongruencia realizada en la anterior reconstrucción discursiva. De lo contrario, el proceso de reconstrucción debe continuar.

de resolución, y se termina con la sustitución, de manera que los distintos pasos realizados en el proceso de resolución se reconozcan más fácilmente. Sin embargo, cualquier otra forma de transitar el proceso de reconstrucción será igualmente válida si, por una razón u otra, ésta se adapta mejor a los analistas.

Al analizar el discurso argumentativo a menudo sucede que las varias transformaciones de reconstrucción deben llevarse a cabo simultáneamente. En la reconstrucción de actos de habla no asertivos que sirven como un punto de partida indirecto, por ejemplo, necesitan llevarse a cabo tanto la transformación por sustitución como la transformación por adición. Una directiva, por ejemplo, que sirve como un punto de vista, primero debe ser reconstruida como una aserción, a través de la transformación por sustitución, y entonces esta aserción debe ser explícitamente designada como poseedora de una función comunicativa para un punto de vista por medio de una transformación por adición (véase el ejemplo proporcionado por Van Eemeren y Grootendorst, 2004: p. 116). De los tres tipos de puntos de vista distinguidos en la sección 1.1, sólo los puntos de vista descriptivos, que tienen un resabio epistémico, pero a menudo reivindican la aceptabilidad más que la verdad,²⁰ se caracterizan por expresarse de forma asertiva («las mujeres holandesas son las más altas del mundo»), aunque también pueden transmitirse indirectamente por otros tipos de actos de habla (Van Eemeren, 1987b). Perspectivas normativas, como las expresadas en puntos de

²⁰ Según Johnson (2000: pp. 336-337), «El criterio de verdad se refiere a la relación entre la premisa y el estado de las cosas en el mundo. El criterio de aceptabilidad se refiere a la relación entre la premisa y el público». Sin embargo, creo que la diferencia es un poco más compleja, porque la verdad también debe ser reconocida, es decir, aceptada como tal, lo que significa que en ambos casos el público juega un papel fundamental. No obstante, en ninguno de los dos casos, la audiencia es plenamente libre de aceptar lo que quiera, sino que más bien deben seguirse ciertos estándares de razonabilidad. En el caso de aquellos que aboguen por la verdad, estos estándares podrán diferir en algunos aspectos y probablemente también se vuelvan más estrictos que en el caso de quienes defienden la aceptabilidad. Comparto la opinión de Tindale (2004: p. 26), quien postula que «la aceptabilidad no sólo evita los problemas asociados con la verdad, sino que también cumple mejor con los requisitos de la evaluación de los argumentos y de la comunicación» (véase Van Eemeren y Grootendorst, 1984: pp. 95-97).

vista evaluativos, se transmiten tal vez más característicamente de forma indirecta mediante actos de habla expresivos («¡qué maravillosa vista!»), pero también pueden ser expresadas indirectamente por medios asertivos («esto es una mala copia») o indirectamente por actos de habla compromisorios («usted debe probar este vino eslovaco porque es delicioso») o incluso declarativos («yo llamo a esto un mal comportamiento»). Los puntos de vista prescriptivos, que tienen un carácter práctico, se expresan característicamente por medio de actos de habla directivos («vete a casa ahora»), aunque de nuevo esto no es de ningún modo exclusivo («es hora de volver a casa»). Para hacer justicia al hecho de que todos estos actos de habla funcionan, dentro de un contexto interactivo y comunicativo particular, como puntos de vista, ya sea directa o indirectamente, todos ellos están reconstruidos en un análisis pragma-dialéctico como asertivos, dado que la necesidad de aceptabilidad involucrada en la defensa de un punto de vista, de cualquier tipo de punto de vista, se reconoce explícitamente en el análisis y puede tomarse debidamente en cuenta en la evaluación.²¹

1.5. EXPLICACIÓN DE LA PERSPECTIVA ANALÍTICA

En *Reconstructing Argumentative Discourse* (Van Eemeren *et al.*, 1993), Grootendorst, Jackson, Jacobs y yo enfatizamos el hecho de que es crucial que las reconstrucciones propuestas en un análisis pragma-dialéctico estén realmente justificadas. Las transformaciones realizadas, que van más allá de una lectura ingenua del discurso, deben ser fieles a los compromisos que pueden atribuirse a los buenos fundamentos del orador o del escritor en cuestión. Sólo cuando éste es el caso, la reconstrucción puede resultar en una perspectiva analítica que constituya una base sólida para llevar a cabo una evaluación que determinará de manera justa qué falacias, si las hubiese, se cometieron en el discurso.

²¹ Dado que la forma en la que se presentan los puntos de vista puede influir en el tipo de respuestas que se esperan y el tipo de argumentos que pueden presentarse para apoyar estos puntos de vista, la elección de la forma de presentación puede tener una importancia estratégica. Volveré sobre este punto en el capítulo 4.

Las herramientas teóricas de la pragma-dialéctica para reconstruir un discurso argumentativo, y para explicar tal reconstrucción, consisten principalmente en el modelo para una discusión crítica, con las cuatro etapas del proceso de resolución de una diferencia de opinión. Además, éstas se acompañan de la especificación de los distintos movimientos argumentativos que son instrumentales en cada una de las etapas, la especificación de los tipos de actos de habla (elementales y complejos) a través de los cuales se realizan dichos movimientos, y las obligaciones derivadas —de acuerdo con la identidad y las condiciones de corrección— de la ejecución de estos actos de habla.²² Más aún, existen «reglas de comunicación» pragma-dialécticas que combinan las perspectivas griceanas y searleanas en la comunicación verbal y en la interacción, las asociaciones y las conexiones a un nivel superior del discurso entre ciertos tipos de actos de habla en términos de «pares de adyacentes» y «reparaciones», y la filosofía de la razonabilidad crítica detrás del modelo para una discusión crítica que indica qué es lo que significa actuar razonablemente en los intercambios argumentativos (Van Eemeren y Grootendorst, 1992a).

Los requisitos que un resumen analítico basado en un análisis reconstructivo necesita satisfacer, tanto como sea posible, son, en primer lugar, economía, eficacia y coherencia. El requisito de la economía significa que el resumen analítico debe representar sucintamente sólo aquellos elementos en el discurso que son vitales para resolver una diferencia de opinión. El requisito de la eficacia significa que el resumen analítico debe proporcionar una clasificación funcional de todos los elementos del discurso pertinentes para una evaluación justa. La exigencia de la coherencia implica que el resumen analítico debe ofrecer una visión óptimamente consistente del discurso. En segundo lugar, el resumen analítico necesita satisfacer, en la mayor medida posible, los requisitos de realismo y buena justificación. El requisito del realismo significa aquí que el resumen analítico debe ofrecer una representación del discurso que sea lo más plausible y creíble

²² Para la distinción entre actos de habla elementales y complejos y los compromisos derivados de la realización de estos actos de habla, véase Van Eemeren y Grootendorst (1984: pp. 19-46). Para la distinción entre las condiciones de identidad y corrección, véase Van Eemeren y Grootendorst (1992a: pp. 30-33).

que se pueda, lo cual significa que la representación propuesta debe tener sentido en relación con la realidad argumentativa en la que el discurso tiene lugar, y debe ser intersubjetivamente aceptable como una representación probable de este discurso. El requisito de «buena justificación» significa que el resumen analítico debe respaldarse por observaciones empíricas, pragmáticamente aprendidas, en lo que concierne al discurso que ofrece una explicación justificatoria del análisis que se proporciona.

En la explicación de la reconstrucción de un discurso determinado, dentro de un resumen analítico, el analista puede hacer referencia a diversas fuentes. En primer lugar, por supuesto, puede referirse al *texto del discurso* (y los paratextos visuales del discurso, si los hubiere). El texto del discurso es siempre la primera y la última fuente para justificar una reconstrucción. En su justificación, el analista tiene que referirse a pasajes del discurso que apoyen inmediatamente su análisis y, si es posible, debe señalar además ciertas propiedades estructurales y funcionales del discurso que también corroboren dicho análisis.

En segundo lugar, existe un *contexto* en el que aparece el pasaje del discurso que está siendo reconstruido. En lo que respecta al contexto, la fuente de justificación del analista puede ser el *micro-contexto*²³ que está constituido por las partes del texto inmediatamente anteriores o posteriores al fragmento del discurso que se reconstruirá. El micro-contexto se define, a menudo, como contexto «lingüístico». La fuente de justificación del analista también puede ser el contexto en un sentido más amplio. Por lo tanto, se refiere a las propiedades específicas de ambiente y situación —la «constitución»— en la que el pasaje reconstruido tuvo lugar (*contexto medio*),²⁴ o al género discursivo al que pertenece este pasaje (*macro-contexto*), u otros textos o eventos discursivos con los cuales el pasaje discursivo o el texto o discurso están conectados de alguna manera como un todo (*contexto inter-*

²³ Sin embargo, no es necesario señalar que, en particular, en el discurso argumentativo oral, los llamados fenómenos paralingüísticos deben también tenerse en cuenta.

²⁴ El «meso» contexto es también conocido como contexto «extra-lingüístico», pero este contexto extra-lingüístico incluye también lo que yo denomino «macro-contexto» y contexto «interdiscursivo». En estos contextos, los fenómenos lingüísticos también desempeñan un rol fundamental.

discursivo o contexto intertextual).²⁵ El contexto, en este último sentido, puede, por ejemplo, ser una fuente decisiva a la hora de justificar la construcción del «óptimo pragmático», ya que permite explicitar una premisa implícita.²⁶

En tercer lugar, hay inferencias que el analista puede hacer mediante la realización de determinadas operaciones discursivas, que pueden ser una fuente de justificación particular para entender qué está sucediendo en el discurso. Además de las referencias del analista a las operaciones discursivas que implican externalizar la reconstrucción de un *proceso de razonamiento lógico*, en el cual él señale ciertas presuposiciones o implicaciones de lo que se dijo en el discurso, sus referencias a las operaciones discursivas también podrán involucrar reconstrucciones de *inferencias pragmáticas* apoyadas en el sentido común, tales como cuando uno señala inconsistencias pragmáticas en el discurso, o implicaturas, en el sentido griceano.

En cuarto lugar, hay *información de fondo* que el analista puede utilizar como fuente para justificar su análisis. El analista puede remitirse a los *antecedentes generales* para justificar su reconstrucción de un pasaje del discurso. Además, el analista debe remitirse al conocimiento de las reglas generales y las regulaciones que, en determinadas sociedades, resultan pertinentes a la hora de arribar a un entendimiento de determinado pasaje. Tal conocimiento previo de fondo, que comparten los miembros de una sociedad, por ejemplo, ejerce un papel fundamental en la reconstrucción del de-

²⁵ El análisis de la *Apología* de Guillermo de Orange, por ejemplo, en la que Orange defiende la revuelta holandesa contra el rey Felipe de España, sólo puede explicarse si se tiene en cuenta que la *Apología* es una respuesta al *Edicto de Prohibición* de Felipe (Van Eemeren y Houtlosser, 1999b y 2000b). Wodak distingue «interdiscursividad» de «intertextualidad» (2009: pp. 39-40). En su uso, la intertextualidad se refiere a «la vinculación de todos los textos con otros textos, tanto en el pasado como en el presente» (p. 39), mientras que la interdiscursividad indica «que los discursos orientados a los mismos temas están relacionados entre sí de diversas maneras» (p. 40).

²⁶ El contexto se entiende, a veces erróneamente, como algo estático, pero en la práctica el micro-contexto en particular cambia continuamente durante un intercambio argumentativo, porque los participantes en el intercambio remodelan el micro-contexto en cada movimiento argumentativo que hacen. Véase el capítulo 4.2 en el apartado «Perfiles dialécticos».

sarrollo de una argumentación como «Bart no puede estar en la piscina, porque no trajo su traje de baño», donde el analista —tanto como el destinatario— pueden hacer referencia a la regla de que en las piscinas públicas los hombres deben vestir trajes de baño y al hecho de conocer que, en general, uno sólo posee un traje de baño (lo cual puede no ser cierto en ciertas circunstancias generales, pero sí significativo de acuerdo a determinado conocimiento previo). En muchos casos, el analista también puede hacer referencia a *los antecedentes específicos* como fuente de justificación para su reconstrucción. Tales antecedentes específicos pueden ser de distinto tipo. Pueden consistir en *información privilegiada*, como que Bart acaba de comprar un traje de baño nuevo, información que sólo está disponible para aquellos que están familiarizados con el tema que nos ocupa, llámense amigos, parientes, colegas u otras personas que están al corriente respecto a eso. Los antecedentes específicos también pueden consistir en *información de expertos* que algunas personas tienen por su formación especial en lo que atañe al tema o campo del saber en cuestión en el discurso. Formas especiales de información de expertos son las *informaciones etnográficas*, que pueden ayudar a un analista cuando las peculiaridades culturales desempeñan un papel en la comprensión del discurso, y la *información de expertos sobre el discurso argumentativo*, que se utiliza cuando los teóricos de la argumentación se refieren a su conocimiento de los patrones convencionales y las estructuras que se desarrollan en el discurso argumentativo para apoyar su comprensión de determinados aspectos del discurso. El analista puede, por ejemplo, hacer uso de su experiencia como un teórico de la argumentación al sostener que una pausa prolongada ante un punto de vista puede interpretarse como un indicador de desacuerdo, y el uso de la expresión «dejando de lado esto» como un indicador de una estructura de argumentación múltiple.

Todas estas fuentes pueden, en mi opinión, utilizarse como recursos para dar una explicación justificada de una reconstrucción del discurso argumentativo con la ayuda de instrumentos de análisis pragma-dialécticos. En la mayoría de los casos, el analista puede explotar estos recursos en la forma que considere más pertinente, sin ser necesariamente una fuente superior frente a las otras, lo cual conlleva que el analista, a fin de cuentas, esté de acuerdo con una posible interpretación del discurso que es plausible y

creíble (Van Eemeren *et al.*, 1993: p. 44). Sin embargo, en muchos casos y, sin dudas en los más problemáticos, el analista tiene que referirse a una combinación de fuentes. Si esto sucede, él deberá asegurarse de que las distintas fuentes a las que se refiera efectivamente se refuercen mutuamente y no provoquen resultados inconsistentes.²⁷

1.6. OBTENCIÓN DE UN MEJOR CONTROL DE LA REALIDAD ARGUMENTATIVA

La teoría de la argumentación, tal como se explicó en las secciones anteriores, puede llamarse «teoría estándar» de la pragma-dialéctica. Esta teoría está destinada a permitir al analista del discurso argumentativo hacer una reconstrucción del discurso que resulte en un resumen analítico de todos los elementos pertinentes para una evaluación crítica. Las herramientas teóricas desarrolladas para este fin proporcionan al analista todos los medios necesarios para construir un resumen analítico del discurso y para explicar este resumen utilizando los recursos disponibles. Con el fin de mostrar de qué modo la teoría estándar de la pragma-dialéctica, como método de análisis del discurso argumentativo, todavía no es del todo adecuada, presentaré una reconstrucción del discurso que demuestre que, en algunos casos, hay mucho más en juego en la realidad argumentativa que escapa al método pragma-dialéctico «estándar» aquí desarrollado.

Debido a que el discurso argumentativo centrado en puntos de vista normativos, lo cual posee una importancia particular en mi empresa, a menudo se descuida en el estudio de la argumentación, tomaré este tipo de discurso como objeto de mi análisis. Brindaré una reconstrucción (parcial) de un discurso en el que el punto de vista prescriptivo en cuestión recomienda un determinado curso de acción, en este caso, instando a los destinatarios a que se abstengan de tomar un cierto hábito.

El caso se deriva de un «anuncio publicitario» que apareció en varias revistas norteamericanas a mediados de la década de 1980 en el momento

²⁷ Si dos o más fuentes conducen a resultados inconsistentes, el analista debe reconocer explícitamente que éste es el caso.

en el que, en los Estados Unidos, la actitud pública hacia el tabaquismo comenzó a cambiar radicalmente. En el marco de una convocatoria de audiencias en el Congreso para considerar nuevas restricciones a las publicidades de cigarrillos, el argumento alegado fue que las empresas tabacaleras estaban haciendo publicidad destinada a niños a fin de sustituir el creciente número de fumadores adultos que estaban tratando de abandonar dicho hábito o que estaban muriendo a causa de él. Entre los anuncios tratados estaba el producido por la compañía tabacalera R. J. Reynolds Tobacco Company:

Algunos consejos sorprendentes de *R. J. Reynolds Tobacco* destinados a los jóvenes.

No fume.

Por un lado, el fumar siempre ha sido una costumbre de adultos, e incluso para los adultos, el fumar se ha vuelto un hábito muy controvertido y polémico.

Así que, aunque seamos una compañía de tabaco, no creemos que sea buena idea que los jóvenes fumen.

Hoy por hoy, sabemos también que aconsejar de este modo a los jóvenes a veces puede ser contraproducente.

Pero si ustedes comienzan a fumar sólo para demostrar que son adultos, en realidad están demostrando todo lo contrario.

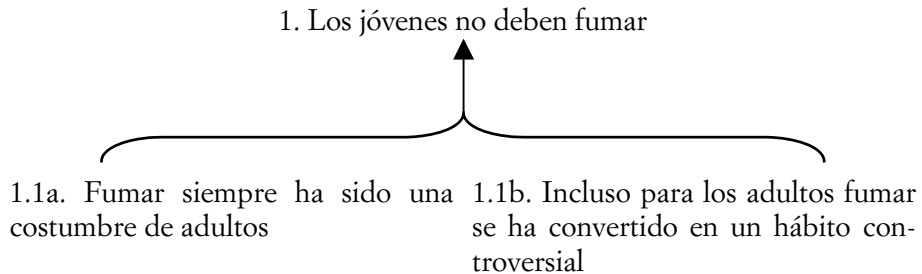
Porque la decisión de fumar o no fumar es algo que debe hacerse cuando uno no tiene nada que demostrar.

Piensen en eso.

Después de todo, puede que ustedes no tengan la edad suficiente para fumar, pero son lo bastante mayores como para pensar.

Análisis. Tras el anuncio que precede al texto que ha creado la «sorprendente» perspectiva deseada por Reynolds, el texto comienza con la orden «No fume». Esta orden inicia la etapa de la confrontación al expresar —a través de un consejo— el punto de vista normativo que radica en afirmar que la gente joven no debe fumar, lo cual, visto dialécticamente, el protagonista Reynolds espera sea defendido en contra del antagonista que, en este caso, está conformado por los jóvenes a los cuales se dirige esta publicidad. Después de haber tratado de establecer, como punto de partida común, en la etapa de apertura, que el fumar siempre ha sido una costum-

bre de adultos y se ha vuelto muy controvertida y polémica, estos puntos de partida se utilizan después como argumentos para apoyar el punto de vista presentado por Reynolds. Esto significa que la etapa de la argumentación se desarrolla de una manera que, desde un punto de vista dialéctico, podría haberse esperado después de que Reynolds desarrolle su punto de vista en la etapa de la confrontación. Una reconstrucción de la estructura de la argumentación presentada por Reynolds, en defensa de su punto de vista, pone de manifiesto que esta argumentación es coordinada, porque los argumentos que se esgrimen son interdependientes:



Aunque hay más para decir sobre los argumentos que se utilizan, sobre los esquemas argumentativos que se emplean, y sobre otros varios aspectos del discurso, dejo el análisis en este punto, ya que esta reconstrucción parcial debe ser suficiente para dejar en claro en qué sentido un análisis reconstructivo sobre la base de la teoría pragma-dialéctica estándar sigue siendo poco eficaz.

En la publicidad de Reynolds hay más elementos en cuestión que son pertinentes en una evaluación de este fragmento de discurso argumentativo y que mi análisis no proporciona. A pesar de que Reynolds reconoce —como ellos explícitamente lo postulan— que los jóvenes usualmente no se sienten inclinados a aceptar estos consejos sobremanera paternalistas que ellos están brindando, la compañía expresa estos consejos directamente y de la forma más contundente posible y, por ende, corre el riesgo de que, precisamente, a causa de cómo presentan estos consejos, los mismos sean resistidos por los jóvenes. Está totalmente claro también que existe algo inusual en los argumentos presentados por Reynolds. Ellos dejan conspi-

cuamente sin mencionar los clásicos argumentos de que el cigarrillo puede convertirse en una adicción y causar cáncer, que son mucho más evidentes y fuertes que los argumentos que de hecho ellos esgrimen. Además, la redacción de los argumentos también se efectuó de una manera extraña. Que fumar es un «hábito controvertido y polémico», como afirma Reynolds, implica que hay razones válidas para *no* fumar, pero también que hay razones válidas para que otros fumen. En otras palabras, ellos establecen que las opiniones sobre este asunto están (literalmente) divididas. Paradójicamente, está claro desde el principio que los argumentos que desarrolla Reynolds no serán de interés para los jóvenes. Es más que dudoso —por decir lo menos— que consideraciones etéreas y meras convenciones serán razones decisivas para que los jóvenes decidan no fumar. Es mucho más probable que, al hacer hincapié en el presupuesto convencional de que el tabaquismo es el privilegio de los «adultos», esto dará un motivo al joven promedio para querer participar de ese privilegio. Y que el tabaquismo se haya convertido en un «hábito controvertido» o «polémico» hará que el cigarrillo sea aún más interesante para los jóvenes.

Debido a que Reynolds debe haber sabido que era probable que la forma en que diseñaron su anuncio publicitario tuviera el efecto negativo que acabo de describir, parece plausible que en este anuncio ellos, de hecho, hayan querido lograr una argumentación contraproducente. Aunque una evaluación final del discurso es, por supuesto, posible sólo después del análisis completo que he brindado, sin embargo, me atrevo a afirmar que las observaciones que hice al comentar la forma en la que el discurso debería ser analizado de acuerdo con los estándares pragma-dialécticos nos permiten llegar a la conclusión de que algo pertinente está ausente de este análisis, porque, en un sentido fundamental, se pierde el foco. Según mis observaciones, la causa de este olvido es que no se tiene en cuenta el efecto interactivo previsto («perlocutivo») de los movimientos hechos en el discurso argumentativo.²⁸ Por tanto, parece que vale la pena hacer un esfuerzo para ampliar el alcance del análisis pragma-dialéctico de manera tal que, junto a la dimensión de la razonabilidad del discurso argumentativo, la di-

²⁸ Para una clarificación conceptual de la noción de efecto perlocutivo, véase Van Eemeren y Grootendorst (1984: pp. 69-74).

mención de su eficacia sea metódicamente tomada en cuenta en el análisis y la evaluación del discurso argumentativo. Éste es un reto asumido en este libro.

1.7. LA TEORÍA PRAGMA-DIALÉCTICA AMPLIADA

Strategic Maneuvering in Argumentative Discourse es un estudio dirigido a ampliar la teoría pragma-dialéctica estándar de la argumentación (Van Eemeren y Grootendorst, 1984, 1992a y 2004; Van Eemeren *et al.*, 1993; Van Eemeren *et al.*, 2007) mediante la integración del concepto de eficacia previsto en el discurso argumentativo dentro de un marco teórico de análisis y evaluación. Una teoría amplia debe ofrecer una perspectiva teórica del discurso argumentativo que posibilite la reconstrucción sistemática de tal discurso y que, a su vez, tenga en cuenta no sólo los modos en los que la razonabilidad dialéctica se mantiene, o no, en el discurso, como lo hace actualmente la teoría pragma-dialéctica estándar, sino que también debería tener en cuenta los modos en los que se ejecutan los intentos de efectividad en el discurso y cómo éstos podrían explicarse (Van Eemeren y Houtlosser, 2000a y 2002a).

Con el fin de exponer tal perspectiva teórica, en el capítulo 2 analizaré en primer lugar los conceptos de razonabilidad y eficacia, y la forma en la que éstos se relacionan entre sí. A partir de ahí, introduciré la noción de «maniobra estratégica» que posibilitará integrar sistemáticamente las reflexiones concernientes a la efectividad, a la que apunta todo discurso argumentativo, dentro del marco de la teoría pragma-dialéctica de análisis y evaluación. En el capítulo 3, exploro perspectivas teóricas sobre razonabilidad desarrolladas desde aproximaciones dialécticas clásicas y modernas, y también cómo puede entenderse la noción de razonabilidad desde aproximaciones retóricas clásicas y modernas. Este cotejo está acompañado de una investigación sobre las relaciones entre retórica y dialéctica.

Habiendo establecido de esta manera una base teórica para una teoría amplia de la pragma-dialéctica, presentaré en los próximos capítulos una serie de conceptos teóricos esenciales en el desarrollo de las herramientas analíticas necesarias para afinar la reconstrucción del discurso argumenta-

tivo. Dichos conceptos fortalecen la explicación justificativa del análisis y ajustan la evaluación del discurso de manera más sistemática a la variedad funcional de las prácticas argumentativas que caracterizan la realidad argumentativa. En el capítulo 4, realizo una distinción analítica entre tres aspectos inseparables de las maniobras estratégicas y discuto algunas contribuciones teóricas relevantes realizadas por otros autores para el análisis de cada uno de estos aspectos. En el capítulo 5, intento contextualizar las maniobras estratégicas en diversos tipos de prácticas comunicativas convencionales. Además, distingo entre tipos instrumentales de actividades comunicativas en diferentes dominios comunicativos más o menos institucionalizados. A continuación pongo en claro de qué manera, en el discurso argumentativo, la actividad comunicativa impone ciertos tipos de condicionamientos institucionales a las maniobras estratégicas. El capítulo 6 está dedicado al problema de determinar la función estratégica de los movimientos argumentativos hechos en el discurso argumentativo, ofreciendo herramientas de la teoría pragma-dialéctica para lidiar con algunos de los parámetros más cruciales.

En el capítulo 7, las falacias cometidas en el discurso argumentativo se caracterizan como descarrilamientos de las maniobras estratégicas. Se explica cómo esta caracterización se refiere a la visión pragma-dialéctica de las falacias como violaciones de una discusión crítica (idea desarrollada en respuesta al desafío propuesto en la crítica de Hamblin al llamado, desde la lógica, «tratamiento estándar» de las falacias), y cómo ésta proporciona una visión más clara del carácter engañoso de las falacias, un tema que anteriormente había sido ignorado. Al conectar el tratamiento de las falacias con las precondiciones convencionales para que prevalezcan las maniobras estratégicas en los tipos de actividades comunicativas particulares, realizo una distinción entre criterios independientes del contexto, que se derivan directamente de las normas involucradas en las reglas para una discusión crítica, y los criterios dependientes del contexto, que permiten juzgar las falacias que están al servicio de las necesidades particulares de determinados tipos de actividades comunicativas. El capítulo 8 está dedicado a la discusión de las maniobras estratégicas con cargas de la prueba desde la perspectiva desarrollada en este estudio. El capítulo 9 se centra en las maniobras estratégicas que se producen en respuesta a la inconsistencia y a las

presuntas falacias (engaños). También se presta especial atención al problema de encausar el descarrilamiento de las maniobras estratégicas. En conclusión, en el capítulo 10, establezco una agenda para futuras investigaciones sobre maniobras estratégicas, teniendo en cuenta cada componente del programa de investigación pragma-dialéctico.

2. Maniobra estratégica entre la eficacia y la razonabilidad

2.1. DEFINICIÓN TEÓRICA DE ARGUMENTACIÓN

EN lugar de ser meramente estipulativa, una definición teórica de la argumentación debe, en mi opinión, conectarse tanto como sea posible con las características comúnmente reconocidas de la misma. Por lo tanto, deben tenerse debidamente en cuenta los significados léxicos de la palabra «argumentación» en su uso corriente. En este esfuerzo, es importante resaltar que, desde el principio, se observan notables diferencias entre el significado de la palabra clave «*argumentation*» en inglés y el significado de sus homólogos en otras lenguas europeas, como en holandés («*argumentatie*»), en francés («*argumentation*»), en alemán («*Argumentation*»), en italiano («*argomentazione*»), en español («*argumentación*»), en portugués («*argumentação*») y en sueco («*argumentation*»). Las diferencias no pueden simplemente descartarse como si fuesen meras peculiaridades, ya que implican características vitales de la argumentación que pueden tener consecuencias significativas en el modo en el que ésta se concibe.¹ Es

¹ Sin caer en la hipótesis de Sapir-Whorf en lo que concierne a las relaciones entre lenguaje y pensamiento, concluyo desde mi experiencia personal que ciertas particularidades lingüísticas pueden tener un impacto distinto en las conceptualizaciones de las personas.

de notar que la palabra «*argumentatie*» en mi propio idioma, holandés, y sus equivalentes en otros idiomas, son mucho más habituales que la palabra «*argumentation*» en inglés.² Más importante aún, estas expresiones carecen de algunas de las propiedades que la palabra «*argumentation*» posee en inglés, lo cual complica una definición teórica de la argumentación a partir de la perspectiva del uso ordinario del lenguaje. Puesta esta cuestión en términos más positivos, las contrapartes de la palabra «*argumentation*» en inglés ya presentan ciertas características cruciales a la hora de encarar una definición teórica de la argumentación.³

Una primera diferencia notable entre la palabra «*argumentation*» en inglés, y sus contrapartes en otros idiomas, es que el significado en estas últimas, naturalmente, incluye el sentido de la argumentación como un proceso y de la argumentación como un producto. Sin tener que forzar el uso ordinario de la palabra, el término holandés «*argumentatie*», por ejemplo, puede ser usado para referirse tanto al proceso argumentativo («no me interrumpas ahora, ya que estoy en medio de mi argumentación [*argumentatie*]»), como al producto resultante de dicho proceso argumentativo («he mirado en su argumentación [*argumentatie*], pero no la encuentro muy acertada»). Esto significa que la combinación de proceso-producto, que es característica de nuestro objeto de estudio y que debe preservarse en una definición teórica del término «argumentación», en estas lenguas ya es inherente al uso ordinario, mientras que éste no es el caso en inglés (o al menos no tan claramente), donde la idea de proceso es más predominante. Este doble sentido está, por lo tanto, naturalmente más protegido, si una parte del uso no anglófono del término.

Una segunda diferencia significativa radica en que las palabras no inglesas que designan «argumentación» están inmediata y exclusivamente co-

² Porque soy un hablante nativo de la lengua holandesa, en comparación con el uso que hago del inglés, confío en primer lugar en ese idioma, pero mis observaciones se aplican igualmente bien a los demás idiomas que he mencionado.

³ Esto explica por qué, aparte de la jerga técnica, la definición teórica de la argumentación provista en *Fundamentals of Argumentation Theory* representa en la actualidad el manual más completo de la argumentación (Van Eemeren *et al.*, 1996: p. 5) y está prácticamente en concordancia con el uso ordinario en dichas lenguas.

nectadas con esfuerzos constructivos por resolver una diferencia de opinión, convenciendo a la otra parte acerca de la aceptabilidad de nuestros puntos de vista. Esto significa que están asociadas directamente con la razonabilidad y con el actuar razonablemente, una propiedad fundamental de la concepción pragma-dialéctica de la argumentación (Van Eemeren y Grootendorst, 2004: pp. 11-18). El término holandés «*argumentatie*», por ejemplo, se refiere —al igual que el término «argumentación» utilizado en la teoría de la argumentación— a un esfuerzo deliberado por resolver una diferencia de opinión (real o prevista) mediante el convencimiento del destinatario(s), de un modo razonable, para que acepte el o los puntos de vista en cuestión. En este esfuerzo, se presupone que la audiencia actúa como un juez razonable, con independencia de que ésta esté compuesta por un único interlocutor o por todos los potenciales lectores de un ensayo. A diferencia de la palabra inglesa «*argumentation*», las palabras no inglesas que se refieren a este concepto no tienen nada que ver con peleas u otras actividades con cargas verbales negativas, tales como escaramuzas, peleas, riñas, discusiones y regateos.⁴ Esta ausencia de cualquier tipo de connotación negativa permite que las palabras no inglesas, que comúnmente usamos para referirnos al término «argumentación», pasen a ser fácilmente adoptadas como un término técnico con fines teóricos, sin necesidad de introducir primero estipulaciones artificiales que descarten significados no deseados.

Una tercera diferencia que vale la pena mencionar aquí es que, a diferencia de la palabra inglesa «*argumentation*», las palabras no inglesas se refieren exclusivamente a las constelaciones de razones que un orador o escritor esgrime en defensa de un determinado punto de vista, mientras excluyen el punto de vista en sí mismo. De acuerdo al uso holandés, por ejemplo, la argumentación [*argumentatie*] puesta en práctica cuando decimos «no deberías escuchar a Pedro, porque es prejuicioso» está constituida sólo por la afirmación explícita de que Pedro es prejuicioso y la premisa implícita no expresada de que no vale la pena escuchar a las personas prejuiciosas, al igual que la advertencia de que no debemos escuchar a alguien

⁴ En *Negotiation: A A-Z Guide*, Kennedy (2004: p. 22) describe «argumento» de la siguiente manera: «El argumento es una forma destructiva de debate. Algunas negociaciones jamás van más allá de los argumentos».

como Pedro no forma parte de la argumentación, sino que constituye el punto de vista que está defendiéndose. Esta distinción se conecta muy bien con una definición teórica de la argumentación en la que la argumentación presentada en defensa de un punto de vista y el punto de vista que se defiende por medio de esta argumentación se consideran por separado como dos actos de habla complejos, de modo que la relación entre ellos puede analizarse y evaluarse más fácilmente (Van Eemeren y Grootendorst, 1984: p. 18). Aunque no deben exagerarse demasiado tales diferencias idiomáticas, muchas veces casuales, resulta obvio que conceptualmente el significado léxico de las contrapartes no inglesas de la palabra inglesa «*argumentation*» constituye una mejor base para una definición teórica del término técnico «argumentación», que el significado ordinario de la palabra inglesa «*argumentation*» (si ésta es, incluso, una palabra que de verdad se use frecuentemente en el lenguaje común).

Existen algunas otras características conspicuas de la argumentación como un fenómeno ordinario, dentro de una realidad cotidiana generalmente compartida, que también son cruciales para una definición teórica, pero que a su vez son independientes de cualquier lenguaje específico. Yo las considero vitales porque, en mi opinión, tienen consecuencias metodológicas en la forma en la que se realizan las investigaciones sobre argumentación. Para empezar, en lugar de ser sólo una entidad estructural, la argumentación es, en primer lugar, un *complejo acto comunicativo*, que se realiza a través de la realización funcional de movimientos comunicativos verbales (y a veces no-verbales).⁵ En la teoría pragma-dialéctica, esta característica conduce a la adopción del principio meta-teórico de «funcionalización», que sirve como punto de partida metodológico para mostrar cómo se elabora una explicación teórica. En segundo lugar, más que ser un monólogo unidireccional, la argumentación es un *acto complejo de interacción* dirigido a suscitar ciertas respuestas en las personas a quienes se dirige. Esto hace que la argumentación sea parte de un diálogo, donde puede ser ex-

⁵ En el pasado yo solía hablar de movimientos «verbales» o «lingüísticos» (por ejemplo, Van Eemeren *et al.*, 1996: p. 2), pero debido a que estos movimientos también puede ser no-verbales, o parcialmente no verbales, creo que es mejor referirse a ellos de manera más general como movimientos «comunicativos», o «argumentativos», en este caso.

plícita, como en el caso de la argumentación que se desarrolla en un debate, o implícita, como en el caso de la argumentación que se destina a una audiencia o a un público de lectores que no responden directamente o que no están físicamente presentes. El principio meta-teórico asociado en este caso es el de la «socialización». En tercer lugar, más que ser sólo un acto expresivo o un libre fluir de las ideas, argumentar implica presentar proposiciones de una manera que permita crear compromisos de los cuales uno pueda considerarse *responsable*. El principio meta-teórico que, desde una aproximación metodológica, se relaciona con esta responsabilidad es la «externalización» —en este caso, de los compromisos—. En cuarto lugar, en vez de limitarse a especular sobre los instintos y enredos emocionales, la argumentación implica, por su naturaleza constructiva, una *apelación a la razonabilidad* que deriva su fuerza de la idea de estándares críticos comunes. Esta característica esencial de la argumentación conduce a que los pragma-dialécticos adopten el principio meta-teórico de la «dialectificación», que es el cuarto punto de partida metodológico que permite definir una teoría pragma-dialéctica de la argumentación.

Los cuatro principios que acabo de presentar, en relación con cuatro características fundamentales de la argumentación, son meta-teóricos en el sentido de que la adopción de los mismos precede a la teorización real. Después de que hayan sido adoptados, se encontrarán o desarrollarán las herramientas teóricas necesarias para poner en práctica estos principios de manera sistemática, y el esfuerzo de crear los medios para su implementación planteará sus propios problemas. Como quiera que sea, los principios meta-teóricos de funcionalización, socialización, externalización y dialectificación forman parte del enfoque pragma-dialéctico de la argumentación. Esto no significa, sin duda, que estos cuatro principios sean compartidos sin reservas por todos los teóricos de la argumentación. De hecho, establecer el alcance en el que estos principios se comparten es una de las formas más reveladoras de distinguir las diferencias entre los distintos enfoques teóricos.

La funcionalización se consigue, en el enfoque pragma-dialéctico de la argumentación, haciendo justicia al hecho de que el discurso argumentativo (en la medida en que se lleva a cabo lingüísticamente) se produce a través de —y en respuesta a— determinados actos de habla. Brindar una definición funcional de acto de habla complejo en la argumentación, y de

otros actos de habla realizados en el discurso que son pertinentes en la resolución de una diferencia de opinión, posibilita especificar las «condiciones de identidad» y las «condiciones de corrección» de todos los movimientos comunicativos (Van Eemeren y Grootendorst, 1984: pp. 39-46; 1992a: pp. 30-33). De este modo, por ejemplo, puede darse una especificación de «lo que está en juego» cuando se expone un determinado «punto de vista», de modo que quede claro cuál es el «espacio de desacuerdo» y cómo se organiza el discurso argumentativo alrededor de este contexto de desacuerdo (Jackson, 1992, p. 261). La socialización se consigue al identificar exactamente quiénes son los participantes que asumen los papeles de protagonistas y antagonistas dentro de una discusión, en el marco de colaboración que conlleva todo discurso argumentativo. A través de una ampliación de la perspectiva de los actos de habla, desde el nivel comunicativo de la *locución* hasta el nivel interactivo de la *perlocución*, puede demostrarse de qué forma se desarrollan los puntos de vista y la argumentación que los apoya en respuesta a los movimientos efectuados (o proyectados) por la otra parte. La externalización se logra mediante la identificación, en base a las condiciones de identidad y a las condiciones de corrección pertinentes, de los compromisos específicos que se crearon a través de los actos de habla realizados en un contexto particular de interacción argumentativa. En lugar de tratarse como estados internos de la mente, nociones tales como «desacuerdo» y «aceptación» se definen, en tal perspectiva externa, en términos de actividades discursivas que crean compromisos bien definidos. La «aceptación», por ejemplo, se exterioriza como la mejor respuesta en relación con un acto discutible que compromete a quien responde a no atacar nuevamente ese acto discutible y polémico. Por último, la dialectificación, que regula el intercambio crítico, se logra reglamentando los actos de habla que se efectúan sistemáticamente en el discurso argumentativo de acuerdo al modelo ideal para una discusión crítica destinado a resolver una diferencia de opinión.⁶

A partir de la conceptualización de la noción de argumentación que acabo de alcanzar, teniendo en cuenta las características esenciales de la

⁶ En la práctica, esto significa que se revisa metódicamente por las partes involucradas si el apoyo argumentativo dado a los puntos de partida justifica aceptarlos.

misma en el lenguaje corriente, y haciendo justicia a los principios de funcionalización, socialización, externalización y dialectificación que sirven como puntos de partida metodológicos para el estudio de la argumentación, la argumentación puede definirse teóricamente del siguiente modo:⁷

La argumentación es un acto de habla complejo, comunicativo e interactivo, destinado a resolver una diferencia de opinión ante un juez razonable adelantando una constelación de razones⁸ que el argumentador puede tener para explicar y justificar el o los puntos de vista en cuestión.

2.2. EL MANTENIMIENTO DE LA RAZONABILIDAD EN EL DISCURSO ARGUMENTATIVO

Dado que la definición pragma-dialéctica de la argumentación concede la evaluación de la misma a un juez «razonable», debo aclarar qué es lo que quiero decir con *razonable*. En el lenguaje cotidiano la palabra «razonable» se utiliza a menudo de forma indiscriminada e intercambiable con la palabra «racional». En mi enfoque teórico de la argumentación, sin embargo, me gustaría hacer una distinción práctica entre el significado de estas dos expresiones. De hecho, porque yo mismo uso *razonable* como un término técnico en mi teoría, debo hacer una distinción entre los significados de razonable y racional, de modo que el alcance de los conceptos a los que se refieren los términos «razonable» y «racional» esté claramente delineado. Siguiendo las descripciones del diccionario, yo asigno una dimensión normativa a la noción de «razonable» que en gran medida está ausente en la noción de «racional». Utilizo «racional» para la actividad de *usar la razón* y «razonable» para el uso de la razón *de un modo apropiado* («bien

⁷ Ésta es una definición léxico-estipulativa, como comenta Naess (1966: p. 48, tipo b) sin utilizar la misma terminología. Véase también Copi (1986: p. 142), que utiliza el término *precisando la definición*.

⁸ En holandés, cada una de estas razones por sí mismas se llaman «argumentos», y el «*argumentatie*» (o la argumentación) consiste en el conjunto complejo de «*argumenten*» (razones) invocados en apoyo de un punto de vista.

fundamentado»).⁹ Teniendo en cuenta también que un uso más bien cuidadoso y restringido del término «razonable» está sobre todo reservado para indicar la calidad del uso de la razón en un contexto situado de comunicación e interacción, yo relaciono el significado del término «razonable» con un contexto *interpersonal* de razonamiento¹⁰ que no está automáticamente presupuesto en el término *racional*.¹¹ Mi definición estipulativa (pero basada léxicamente) que delimita el significado del término «razonable» es: *razonable = utilizar la razón de forma apropiada en vistas de la situación en cuestión.*

Para dar mayor contenido a la noción de razonabilidad, puede parecer sensato recurrir a procedimientos científicos que a menudo se ven como parangones de lo razonable. Los filósofos de la ciencia y los especialistas en metodología, que se ocupan de los procedimientos científicos, han intentado hacer frente a la noción de razonabilidad, especificando reglas y criterios que son pertinentes a la hora de llevar a cabo discusiones científicas destinadas a resolver problemas científicos. Ellos formularon algunas reglas y criterios para una discusión científica, pero no pudieron proveer un método claro e infalible para resolver problemas científicos.¹² Las reglas y los criterios de discusión científica, que ellos formularon sobre la base de la comprensión intersubjetiva y las convenciones de la tradición científica,

⁹ En el uso ordinario de la palabra «razonable», su alcance no se limita a la conducta verbal, sino que abarca también el comportamiento no verbal. Hace poco leí en un periódico inglés que «Madonna se divorció de su marido, director de cine, alegando comportamiento irrazonable» que según ella era «continuo», pero no afectaba a su salud. El alcance de la «razonabilidad» parece ser más amplio que el de la «racionalidad». Uno puede, por ejemplo, hablar muy bien de «deseos razonables», pero no es tan fácil hacerlo de «deseos racionales».

¹⁰ *Interpersonal* no significa necesariamente colectivista. Véase Popper (1971b: pp. 225-226).

¹¹ Lo «Racional» a menudo se refiere a la conducta egoísta calculada exclusivamente para maximizar la rentabilidad deseada, como cuando este término se utiliza en los modelos económicos.

¹² La sugerencia de que un conjunto de reglas puede compilarse para mantener la razonabilidad en un sentido absoluto está relacionada con una ideología muy controvertida que sugiere la existencia de un punto final en una escala de razonabilidad.

dependen en última instancia del acuerdo alcanzado en lo que ha sido denominado el *Foro de la Ciencia* (De Groot, 1984).¹³ Si las reglas y los criterios ya no son satisfactorios para el Foro de la Ciencia, eventualmente tendrán que ser sustituidos por otros, ya que el Foro así lo considera adecuado y necesario. Según De Groot, en última instancia, la metodología científica deriva la razonabilidad del hecho de que el consenso, en el Foro de la Ciencia, se consigue mediante una discusión crítica que *recurre a la fuerza de la argumentación*.¹⁴ En este enfoque, sin embargo, es demasiado fácil suponer que el problema de establecer reglas y criterios metodológicos puede transponerse fácilmente al de establecer normas de discusión y criterios para una argumentación válida.¹⁵ La teoría de la argumentación no permite

¹³ Se considera que el Foro de la Ciencia, integrado por todos los expertos en la materia, posee la última palabra y debe llegar a un acuerdo sobre el asunto en cuestión. Una razón fundamental, sin embargo, de por qué el problema de razonabilidad no puede resolverse tan fácilmente, apoyándose en la filosofía de la ciencia, radica en que no es sólo una metodología científica, sino una colección de metodologías en competencia, de modo que el Foro de Ciencia o bien tenga que tomar una decisión o bien no llegue realmente a un acuerdo —como parece, de hecho, ser el caso.

¹⁴ Debido a que el Foro de Ciencia debe establecer qué argumentos son aceptables, este Foro funciona como un monitor de razonabilidad. Un problema radica en que algunos filósofos piensan que es necesario distinguir diversos foros relacionados con diferentes preguntas o tipos de preguntas. Combinado con el hecho de que el Foro es un modelo normativo que implica la apertura total, esto supone no sólo un problema práctico, sino también teórico. Todos los expertos en la materia deben ser capaces de participar en el debate científico y la calidad del Foro, se supone, está gestionada por un proceso de autoselección. Sólo en una medida incierta, sin embargo, puede decirse de la empresa o compañía, que constituye el Foro, que consiste de un grupo identificable de personas. Me parece que el Foro de Ciencia podría caracterizarse mejor a la inversa, primero se establece que las normas del debate se tengan en cuenta y, luego, se identifica cuáles son los científicos que se han comprometido a ponerlas en práctica.

¹⁵ Mientras que los filósofos de la ciencia parecen depositar excesiva confianza en el potencial de resolución de problemas de la teoría de la argumentación, parecen por otra parte infravalorar, en la teoría de la argumentación, el ámbito de aplicación que ésta debe tener. El último malentendido se produce por el *parti pris* mencionado en el capítulo 1 de que debe hacerse una distinción fundamental entre juicios fácticos y juicios de valor, y que los juicios de valor no pueden ser objeto de una discusión razonable, ya que sólo pueden basarse en las preferencias subjetivas y en los conflictos de intereses. Es precisamente para

tal solución, ya que entre los teóricos de la argumentación no existe actualmente una división igual de fuerte respecto a qué es lo que se considera razonable en la argumentación.

Como Grootendorst y yo hemos señalado en otra parte (Van Eemeren y Grootendorst, 1994), las teorías de la argumentación más prominentes, como el modelo de Toulmin (1958/2003) y la Nueva Retórica de Perelman y Olbrechts-Tyteca (1958/1969), sufren de «justificacionismo». El justificacionismo se manifiesta tanto en la concepción «geométrica» como «antropológica» de la razonabilidad distinguida por Toulmin (1976) en *Knowing and Acting*. La concepción geométrica de la razonabilidad (orientada a la demostración) eventualmente conduce a una forma de justificacionismo que Popper y Albert denominaron «intelectualismo» o «racionalismo», en el sentido cartesiano del término, mientras la concepción antropológica de la razonabilidad (orientada al consenso) conduce a un justificacionismo «empírico», entroncado con la tradición del empirismo inglés. Según Albert (1975: p. 13), el justificacionismo, cualquiera sea su composición, no puede escapar del *trilema de Münchhausen*. Esto quiere decir que los justificacionistas, al final, siempre se ven obligados a elegir entre tres opciones inaceptables: una regresión infinita, un círculo lógico, o la ruptura del proceso de justificación en uno o más puntos arbitrarios. Cuando, como sucede a menudo, se elige la última opción, el proceso de *Begründung* (o justificación) se abandona. Debido a que no se requieren más justificaciones, se confiere a los reclamos de justificación, hechos en este punto donde se detiene el proceso de justificación, un estatus más o menos inexpugnable. Su verdad se considera evidente sobre la base de la intuición o la experiencia. De esta manera, un punto de partida, hecho inmune a la crítica, sirve como un *a priori* o como *un axioma*, o quizás incluso como un dogma. En diferentes formas, tales puntos de partida justificatorios desempeñan un papel crucial tanto en la concepción geométrica como en la antropológica de la razonabilidad.

remediar este malentendido sobre el alcance de la teoría de la argumentación necesaria, que los padres fundadores de la moderna teoría de la argumentación, Perelman y Toulmin, propusieron desarrollar sus teorías.

Conuerdo con Albert (1975: pp. 15 y ss.), quien advierte en su *Traktat über Kritische Vernunft* en contra de cualquier «modelo de revelación» de la verdad, y considero necesario separar la teoría pragma-dialéctica de la argumentación del justificacionismo de las concepciones geométricas y antropológicas de la razonabilidad. En cambio, opto por lo que Toulmin (1976) llama concepción «crítica» de la razonabilidad, la cual no se centra en la demostración o el consenso, sino en la discusión. En contraposición a los protagonistas de la perspectiva geométrica, constituida por lógicos predominantemente orientados al producto, y los protagonistas de la perspectiva antropológica, constituida por retóricos predominantemente orientados al proceso, los protagonistas de un enfoque crítico son dialécticos predominantemente orientados a los procedimientos. Ellos consideran que la argumentación forma parte de un procedimiento dialéctico para resolver problemas, basado en la aceptación de puntos de vista a través de una discusión metódica destinada a comprobar cuán plausibles son dichos puntos de vista. En un procedimiento de discusión dialéctica, se tienen debidamente en cuenta los elementos pertenecientes tanto al enfoque lógico, orientado al producto, como al enfoque retórico, orientado a los procesos.¹⁶

Un procedimiento de discusión dialéctico obtiene su carácter razonable a partir de un doble criterio: *validez del problema (y su resolución)* y *la validez intersubjetiva (o convencional)* (Barth y Krabbe, 1982: pp. 21-22).¹⁷ Esto significa que los diversos componentes que, en conjunto, constituyen un procedimiento de discusión pragma-dialéctico se comprobarán, por una parte, por su capacidad «para cumplir con el trabajo» para el cual fueron diseñados,¹⁸ es decir, por su adecuación para resolver diferencias de opi-

¹⁶ El propósito del enfoque dialéctico de la argumentación es establecer cómo deben llevarse a cabo los debates de manera sistemática a fin de probar puntos de vista críticos. Wenzel, un partidario de este enfoque, considera que la argumentación en sentido dialéctico debe ser considerada como «un manejo sistemático del discurso con el fin de alcanzar decisiones críticas» (1979: p. 84).

¹⁷ Este doble criterio fue propuesto por primera vez en Barth (1972).

¹⁸ Si la «audiencia universal» de Perelman y Olbrechts-Tyteca (1958/1969) representa un ideal que está conectado con la necesidad de alcanzar validez de problemas, puede esperarse que se empleen normas similares a las incorporadas en las normas de la discusión crítica.

nión; y, por otra parte, por su aceptabilidad intersubjetiva a través de la cual los participantes en una discusión pueden alcanzar una validez convencional (aceptación de una empresa en el sentido descrito por Cra-shay-Williams —1957—). Para el enfoque pragma-dialéctico de la argumentación, esto significa que la evaluación de la aceptabilidad de los movimientos argumentativos ante un juez razonable consistirá en comprobar si estos movimientos están, o no, de acuerdo con las normas dialécticas que (1) determinan cuándo un movimiento argumentativo contribuye a resolver una diferencia de opinión y que (2) establecen cuándo estos movimientos han sido aceptados intersubjetivamente como medios adecuados para resolver una diferencia de opinión.

En *Speech Acts in Argumentative Discussions* (Van Eemeren y Grootendorst, 1984), Grootendorst y yo introdujimos un procedimiento pragma-dialéctico para llevar a cabo una discusión crítica destinada a resolver una diferencia de opinión, que luego modificamos ligeramente en *A Systematic Theory of Argumentation* (Van Eemeren y Grootendorst, 2004). Al adoptar el punto de vista de un racionalista crítico popperiano, nosotros sustituimos las concepciones geométricas y antropológicas de la razonabilidad, en este procedimiento, por una concepción crítica. Esto significa que propusimos un procedimiento de debate basado en una filosofía de la razonabilidad que coloca a la falibilidad de la razón humana como punto de partida y que eleva las pruebas críticas sistemáticas a la categoría de principios rectores de la resolución de diferencias de opinión, por medio de la argumentación, en todos los ámbitos de la comunicación y la interacción humanas. En la teoría pragma-dialéctica de la argumentación, esta filosofía crítico-racionalista de la razonabilidad se manifiesta en sí misma fomentando la práctica dialéctica en un sentido socrático. Tener una discusión crítica regimentada implica alcanzar el principio básico de razonabilidad.¹⁹ Como

¹⁹ Finalmente, Perelman también parece haber llegado a un acuerdo con la dialéctica socrática. En *Justice, Law and Argument* describe un argumento como «la técnica que utilizamos en la controversia cuando nos interesa criticar y justificar, objetar y refutar, pedir y dar razones». Él cree que, aparte de la lógica como una teoría de la demostración formal, debe desarrollarse una teoría de la argumentación: «Esta ampliación completaría la lógica formal como teoría en el estudio de lo que, desde Sócrates, ha sido llamado dialéctica» (1980: p. 108).

subraya Albert, el método dialéctico de pruebas sistemáticas de un debate crítico posee un amplio alcance y no está sujeto a restricciones de temas, tipos de punto de vista o creencias que se traten.²⁰ En tal discusión crítica, ya sea una discusión sobre hechos concretos o sobre valores, únicamente los límites trazados por los propios participantes limitan la razonabilidad (Albert, 1975).

En la pragma-dialéctica, se supone que una diferencia de opinión surge cuando una parte (el que aspira a ser protagonista) propone un punto de vista que luego se pone en duda (o se supone o prevé que se pondrá en duda) por la otra parte (el que aspira a ser antagonista). Después de que las partes han decidido que hay suficiente terreno común para llevar a cabo una discusión, la argumentación del protagonista avanza en defensa del punto de vista, posiblemente seguida de otra respuesta crítica del antagonista, y así sucesivamente. La diferencia de opinión se resuelve cuando el antagonista acepta el punto de vista del protagonista sobre la base de los argumentos desarrollados, o cuando el protagonista abandona su punto de vista como resultado de las respuestas críticas del antagonista. Esta concepción del proceso de discusión argumentativa implica que una regulación pragma-dialéctica del discurso argumentativo en un procedimiento que promueve la resolución de una diferencia de opinión, no puede limitarse a la relación inferida entre las premisas (interpretadas como «concesiones» de la otra parte) y la conclusión del razonamiento involucrados, sino que debe abarcar todos los actos de habla realizados en el discurso que tengan relación con el proceso de resolución.

Puesto que la teoría pragma-dialéctica se ocupa de la comunicación y la interacción argumentativas efectuadas en el lenguaje ordinario, el concepto de contradicción, vital para el proceso de prueba dialéctica (Albert, 1975: p. 44),²¹ no debe limitarse, en esta teoría, a las inconsistencias formales co-

²⁰ Sustituyendo el «racionalismo crítico comprensivo» de Bartley, Barth (1972: p. 17) habla de «*Alles-omvattend criticisme rationalistisch*» [racionalismo crítico inclusivo].

²¹ Siguiendo a Popper, los racionalistas críticos equiparan prueba dialéctica con detección de contradicciones y hacen hincapié en que la consecuencia del hecho que es asertivo y su negación no pueden ser aceptables en el momento mismo en que uno de los actos de habla en cuestión debe ser retirado. En *From Axiom to Dialogue*, Barth y Krabbe (1982) pro-

nocidas como contradicciones lógicas, sino que también debe incorporar inconsistencias pragmáticas que conduzcan a consecuencias incompatibles en la realidad argumentativa. Por ejemplo, la promesa «voy a buscarte en coche» lógicamente no debe contradecir la afirmación «no sé conducir» pero, en la comunicación cotidiana, hacer esta promesa y agregarle esta declaración son cuestiones pragmáticamente inconsistentes, que pueden explicarse en referencia a las condiciones de corrección del acto de habla del compromiso, teniendo en cuenta los compromisos que se derivan de la realización de este tipo de actos de habla. Entre los procedimientos propuestos en la pragma-dialéctica para evaluar el discurso argumentativo como medio para resolver una diferencia de opinión figuran, por lo tanto, junto al procedimiento de «inferencia», otros varios dispositivos intersubjetivos: un procedimiento de «identificación», un procedimiento de «explicitación» y un procedimiento de «prueba» (Van Eemeren y Grootendorst, 2004: pp. 123-157).

En *Argumentation, Communication and Fallacies* (Van Eemeren y Grootendorst, 1992a), Grootendorst y yo establecimos el problema de la validez del procedimiento de discusión pragma-dialéctica, mostrando que cada una de las normas incorporadas en las reglas para una discusión crítica tiene una función distintiva en lo que a mantener la discusión por buen camino se refiere, a través de la prevención de ciertos obstáculos a la solución de una diferencia de opinión. La aceptabilidad intersubjetiva, que atribuimos al procedimiento²² y que esperamos conduzca finalmente a su validez, se basa principalmente en su instrumentalidad para cumplir con el trabajo que, se espera, realice: resolver una diferencia de opinión. Esto significa que, filosóficamente hablando, la razón para aceptar el procedimiento pragma-

ponen métodos diseñados para establecer si un determinado punto de vista («tesis») es sostenible en relación a ciertas premisas (las «concesiones»). En otras palabras, si criticar el punto de vista, dadas dichas premisas, lleva a (una especie de) contradicción (o, más precisamente, a actitudes contrarias de diálogo: admitir que p y atacar p).

²² Barth y Krabbe probablemente llamarían a esto *semi*-convencional, ya que la empresa de participantes sólo implícitamente está de acuerdo sobre las reglas del debate (1982: p. 22, 38ff.).

dialéctico es *pragmática* —más precisamente, *utilitaria*—. ²³ Una actitud utilitarista de discusión consiste en intentar resolver las diferencias de opinión de forma satisfactoria para todos los interesados, independientemente de que esto signifique una victoria para el protagonista o el antagonista. Teniendo en mente el pedido encarecido de Popper en nombre de la falsación, una variante «negativa» del principio básico del utilitarismo nos parece más eficaz que el utilitarismo «positivo». En lugar de la maximización del acuerdo, la minimización del desacuerdo se logrará mejor, ²⁴ puesto que un procedimiento que alienta a los participantes a pronunciar sus dudas y a determinar hasta qué punto sus diferencias pueden resolverse mediante pruebas críticas, es preferible a un procedimiento que tiene por objeto garantizar el acuerdo. ²⁵ Esta explicación filosófica muestra cómo, en la concepción de razonabilidad

²³ Los pragmáticos juzgan la aceptabilidad de las normas en función de la medida en que parecen tener éxito en la solución de los problemas que están diseñadas para resolver. De hecho, una norma es una norma sólo si desempeña una función en el logro de los objetivos fijados por el pragmático. Cf. con la máxima de William James (1907), «una diferencia que no hace ninguna diferencia no es una diferencia». Aquellos que quieran resolver sus diferencias de opinión y juzgar los procedimientos de resolución primariamente sobre bases instrumentales, teniendo como objetivo principal lograr un resultado satisfactorio óptimamente para tantos involucrados como sea posible (en lugar de, por ejemplo, para goce o disfrute personal tanto como sea posible), pueden caracterizarse como *utilitaristas*. Este tipo de utilitarismo se remonta a Jeremy Bentham (1732-1804) y John Stuart Mill (1806-1873), pero también está conectado con la ética eudemonista rehabilitada en tiempos modernos por Kamlah (1973). A diferencia de los egoístas o hedonistas puros, el utilitario se esfuerza por lograr resultados óptimos para todos los interesados.

²⁴ Esto altera la perspectiva de un cambio de sentido. En términos generales, el utilitarismo negativo significa que en lugar de maximizar la felicidad, se solicita minimización del sufrimiento. Con respecto a esto, la actitud crítica de los pragma-dialécticos invoca la correspondencia del utilitarismo negativo con el punto de partida. Cf. con Popper en *The Open Society and Its Enemies* (1971a: cap. 5, n. 6).

²⁵ Aunque el ideal de consenso de Habermas (1971) en una situación discursiva de comunicación se ve afectado por las relaciones de poder, éste se basa en puntos de partida filosóficos diferente de los nuestros. Su ideal, en algunos aspectos, no es tan disímil al nuestro, pero en vista de la concepción pragma-dialéctica de la duda intelectual y la crítica como las fuerzas impulsoras del progreso, no es finalmente un consenso lo que buscamos, sino más bien un flujo continuo de opiniones cada vez más avanzadas. En esta perspectiva, el objetivo de alcanzar un acuerdo es sólo un paso intermedio en el camino a los nuevos, y más complejos, desacuerdos.

postulada por la perspectiva pragma-dialéctica, se conjugan la epistemología crítico-racionalista y el utilitarismo ético.

Es importante tener en cuenta que el procedimiento pragma-dialéctico se ocupa sólo de las condiciones de «primer orden» a la hora de resolver las diferencias de opinión por medio de una discusión crítica. Estas condiciones de primer orden ofrecen una orientación general y vital de conducta a aquellas personas que están listas y predispuestas a actuar como críticos razonables y, además, están en condiciones de asumir una posición crítica. Pero para que la gente esté lista y predispuesta y tenga la oportunidad, deben cumplirse ciertos requisitos complementarios. En principio, si lo desean, todos los individuos pueden, en cierta medida, cumplir con los requisitos previos de tener, al menos, una actitud razonable para discutir y convertirse en contribuyentes de lo que Popper denomina Sociedad Abierta.²⁶ Sin embargo, en la realidad argumentativa, su libertad de hacer esto puede estar restringida por factores que escapan a su control, que pueden observarse de manera general como *compulsiones*. Siguiendo a Barth y Krabbe (1982: p. 75), los pragma-dialécticos consideran este requisito previo de tener una actitud más razonable dentro de una discusión como una condición de orden superior que debe efectuarse para poder cumplir con el procedimiento (de primer orden) para una discusión dialéctica.²⁷ La explicación teórica de la noción de razonabilidad provista en la pragma-dialéctica sólo puede tener importancia práctica si se toma en cuenta hasta qué punto se han cumplido los más altos requisitos previos para la razonabilidad crítica.²⁸

²⁶ Los miembros de la Sociedad Abierta son anti-dogmáticos, anti-autoritarios y anti-Letztbegründung (anti-fundamentalistas). En otras palabras, están en contra de los monopolios del conocimiento, las pretensiones de infalibilidad y la apelación a principios inquebrantables.

²⁷ Las condiciones «internas» para una actitud discursiva razonable («espíritu libre») se denominan condiciones de segundo orden; las condiciones «externas» son relativas a las circunstancias en las que la discusión se lleva a cabo («situación de comunicación libre») y se denominan condiciones de tercer orden. Si las condiciones de orden superior se cumplen, la argumentación tiene lugar en circunstancias que son similares a la «situación ideal de habla» de Habermas (1971).

²⁸ Cabe señalar que las normas de primer orden del procedimiento dialéctico que corresponden a las condiciones de primer orden, no son reglas infalibles del algoritmo, sino

En 1995, Bert Meuffels y yo, a quienes pronto se nos unió Bart Garssen, comenzamos «Concepciones de razonabilidad», un amplio proyecto de investigación sobre las condiciones de validez de las reglas pragma-dialécticas para una discusión crítica (Van Eemeren *et al.*, 2009). El objetivo de este proyecto era examinar empíricamente las normas que las personas utilizan en sus argumentaciones cotidianas (o aquellas que dicen utilizar) cuando evalúan el discurso argumentativo y en qué medida esas normas o reglas están de acuerdo con las normas fundamentales propuestas en la teoría pragma-dialéctica.²⁹ Nuestro diseño experimental nos ha permitido hacer una abstracción del cumplimiento o incumplimiento de las condiciones de orden superior. Es interesante notar que esta investigación empírica experimental ha demostrado, indiscutiblemente, que las normas de razonabilidad incorporadas en el procedimiento de discusión pragma-dialéctica son, en gran medida, intersubjetivamente aceptadas por argumentadores corrientes. Ellas son congruentes con las normas que estos argumentadores demuestran ya haber asimilado (Van Eemeren *et al.*, 2009). Una condición importante, sin embargo, es que este resultado fue alcanzado en un experimento que probaba los juicios de los sujetos en circunstancias «neutralizadas» que fueron abstraídas del incumplimiento de condiciones de «orden superior», lo cual quizás influyó en el cumplimiento de la razonabilidad en la realidad argumentativa.

2.3. INTENTAR ALCANZAR LA EFICACIA EN EL DISCURSO ARGUMENTATIVO

En principio, los usuarios del lenguaje, que realizan determinados actos de habla, no lo hacen con la intención de que las personas a quienes se dirigen entiendan qué tipos de actos de habla están realizando. Por medio de tales

que son reglas informales de conducta que sólo pueden ser utilizadas por personas que reflexionen sobre las circunstancias en las que la discusión se lleva a cabo. Ésta es otra consideración en cuanto a por qué no podemos prescindir de condiciones de segundo y tercer (o tal vez de mayor) orden.

²⁹ La expresión «argumentadores ordinarios» se refiere en este caso a personas que no son ni los expertos en el campo de la teoría de la argumentación, ni los estudiantes que han recibido algún tipo de formación específica en el análisis de la argumentación.

actos de habla más bien tienen la esperanza de obtener de sus destinatarios una respuesta en particular (verbal o de otro tipo). Ellos no sólo quieren que sus palabras sean entendidas, sino que también desean que éstas sean *aceptadas* y tratadas consecuentemente. Para conseguir este efecto, la forma en la que utilizan el lenguaje debe servir a un propósito no sólo comunicativo, sino también interactivo. Traducido a la terminología de la teoría de los actos de habla, la intención comunicativa se expresa en intentos de causar un efecto de comprensión *ilocutivo* («comunicativo») y el propósito interactivo en intentos de lograr un efecto *perlocutivo* de *acción* («interactivo») (Van Eemeren y Grootendorst, 1984: pp. 23-29).

Algunos actos de habla realizados en el lenguaje cotidiano se calculan para obtener una respuesta verbal o no verbal de los oyentes o lectores en la que éstos indiquen, además de la comprensión, la aceptación. Esto se aplica, por excelencia, a los actos de habla complejos como la argumentación. La argumentación presentada en una discusión, o en un debate, está diseñada precisamente para lograr la externalización de efectos ilocutivos y perlocutivos definidos verbalmente, que están relacionados de forma inmediata con los actos de habla complejos que se han realizado. A fin de distinguir entre el efecto perlocutivo de *aceptación* y la amplia gama de consecuencias argumentativas que otros actos de habla pueden tener en la práctica (que van desde una mirada furiosa a iniciar una nueva vida), Grootendorst y yo introdujimos en *Speech Acts in Argumentative Discourse* la distinción conceptual y terminológica entre efectos perlocutivos *inherentes* y consecuencias perlocutivas *consecutivas* (Van Eemeren y Grootendorst, 1984: p. 24). Los efectos perlocutivos inherentes consisten en la aceptación del acto de habla por el destinatario y las consecuencias perlocutivas consecutivas comprenden todas las otras consecuencias del acto de habla. En la medida en que estos efectos y estas consecuencias estén conscientemente destinadas al realizar actos de habla, los efectos perlocutivos inherentes también podrán denominarse *mínimos* y las consecuencias perlocutivas deseadas, *óptimas*. Si la comunicación y la interacción marchan bien, el efecto ilocutivo de entendimiento será, en principio, una condición necesaria para lograr el efecto perlocutivo inherente de aceptación y las consecuencias perlocutivas consecutivas. Sin embargo, esto, en ningún caso, será una condición suficiente.

Un acto ilocutivo —conocido como *acto comunicativo* por los pragma-dialécticos— es «feliz» o «afortunado» si éste logra el efecto de que el oyente o el lector entiendan la fuerza comunicativa («ilocutiva») y el contenido proposicional del enunciado. Un acto perlocutivo —conocido como *acto interactivo* por los pragma-dialécticos— sólo es afortunado si otro (uno o más) efecto(s) deseado(s) se producen en el destinatario. Con el fin de aclarar lo que este efecto implica debo hacer algunas distinciones.³⁰ En primer lugar, distingo entre los efectos de los actos de habla intencionalmente orientados por el orador o el escritor, y las consecuencias que se producen accidentalmente. De acuerdo con una tradición de larga data en las ciencias sociales, reservo el término «acto», en contraposición a «mero comportamiento», para las actividades conscientes y voluntarias basadas en consideraciones racionales por las cuales el autor puede hacerse responsable. Como resultado, provocar consecuencias completamente no deseadas no puede considerarse como una actuación, por lo que en estos casos no puede haber ninguna cuestión referida a los *actos* perlocutivos.³¹ En segundo lugar, efectúo una distinción entre las consecuencias de los actos de habla que *no* se logran sobre la base de la *comprensión de un acto ilocutivo* por parte del oyente o del lector, y las consecuencias cuando *sí* sea el caso. Me ocuparé exclusivamente de *perlocuciones ilocutivas* efectuadas sobre la base de ese entendimiento. En tercer lugar, distingo entre las consecuencias de los actos de habla, cuya aparición puede considerarse basada en *consideraciones racionales por parte del destinatario*, y las consecuencias divorciadas de la toma de decisiones razonables, como cuando uno es sorprendido cuando alguien grita *boo*. Al examinar los actos perlocutivos, Searle y otros teóricos de los actos de habla no distinguen entre los «efectos perlocutivos» que el destinatario puede conseguir, puesto que éste de-

³⁰ Debe crearse más claridad, porque Austin utiliza el término *efecto perlocutivo* para referirse a un cesto de basura que contenga las consecuencias más diversas y disímiles del uso del lenguaje (Van Eemeren y Grootendorst, 1984: p. 26).

³¹ Un criterio *ready-made* para distinguir entre la realización de actos perlocutivos y la acción de causar consecuencias no deseadas radica en saber si el hablante puede pedir razonablemente que le *proporcionen las razones necesarias* por haber causado la consecuencia en cuestión.

sempaña un *papel activo*, y los efectos que no puede conseguir. Siempre se espera que el destinatario desempeñe un *papel puramente pasivo* y no se toma en cuenta el *aspecto interactivo* del uso del lenguaje. En contraposición, los pragma-dialécticos se preocupan por los actos interactivos («perlocutivos») cuyo éxito depende, en principio y hasta cierto punto, de consideraciones racionales por parte del destinatario. Las alternativas que acabo de exponer se resumen en la figura 2.1.³²

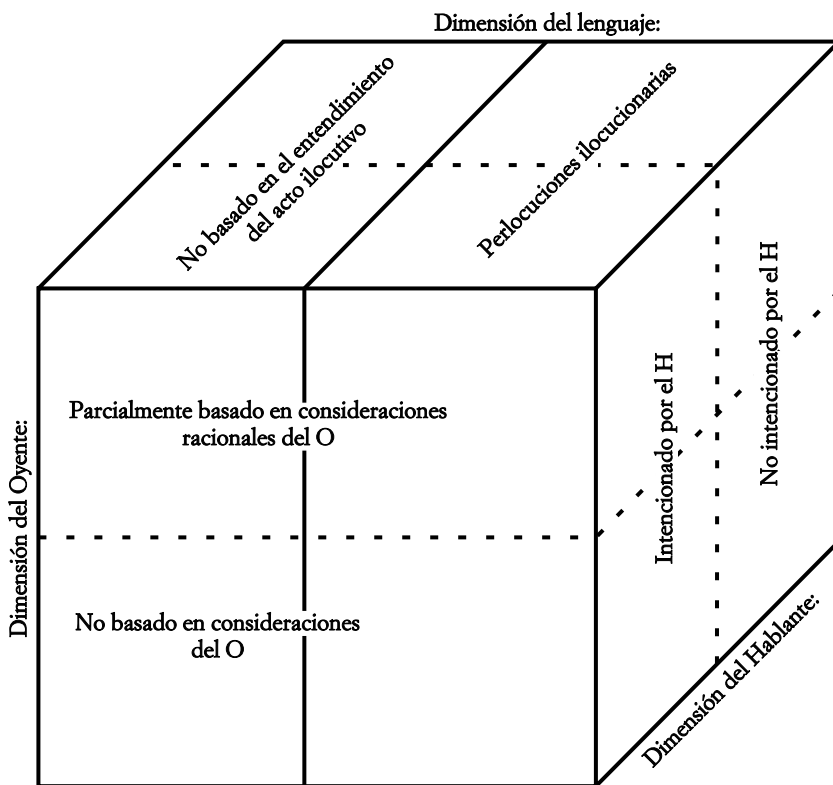


Figura 2.1. Cubo de distinciones perlocutivas.

³² El «cubo de la perlocución», presentado en la figura 2.1. es una versión simplificada de otra representación introducida en Van Eemeren y Grootendorst (1984: p. 29, figura 2.3).

Estoy interesado en las perlocuciones, ya que éstas se relacionan por excelencia con la argumentación y, por ende, están convencionalmente asociadas, por ejemplo, al acto perlocutivo de convencer (Van Eemeren y Grootendorst, 1984: pp. 63-68). Por *convencer* entiendo usar la argumentación para inducir al destinatario a aceptar un cierto punto de vista (positivo o negativo) sobre la base de la argumentación que ha sido desarrollada. Convencer es la «perlocución asociada» a la discusión, una asociación que Cohen (1973: p. 497) define como una perlocución producida por medio de una ilocución que «le pertenece». Grootendorst y yo describimos tal perlocución como «una especie de condición *sine qua non*» para realizar la ilocución; por así decirlo, ésta debe estar en la naturaleza de la ilocución para lograr la perlocución (Van Eemeren y Grootendorst, 1984: p. 53). En *Speech Acts in Argumentative Discursions*, nosotros explicamos que la relación entre la ilocución argumentativa y la perlocución destinada a convencer puede caracterizarse como «convencional» desde la perspectiva de Lewis (1977) (Van Eemeren y Grootendorst, 1984: capítulo 3, esp. p. 63).

En un proceso de argumentación totalmente externalizado, un interlocutor que toma su turno para realizar la ilocución de aceptación, a raíz de un desempeño exitoso de la «perlocución ilocutiva» argumentar/convencer llevada a cabo por la otra parte, se *considerará que cuenta con la «convicción» presupuesta en el punto de vista* en base a las *condiciones de sinceridad*, más acertadamente llamadas *condiciones de responsabilidad*, aplicables a esta locución (Van Eemeren y Grootendorst, 1984: p. 21). Al expresar una fórmula de la aceptación, el interlocutor realiza un acto ilocutivo, a saber de *aceptación*, que a su vez implica determinadas obligaciones de interacción con respecto a su comportamiento posterior (verbal o de otro tipo). En la comunicación oral, la aceptación de un punto de vista puede expresarse por medios no verbales (por ejemplo, asintiendo con la cabeza), pero también puede expresarse verbalmente a través de la realización del acto ilocutivo de aceptar. Las convenciones a las que la realización del acto elocutivo de aceptar está sujeto se resumen en las condiciones de identidad (el contenido proposicional y esencial) y las condiciones de corrección (preparación y sinceridad) para llevar a cabo este acto de habla. Como ya señalé cuando hice referencia a las condiciones de sinceridad, las condiciones de contenido proposicional radican en el hecho de que el contenido

proposicional del acto de habla de aceptación debe ser el punto de vista al que pertenece la argumentación. La condición esencial es, por supuesto, que efectuar ese acto de habla significa aceptar el punto de vista en cuestión.

2.4. LA NOCIÓN DE MANIOBRA ESTRATÉGICA COMO INSTRUMENTO ANALÍTICO

Las personas comprometidas en un discurso argumentativo se caracterizan por estar orientadas hacia la resolución de una diferencia de opinión y mantener ciertos estándares críticos de razonabilidad, además de esperar que las otras partes también los cumplan. Esto puede considerarse un compromiso con las normas para alcanzar este objetivo. Al mismo tiempo, sin embargo, estas personas están también, y quizás incluso principalmente, interesadas en resolver las diferencias de opinión con eficacia en favor de su causa, es decir, de acuerdo a su propio punto de vista o a la posición de aquellos a quienes representan. Al examinar casos reales de discursos argumentativos, la conceptualización de la argumentación como un acto de habla complejo, comunicativo e interactivo, tendiente a resolver una diferencia de opinión ante un juez razonable mediante el despliegue de una constelación de razones que el argumentador pueda brindar para justificar la aceptabilidad de un punto de vista en cuestión, necesita, por lo tanto, complementarse no sólo con la presunción de la razonabilidad involucrada en la argumentación, sino también con la búsqueda de la eficacia. Cabe señalar que «eficacia» o «efectividad» no es sinónimo de «persuasión», porque el objetivo de la eficacia no se limita (como es el caso de la persuasión) a partes del discurso argumentativo (argumentos) que puedan reconstruirse como pertenecientes a la etapa de la argumentación, sino que se aplica también a aquellas partes del discurso que pertenecen a la etapa de la confrontación, la etapa de apertura o la etapa de la conclusión, a la cual no pertenece, naturalmente, el término «persuasión».³³

³³ Uno puede hablar de «argumentos convincentes» en defensa de puntos de vista prescriptivos si éstos instan al destinatario a hacer algo o a abstenerse de hacer algo, pero

En todas las fases o etapas del discurso argumentativo, los objetivos de mantener la razonabilidad y lograr la eficacia van de la mano en cada movimiento que se realiza. La búsqueda simultánea de estos dos objetivos caracteriza el comportamiento real del discurso argumentativo. Con el fin de hacer justicia a la «encrucijada argumentativa» de tener que combinar eficacia y razonabilidad, Peter Houtlosser y yo introdujimos el concepto de «maniobras estratégicas» (Van Eemeren y Houtlosser, 1997).³⁴ La maniobra estratégica se relaciona con los continuos esfuerzos realizados, en todos los movimientos que se llevan a cabo en el discurso argumentativo, para mantener el equilibrio entre la razonabilidad y la eficacia.³⁵ En principio, las personas comprometidas en un discurso argumentativo siempre tienen que conciliar sus intentos por mantener la razonabilidad y su búsqueda de la eficacia, ya que siempre deben maniobrar estratégicamente esta encrucijada argumentativa. Sus maniobras estratégicas no se manifiestan sólo en el acto de habla complejo de la argumentación, sino también en todos los

hablar de «argumentos convincentes» en defensa de puntos de vista descriptivos es impar, al igual que hablar de «puntos de vista persuasivos», «dudas persuasivas», «puntos de partida persuasivos», «conclusiones convincentes», etc. El término «verosimilitud» también se aplica sólo a las partes del discurso que puedan reconstruirse como argumentos en la etapa de la argumentación. Por lo tanto, la ecuación «razonable más efectivo es igual a convencer» no puede utilizarse como una caracterización general.

³⁴ Krabbe (2002^a: p. 35, nota 13) piensa que es necesario distinguir entre el objetivo de una actividad y los objetivos de sus participantes una vez comprometidos en esa actividad: «Podría decirse que el objetivo principal de los discursos, como prácticas, es [...] resolver los conflictos, mientras que el objetivo retórico es persuadir a la audiencia». Para ciertos propósitos puede ser útil distinguir entre estos dos objetivos y de esta manera estudiar el discurso argumentativo en tipos específicos de actividad comunicativa, pero para el propósito de iluminar la maniobra estratégica que tiene lugar en cada fragmento del discurso argumentativo me resulta más esclarecedor suponer que el argumentador siempre tiene que combinar ambos objetivos y perseguir, al mismo tiempo, los objetivos de ser razonable y eficaz.

³⁵ Cabe destacar que la búsqueda de eficacia en la racionalidad no está necesariamente dirigida a lograr la eficacia de los individuos que llevan a cabo las maniobras estratégicas, pero puede muy bien estar destinada a lograr la eficacia en beneficio de otras personas a las que representan. Como señala Jacobs (2002: p. 124): «en el nivel del funcionamiento institucional [...] los argumentos pueden cumplir con los intereses públicos».

otros actos de habla realizados en el discurso argumentativo que son pertinentes a la hora de resolver una diferencia de opinión. Finalmente, los actos de habla realizados en el discurso argumentativo están destinados a lograr el efecto perlocutivo de la aceptación del o los puntos de vista en cuestión, de una manera razonable, que sea acorde a un procedimiento adecuado, y correctamente ejecutado, para resolver las diferencias de opinión.³⁶

¿Por qué hemos elegido, Houtlosser y yo, el término *maniobras* para referirnos a los esfuerzos por hacer frente a esta encrucijada argumentativa? ¿Y por qué hablamos de maniobras *estratégicas*? «Maniobra» viene del verbo «maniobrar» que, como primera acepción, señala que maniobrar es realizar maniobras. El sustantivo «maniobra» puede referirse a un movimiento planeado (en particular en las fuerzas armadas) o a un movimiento para ganar o hacer algo. Cuando los barcos están «maniobrando por posiciones», *están moviéndose para llegar a posiciones ventajosas*. Este moverse, destinado a dejarnos alcanzar la mejor posición posible en una situación dada, es exactamente lo que queríamos que significase nuestro término «maniobras». En este caso, por supuesto, en referencia a avanzar hacia la mejor posición en vista de las circunstancias argumentativas. Hemos añadido el término «estratégica» a la noción de maniobras puesto que el objetivo buscado en las maniobras que tienen lugar en un nivel operativo debe alcanzarse mediante una planificación inteligente y hábil que haga óptima justicia tanto a la razonabilidad como a la eficacia.³⁷ En nuestra terminolo-

³⁶ Esta visión de la maniobra estratégica se basa, en primer lugar, en Van Eemeren y Houtlosser (2002a).

³⁷ «Maniobra» viene del francés «*main*» [mano] y «*oeuvre*» [obra] y originalmente se refería al trabajo manual (en latín medieval, *operari manu*). Más tarde su significado cambió en «hacer un movimiento para lograr la mejor posición posible». «Estratégico» deriva en todas las lenguas modernas directamente del adjetivo griego *stratêgikos*, que está conectado con el sustantivo *stratêgos*, formado por los elementos «estrategia» = ejército y «-êgos» = principal. El significado principal de *stratêgos* es el de comandante o general; *stratêgikos* significa pertenecer a las prerrogativas del comandante, que incluyen el diseño de planes para el ataque y la defensa. Sólo en griego posterior (siglo I d.C.) el sustantivo *stratêgia* adquirió el significado de «estrategia». Agradezco al clasicista Albert Rijksbaron (Universidad de Ámsterdam) por haberme explicado el trasfondo etimológico de estas palabras.

gía, las *maniobras estratégicas* en el discurso argumentativo se refieren a los esfuerzos que se realizan en el discurso para moverse entre la eficacia y la razonabilidad de tal manera que el equilibrio (*equilibrium*) entre las dos se mantenga.³⁸

En la realización de un discurso argumentativo, se necesita de las maniobras estratégicas en todo momento, porque la encrucijada argumentativa de tener que combinar eficacia y razonabilidad conduce a una tensión potencial entre la consecución simultánea de las dos metas necesarias para mantener el equilibrio que, precisamente, deben conservarse mediante las maniobras estratégicas. Las condiciones que deben cumplirse a fin de garantizar la eficacia no están siempre necesariamente de acuerdo con las condiciones que deben cumplirse para garantizar la razonabilidad. Más a menudo de lo que se piensa, el discurso argumentativo puede considerarse razonable desde una perspectiva crítica y también ser eficaz desde una perspectiva empírica,³⁹ aunque por supuesto también existen ocasiones en las que esto no es así. La búsqueda de la eficacia, en algunos casos, puede sacar a relucir lo mejor del intento simultáneo de alcanzar la razonabilidad. Entonces, la combinación entre eficacia y razonabilidad está desequilibrada. Haciendo uso de una metáfora ferroviaria, puede concluirse que la maniobra estratégica se ha descarrilado. En un caso de descarrilamiento de las maniobras estratégicas, la búsqueda de la eficacia ha ganado la partida a expensas de la búsqueda de la razonabilidad, de modo que se distorsiona el proceso de resolución de una diferencia de opinión. A causa de las graves consecuencias que conlleva para el proceso de resolución, considero más serios los desequilibrios de este tipo que una posible falta de eficacia, debi-

³⁸ Un término alternativo a «estratégica» podría ser «táctica», pero este último término destaca en primer lugar, la conveniencia local de las maniobras a nivel operativo y trae la terminología demasiado cerca del polo de la eficacia mientras se aleja demasiado del polo de la razonabilidad. También creo que en el uso ordinario de «táctica» ésta es, en primer lugar, una herramienta para alcanzar un objetivo estratégico, lo cual es casi una estratagema. De manera más neutral, me referiré a las herramientas utilizadas en el mantenimiento del equilibrio entre la eficacia y la razonabilidad como «técnicas» (argumentativas).

³⁹ Dentro de una perspectiva empírica, la «eficacia» puede identificarse con la maximización de la ganancia, lo que representa un sentido en el que se dice que un actor es «racional» (Goffman, 1970: p. 86).

do a la sobrevaloración de la necesidad de razonabilidad, si tal peligro existe realmente.

Así como la búsqueda de la razonabilidad en el discurso argumentativo puede examinarse mejor desde una perspectiva dialéctica, la búsqueda de la eficacia puede examinarse mejor desde una perspectiva retórica. Visto desde la perspectiva que acabo de esbozar, siempre hay una dimensión dialéctica y una dimensión retórica en el discurso argumentativo. El mismo discurso argumentativo puede ser examinado por sus características tanto dialécticas como retóricas, y esto conlleva, en cada caso, distintos tipos de observaciones. Uno podría decir que, en el discurso argumentativo, la necesidad de equilibrar un objetivo dialéctico de resolución con un objetivo retórico de conseguir la aceptación de la parte contraria es lo que ocasiona que las partes involucradas en una discusión efectúen determinadas maniobras estratégicas. Por medio de sus maniobras estratégicas, las partes intentan reconciliar la búsqueda de sus objetivos retóricos, orientados hacia la aceptación, y de sus objetivos dialécticos, orientados hacia la resolución de diferencias de opinión. En este esfuerzo, ellos tratan de aprovechar las oportunidades que ofrece la situación argumentativa que dirige el discurso, dentro de los límites dialécticos, hacia la dirección que más convenga de acuerdo a sus intereses retóricos.⁴⁰

Puntos de vista retóricos pueden utilizarse en combinación con puntos de vista dialécticos para conseguir una comprensión más clara de las razones estratégicas detrás de los distintos movimientos que se realizan en el discurso. Por lo tanto, puesto que Houtlosser y yo concebimos las maniobras estratégicas que tienen lugar en el discurso argumentativo como medios para que los argumentadores alcancen sus objetivos retóricos, respetando al mismo tiempo los requisitos para resolver las diferencias de opinión de una forma razonable, colocamos las maniobras estratégicas en nuestro marco teórico de análisis pragma-dialéctico. En el desarrollo de esta concepción de maniobras estratégicas es importante darse cuenta de que la impregnación retórica del discurso argumentativo de ninguna manera significa que las partes involucradas en el mismo sólo estén interesadas en

⁴⁰ Cf. con la discusión de los problemas implicados a la hora de definir la situación de McHugh (1968).

que las cosas se hagan a su manera. Por muy difícil que parezca, al intentar que sus puntos de vista sean aceptados, los argumentadores también tienen que mantener la compostura como si fuesen jugadores que se atienen a las reglas. Esto significa que ellos pueden haber asumido compromisos con lo que dijeron previamente de modo directo o indirecto. Si un movimiento que ellos hicieron resulta ser falaz, no pueden eludir su responsabilidad dialéctica simplemente diciendo «no importa, sólo estaba siendo retórico». Por regla general, los participantes en el discurso argumentativo se interesan sobre todo, o por lo menos fingen que se interesan principalmente, en que se resuelva una diferencia de opinión.

Tomando la perspectiva pragma-dialéctica como punto de partida, creo que puede demostrarse que tener en cuenta consideraciones retóricas en la reconstrucción pragma-dialéctica del discurso argumentativo reforzará considerablemente no sólo el análisis y la evaluación del discurso, sino también la forma en que se justifican ese análisis y esa evaluación. Este enfoque implica que, en la práctica, todos los medios que conducen a un discurso argumentativo reconstruible como discusión crítica se utilizan para ganar aceptación en relación con los puntos de vista controvertidos —por ejemplo, apelando patéticamente a las emociones de la audiencia—, por lo que, desde una perspectiva pragma-dialéctica, los medios utilizados no se consideran razonables, incluso aunque sean retóricamente eficaces.⁴¹ Si se persigue la eficacia por otros medios que no sean argumentativos, por ejemplo mediante la adulación para influir en la otra parte a aceptar puntos de vista que de otro modo no hubiese aceptado nunca, entonces, a pesar de que un retórico aún podría estar agradecido, desde una perspectiva pragma-dialéctica, se ha violado una de las reglas para la discusión crítica (la Regla de Relevancia), por lo que la maniobra estratégica no puede considerarse razonable, sino que debe ser considerada falaz.

⁴¹ No hace falta mencionar que otros propósitos, cuando se elige una perspectiva diferente, pueden definir la razonabilidad de otras maneras. Esto no quiere decir, sin embargo, que la razonabilidad sea en sí un concepto relativo.

2.5. LA MANIOBRA ESTRATÉGICA EN LAS DISTINTAS ETAPAS DEL PROCESO DE RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

La comprensión del papel de las maniobras estratégicas en el discurso argumentativo puede obtenerse mediante el examen de cómo las oportunidades disponibles para alcanzar el objetivo de resolver de una diferencia de opinión, de una manera dialécticamente razonable, pueden ser utilizadas por una determinada parte de la forma retórica más efectiva. Cada una de las cuatro etapas en el proceso de resolución se caracteriza por un objetivo dialéctico específico y porque las partes involucradas quieren dar cuenta de este objetivo retórico de la mejor manera posible. Se puede esperar que ellos hagan, en cada etapa, los movimientos dialécticamente permitidos que sirven a sus intereses retóricos con la mayor eficacia. De esta manera, los objetivos dialécticos de las diferentes etapas de la discusión siempre tienen un análogo retórico, y los objetivos presuntamente retóricos de los participantes pueden especificarse en función de las etapas dialécticas. El resultado que alcance cada una de las partes dependerá de la etapa en la que uno esté. En todas las etapas, ambas partes han de reconciliar sus propias preferencias entre la eficacia retórica y los requisitos dialécticos de razonabilidad inherentes a la fase en cuestión.

En la fase de la confrontación, para empezar, el objetivo dialéctico de las partes es lograr claridad sobre cuestiones específicas que están en juego en la diferencia de opinión y sobre las posiciones que cada una de las partes asume dentro de esa diferencia de opinión. Visto retóricamente, con un enfoque en la búsqueda de la eficacia, cada parte tendrá como objetivo la confrontación directa, de la manera que les resulte más favorable desde su propia perspectiva. Esto significa que cada parte intentará conseguir una definición de la diferencia de opinión que favorezca a los asuntos que esta parte quiera discutir, y a la posición que a esta parte le gustaría asumir. Para los participantes en el discurso que actuarán como protagonistas, esto significa que, en cada paso que dan en la fase de la confrontación, intentarán llegar a una articulación de los puntos de vista que deban ser discutidos y que, a su vez, estén de acuerdo con los intereses que representan. Para los participantes que se enfrentan, esto significa que, a cada paso, en la etapa de la confrontación, podrán avanzar en la forma que consideren más adecuada respecto a sus dudas críticas (fundamentales).

El objetivo dialéctico de la etapa de apertura es establecer un punto de partida inequívoco para el debate. El punto de partida consiste en puntos de procedimiento mutuamente aceptados con respecto al reparto de la carga de la prueba y otros aspectos de la conducta de la discusión, y también los puntos de partida materiales, en lo que concierne a las premisas de la discusión, los cuales pueden ser vistos como «concesiones» que pueden aprovecharse en la discusión. La contraparte retórica de ambas partes reside en el hecho de que éstas están destinadas a la eficacia en el sentido de llegar mejor al punto de partida para el debate que de verdad sirva a sus intereses. Cada parte tratará de establecer los puntos de partida de procedimiento que considere más eficaces, incluyendo la división más oportuna de la carga de la prueba, y los puntos de partida materiales que considere más pertinentes para tener un intercambio efectivo.

En la etapa de la argumentación, el objetivo dialéctico es poner a prueba la aceptabilidad de los puntos de vista —descriptivos, evaluativos o normativos— que dieron forma a la diferencia de opinión, a partir del punto de partida establecido en la etapa de apertura. Para los participantes que actúan como protagonistas, esto significa que ellos deben desarrollar su argumentación para responder a las dudas y críticas expresadas por (o atribuidas a) los antagonistas, hasta que ya no queden más preguntas que deban discutirse. Para los participantes que actúan como antagonistas, esto significa que ellos deben expresar sus dudas y críticas acerca de los puntos de vista, y sobre cada parte de las argumentaciones, desarrolladas clara y coherentemente. Visto desde la perspectiva retórica de la eficacia, los protagonistas tratan de hacer que su postura sea lo más fuerte posible, mediante la articulación en su argumentación de aquella razón, o las combinaciones de razones, que satisfagan a los antagonistas y continúen haciéndolo hasta que no haya más dudas o críticas sin respuesta. Esto puede lograrse usando una argumentación múltiple, coordinativa o subordinativa, dependiendo de las respuestas (anticipadas) por los antagonistas y aprovechando los esquemas argumentativos que ellos consideren más efectivos en esa situación dada. Los antagonistas, por su parte, harán un esfuerzo concreto para lanzar los ataques más efectivos, expresando dudas críticas si les parece conveniente desde su perspectiva.

En la etapa de la conclusión, por último, el objetivo dialéctico de las partes es establecer el resultado alcanzado a través del procedimiento críti-

co y determinar si el protagonista podrá mantener su punto de vista, a pesar de las críticas formuladas por el antagonista, o si, alternativamente, el antagonista podrá mantener su posición de duda respecto a dicho punto de vista, a pesar de las alegaciones formuladas por el protagonista. Visto retóricamente, cada parte afirmará que su propia posición ha salido victoriosa, y su maniobra estratégica se diseñará en consecuencia. Esto significa que los protagonistas harán todo lo posible para dejar en claro que el punto de vista defendido puede mantenerse, mientras los antagonistas tratarán de probar lo contrario, ya que los protagonistas no han tenido éxito en la eliminación de todas las dudas críticas. Al igual que en todas las otras etapas de la discusión, en estos esfuerzos, ambas partes deben asegurarse que la búsqueda de la meta retórica de ser eficaz pueda conciliarse con las exigencias dialécticas de razonabilidad inherentes a la etapa de la conclusión.

En la figura 2.2, se brinda una visión general de los análogos retóricos de las metas dialécticas de las diversas etapas del proceso de resolución de una diferencia de opinión.

	Metas u objetivos dialécticos	Metas u objetivos retóricos
<i>Etapa de confrontación</i>	Lograr claridad sobre los temas específicos en juego y las posiciones que asumen las partes en la diferencia de opinión.	Establecer la definición de diferencia de opinión más óptima para las partes interesadas.
<i>Etapa de apertura</i>	Lograr claridad sobre el o los puntos de partida para la discusión, con respecto tanto a los puntos de vista de procedimiento como materiales.	Establecer los puntos de partida de procedimiento y materiales más óptimos para las partes involucradas.
<i>Etapa de argumentación</i>	Lograr claridad sobre la argumentación del protagonista en defensa de los puntos de vista en cuestión y las dudas del antagonista en relación con estos puntos de vista y los argumentos brindados en su defensa.	Establecer una argumentación que constituya una defensa óptima de los puntos de vista que se traten (por el protagonista) o establecer dudas críticas que constituyan un ataque óptimo al punto de vista y a la argumentación (por el antagonista).
<i>Etapa de conclusión</i>	Lograr una mayor claridad sobre los resultados del procedimiento de crítica en cuanto a si el protagonista podrá mantener sus puntos de vista o/y el antagonista sus dudas.	Establecer los resultados del procedimiento crítico de la manera más óptima posible para las partes interesadas en mantener sus puntos de vista o dudas.

Figura 2.2. Panorama general de los objetivos dialécticos y retóricos de las distintas etapas de la resolución de una diferencia de opinión.

He demostrado que los objetivos dialécticos, que caracterizan las etapas de una discusión crítica y que deben seguirse correctamente a fin de resolver una diferencia de opinión, también tienen sus análogos en la retórica. Esto no sólo es válido para todas las etapas, sino también para cada movimiento por separado, hecho en una etapa concreta, que es fundamental para completar la etapa de la que se trate del modo más razonable posible. Como consecuencia, en el discurso argumentativo, las maniobras estratégicas se llevan a cabo en todos los movimientos individuales que son cruciales cuando se quieren alcanzar todos estos propósitos, y en todas las etapas de la discusión que deben seguirse cuando se intenta resolver una diferencia de opinión. Esto significa que las maniobras estratégicas no son un concepto teórico que corresponda a un nivel de abstracción muy lejano del discurso argumentativo real, sino un concepto teórico inmediatamente conectado con lo que está sucediendo en la práctica argumentativa.

2.6. LA MANIOBRA ESTRATÉGICA COORDINADA Y ESTRATEGIAS DE DISCUSIÓN

Para determinar la función estratégica de los modos particulares de maniobrar, mi punto de partida es que cada instancia de maniobras estratégicas pertenece a una categoría más amplia, relacionada con una de las cuatro etapas diferentes de una discusión crítica. Existen maniobras de *confrontación* que se reconstruyen como parte de la etapa de la confrontación, maniobras de *apertura* que se reconstruyen como parte de la etapa de la apertura, maniobras *argumentativas* que se reconstruyen como parte de la etapa de la argumentación y, por último, maniobras de *conclusión* que se reconstruyen como parte de la etapa de conclusión. Cada una de estas cuatro categorías abarca una variedad de modos específicos de maniobras estratégicas cuya composición está instrumentalmente conectada con la realización de los objetivos dialécticos y retóricos pertinentes a la etapa de discusión en la que estén los argumentadores.

Si las maniobras estratégicas adoptadas en una etapa particular de la discusión aparecen juntas de tal manera que puedan considerarse sistemáticamente coordinadas, considero que se ha empleado una *estrategia de dis-*

cusión específica.⁴² Además de estrategias de discusión generales que se aplican al discurso argumentativo como un todo, puede haber estrategias específicas de confrontación, de apertura, de argumentación y de conclusión. Entre las estrategias de confrontación más utilizadas en la definición de la diferencia de opinión existe, por ejemplo, una estrategia que Houtlosser y yo hemos denominado «*bumptydumptying*» ya que se refiere a una elección egoísta de los temas comprendidos en el espacio de «desacuerdo», cuando se determina cuál es la diferencia de opinión (Van Eemeren y Houtlosser, 1999a: p. 486). Al emplear esta estrategia particular, se realiza un esfuerzo sistemático para desviarse de cualquier idea preconcebida sobre la cual radica la diferencia de opinión a través de la determinación de cuestiones que nada tienen que ver con el tema (así se establece, como lo hizo Humpty Dumpty con el significado de las palabras, una propia definición de la diferencia de opinión en cuestión). Ejemplos de estrategias de apertura son «la ampliación de la zona de acuerdo» (por ejemplo, mediante el establecimiento de un gran número de puntos de partida aceptables para todos los interesados), lo que permite explotar en la discusión una gran variedad de puntos de partida, y «crear una cortina de humo» que distraiga la atención lejos de los puntos de partida «reales», insistiendo mucho en los puntos de partida que de hecho son irrelevantes, para que la otra parte quede en la oscuridad acerca de qué es lo que constituye efectivamente un punto de partida. Un ejemplo bien conocido de una estrategia argumentativa consiste en tratar de convencer a la otra parte apelando exclusiva y completamente a la argumentación pragmática «instantánea». Al seguir es-

⁴² El tipo general de las estrategias que tengo en mente se asemeja a las estrategias distinguidas en el discurso político por Martel (1983) y Schütz (1992 y 1993), quienes también distinguen algunas técnicas («tácticas») utilizadas en la realización de estas estrategias. Incluso en la «práctica institucionalmente codificada» de «engaño estratégico» en materia de promoción de defensa de misiles descrita por Mitchell (2000) proporciona ejemplos, más allá de que la estrategia a largo plazo en estos casos sea interpretada de manera más flexible. Los conceptos de asociación y disociación de Perelman y Olbrechts-Tyteca (1958/1969) se refieren a veces como estrategias argumentativas, pero en mi opinión son técnicas de argumentación que se aplican en la etapa de la argumentación en todo tipo de estrategias y maniobras estratégicas. De todos modos, estas técnicas pueden ser aplicadas a nivel local en uno o dos movimientos en particular y no de acuerdo con mi requisito de coordinación.

ta estrategia argumentativa, el argumentador se limita deliberadamente a aclarar las consecuencias inmediatas deseables —o tal vez indeseables— que conllevará para la otra parte (si no para todos los interesados) aceptar el punto de vista cuestión. Esta estrategia puede funcionar muy bien en el caso de puntos de vista prácticos. Una notoria estrategia de conclusión es «hacer que la audiencia haga de tripas corazón», lo que significa que la audiencia se verá obligada a captar el resultado tal como es, por indeseable que sea, y que tenga que aceptar este resultado como algo inevitable.

Las estrategias de discusión, tales como yo las concibo, son combinaciones de movimientos —modos coordinados de maniobras estratégicas— que están metódicamente diseñados para influir en el resultado de una etapa particular del proceso de resolución, o la discusión en su conjunto, de una manera que, al mismo tiempo, sean razonables y eficaces. Estas estrategias de discusión se manifiestan en un uso coordinado, sistemático y simultáneo de las oportunidades dialécticas y retóricas disponibles. Sólo si las maniobras estratégicas realizadas en una determinada fase del proceso de resolución, o en el discurso argumentativo en su conjunto, convergen tanto «vertical» —mediante la coordinación de todos los aspectos (véase el capítulo 4) de las maniobras estratégicas realizadas en distintos movimientos argumentativos— como «horizontalmente» —mediante la coordinación de los movimientos argumentativos sucesivos— puede decirse que se empleó una estrategia de debate en toda regla. La convergencia vertical significa que todos los aspectos de una maniobra estratégica hecha por el orador o escritor se refuerzan mutuamente. La convergencia horizontal, en cambio, significa que maniobras separadas y realizadas en un determinado momento, o en el debate en su conjunto, se refuerzan mutuamente cuando se toman juntas. Los diversos aspectos de las maniobras estratégicas que se supone que son parte de la convergencia vertical se discutirán en el capítulo 4. La convergencia horizontal puede describirse en los mismos términos que se utilizan para describir las diferentes estructuras de argumentación, a pesar de que ahora la terminología se refiera por igual a las maniobras estratégicas en todas las etapas, en lugar de sólo a las maniobras estratégicas en la etapa de argumentación. En la etapa de la argumentación, las «maniobras estratégicas múltiples» que forman parte de la misma estrategia argumentativa son independientes la una de la otra, pero sirven al

mismo objetivo estratégico, las «maniobras estratégicas de coordinación» son componentes interdependientes de una estrategia de argumentación, y las «maniobras estratégicas de subordinación» dependen unas de otras en el sentido de que la maniobra brinda apoyo a las demás argumentativamente.

En la práctica, las maniobras estratégicas múltiples, las de coordinación y las de subordinación pueden combinarse. La convergencia horizontal de las maniobras estratégicas podrá exceder una etapa particular de la discusión y podrá extenderse sobre varias (si no todas) las etapas, manteniendo los movimientos estratégicos que se realizan en consonancia con todas las demás. Si éste es el caso, las maniobras estratégicas están sistemáticamente coordinadas a nivel de la discusión en su conjunto. La estrategia en cuestión ya no es, entonces, una estrategia de discusión que pertenezca a una de las cuatro categorías de estrategias, sino que se convierte, en un sentido más general, en una «estrategia de discusión».

2.7. EXPLICAR LA MANIOBRA ESTRATÉGICA EN EL ANÁLISIS

Volvamos ahora al análisis que he presentado en el capítulo 1.6 del anuncio de Reynolds contra el tabaquismo entre los jóvenes. Yo había llegado al punto de que la argumentación presentada por Reynolds a favor de su punto de vista de que (1) los jóvenes no deben fumar es de coordinación, y consta de dos partes: (1.1a) fumar siempre ha sido una costumbre de adultos, y (1.1b) incluso para los fumadores adultos se ha convertido en hábito polémico. ¿Cómo puede contribuir a este análisis la observación de las maniobras estratégicas que Reynolds utilizó en favor de su punto de vista?

En el capítulo 1 ya señalé que está claro, desde el principio, que las alegaciones formuladas por Reynolds no despertarán el interés de los jóvenes y que es más probable que el supuesto convencional de que el tabaquismo es un privilegio de los adultos será para los jóvenes una razón en contra de esta restricción, mientras que el hecho de que el tabaquismo se haya convertido en un hábito polémico sólo lo hará más interesante para ellos. También he observado que la razón de Reynolds para no mencionar los argumentos más fuertes y más fácilmente disponibles (que el tabaco se con-

vierte fácilmente en una adicción y que produce cáncer) implicaría comprometer a la empresa con una inconsistencia, porque el argumento de la salud socavaría fuertemente la credibilidad del punto de vista no discutido de Reynolds de que a los adultos debe permitírseles fumar.

Estratégicamente, los argumentos esgrimidos a favor del punto de vista de que los jóvenes no deben fumar parecen seleccionados por su *incapacidad* para contribuir a la defensa de este punto de vista oficial. Al adelantar los argumentos que tan evidentemente son incompatibles con el punto de vista controvertido, Reynolds evoca el *topos* «si sólo se exponen malas razones para no hacer algo, entonces no hay buenas razones para no hacerlo», porque uno puede esperar un argumentador que proponga los argumentos más fuertes disponibles para apoyar su postura. El razonamiento inducido en los jóvenes lectores, a través de la conclusión deseada por Reynolds, puede reconstruirse de la siguiente manera (pasos inexpresados se ponen entre paréntesis):

- (1) (No hay buenas razones para que los jóvenes no fumen)
 - 1.1a Fumar siempre ha sido una costumbre de adultos
 - 1.1b Incluso para los adultos fumadores se ha convertido en un hábito polémico
 - (1.1a-b') (Estas son las únicas razones desarrolladas de por qué los jóvenes no deberían fumar)
 - (1.1a-b'') (Son malas razones)
 - (1.1a-b''') (Si sólo se exponen malas razones para abstenerse de hacer algo, entonces no hay buenas razones para no hacerlo)

Es evidente que Reynolds trata de transmitir el punto de vista (1) —no hay buenas razones para que la gente no deje fumar a los jóvenes— a través de implicación, sin comprometer a la empresa con este punto de vista. Se puede dejar que los lectores jóvenes lleguen a la conclusión deseada por sí mismos.

Habiendo pues «argumentado» por qué los jóvenes no deben fumar, visto analíticamente, Reynolds vuelve en la etapa de apertura de la discusión a reconocer una concesión: «sabemos que el dar este tipo de asesora-

miento a los jóvenes a veces puede ser contraproducente». A primera vista, este reconocimiento es seguido por una maniobra dirigida a prevenir que el efecto temido ocurra: «pero si comienzan a fumar sólo para demostrar que ustedes son adultos, en realidad están demostrando todo lo contrario». En una inspección más cercana, sin embargo, debe ambicionarse un efecto diferente, porque es obvio que esta advertencia no será eficaz. Aunque Reynolds pueda sugerir que los jóvenes que comienzan a fumar sólo lo hacen para demostrar que son adultos, en sentido estricto, dice que los que comienzan a fumar *sólo para demostrar que son adultos* demuestran exactamente lo contrario. En otras palabras, no hay problemas si comienzan a fumar *por alguna otra razón*. En ese caso, *no* prueban que no son adultos. La adición de «sólo» permite incluso comenzar a fumar para probar que usted es un adulto, siempre y cuando usted *también tenga otras razones* para fumar. En resumen, usted está casi siempre en la verdad.

En la etapa de conclusión de este anuncio sería normal —y pertinente a la luz de una discusión crítica— repetir el consejo de no fumar («Así que, una vez más, le rogamos enfáticamente que no fume»). En su lugar, Reynolds aconseja a los lectores jóvenes «reconsiderar» el asunto, mientras que deliberadamente indica la conclusión que debería ser obvia. Los extremos anuncian, de hecho, dos declaraciones contradictorias. Aunque a los jóvenes lectores se les recomienda pensar en ello en primer lugar, la redacción «puede que usted no tenga edad suficiente para fumar, pero es lo bastante mayor como para pensar», sugiere que ya está claro para ellos que no deben fumar. ¿Qué les queda para pensar o repensar si ya han aceptado que son demasiado jóvenes para fumar?

En este análisis me concentré en un aspecto llamativo de las maniobras estratégicas de Reynolds: la elección de los argumentos. El análisis puede reforzarse teniendo en cuenta otros aspectos. Tomemos, por ejemplo, la elección de las palabras «controversial» o «polémico» cuando Reynolds afirma que el tabaquismo se ha convertido, incluso para los adultos, en un hábito controversial y polémico. El adjetivo *controversial* o *polémico* sugiere que el asunto es, de hecho, *indeciso* y que hay algo que decir, tanto positivo como negativo, en relación al hábito de fumar. Esto significa que el tabaquismo podría ser aceptable a fin de cuentas. En este y otros sentidos, el texto de R. J. Reynolds Tobacco Company está plagado de astutos esfuer-

zos para que los jóvenes rechacen, en lugar de aceptar, la propuesta de Reynolds. Me parece plausible que la estrategia de Reynolds seguida en este anuncio esté, de hecho, destinada a volver *contraproducente* su argumentación oficial, y un análisis más detallado de las maniobras estratégicas de la compañía para este efecto sustentaría aún más este análisis. Su maniobra estratégica está, de hecho, destinada a lograr objetivos dialécticos y retóricos distintos a los que se proclaman desde el punto de vista oficial de Reynolds.

El análisis de la publicidad de Reynolds Tobacco anuncia que, en cada etapa de la discusión, quedan implícitas para los lectores las maniobras estratégicas de Reynolds. Por un lado, hacen un esfuerzo por cumplir públicamente con su compromiso formal de mantener alejados a los jóvenes del hábito de fumar. Por otro lado, tratan de servir a su misión empresarial de proteger los intereses comerciales de la empresa. Aunque Reynolds Tobacco hace todo lo posible por mantener, a lo largo de su anuncio, una imagen coherente de su posición, el análisis demuestra que los esfuerzos indirectos de la compañía están dirigidos, en primer lugar, a socavar su punto de vista oficial de que los jóvenes no deberían fumar.

Mi análisis más amplio del anuncio Reynolds pone en claro que una reconstrucción pragma-dialéctica, y su justificación, se fortalecen y se hacen más pertinentes cuando se incorpora la información retórica sobre el objetivo del argumentador que busca la eficacia. Por supuesto, una evaluación final de esta argumentación sólo es posible después de que el análisis se ha llevado a cabo por completo. De todos modos, el análisis que he proporcionado ya nos permite observar que Reynolds, debido a que la compañía avanza argumentos que son —como cualquier observador independiente confirmará— desde el comienzo poco probables que convengan, viola la Regla de la Relevancia para una discusión crítica que postula que un punto de vista no puede ser defendido por no-argumentos o por una argumentación que no sea relevante para el punto de vista (Van Eemeren y Grootendorst, 2004: p. 194). Esto hace que la empresa Reynolds Tobacco sea culpable de cometer una falacia de pertinencia a la hora de defender su punto de vista oficial de que los jóvenes no deben fumar —en este caso, una variante del *ignoratio elenchi*— (Van Eemeren y Grootendorst, 1992a: p. 205).

Por lo tanto, el método de análisis extendido o ampliado abre nuevas posibilidades para una evaluación crítica del discurso argumentativo. En tal evaluación crítica, algunos ejemplos de maniobras estratégicas que tienen lugar en el discurso pueden resultar aceptables, mientras que otros casos de maniobras estratégicas implican una violación de una o más de las reglas pragma-dialécticas para una discusión crítica. El ejemplo de Reynolds deja en evidencia que hacer movimientos inteligentes para aumentar la eficacia argumentativa no da lugar a maniobras estratégicas aceptables, si los movimientos que se hacen no están, al mismo tiempo, de acuerdo con las normas vigentes de la razonabilidad.

3. Perspectivas dialécticas y retóricas sobre el discurso argumentativo

3.1. PUNTOS DE VISTA METATEÓRICOS DIVERGENTES SOBRE DIALÉCTICA Y RETÓRICA

LUEGO de haber introducido la noción de maniobra estratégica entre la razonabilidad y la efectividad en el capítulo 2, he relacionado la razonabilidad con una perspectiva dialéctica del discurso argumentativo y la efectividad con una perspectiva retórica.¹ Para responder a la pregunta acerca de cómo estas perspectivas pueden resultar beneficiosas para el estudio de las maniobras estratégicas, es necesario aclarar primero lo que cada una de ellas involucra. La perspectiva dialéctica y el significado de razonabilidad dialéctica ya se han explicado en la exposición del enfoque pragma-dialéctico del discurso argumentativo en el capítulo 1 —al menos, un punto de vista particular sobre la dialéctica—. La perspectiva retórica, sin embargo, aún necesita ser dilucidada, junto con otros puntos

¹ Conuerdo con Foss, Foss y Trapp en que hablar de «perspectivas», en este caso, es preferible a hablar de «teorías», porque una perspectiva «puede sugerir tanto un cuerpo de conocimientos organizado y coherente, como uno que está menos organizado» (1985: p. 13). Puesto que una perspectiva concierne a un modo particular de interpretar un fenómeno, una perspectiva se transforma, como ellos dicen, en «un conjunto de lentes conceptuales».

de vista sobre la perspectiva dialéctica, a fin de aclarar qué significa efectividad retórica y cómo pueden combinarse de manera fructífera los estudios sobre la razonabilidad dialéctica y la efectividad retórica.

Como cabe esperar de un manual, en *Fundamentals of Argumentation Theory* (Van Eemeren *et al.*, 1996), se da una explicación estándar de ambas, la perspectiva dialéctica clásica y la perspectiva retórica clásica del discurso argumentativo (cf. Tindale, 2004: p. 38). De acuerdo con la versión estándar, la dialéctica está prototípicamente interesada en intercambios críticos regulados entre las partes involucradas en una diferencia de opinión, y la retórica está por lo general interesada en influenciar a la gente mediante la comunicación —en el caso del discurso argumentativo, a través de medios argumentativos—. Como Foss y Griffin confirman en su propuesta para una retórica que vaya más allá de la persuasión, «hasta donde ha sido explorada la disciplina retórica, se ha definido en términos de persuasión» (1995: p. 2).² Cuando se examina con mayor precisión la manera en que la retórica es vista por eruditos específicos de la misma, sin embargo, las complejidades de la perspectiva retórica salen a la luz. Debido a que, por lo general, en la educación contemporánea se enseña y explica una versión estandarizada de la teoría retórica clásica, las diferencias entre los retóricos respecto a la definición de la misma quedan, a menudo, ocultas a la vista.

Leff observa, reflexionando acerca de las relaciones entre retórica y dialéctica, que «el registro histórico es uno de los casi constantes cambios que demuestran en qué medida la identidad, la función, la estructura y la

² Cherwitz (1990: p. 1) señala que, a pesar de las diversas definiciones de la retórica que él considera «son indicativas de los variados efectos, funciones, procesos y fines de la comunicación, todas ellas ponen de relieve la centralidad de la “persuasión” en la retórica». De acuerdo con Bitzer, «la retórica, como disciplina filosófica, se justifica en la medida en que establece los principios, conceptos y procedimientos mediante los cuales podemos efectuar cambios importantes en la realidad. Así, la retórica se distingue del mero oficio de la persuasión que, a pesar de ser un objeto legítimo de investigación científica, carece de orden filosófico, como una disciplina práctica» (1968: p. 14). La retórica es «siempre persuasiva», sin embargo, en el sentido de que «el retórico altera la realidad trayendo a la existencia un discurso de un personaje que para el público, en el pensamiento y la acción, está tan comprometido que se convierte en mediador del cambio» (p. 4).

relación mutua [de las artes de la dialéctica y la retórica, Frans H. van Eemeren, en adelante FHvE] se vuelven temas de disputa argumentativa» (2002: p. 53). En *Contemporary Perspectives on Rhetoric*, Foss, Foss y Trapp esbozan esa diversidad como sigue: «Una persona puede ver la retórica como el contar una historia, otra como la creación de una realidad particular, y una tercera como el uso de la persuasión y la argumentación» (1985: p.13). En su «Introduction: Rhetorics and Roadmaps», la cual abre la primera parte del recientemente publicado *The Sage Handbook of Rhetorical Studies*, Lunsford, Wilson y Eberly (2009: p. xix) ilustran la variedad de aproximaciones a la retórica de esta manera: «La retórica ha sido concebida como la “contraparte” de la dialéctica (Aristóteles), como el arte de hablar bien (Quintiliano), como el ámbito de la elocución y la pronunciación solamente (Ramus), como el estudio de los malentendidos (Richards), como el medio “simbólico” de inducir cooperación en seres que por naturaleza responden a “símbolos” (Burke, 1945/1969a: p. 43), y como “palabrería” [*hot air*] o prácticas engañosas (Platón, Chaucer, Locke y un montón mas)». «Como un arte plástica que se moldea a sí misma a distintos tiempos, lugares y situaciones», concluyen, «la retórica es notoriamente difícil de definir, y discusiones sobre cómo definirla y cuál debería ser su alcance caracterizan la larga historia de la retórica occidental» (2009: p. xix).

Swearingen y Schiappa plantean, en el mismo *Handbook*, «ya no podemos asumir o imponer ninguna definición uniforme de retórica. Por consiguiente, su propia naturaleza está siendo reconcebida en modos que resultan preocupantes para algunos y apasionantes para otros» (2009: p. 10). Es posible observar que en los Estados Unidos el estudio de la retórica ha sobrevivido con mayor fuerza que en Europa durante los siglos XIX y XX, tanto en el currículo académico como en las contribuciones a nuevas teorías y métodos retóricos. En el siglo XX, las teorías estadounidenses de retórica crecieron en alcance «hasta el punto de que todo, o prácticamente todo, puede ser descrito como “retórico”» (Swearingen y Schiappa, 2009: p. 2).³ «Dichas explicaciones», Swearingen y Schiappa añaden, «pueden

³ Conley (1990) discute la retórica en la tradición europea. Véase también Conley (2005), que igualmente presta atención a los temas de lenguaje inmanente de Anscombe y Ducrot.

ser llamadas teorías de la “Gran Retórica” y se las acredita mediante la popularización o, al menos, la racionalización de lo que Simons (1990) llama el “vuelco retórico” en una variedad de disciplinas» (p. 2).⁴ «Mientras los orígenes greco-romanos del término “retórica” limitaban previamente lo que los académicos analizaban *en tanto* retórica, la Gran Retórica hizo posible que los académicos describiesen una gama mucho más amplia de fenómenos en tanto retóricos, siempre y cuando descubrimientos o conocimientos importantes e interesantes pudiesen ser ganados a través de esas descripciones» (Swearingen y Schiappa, 2009: p. 2). La década de 1960 se ve, a menudo, como un momento decisivo: «las definiciones amplias de la retórica y la popularización de los estudios retóricos se deben en parte a la atención académica iniciada en las prácticas retóricas de los 60, en parte a posiciones específicas defendidas por teóricos influyentes y en parte debido al comprensible deseo de los miembros de una disciplina de ver lo que ellos hacen como importante» (Swearingen y Schiappa, 2009: p. 3).

Pese a que ambas, «dialéctica» y «retórica», son palabras también utilizadas al «nivel objeto» de la conducta argumentativa («un argumento retórico»), prefiero usar estos términos al «metanivel» en el cual se refieren a perspectivas teóricas acerca de la argumentación y los distintos tipos de puntos de vista sobre el discurso argumentativo que pueden distinguirse dentro de cada perspectiva. Conuerdo con Tindale (2004: p. 4) en que lógica, dialéctica y retórica son «tres maneras distintas de concebir un argumento», a pesar de que en el enfoque pragma-dialéctico la perspectiva lógica esté incorporada en la perspectiva dialéctica, como es usualmente el caso en los enfoques dialécticos.⁵ El problema con el que me enfrento ahora reside en el hecho de que, dentro de las perspectivas dialécticas y retóri-

⁴ En la introducción a su *The Rhetorical Turn*, Simons afirma que «[l]a mayoría de las veces neutral, tal vez, la retórica es el estudio y la práctica de la persuasión. Sin embargo, esta concepción amplia permite varias ampliaciones o estrechamientos: por lo tanto, la retórica puede concebirse como invención, como la argumentación, como la figuración, como la estilística, como el público y la adaptación de la situación, y como un arte de composición o acuerdo» (1990: p. 5).

⁵ Mediante la adición de un «nivel dialéctico» a su aproximación lógica-informal de la argumentación, Johnson (2000) deja claro que también puede añadirse el enfoque de una perspectiva dialéctica que no incluya una perspectiva lógica. Véase también la sección 3.3.

cas, pueden distinguirse varios puntos de vista en la literatura académica respecto a lo que supone la elección de una perspectiva dialéctica o una retórica sobre el discurso argumentativo. Dado que ningún dialéctico o retórico ha sacado la patente para el uso de los términos «dialéctica» y «retórica», puede y debe hacerse una elección libre de los mismos, en vista de las incongruencias entre las diversas definiciones que se han dado.

Los teóricos de la argumentación, frecuentemente, distinguen dos enfoques generales acerca de lo que comporta una perspectiva «dialéctica» y una «retórica». Primero, existe un enfoque que tiene fundamentalmente una base empírico-histórica. Aquellos que siguen esta línea hacen la definición de dialéctica y retórica —de una manera descriptiva— dependiente de lo que una cierta fuente histórica afirma que son la dialéctica y la retórica. En el caso de la retórica, la fuente histórica tomada como autoridad, puede ser, por ejemplo, Aristóteles, Cicerón o Quintiliano —una tendencia reciente es ir hacia atrás hasta los sofistas y convertirlos en la fuerza legítima—. Cuando se selecciona cierta fuente de autoridad, el enfoque empírico-histórico puede tomar a veces rasgos esencialistas. En tal caso, la definición de dialéctica y retórica no sólo se hace dependiente de lo que la fuente histórica ha entendido por dialéctica y retórica, sino que también este punto de vista se declara incuestionable («Esto es lo que la retórica es»). Un problema «técnico» asociado al enfoque empírico-histórico radica en que las concepciones de dialéctica y retórica desarrolladas en la Antigüedad no siempre son, en la manera en que han sido transmitidas a lo largo de las épocas, completamente claras para la mente moderna, de manera que se necesita una aclaración filológica o incluso una adaptación a la realidad argumentativa moderna. En cualquier caso, es difícil explicar, sobre la base de elementos puramente empírico-históricos, qué elección del enfoque paradigmático dialéctico o retórico, entre otras varias opciones, es la mejor. Esto no impide que algunos académicos hagan elecciones explícitas y promuevan sus preferencias enfáticamente, si bien en muchos casos estas elecciones permanecen implícitas y su razón de ser se explica más bien con cautela.⁶

⁶ Este último es, por ejemplo, en el caso de Battistelli (2009). Al declarar que la concepción de la retórica a la que se adhieren algunos académicos de la argumentación como

Segundo, existe un enfoque que está, en primer lugar, motivado por consideraciones teóricas sistemáticas. Aquellos que siguen esta línea de enfoque hacen las definiciones de dialéctica y de retórica —de un modo estipulativo— fundamentalmente dependientes de qué concepción se ajusta mejor a las características del marco teórico del que parten y a la naturaleza del problema que su investigación pretende resolver. Cuando se trata de definir dialéctica y retórica, ellos no seguirán necesariamente una fuente histórica que consideren más autorizada, sino que intentarán desarrollar, por ejemplo, la visión de la retórica que resulte más congruente con su investigación y harán uso de aquellos conocimientos retóricos disponibles en la tradición retórica que sirvan a sus objetivos teóricos de manera sistemática. Cuáles son los conocimientos dialécticos y retóricos que tendrán sentido para ellos depende también, por supuesto, del ángulo filosófico que hayan escogido al estudiar el discurso argumentativo —antropológico, geométrico o crítico.⁷

El enfoque teórico-fundamentado en la dialéctica y la retórica, favorecido por los teóricos de la argumentación, tales como yo mismo, está guiado por consideraciones teóricas respecto a qué concepción de la dialéctica y de la retórica es más útil para alcanzar los objetivos analíticos y evaluativos de su programa de investigación. En lugar de ser un filólogo, soy un teórico de la argumentación que intenta hacer buen uso de los conocimientos (históricamente documentados y filológicamente certificados) provenientes de la tradición dialéctica y retórica para enriquecer el marco teórico de la pragma-dialéctica.⁸ En la actualidad, mi interés teórico se concentra en la

Jacobs, Rescher y Slob, tiene como inconveniente que «no está en consonancia con la gama completa de la teoría retórica disponible», él implícitamente se muestra a sí mismo como un representante de la aproximación empírico-histórica a la retórica, como lo confirma su referencia a algunas fuentes históricas de autoridad.

⁷ En la elección de estos nombres para referirse a las diversas filosofías de la razonabilidad, adhiero a la terminología discutida en Toulmin (1976), véase la sección 2.2, pero otras opiniones son posibles.

⁸ Como he explicado en el capítulo 1, la teoría pragma-dialéctica de la argumentación parte de una concepción crítico-racionalista de la razonabilidad. En el desarrollo de esta teoría, Grootendorst y yo rendimos homenaje (al igual que otros críticos racionalistas hicieron antes que nosotros) a las fuentes de inspiración para la consecución de la causa crítica

combinación de razonabilidad y efectividad que caracteriza las maniobras estratégicas en el discurso argumentativo descrito en el capítulo 2. Esto significa que estoy buscando conocimientos de las tradiciones dialéctica y retórica, clásicas y modernas, que puedan ser de ayuda para una implementación sistemática de esta combinación.

3.2. LA RAZONABILIDAD EN EL DISCURSO ARGUMENTATIVO EN ENFOQUES DIALÉCTICOS CLÁSICOS

En la Antigüedad, el término «dialéctica» se usaba de diferentes maneras, refiriendo a diversos tipos de modelos teóricos que lidiaban críticamente con la argumentación y el razonamiento. Ya que Wagemans (2009) preparó el terreno para mí en su disertación doctoral (en holandés) al rastrear sistemáticamente, en los enfoques dialécticos clásicos, los rasgos distintivos que permitan hacer una comparación sistemática para la teorización pragmadialéctica. Mi breve descripción de estos enfoques se apoya, en primer lugar, en su exposición. Al describir los varios enfoques, Wagemans se concentra en cada caso en los objetivos que se atribuyen al procedimiento dialéctico, la estructura del procedimiento dialéctico que se prevé, y las normas consideradas aplicables para implementar el procedimiento dialéctico.

El objetivo del modelo de «razonamiento dialéctico» de Zenón, el primer enfoque dialéctico desarrollado en la Antigüedad, es refutar un punto de vista y defender por medio de esta refutación el punto de vista opuesto. El razonamiento dialéctico de Zenón toma la forma de un monólogo, si bien en ciertos casos específicos puede ser reconstruido como un diálogo entre Zenón y otra parte, cuya única contribución consiste en proponer y defender el punto de vista opuesto. Zenón usa implícitamente reglas lógicas, pero no hace referencia explícita a ninguna norma para una argumentación razonable.

racionalista en la teoría de la argumentación en la dialéctica clásica, descrita por Aristóteles, y presentada en los primeros diálogos socráticos de Platón. Ahora que me estoy concentrando en la eficacia retórica, tengo la intención de hacer justicia, de una manera similar, a los puntos de vista clásicos y modernos más cercanos a mi proyecto actual.

Platón veía la dialéctica como un medio para encontrar la verdad.⁹ En sus diálogos se manifiestan tres formas de dialéctica. Primero, el «*elenchus* socrático», orientado a testear la coherencia del punto de vista de alguien en relación a sus otras opiniones. Un *elenchus* que es parte de una serie coherente de *elenchi* apunta también a incrementar la plausibilidad de un punto de vista por medio de la refutación de un punto de vista alternativo respecto al mismo tema. Segundo, el «método de hipotetizar», que Wagemans reconstruyó como constando de tres componentes independientes que tienen como objetivo común incrementar —de tres maneras distintas— la certeza de las pretensiones de conocimiento. En el componente «crítico», la hipótesis se somete a un exámen crítico, en el que el componente «deductivo» se deriva de principios o hipótesis «mayores», y en el componente «concluyente», una conclusión se deriva a partir de la hipótesis. Tercero, el «método de colección y división», que apunta a definir un cierto concepto incluyéndolo primero, junto a otros conceptos similares, bajo el paraguas de un concepto genérico («colección») y luego dividiendo el concepto genérico en especies y subespecies.

El *elenchus* socrático está estructurado como un diálogo entre una persona que pregunta y otra que contesta. Quien responde no defiende el punto de vista con argumentos, sino mediante el intento de prevenir que quien pregunta derive la proposición o punto de vista opuesto de sus concesiones. La estructura del componente crítico del método de hipotetización es virtualmente la misma, sólo que ahora ambos, quien pregunta y quien responde, están comprometidos en poner a prueba el punto de vista. En el componente deductivo, la hipótesis no se pone a prueba críticamente, pero los esfuerzos apuntan a derivarla de principios mayores o hipótesis, que pueden concebirse como argumentos desarrollados en defensa de la hipótesis. La única diferencia entre la estructura del componente concluyente y el deductivo es que en el primero la hipótesis no es un punto de vista sino un punto de partida. El método de colección y división utiliza la

⁹ En su retórica, Platón y Aristóteles requieren que el hablante convenza a la audiencia de que sus puntos de vista son verdaderos o buenos. Como observa Wagemans (2009: capítulo 8.2), en la pragma-dialéctica tales «normas cuasi-epistémicas de razonabilidad» en relación con los puntos de vista no desempeñan un papel importante.

estructura de un diálogo en el que cada paso en el razonamiento de quien pregunta es confirmado por quien responde.

Las distintas formas de discusiones filosóficas en los diálogos de Platón están gobernadas por normas tanto explícitas como implícitas. En la reconstrucción provista por Wagemans, las normas relativas a la adecuación de los discutidores o la naturaleza del tema en discusión se denominan *condiciones*; las normas pertenecientes a la razonabilidad de las contribuciones a la discusión, *reglas*; y las normas relativas al ataque y la defensa de las partes en sus distintos roles en la discusión, *estrategias*.¹⁰

Aristóteles desarrolló en *Tópicos* un modelo dialéctico de diálogos regulados para refutar un punto de vista, partiendo de las concesiones de la otra parte.¹¹ En ambos, *Tópicos* (Aristóteles, 1960, trad.) y *Refutaciones Sofísticas* (Aristóteles, 1928c, trad.),¹² el objeto de la discusión dialéctica es descubrir si un punto de vista es aceptable a la luz de opiniones generalmente aceptadas por quien responde. El que responde defiende el punto de vista y el que pregunta está ahí para refutarlo.¹³ La estructura de una discusión dialéctica aristotélica se parece bastante a la estructura socrática del *elenchus*. Las contribuciones a la discusión son hechas por dos partes, quien cuestiona y quien responde. El que responde no defiende su punto de vista por medio de argumentos, sino al elegir concesiones de tal manera que (manteniéndose dentro de ciertos límites de razonabilidad) quien cuestiona no tenga éxito en su intento por refutar el punto de vista sobre la base de estas concesiones o, si es exitoso, que esto no aparezca como un error de quien responde.

¹⁰ Un ejemplo de una estrategia es que los intentos de quien pregunta, haciendo sus preguntas en un orden que no parece «lógico», oculta, durante el mayor tiempo posible, las concesiones que van a utilizarse para refutar el punto de vista de quien responde.

¹¹ El razonamiento dialéctico se define como el razonamiento desde premisas (ἐνδόξα) (Top. I 1, 100 29-30) que «se encomiendan a todos o a la mayoría, o al sabio —que es, de todos los sabios o de la mayoría el más famoso y distinguido de ellos» (Top. I 1, 100b 21-23).

¹² Para explicar la visión de Aristóteles también recurro a sus *Primeros Analíticos* y *Segundos Analíticos* (Aristóteles, 1928^a y 1928b).

¹³ Según Leff (2002: p. 54), «la dialéctica necesita ser considerada sólo el *logos* de un argumento y puede soportar cuestiones de carácter (*ethos*) o emoción (*pathos*)».

La discusión dialéctica aristotélica también está gobernada por «condiciones» referidas a la idoneidad de los participantes y a la naturaleza del punto de vista en discusión; por «reglas» referidas a la validez de las contribuciones a la discusión; y por «estrategias» referidas a la manera en que el interrogador y quien responde cumplen sus roles. A diferencia de Platón, Aristóteles discute las normas explícitamente (véase Wagemans, 2009: pp. 146-152).

Al explicar el carácter dialéctico del enfoque pragma-dialéctico a la argumentación, Grootendorst y yo aludimos a la concepción de dialéctica de Aristóteles en tanto *techné* (τέχνη) para un debate regulado (Van Eemeren y Grootendorst, 2004: p. 42). Wagemans concluye de esta referencia, combinada con la observación de que el punto de partida de la pragma-dialéctica en lo que respecta a las normas para el discurso argumentativo concuerda bien con la visión dialéctica en la Antigüedad, que la visión pragma-dialéctica sobre las normas está «inspirada» en Aristóteles y —al menos en lo que concierne a las «reglas» de validez y razonabilidad— «implícitamente relacionada» con las visiones de Zenón y Platón sobre las normas (2009: p. 190).

Existe en efecto una conexión entre la pragma-dialéctica y los diálogos platónicos en el sentido de que el objetivo de una discusión argumentativa se ve, en ambos casos, en términos de determinar la aceptabilidad de un punto de vista mediante el sometimiento del punto de vista a un examen crítico (*elenchus* socrático, componente crítico del método de hipotetizar). Entre las características que la pragma-dialéctica comparte con la dialéctica de Aristóteles están no sólo el que la argumentación sea vista como orientada a determinar la aceptabilidad de un punto de vista, sino también que el discurso argumentativo consista en un intercambio sistemático entre dos partes y esté gobernado por reglas que incorporan normas de validez y razonabilidad (Wagemans, 2009: pp. 185-187).

Una regla dialéctica que se aplica al *elenchus* socrático y a la discusión dialéctica aristotélica que tiene un notable parecido con la regla pragma-dialéctica del *uso del lenguaje* es que, en el *elenchus* y en la discusión dialéctica aristotélica, quien responde puede pedir clarificación cuando quien pregunta usa un término ambiguo. Esta regla impide que el interrogador, en una etapa posterior de la discusión, se aproveche de esta ambigüedad para dar a un término significados distintos que el significado sobre el cual

se basaba la respuesta de quien responde, refutando de esta manera el punto de vista de una manera irrazonable —una técnica de discusión supuestamente practicada por los sofistas—. La *regla de validez* y la *regla de los esquemas argumentativos* también son similares a las reglas explícitas e implícitas de la Antigüedad. Sus homólogos o equivalentes antiguos regulan de la misma manera el modo en que la aceptabilidad puede transferirse desde las razones, que son presentadas en defensa de un punto de vista, al punto de vista en sí mismo. La *regla pragma-dialéctica de la libertad*, por otra parte, va en contra de las normas dialécticas antiguas reconstruidas por Wagemans como «condiciones». Mientras la *regla de la libertad* confiere a los disputantes el derecho de proponer o poner en cuestión cualquier punto de vista que deseen, esas condiciones contienen toda clase de restricciones en lo que concierne a la idoneidad de los disputantes y los temas de discusión. Otra diferencia es que las reglas pragma-dialécticas relativas a defender y atacar puntos de vista no se corresponden en todos los casos con las reglas dialécticas antiguas, ya que las nociones de «defensa» y «ataque» se definen de distinta manera. De acuerdo a la regla pragma-dialéctica de la *obligación de defender*, quien propone un punto de vista esta obligado a defender ese punto de vista por medio de una argumentación, si la otra parte lo desafía a hacerlo, mientras que las reglas del *elenchus* socrático y la discusión dialéctica aristotélica requieren una clase de defensa del punto de vista distinta (véase más abajo). Además, la naturaleza de las normas pragma-dialécticas es distinta a la de las normas dialécticas que Wagemans reconstruye como estrategias. Las normas pragma-dialécticas deben comprenderse como reglas en la base de las cuales la razonabilidad de la argumentación debe ser juzgada, mientras que las estrategias de la Antigüedad son, de acuerdo a Wagemans, recomendaciones relativas al poder persuasivo de la argumentación. Wagemans concluye que el antecedente antiguo de la perspectiva dialéctica de la teoría pragma-dialéctica extendida o ampliada se encuentra en la dialéctica antigua, y el de la perspectiva retórica se encuentra en la retórica antigua (2009: p. 192).¹⁴

¹⁴ Esta visión generalmente no es compartida. Según Rubinelli (comunicación personal), las estrategias antiguas se veían como recomendaciones relacionadas más con la razonabilidad de la argumentación que con su poder persuasivo.

Cuando los puntos de vista pragma-dialécticos concernientes al objetivo, estructura y normas del procedimiento dialéctico son consideradas en su interrelación, Wagemans se siente forzado a agregar una salvedad en lo que respecta a la relación entre el punto de vista pragma-dialéctico sobre el objetivo retórico y los puntos de vista dialécticos antiguos sobre las normas para el discurso argumentativo. Las normas de la Antigüedad se refieren no sólo a la razonabilidad de la argumentación («reglas»), sino también a su poder persuasivo («estrategias»). Si bien, de acuerdo a Wagemans (2009: pp. 192-193), en rigor o en sentido estricto, los puntos de vista de la Antigüedad sobre las estrategias no pertenecen al antecedente intelectual de la visión pragma-dialéctica sobre las normas para el discurso argumentativo, un análisis conceptual de la noción de maniobra estratégica y una reconstrucción de las estrategias dialécticas de la Antigüedad muestran importantes puntos en común. El punto de partida en la visión pragma-dialéctica de la maniobra estratégica es que la conducta de quienes discuten resulta de sus esfuerzos por resolver una diferencia de opinión, ambos de una manera razonable y en beneficio de su propia posición. En la dialéctica antigua, el punto de partida es que una discusión dialéctica puede ser distinguida de una discusión «erística» porque los participantes en la discusión dialéctica no buscan ganar la discusión a expensas de la razonabilidad de sus contribuciones a la discusión. Según Wagemans, las estrategias dialécticas de la Antigüedad forman, por lo tanto, parte del antecedente de la visión retórica en la pragma-dialéctica extendida.

Como se mencionó mas arriba, también hay diferencias estructurales llamativas entre la pragma-dialéctica y los enfoques dialécticos de la Antigüedad. En una discusión crítica, el punto de vista se defiende mediante la argumentación, pero en el razonamiento dialéctico de Zenón la defensa consiste en refutar el punto de vista opuesto, y en el *elenchus* socrático y en la discusión dialéctica aristotélica consiste en el esfuerzo de quien responde por prevenir que el interrogador adquiera concesiones que le permitan refutar el punto de vista. Otra diferencia es que, en una discusión crítica, el punto de vista se ataca por medio de críticas a la argumentación usada por el protagonista en defensa de su punto de vista, mientras que en Zenón el razonamiento dialéctico se ataca mostrando que conduce a consecuencias contradictorias, y en la discusión socrática y en la discusión dialéctica aris-

totélica el punto de vista se ataca mediante el esfuerzo por refutar el punto de vista sobre la base de las concesiones de la otra parte. En el componente crítico del método de hipotetizar, el punto de vista no es atacado, sino que se examina si la colección de puntos de vista para los cuales la hipótesis sirve de argumento común es consistente o no. En el componente deductivo y conclusivo, los argumentos usados por una de las partes no son criticados por la otra parte, sino sólo «puestos en duda» si esta parte no los comprende (no comprende la razón para aceptarlos). Otra diferencia radica en el hecho de que una discusión crítica consta de un intercambio sistemático de argumentos a favor y en contra de un punto de vista, mientras que en ninguna de las dialécticas antiguas se presentan, simultáneamente, argumentos a favor y en contra de un punto de vista. En la dialéctica, en la que la defensa de un punto de vista tiene lugar por medio de argumentación a favor de ese punto de vista, los argumentos usados no son criticados por la otra parte, y en la dialéctica en la que el punto de vista es atacado, la otra parte no presenta ningún argumento para ese punto de vista.¹⁵

3.3. LA RAZONABILIDAD EN EL DISCURSO ARGUMENTATIVO EN ENFOQUES DIALÉCTICOS MODERNOS

Los teóricos modernos o contemporáneos de la argumentación, que eligen un enfoque dialéctico, utilizan la palabra «dialéctica» de maneras un tanto diferentes, que por lo general están relacionadas sólo en un sentido muy general con los enfoques dialécticos clásicos. Tal como observa Krabbe (2002b), ya sean dialécticos formales o pragma-dialécticos, lo que tienen en común no es sólo su interés en el diálogo como contexto de la argumenta-

¹⁵ Para cerrar esta breve discusión sobre la dialéctica clásica, valdría la pena señalar lo que postula Sara Rubinelli (comunicación personal). Esto es que Platón y Aristóteles, a menudo, se refieren a la dialéctica en el sentido de debates académicos dialécticos, que son las competiciones lúdicas de los debates con una estructura muy específica para la formación de estudiantes, y que Aristóteles menciona en el segundo capítulo del libro 1 de los *Tópicos* un uso de la dialéctica en los encuentros (*enteuxeis*, ἐντεύξεις), que es considerablemente diferente a ésta.

ción, sino también que la posición que le asignan al mismo es más especial. Ellos consideran toda argumentación «como ocurriendo en una discusión o diálogo explícito o implícito con al menos dos partes» (2002b: p. 153). El elemento distintivo en esta aproximación es «la parte acerca de las discusiones implícitas que, se presume, subyacen en textos argumentativos aparentemente no-dialógicos o discursos con un único autor o *rhetor* que expresa sus puntos de vista». Por consiguiente, observa Krabbe, «el interés por estructuras de diálogo no se limita a casos explícitos de intercambio dialéctico, sino que abarca los casos implícitos contenidos en esos textos o discursos. Así, el análisis de la argumentación en general depende del análisis de diálogos, es decir, del estudio de la dialéctica». Los pragmático-dialécticos caracterizan la perspectiva dialéctica de la argumentación más específicamente al ver el discurso argumentativo en tanto intercambio entre dos partes en el que se hace un intento por resolver una diferencia de opinión según los méritos por medio de una discusión regulada.¹⁶

Naess, uno de los pioneros de la dialéctica moderna en la teoría de la argumentación, tiene una visión de la dialéctica que se acerca a una visión clásica de la misma. Él también asume que las diferencias de opinión deberían resolverse en un diálogo crítico, y también mantiene que las discusiones pueden seguir un curso racional sólo si los interlocutores están de acuerdo en los procedimientos que deben seguirse. De acuerdo con Naess (y otros dialécticos), las discusiones no se centran en la verdad absoluta de las afirmaciones, sino en su razonabilidad o coherencia a la luz de contraargumentos. Él considera la discusión, o el debate, como una «dialéctica» que equivale a una forma de «comunicación verbal sistemática intersubjetiva» (Naess, 1992: p. 138). Esta comunicación verbal debe ser conducida de acuerdo a ciertas reglas de discusión materiales, así como de procedimiento. El objetivo de la dialéctica es, en su opinión, en primer lugar, aclarar malentendidos y, en segundo lugar, preparar puntos de vista individuales

¹⁶ Así, la perspectiva dialéctica significa que la argumentación puede, en primer lugar, considerarse como parte de un procedimiento para comprobar la aceptabilidad de un punto de vista en cuanto a su aceptabilidad a la luz de las reacciones críticas (Van Eemeren *et al.*, 1996: p. 278). Para que tal noción sea fructífera, no es necesario determinar si Aristóteles la hubiera aprobado, ya que carece de importancia si lo hizo o no.

para someterlos a una prueba o examen.¹⁷ La dialéctica prevista por Naess se acerca a la dialéctica clásica: «entendida de esta manera la dialéctica filosófica (*dialektikè*) me parece a mí hoy una nueva edición [...] del diálogo clásico (*dialogos*) en la medida en que este era [...] un método para la tarea conjunta de varios filósofos» (p. 138).

A fin de determinar cuál de los dos puntos de vista opuestos o contradictorios es el más aceptable, Naess piensa que es necesario examinar ambos, la evidencia a favor y la evidencia en contra de esos puntos de vista. Aquí, el vínculo entre su pensamiento y la dialéctica clásica se vuelve aún más claro. A este respecto, Naess (1966: p. 101) se refiere al filósofo griego Carnéades, quien creía que siempre había algo que decir a favor y en contra de una opinión. De acuerdo con Naess, la certeza absoluta no es posible, y tampoco es necesaria para evaluar una argumentación. En el método práctico de Naess para evaluar puntos de vista individuales, ambas, la evidencia a favor y en contra de un punto de vista, se sopesan. A fin de adquirir competencias o habilidades en exámenes de este tipo, Naess recomienda hacer ejercicios de compilar estudios de la evidencia disponible. Para este propósito, él distingue entre dos tipos de estudios: un «estudio *pro-et-contra*» y un «estudio *pro-aut-contra*». Un estudio *pro-et-contra* contiene los argumentos más importantes que en una determinada discusión son los más probables de ser aducidos (a) a favor del punto de vista y (b) en contra del punto de vista. Un estudio *pro-aut-contra* contiene los argumentos más importantes que, según quien realiza el estudio o según una parte en particular, podrían probablemente aducirse a favor y en contra del punto de vista. Según Naess, un estudio *pro-aut-contra* «termina en una conclusión e implica que todos los argumentos han sido sopesados los unos con los otros» (1996: p. 102).¹⁸

¹⁷ Según Naess, «habrá que distinguir entre la erística (la retórica) y la dialéctica, entre la sofística y la investigación filosófica, más o menos en el sentido en que lo hicieron Aristóteles y Platón. El debate o dialéctica constituye, en mi terminología [...] un proceso sistemático de comunicación intersubjetiva verbal, donde los malentendidos se eliminan y los puntos de vista diferentes se someten a la precisión necesaria (*Präzisierung*), por lo que las recomendaciones para los programas de investigación pueden ser sometidas a prueba» (1992: p. 138).

¹⁸ Naess asume que el analista *pro-aut-contra* «considera la conclusión como algo adecuadamente derivado de los argumentos en su favor» (1966: p. 103).

Hamblin (1970 y 1971), quien inspiró los enfoques dialécticos modernos formales, acuñó el término «dialéctica formal» para referirse a juegos dialógicos estrictamente regimentados, de ahí la indicación «formal». Según Hamblin (1970), el estudio de sistemas dialécticos puede llevarse a cabo *descriptiva* o *formalmente*. En el primer caso, miramos las reglas y convenciones que operan o rigen en discusiones reales. Un enfoque formal, por otra parte, consiste en «el establecimiento de sistemas simples de reglas precisas pero no necesariamente realistas, y en el trazado de las propiedades de los diálogos que pueden ser jugados de acuerdo con ellas» (1970: p. 256). En opinión de Hamblin, sin embargo, «ninguno de estos enfoques es de importancia en sí mismo, ya que las descripciones de casos reales deben apuntar a intentar extraer rasgos o características formalizables, y los sistemas formales deben apuntar a iluminar fenómenos reales, descriptibles» (1970: p. 256). Krabbe (2002b: p. 153) llama a esta distinción entre descriptivo y formal «un tanto sorprendente». En oposición a lo descriptivo, él habría esperado más bien lo «normativo», y como lo opuesto a lo formal, lo «informal». Él concluye que Hamblin está de hecho haciendo un contraste a lo largo de dos dimensiones: «conceptualmente las dos dimensiones son independientes: los estudios descriptivos así como los estudios normativos pueden proceder ya sea formal o informalmente» (Krabbe, 2002b: p. 154).

Otro factor importante en el desarrollo de la dialéctica formal es la lógica dialógica. En la lógica dialógica, como fue desarrollada por Lorenzen y otros miembros de la Escuela de Erlangen, uno establece juegos dialógicos entre un «proponente» y un «opponente» de una «tesis». Las partes tratan de establecer en conjunto si la tesis puede ser defendida exitosamente de ataques críticos.¹⁹ En su defensa, el proponente puede hacer uso de las proposiciones con las que el oponente está dispuesto a comprometerse. El proponente intenta llevar al oponente a una posición contradictoria mediante la hábil explotación o uso estratégico de estas concesiones. Si el

¹⁹ Los sistemas de la dialéctica formal desarrollados por Hamblin difieren del enfoque de Lorenzen (y de las aproximaciones de Hintikka —1968—) en el que éste no brinda un concepto de validez lógica. Mackenzie (1979a, 1979b, 1981, 1985, 1989 y 1990) desarrolló mejor los sistemas de Hamblin.

proponente logra su objetivo, la tesis ha sido defendida exitosamente en vista de las concesiones (*ex concessis*). Construido sobre el método de «tablas semánticas» introducido por Beth (1955), Lorenzen propuso un método usando «tablas dialógicas» para determinar en qué caso una discusión crítica sobre una tesis particular puede ser ganada o perdida. El desarrollo de las propuestas de Lorenzen en relación a la definición dialógica de constantes lógicas marca el inicio de una aproximación pragmática a la lógica (Lorenzen y Lorenz, 1978).

Barth y Krabbe (1982) elaboraron las primeras iniciativas hacia una teoría de la argumentación dialéctica moderna, adoptando el término «dialéctica formal» en este esfuerzo. Su dialéctica formal, sin embargo, no está fundamentalmente y ante todo basada en las propuestas de Hamblin, sino en la obra de Lorenzen. En *From Axiom to Dialogue*, Barth y Krabbe (1982) describen un procedimiento «dialéctico-formal» para determinar si un punto de vista puede ser sostenido a la luz de ciertos puntos de vista o «concesiones». La dialéctica formal comprende ambas, reglas para el uso de constantes lógicas en el ataque y la defensa, y reglas generales y normas para la discusión.²⁰ Se distinguen dos roles: el rol del proponente y el rol del oponente. Las reglas planteadas en la dialéctica formal establecen qué movimientos son permisibles en una discusión, en qué circunstancias un proponente ha defendido una tesis con éxito, y en qué circunstancias un oponente la ha atacado exitosa o satisfactoriamente. Al igual que Kamlah y Lorenzen (1967), Barth y Krabbe distinguen tres alternativas principales para un sistema de regulaciones de un diálogo: dialéctica clásica, constructiva y mínima. Ellos discuten variantes no-materiales (puramente formales), usando fórmulas no-interpretadas, así como variantes materiales, usando enunciados interpretados, de cada uno de éstos.²¹

²⁰ Como explican Barth y Krabbe (1982: p. 75): «El tema llamado “lógica” corresponde a la parte de la Teoría de la Argumentación que estudia los sistemas de lenguaje-invariante formal de las reglas dialécticas y el lenguaje-dependiente de las normas dialécticas basado en reglas sintácticas (formales)».

²¹ La situación inicial de Barth y los diálogos de Krabbe representan una etapa en la resolución de una diferencia de opinión que no surge hasta después de que los argumentos en defensa del punto de vista del argumentador se hayan avanzado, y que las partes hayan de-

Las reglas de la dialéctica formal establecen la manera en la que el oponente puede atacar la tesis, la manera en la cual el proponente puede defender la tesis, las circunstancias en las que una de las dos partes gana, y quién es el ganador. La dialéctica formal consta de cinco clases de reglas, cada una de las cuales sirve a un propósito distinto. Estas cinco clases de reglas están precedidas por un número de reglas «elementales» y son redondeadas o concluidas por reglas que establecen «ganadores» y «perdedores». Las reglas no-elementales de la dialéctica formal están agrupadas para concordar con los varios requisitos que el sistema pretende cumplir, a saber, que el sistema sea «sistemático», «realista», «exhaustivo», «ordenado o metódico» y «dinámico». Barth y Krabbe han demostrado la validez de sus sistemas dialécticos (mínimos, constructivos y clásicos) en términos de equivalencias con sistemas existentes de deducción formal o semántica lógica, pero ellos no afirman que con su dialéctica formal hayan producido «una teoría de la argumentación “completa”, lista para usar» (1982: p. 307).

Como Krabbe (2002^a: p. 39) observa, «dentro de la teoría dialógica, Walton y Krabbe (1995) se han movido hacia una teoría de la dialéctica más abarcadora, introduciendo varios tipos de diálogo además del diálogo de persuasión». Una similitud entre su enfoque, que apunta a una integración del enfoque de Lorenzen y Hamblin, y el enfoque pragma-dialéctico es que ambos enfoques buscan combinar una perspectiva pragmática del discurso argumentativo con una orientación dialéctica a los estándares críticos de razonabilidad. El concepto de tipos de contextos en ambos enfoques es visto al mismo tiempo como una herramienta indispensable para una descripción de lo que está ocurriendo en una situación argumentativa

cido examinar conjuntamente si estos puntos de vista son insostenibles en el supuesto de que los argumentos sean aceptables. Esto significa que se dispusieron a comprobar si la conclusión contenida en el punto de vista, de hecho, se sigue de las premisas contenidas en la argumentación. Van Eemeren y Grootendorst (1984), por lo tanto, incluyen en sus procedimientos de evaluación de un método, el «procedimiento de razonamiento intersubjetivo», dispositivo correspondiente a Barth y Krabbe, para su uso en una fase posterior del proceso de resolución. Para un punto de vista diferente, véase Krabbe (1988), donde se interpreta la situación inicial de la dialéctica formal como punto de partida natural.

determinada y un espacio de aplicación de ciertos estándares de evaluación (Walton y Krabbe, 1995; Van Eemeren y Houtlosser, 2005a). Sin embargo, los dos enfoques difieren en cuanto a las soluciones que proponen y a la forma que toman estas soluciones.

Walton enfatiza el supuesto fundamental de Hamblin de que «la dialéctica es el estudio de contextos en uso en el cual los argumentos son aducidos por una parte en un intercambio verbal metódico, gobernado por reglas, con la otra parte» (1998b: p. 6). Las raíces del concepto de Walton de tipos de diálogos en tanto «contextos conversacionales de argumento» se encuentran en los «sistemas de reglas de diálogo» desarrollados por dialécticos formales, los que pertenecen a diálogos auto-contenidos, tipo-juegos, definidos por el objetivo de juego y regulados por reglas lógicas estrictas que determinan cómo el objetivo puede alcanzarse de una manera aceptable. Como observan Walton y Krabbe, el uso de los sistemas de Lorenzen era altamente especializado, puesto que debían proveer soluciones a problemas de la lógica y las matemáticas; «cada sistema de reglas de diálogo (o sistema dialéctico) define su propio concepto de consecuencia lógica (su concepto de validez, su “lógica”)» (1995: p. 4).²² Como apuntan Walton y Krabbe, Hamblin, que no estaba al tanto de la lógica dialógica de Lorenzen, dio un importante paso desde estos constructos abstractos a los argumentos reales, argumentando «que estos sistemas dialécticos podrían ser usados para modelar contextos de diálogo en los que la argumentación ocurre en conversaciones cotidianas de varios tipos» (1995: p. 5). A pesar de este movimiento hacia la realidad argumentativa, el objetivo de este modelado era indudablemente normativo y los sistemas dialécticos ayudarían al analista a «justificar juicios críticos acerca de si una argumentación en un caso real es o no falaz» (Walton y Krabbe, 1995: p. 5).

Un ángulo de enfoque distinto e influyente es el de Rescher (1977).²³ En *Dialectics*, él revitaliza el «modelo de disputación» de la argumenta-

²² En otras palabras, cada sistema establece cómo puede ganarse un juego en el diálogo, en particular, de una manera válida, y por lo tanto define su propio conjunto de los casos en los que el proponente tiene una estrategia ganadora, de modo que la tesis de «lógica» se desprenda de las concesiones.

²³ Véase Blair y Johnson (1987).

ción de la tradición escolástica. Su modelo de disputación pone de relieve «los aspectos de índole común y controversial de las preguntas y argumentaciones racionales» (1977: p. xiii), y contrarresta el modelo cartesiano, el cual supone un razonador aislado construyendo cadenas de pruebas constituidas de verdades indiscutidas. El modelamiento de Rescher de intercambios argumentativos dialécticos brinda espacio para afirmaciones iniciales cautelosas y condicionales, al lado de los enunciados de apertura categóricos estándares, en intercambios dialécticos. Ello conduce, a su vez, a un inventario más rico de contra-movimientos dialécticos. El análisis de Rescher de la carga de la prueba implica que el proponente lleva consigo una variedad de compromisos cambiantes durante el intercambio dialéctico. Rescher hace una distinción entre la «carga de iniciación» probativa, que recae en la parte que inicia el intercambio mediante una afirmación, y la «carga de evidencia», que puede cambiar de proponente a oponente durante el intercambio. Íntimamente relacionada con cualquier explicación o versión de la carga de la prueba estará la doctrina sobre la presunción, a saber, sobre qué es lo que puede darse por sentado en el curso usual, normal, acostumbrado de las cosas. La necesidad de identificar cómo funciona la presunción, en distintos contextos, conduce a Rescher a una discusión sobre la plausibilidad, que él considera como el determinante crucial de la presunción (véase Van Eemeren *et al.*, 1996: pp. 172-173).

En *Manifest Rationality*, Johnson (2000) elabora un enfoque lógico informal basado en una concepción pragmática y dialéctica del argumento. Desde su punto de vista, la base de una teoría normativa del argumento debe residir en una apropiada comprensión de la práctica de la argumentación. Johnson (siguiendo a Govier, 1987) rechaza ambas teorías deductivas que sostienen que todos los argumentos son, o son reducibles a, argumentos deductivos y teorías «positivistas» que mantienen que sólo hay dos tipos de argumentos, deductivos e inductivos. Según su conceptualización, el objetivo principal del argumento es la persuasión racional del «Otro», mientras que se toma en cuenta la crítica de este Otro. La estructura premisa-conclusión que constituye el «núcleo ilativo» de un argumento deriva o proviene de su función de persuasión racional. Ya que la persuasión mediante argumentos ocurre en el contexto de una controversia, también se

necesita un nivel dialéctico²⁴ en el que el argumentador anticipe e intente desactivar las objeciones y críticas del Otro.²⁵ En respuesta al problema de especificar qué objeciones y críticas el argumentador debe atender, Johnson opta por «las objeciones estándares». Él considera completos los criterios para el núcleo ilativo —según Johnson, verdad, aceptabilidad, relevancia y suficiencia—, pero los criterios para el nivel dialéctico son un tema para una futura investigación, tal como las preguntas sobre cómo deben integrarse los diversos criterios y en qué orden deben aplicarse.²⁶

Finocchiaro (2006) ofrece una visión general de las miradas modernas sobre la dialéctica al discutir concepciones del «argumento» que son dia-

²⁴ Según Van Rees (2001), el núcleo ilativo de Johnson «no es más que la constelación de proposiciones que constituyen premisas y una conclusión que, como antes, ha sido la principal preocupación de la lógica informal». Si un argumento tiene, además, un nivel dialéctico en el que el argumentador descarga sus obligaciones dialécticas, la producción de razones y la ejecución de las obligaciones dialécticas son, según van Rees, dos cosas diferentes. «Pero en realidad», continúa, «si la noción de argumento debe, en efecto, tener sus raíces en la práctica de la argumentación dialéctica [como afirma Johnson, FHvE], los dos deben coincidir». En un relato verdaderamente dialéctico, el argumento en sí mismo se define como un intento de responder a las reacciones críticas de un antagonista, es decir, para quitar objeciones anticipadas y dudas. La concepción de Johnson de la argumentación, sin embargo, sigue siendo «en el corazón mismo [...] inmutable de la lógica en la naturaleza» (Van Rees, 2001: p. 233). Incluso el nivel dialéctico, añade Van Rees, no se basa en la práctica argumentativa, ya que el argumentador se supone que debe hacer frente a «todas las objeciones estándar». En una verdadera concepción pragmática de la dialéctica, «lo que el argumentador debe responder no son nada más (pero también nada menos) que las objeciones reales o previstas por el oponente al que trata de convencer» (Van Rees, 2001: p. 234).

²⁵ Una forma diferente de incorporar el conocimiento dialéctico de la teoría de la argumentación puede encontrarse en la dialéctica y la macroestructura de los argumentos de Freeman (1991). Freeman apunta a una revisión del modelo de Toulmin, añadiendo una dimensión dialéctica al modelo y rechazando que la distinción de datos garantice el respaldo —en su caso a los argumentos como artefactos—. Afirma que este modelo captura las estructuras de los argumentos que pueden encontrarse en la vida real y es lo suficientemente completo y exhaustivo como para aplicarse a cualquier argumento posible.

²⁶ Como observa Leff (2000), la concepción de Johnson de un nivel dialéctico es esencialmente lógica y abstracta y hace que la necesidad sentida de una dialéctica sea «concebida en relación a las controversias y desacuerdos que entran en nuestra experiencia real del mundo». Según Van Rees (2001), el hecho de que el nivel dialéctico de Johnson proponga objeciones imaginarias da lugar a la regresión infinita perniciosa que señaló Govier (1998).

lécticas en diversa medida. Primero, él menciona la concepción de un argumento como «un simple intento por dar soporte a una conclusión con razones», en la que la dialéctica no ejerce ningún papel (p. 52). En una definición «moderadamente dialéctica», la segunda visión, un argumento se ve como un intento por justificar un punto de vista soportándolo con razones o defendiéndolo contra objeciones, de manera que «el nivel dialéctico así como el nivel ilativo son cada uno una condición suficiente pero no necesaria para que haya un argumento» (p. 53). Tercero, en una definición de argumento «fuertemente dialéctica», como la propuesta por Johnson (2000), un argumento se concibe como un intento por justificar un punto de vista soportándolo con razones y defendiéndolo de objeciones, de manera que «ambos niveles son condiciones necesarias para un argumento, pero no suficientes» (Finocchiaro, 2006: p. 53). En la cuarta mirada, la definición «híper dialéctica» de argumento, «de la cual la definición pragma-dialéctica de Van Eemeren es la más conocida», un argumento es «un intento por justificar un punto de vista defendiéndolo de objeciones», de manera que el nivel dialéctico es tanto necesario como suficiente para que exista un argumento, «mientras el nivel ilativo no es ni necesario ni suficiente» (2006: p. 53).²⁷ En la pragma-dialéctica, de seguro, el «nivel ilativo» lógico está —de un modo similar que en la dialéctica formal de Barth y Krabbe— incorporado en el sistema dialéctico, y está permitido concentrarse en el (no distinguido separadamente) «nivel dialéctico» sólo si la argumentación no se expresa por un argumento lógico explícito por completo (Van Eemeren y Grootendorst, 2004: pp. 193-194).²⁸

En *Galileo and the Art of Reasoning*, Finocchiaro (1980: p. 419) mismo formuló y defendió la definición híper dialéctica de argumento como una defensa de su conclusión contra objeciones reales o anticipadas. Él aboga por el punto de Johnstone (1959: p. 82) de que argumentos aparentemente

²⁷ Finocchiaro tiene razón al pensar que la definición híper dialéctica está justificada en su momento por «argumentos integrales indirectos» en los que se combina la definición con otras afirmaciones teóricas (2006: p. 54).

²⁸ Es importante enfatizar también que Van Eemeren y Grootendorst (1984, 1992a y 2004) trabajan con la argumentación, no con el argumento.

«constructivos» son en realidad críticos, lo que quiere decir que justifican su conclusión mediante la crítica de objeciones y contra-argumentos. Además, afirma Finocchiaro (2006: p. 58), existe un argumento «mucho más extenso y distinto» en su obra previa que es «esencialmente [...] una generalización inductiva». Según Finocchiaro (2006: p. 58), en la muestra de argumentos usados por Galileo en *Dialogue on the two chief world systems, Ptolemaic and Copernican*, «la mayoría de los argumentos son críticos, antes que constructivos». Vía esta evidencia empírica para la «tesis de Johnstone» uno llega entonces a la definición híper dialéctica de argumento.

3.4. LA EFECTIVIDAD EN EL DISCURSO ARGUMENTATIVO EN APROXIMACIONES RETÓRICAS CLÁSICAS

Pese a que la *Retórica* de Aristóteles y la *Retórica a Alejandro* (atribuida por algunos a Anaxímenes de Lampsacus) son los únicos estudios teóricos de ese periodo que perduran, pensar en la retórica griega del siglo IV a.C. ha modelado su estudio. A partir de estas fuentes griegas, en particular Aristóteles, la retórica llegó a ser vista como el estudio del discurso, especialmente del discurso argumentativo (Kennedy, 1991, trad.).²⁹ Desde esta perspectiva, la retórica puede definirse, en general, como el estudio de la persuasión, aunque la persuasión se comprenda entonces en líneas generales, abarcando no sólo el uso de *logos* (λόγος), sino también el uso de *ethos* (ἦθος) y *pathos* (πάθος).³⁰ Sin embargo, para evitar cualquier malentendido proveniente del uso del término «persuasión», hablaré de retórica como el estudio de la orientación hacia la efectividad en el discurso —en mi caso, del discurso argumentativo—.³¹ Si se formula de esta

²⁹ La *Retórica a Alejandro* no tuvo mucha influencia en la antigüedad, pero en el medioevo fue traducida tres veces al latín.

³⁰ Según Krabbe, «el *logos* constituye el corazón de los asuntos retóricos (*Retórica* I 1.3-4, 1354a11-18), pero Aristóteles no descuida otros medios de persuasión» (2002a: p. 33).

³¹ Aristóteles no define la retórica en términos de efecto persuasivo, sino como la facultad de observar en cada caso particular los medios de persuasión disponibles.

manera, puede prevenirse otro malentendido, es decir, que la retórica es equivalente al estudio del discurso *exitoso*, argumentativo o no.³² El estudio (empírico) del discurso (argumentativo) exitoso es más acertadamente llamado investigación persuasiva.³³ Teóricamente, la noción de «efectividad» permite varias interpretaciones y varios niveles de profundidad. En esta sección indicaré cómo se percibe la efectividad de la retórica en los principales enfoques retóricos que pueden distinguirse en la Antigüedad.

Como explica Kennedy, la palabra *rhetor* (ρήτωρ) en griego refiere a un orador público, pero a menudo, añade, tenía «la connotación más dudosa de un “político”» (1994: p. 7). Antes de que la palabra «retórica» se comenzara a usar en griego, su equivalente más cercano era *peitho* (πειθώ), «persuasión», el poder en el *logos*. Según Kennedy (1994: pp. 12-13), «la primera identificación explícita de [la diosa] Peitho con la retórica se halla en el *Gorgias* de Platón (453a2)». La «invención» de la retórica, en tanto teoría, se atribuye usualmente a Corax de Tisias, pero de acuerdo con Schiappa (1999), *rhētorikē* (ρητορική) se origina en las obras de Platón. Schiappa cuestiona la opinión de que los sofistas usaran este término para referirse a un conjunto deliberado, considerado y sistemático de prácticas y procedimientos.³⁴ Como observa Tindale, «al identificar el proceso de argumentar con el *logos* y oponerlo a la retórica, Schiappa pone en cuestión la distinción popular entre orientada-al-éxito [los sofistas y sus almas gemelas, FHvE] y orientada-a-la-verdad [los platónicos y aristotélicos, FHvE] (retórica *versus* filosofía) que ha influenciado tantas versiones» (2004: p. 31).

³² Nicolás de Damascus, que desempeñó un rol importante en la recepción de Aristóteles, ya señalaba que la meta de la retórica no es persuadir, sino hablar persuasivamente.

³³ Véase O’Keefe (2002). Como Leff (2002: p. 54), observa que «la persuasión eficaz se mide por la respuesta del público. Pero esta conclusión falsifica la posición de Aristóteles y de la mayoría de los retóricos clásicos».

³⁴ Según Murphy y Katula, por otra parte, los sofistas «no inventaron la retórica, sino que codificaron sus normas, aplicando las reglas para el discurso público, y ejemplificaron las artes retóricas en su forma de hablar» (1994: p. 19).

Tindale destaca que «ambas, las imágenes de la retórica como “el arte de la persuasión” y de los sofistas como “los artífices de la persuasión”, son caricaturas que han distorsionado nuestra visión» (2004: p. 31). A su parecer, la argumentación de los sofistas apuntaba a mucho más que la persuasión: «buscaba crear comprensión y entendimiento, y hacer una invitación a modificar el propio punto de vista» (2004: p. 54). Él se refiere a Poulakos (1997), quien tiene un compromiso más positivo con los sofistas que estudiosos de la argumentación como Hamblin (1970), quienes basan su versión de los sofistas completamente en Aristóteles.³⁵ A partir de su lectura de la literatura, Tindale concluye que los sofistas introdujeron «diversas e interesantes estrategias y tipos de argumentos», lo cual indica que «la argumentación sofística debe haber estado apuntada más allá de la simple persuasión de una audiencia» (2004: p. 45; 2004: p. 46).³⁶

En *The Art of Persuasion in Grece*, Kennedy explica que, en el desarrollo de la retórica a principios del siglo IV a.C., la tradición de los sofistas, «quienes enseñaron principalmente mediante el ejemplo y la imitación», y la tradición de manuales o textos «más pedestres», se unieron en la escuela de Isócrates (1963: p. 19). Según Murphy y Katula (1994: p. 46), la escuela de Isócrates es en gran parte responsable por hacer de la retórica la base reconocida de la educación en Grecia y más tarde en Roma. La tradición isocrática —conocida en primer lugar por centrarse en el estilo y los aspectos literarios— enfatiza, aclara Kennedy, «el discurso escrito más que el hablado, el discurso epideíctico más que el deliberativo y judicial, el estilo más que la argumentación, la amplificación y el esmero antes que la contundencia» (1963: p. 49). Bons (2002: p. 16) explica que, según la filosofía de Isócrates, «el ideal de conocimiento absoluto (επιστήμη) de materias útiles, esto es, aquellas relativas a la toma de decisiones en la vida personal o como miembro de una comunidad», es inalcanzable. Por lo tanto, sigue el razonamiento, es mejor tener «las opiniones correctas (δόξα)» sobre es-

³⁵ Aristóteles pudo haber polemizado particularmente con respecto a los sofistas, ya que estaba en un orden cronológico y «social» más cerca de ellos que nosotros. Piensa Sara Rubinelli que tenemos buenas razones para confiar en lo que se dice acerca de ellos (comunicación personal).

³⁶ En opinión de Tindale, los sofistas tienen necesidad de una rehabilitación (2004: p. 24).

tas materias que el «conocimiento científico de lo que se considera en este sentido inútil».³⁷ Como aquí indica el adverbio «razonablemente» (*epieikôs, επιεικῶς*) calificando el verbo «formar una opinión» (*doxazein, δοξάζειν*), añade Bons, «estas opiniones están basadas en lo que es probable (*eikos, εἰκός*)».

En el *Gorgias*, Sócrates argumenta en contra de la tradición sofística porque ésta, que no tiene contenido en sí misma, se ocupa de discursos sobre las apariencias, y no es buena para el individuo ni la sociedad, ya que a menudo permite que el malhechor no sea castigado y conduce a la persuasión en lugar de la verdad. Según Sócrates, la retórica es «un arte engañoso, falso», «una forma de adulación y una contraparte de la cocina» (ed. 1962, 463a-d). Para Platón, hablando vía Sócrates, la retórica era sólo defendible como vehículo para comunicar conocimiento irrefutable. Al condenar las prácticas retóricas de su tiempo, condenaba de hecho el punto esencial de la retórica: que le da fuerza convincente y lógica a puntos de vista sobre asuntos en los que más de una opinión es posible. Además de Platón, siempre ha habido críticos de la retórica, también en la Antigüedad, particularmente entre los filósofos. Su crítica se refería por lo general, como en Platón, a los objetivos fundamentales de la retórica, no a alguna línea de desarrollo específica dentro de la misma. No obstante, en la Antigüedad no se percibía un creciente descrédito de la retórica. Por el contrario, la retórica se volvió cada vez más importante.

En el *Fedro*, la posición de Sócrates se ablanda en comparación con la del *Gorgias*. La retórica se representa ahora como un arte neutral. En un arte retórico filosóficamente válido, el objetivo de la persuasión debería ser la acción virtuosa, la justicia, y la creencia en la verdad (Kennedy, 1994: pp. 42-43). Estas exigencias más tarde se convierten en la base de la teoría de la

³⁷ Isócrates enseña *sophia*, la sabiduría en un sentido práctico, que se presenta a veces como acercándose a lo que Aristóteles llama *phronesis* y, a menudo, se traduce como «buen sentido» o «prudencia», aunque también se hayan propuesto otras traducciones como «el sentido común», la «sabiduría práctica» y la «astucia», lo que supondría un punto de vista diferente. Yo no haría la conexión de que fácilmente, debido a Aristóteles, *phronesis* es igual a sabiduría práctica (véase la edición de Broadie Rowe de la *Ética a Nicómaco* de Aristóteles [Aristóteles, 2002]).

retórica de Aristóteles, «si bien Aristóteles las adapta a realidades prácticas en mayor medida de lo que Platón pareciera permitir» (Kennedy, 1994: p. 43). La *Retórica* de Aristóteles puede verse como un *Fedro* ampliado, en el cual asimila las visiones opuestas de Platón y de los sofistas. Según Kennedy en *A New History of Classical Rhetoric*, Aristóteles demostró que «la retórica, como la dialéctica, es un arte moralmente neutro, que puede argumentar ambos lados de un asunto, pero que recurre al conocimiento de otras disciplinas con el objeto de determinar qué es ventajoso, justo u honorable y emplea un método distinto que le es propio» (1994: p. 8).³⁸ El orador —en particular el orador político y jurídico— debe, en opinión de Aristóteles, evitar que la verdad sea mantenida oculta de la audiencia y asegurar que la verdad y la justicia prevalezcan. Este punto de vista claramente confirma la conclusión de Kennedy, que también se aplica a Aristóteles, Cicerón y Quintiliano, de que los principales teóricos retóricos clásicos «no» son ciertamente «embaucadores inescrupulosos con las palabras» (1994: p. 9).³⁹

Según Kennedy, la retórica de Aristóteles es un arte, una *technē* (τέχνη), del «discurso cívico».⁴⁰ Es un «conjunto de conocimientos, derivados de la observación y la experiencia, sobre cómo persuadir a una audiencia», y que —tal como sucede con otras artes— puede ser usado tanto con buenos como con malos objetivos (Kennedy, 1994: p. 57). Por medio de su definición «argumentativa» de la retórica como una habilidad o facultad

³⁸ Entre los puntos de vista más específicos sobre la retórica de Aristóteles se encuentra el de Lord (1981). De acuerdo con Lord, «la intención final» de la retórica es «transformar el conocimiento teórico y conceptual de la retórica política de los hombres» (1981: p. 168). Según Lord, Aristóteles se preocupa sobre todo por mostrar que la retórica puede convertirse en un instrumento de la prudencia política o de una ciencia política que eduque al ciudadano en un comportamiento prudente. «Si bien Platón y Aristóteles no están de acuerdo en sus puntos de vista sobre la naturaleza de la ciencia de la política a la que la retórica debe estar subordinada», dice, «están fundamentalmente de acuerdo en la necesidad de subordinación» (1981: p. 168).

³⁹ Por el contrario, «la retórica fue alguna vez una fuerza más liberadora en la antigua vida intelectual que la filosofía, la cual tendía a ser dogmática» (Kennedy, 1994: p. 9).

⁴⁰ Hill (1994) observa que la retórica versa más sobre el razonamiento que sobre un uso irrestricto de las emociones.

(δύναμις) de considerar en cada caso los medios de persuasión disponibles,⁴¹ Aristóteles proporcionó en la *Retórica* el marco *conceptual* para el estudio de la retórica tal y como se practica predominantemente (*Retórica* I 2.3-6, 1356a1-20). Kennedy (1994: p. 57) observa que es la frase «en cada caso» o «en cada situación» en la definición de Aristóteles la que distingue la retórica de la dialéctica, puesto que la retórica trata asuntos particulares que involucran personas y acciones específicas, posteriormente llamadas «hipótesis», y la dialéctica trata «tesis» (preguntas generales o universales). En el arte retórico del discurso cívico Aristóteles distingue, según las circunstancias, entre el *genus iudiciale* (jurídico), el *genus deliberativum* (político), y el *genus demonstrativum* (ceremonial).⁴² De los medios de persuasión «artísticos» o «acordes con las artes» mencionados por Aristóteles, el *logos* es el medio argumentativo por excelencia, el *ethos* y el *pathos* no son necesariamente argumentativos, pero pueden proporcionar contenido en la construcción de entimemas.⁴³ Las herramientas argumentativas que el orador puede usar en su ayuda son los «entimemas» (silogismos retóricos deductivos, *νύμματα*) y los «ejemplos» (silogismos retóricos inductivos, *παραδείγματα*).

En los tres géneros, la audiencia a la cual el discurso está dirigido es el factor más importante que debe ser tomado en cuenta, pues los medios de

⁴¹ Havet (1846) observa, desde una perspectiva diferente, que «Aristóteles reduce la retórica a la argumentación». Para Havet, la reducción que hizo Aristóteles permitió que un gran número de académicos de muchos ámbitos avanzasen en el desarrollo de la teoría retórica.

⁴² La definición de Aristóteles de la retórica abarca una amplia gama de actividades de expresión que están relacionadas con la persuasión. De acuerdo con Krabbe (2002a: p. 33), «más adelante el rango de la retórica se reduce a tres tipos o géneros [...], existe una supuesta prueba de que éstos son todos los tipos que hay (*Retórica* I 3.1, 1358a36-B8)».

⁴³ Confío en que la honradez, para Aristóteles, no es necesariamente emocional. Para alguien que no tiene otros medios para determinar si algo es verdadero, es razonable que se haya convencido por el *ethos*. Tindale prevé una relación más compleja entre los medios de persuasión: «La persona racional, podríamos decir, es absorbida por el aspecto del *logos* [argumentación, FHvE]. Los suplementos de esta persona razonable son el *pathos* y el *ethos*, y el *logos* perseguido se transforma a través de su alianza con los otros componentes del ser humano que razona» (2004: p. 134).

persuasión son característicamente elegidos para adaptarse a los oyentes.⁴⁴ Un orador que puede asumir que la audiencia automáticamente aceptará ciertas premisas como evidentes o que las dará por sentado puede prescindir de hacer explícitas estas premisas. Cuando se construye un entimema, es importante ante todo que el orador escoja premisas adecuadas, esto es, aceptables. Aristóteles distingue a este respecto entre signos, probabilidades e indicaciones. Las premisas que son plausibles, las que a menudo contienen juicios de valor, son las más importantes para la retórica.⁴⁵ Si bien las premisas que son ciertas son material más probable para argumentos demostrativos, pueden, si están disponibles, ser usadas también en argumentos retóricos. Para que el *rhetor* sea efectivo, Aristóteles sugiere que éste emprenda algún tipo de análisis demográfico de la audiencia a la que ha de dirigirse.

El desarrollo de la retórica helenística y romano-helenística estuvo relacionado con la retórica más temprana de los sofistas y edificada sólo en parte sobre la obra de Aristóteles. El entimema aristotélico fue asumido en la forma extendida de un *epicheirema* (πιχειρήμαε). Para su uso en la *argumentatio*, Hermágoras de Temnos desarrolló la doctrina del estatus (en latín, *status*), que reemplazó la doctrina de Aristóteles de los tres medios de persuasión.⁴⁶ Dependiendo del *status* elegido por la defensa en una disputa, cierto asunto pasaría a ser central.⁴⁷ Hermágoras, cuya obra sólo cono-

⁴⁴ Como ejemplo de sintonizar los medios de persuasión a la audiencia, Aristóteles menciona que el razonamiento deductivo puede utilizarse mejor en la presencia de los expertos, mientras que el razonamiento inductivo, por ejemplo, es más adecuado para un discurso dirigido a una multitud ignorante.

⁴⁵ En la búsqueda de las premisas plausibles, el orador es asistido por los *topoi*. Véase el capítulo 4.3.

⁴⁶ *Stasis*, que originalmente significaba «postura», se traduce generalmente como «tema». De acuerdo con Fahnestock y Secor (1983), el *staseis* (o *stases*) es, básicamente, una taxonomía, un sistema de clasificación de los tipos de preguntas que pueden tratarse en una controversia.

⁴⁷ En la *Rhetorica ad Herennium* romana, que está fuertemente influenciada por la doctrina de la situación y es mucho menos abstracta que la retórica de Aristóteles, los temas se sugieren a un fiscal que quiere hacer posible que el acusado sea culpable de los hechos por los cuales se lo acusa.

ce mos vía *De inventione* de Cicerón (1949, trad.; 2001, trad.), desarrolló un sistema de cuatro partes para identificar el asunto en una disputa,⁴⁸ lo que es más indicado para el discurso forense de acusación y defensa. En la retórica romana y helenística, las doctrinas de los *status* y de los *loci*, que abordaba estos asuntos, permitían a los oradores determinar su posición y encontrar sus argumentos a la hora de preparar sus discursos.⁴⁹ Los movimientos incluidos entre los *loci* se volvieron tan específicos que hacer una lista de ellos sería casi como hacer un inventario de todas las premisas posibles. Una vez más, la elección de los elementos que un orador desea usar debe depender de la audiencia a la que se dirigirá.

Cicerón intentó en *De oratore* (1942, trad.; 2001, trad.) fusionar en una nueva síntesis varios de los enfoques retóricos clásicos que he tratado —las tradiciones isocrática, aristotélica y helenística— para contribuir a la educación de los futuros líderes y hombres de estado romanos.⁵⁰ En su sistema retórico, los tres medios de persuasión son, de cierta manera, reemplazados por las tres funciones del orador: ganarse la simpatía de la audiencia; probar lo que es verdadero; y conducir o dirigir las emociones a la acción deseada.⁵¹ Aunque, según Wisse (1989), la clasificación de las «tareas» que los oradores deben realizar (*inventio, dispositio, elocutio, memoria, actio* o *pronunciatio*) cuando hacen un discurso y la clasificación de los «componentes» del discurso (*exordium, narratio, propositio, argumentatio, peroratio*)

⁴⁸ En obras posteriores de Cicerón y en la cuarta *stasis* de Quintiliano ya no se incluye. Luego es restaurado (en un orden jerárquico y de varios géneros) por Hermógenes de Tarso.

⁴⁹ De acuerdo con Rigotti (2009: p. 159), los teóricos contemporáneos de la argumentación no tienen en cuenta, adecuadamente, el patrimonio de «la tradición dialéctica y retórica» en lo que atañe a los temas (o *loci*).

⁵⁰ Como resultado de esta fusión, de acuerdo a Ochs (Murphy y Katula, 1994: p. 129), Cicerón «sigue siendo el más preeminente de todos los retóricos clásicos». En cualquier caso, hasta el siglo XVII la teoría retórica occidental fue, sobre todo, ciceroniana.

⁵¹ Mientras que Aristóteles se refiere a todas las emociones como patéticas, incluso las que se utilizan únicamente para despertar la simpatía de la audiencia en relación al orador, Cicerón (al igual que más tarde Quintiliano) considera éticas este tipo de emociones, dejando sólo las emociones «pesadas» bajo la rúbrica de *pathos*. *Ethos* es para Cicerón un medio de persuasión emocional. Véase Wisse (1989: p. 33).

eran en las situaciones históricas dos sistemas que fueron usados independientemente; actualmente, están a menudo relacionados y presentados en conjunto como «el sistema retórico clásico», que es de hecho en su mayoría una obra ciceroniana.

Quintiliano, el siguiente retórico romano destacado, concibe la retórica de manera muy general como «la ciencia de hablar bien» (*bene dicendi scientia*). En su *Institutio oratoria* (Quintiliano, 1996, trad.), destinada a educar al perfecto orador, combina los aspectos teóricos y educativos de la retórica. En su visión, de un modo similar a Cicerón en *De oratore*, la característica esencial del orador perfecto es ser un «hombre bueno» (*vir bonus*), que fomenta la causa de la verdad y el buen gobierno. Quintiliano enfatiza el valor de la retórica como una fuerza moral en la comunidad.⁵²

Debido a la tendencia romana a diseñar clasificaciones más detalladas, la retórica se volvió con el curso del tiempo cada vez más sistematizada. Las siguientes contribuciones importantes (más tardías) de la Antigüedad que contienen nuevas propuestas teóricas son *De consolacione philosophiae libri quinque* («La consolación de la filosofía») de Boecio y, particularmente, su tratado *De differentiis topicis* (Tópicos «differentiae»), también conocidos como *De topicis differentiis*. En este último, Boecio demuestra que los tópicos retóricos pueden ser subsumidos bajo los mismos encabezados que los tópicos dialécticos. La visión ciceroniana de la retórica de Boecio, incluidas la teoría de los estatus y las figuras retóricas, y sus ideas sobre la relación entre retórica y dialéctica, fue aceptada como fuente de autoridad por los estudiosos retóricos en la Antigüedad tardía y la Edad Media.⁵³

⁵² Longinus reenfatiza en *The Art of Rhetoric* que la retórica es, o debería ser, un arte práctico de la persuasión.

⁵³ Conley (1990) analiza no sólo los planteamientos clásicos, sino también la retórica en la Edad Media latina, el humanismo del Renacimiento y los siglos XVII, XVIII y XIX. Después de su supervivencia a través de los tiempos medievales de influencia de la tradición cristiana, iniciada por San Agustín, la retórica fue llevada al descrédito. Según Murphy (1994), la causa de su decadencia no fue la predilección romana por jugar con las emociones del público y su énfasis en la *elocutio*, como fue el punto de vista del siglo XVIII, sino que en el Renacimiento las partes de la retórica conocidas como *inventio* y *dispositio* pasaron a formar parte de la dialéctica, y la retórica quedó sólo con la *elocutio*.

A partir del examen de estos enfoques clásicos de la retórica, resulta que una característica común de los enfoques —y una que se preserva en la noción de efectividad empleada en la pragma-dialéctica al definir el concepto de maniobra estratégica— es que, desde una perspectiva retórica (clásica), el discurso en general, y el discurso argumentativo en particular, se conciben en principio siempre como orientados a incrementar la aceptación por parte de la audiencia de los puntos de vista que son presentados. Sin embargo, como observa Wagemans (2009: p. 192), la salvedad que necesita hacerse aquí es que la propuesta retórica usada al examinar la conducta de maniobras estratégicas en la pragma-dialéctica está teóricamente situada en un marco dialéctico de análisis y evaluación, mientras que en la retórica clásica éste, por lo general, no es el caso.

3.5. LA EFECTIVIDAD EN EL DISCURSO ARGUMENTATIVO EN APROXIMACIONES RETÓRICAS MODERNAS

Una característica común a todos los enfoques retóricos modernos es, desde mi punto de vista, su tendencia a quedarse en gran medida con conceptos retóricos clásicos y a continuar su uso en el análisis del discurso argumentativo y otro tipo de discursos.⁵⁴ En los tiempos modernos, desde la Ilustración en adelante, es posible hacer una distinción entre enfoques retóricos con una orientación fundamentalmente filosófica inspirados en Aristóteles (y más adelante, Whately), en los cuales persuasión y efectividad son centrales, y enfoques retóricos que son ante todo declamatorios, elocutivos, y se concentran más, de una manera isocrática, en elementos literarios y ornamentales. Leff (2002) nos recuerda que la efectividad no es el único tipo de normativa involucrada en la retórica. Ya en las tradiciones pre-modernas, explica, existe una tendencia hacia la norma de «adecuación», la cual refiere a la capacidad de adaptar un discurso a las circunstancias locales cambiantes. Es

⁵⁴ Como observa Tindale, «argumentación retórica se basa en características de la tradición retórica y las mezcla con las nuevas innovaciones» (2004: p. 20).

«una norma de acomodación y flexibilidad, conectada con la *phronesis* (φρόνησις) o *prudencia*» (Leff, 2002: p. 56).⁵⁵

Pese a la inclinación general a aferrarse a conceptos retóricos clásicos, en el siglo XX el alcance de la retórica se ha ampliado considerablemente, tal como señalan Lunsford, Wilson y Eberly (2009: p. xix) en su introducción a *The Sage Handbook of Rhetorical Studies*. Swearingen y Schiappa observan en la primera parte de su *Handbook*, por ejemplo, que el concepto clásico de audiencia se amplió «hasta incluir a los lectores, comunidades de discurso, y la formación de comunidades políticas voluntarias y religiosas» (p. 2). Si bien en la introducción a su sinopsis de los enfoques retóricos contemporáneos, Foss, Foss y Trapp ven «el uso de la palabra hablada para persuadir a una audiencia» como el «caso paradigmático» de la retórica (1985: p. 12), ellos definen la retórica de manera mucho más amplia como «la capacidad únicamente humana de usar símbolos para comunicarnos unos con otros» (p. 11). Ellos añaden los términos «retórica» y «comunicación» que son, por lo tanto, «esencialmente sinónimos» (p. 11).

Entre los estudiosos de la retórica que Foss, Foss y Trapp tratan en *Contemporary Perspectives on Rhetoric* están Richards, Weaver y Grassi. Richards (1936) pone objeciones a la visión tradicional de la retórica y rechaza ambas visiones, la de Aristóteles y la de Whately, de la retórica como el estudio de la persuasión. El estudio de estos autores sobre reglas para la efectividad no es lo que él considera el estudio de la retórica: una «investigación filosófica sobre cómo las palabras funcionan en el discurso». Una segunda objeción mayor que él hace a su retórica es que su tema central es la persuasión. En su opinión, que comparte con Campbell, la retórica es «el arte por medio del cual el discurso se adapta a su fin» (Foss, Foss y Trapp, 1985: p. 21).⁵⁶ Weaver (1970, 1985) cree que lo que él considera las limitaciones de la dialéctica pueden ser superadas (y sus ventajas preservadas) a través del uso de la retórica como complemento de la dialéctica. Él

⁵⁵ «El contexto más estable de la argumentación dialéctica», observa Leff (2002: p. 56), «anima a una norma que se aproxima más a la racionalidad abstracta».

⁵⁶ Richards distingue los diferentes tipos de fines y objetivos por los cuales se utiliza el lenguaje. Él ve la tarea de la retórica como «un estudio de los malentendidos y sus remedios» (Foss, Foss y Trapp, 1985: p. 21).

define la retórica como «verdad más su presentación ingeniosa», lo que significa que toma «una posición dialécticamente segura» y muestra «su relación con el mundo de la conducta prudencial» (Foss, Foss y Trapp, 1985: p. 56). En su opinión, la retórica suplementa el conocimiento ganado a través de la dialéctica con una consideración del carácter y la situación de la audiencia. Una retórica legítima y fundamentada presupone la dialéctica, trayendo acción al entendimiento. Grassi (1980) intenta volver a la definición de retórica propugnada por los humanistas italianos para darle a la retórica nueva relevancia para los tiempos contemporáneos, haciendo uso del concepto de *ingenium* —reconociendo similitudes— para captar nuestra capacidad de distinguir relaciones y hacer conexiones. Volviendo a la valorización antigua de la retórica como un arte fundamental para la existencia humana, Grassi identifica la retórica con «el poder del lenguaje y el habla humana de generar una base para el pensamiento humano». Para Grassi, el alcance de la retórica es mucho más amplio que el del discurso argumentativo. Es el proceso básico por medio del cual conocemos el mundo.

Algunos estudiosos pueden ser considerados con un enfoque retórico sólo si la retórica es entendida en un sentido muy amplio. De esta manera, algunos consideran que incluso Foucault debiera considerarse retórico, ya que algunos conceptos que introduce pueden ser usados para proveer una base para una perspectiva coherente de la retórica. Su concepto central de una «episteme» —en *The Archaeology of Knowledge* (Foucault, 1972), reemplazada por «formaciones discursivas»— refiere «al conjunto total de relaciones que unen en un periodo dado las prácticas discursivas que dan lugar a figuras epistemológicas, ciencias y posiblemente a sistemas formalizados» (Foss, Foss y Trapp, 1985: p. 193). Una episteme es el código de una cultura que gobierna «su lenguaje, sus esquemas de percepción, sus intercambios, sus técnicas, sus valores, la jerarquía de sus prácticas», e impone en todas las ramas del conocimiento «las mismas normas y postulados, un estado de la razón, una cierta estructura de pensamiento de los que el hombre de un periodo particular no puede escapar» (Foss, Foss y Trapp, 1985: p. 193). El objetivo de la «arqueología» —posteriormente llamada «genealogía»— (el método de investigación de Foucault de las epistemes o formaciones discursivas) es determinar qué reglas gobiernan el discurso y describir las diversas relaciones entre los enunciados en una formación dis-

cursiva. Al dejar en claro que una formación discursiva particular produce formas específicas de conocimiento, Foucault apoya la idea de que la retórica es epistémica.⁵⁷ Otra contribución a la retórica es la concepción del poder en Foucault.

Se considera también a veces que la teoría de Habermas tiene una base retórica. Habermas (1981) reconoció el papel crucial de los intercambios simbólicos en la vida social, lo que llevó a que los teóricos críticos tomaran conciencia de la importancia de analizar la comunicación, el diálogo y el discurso. El significado de los actos de habla que expresan las intenciones de las personas no puede ser determinado sin conocer el contexto en el que estos actos de habla fueron realizados. Involucrarse en el discurso presupone para Habermas que el discurso se llevará a cabo de acuerdo con los principios de una situación ideal de habla de simetría entre las partes de la interacción; principios que excluyen todo tipo de coacción.⁵⁸ Además, se presupone una auto-representación impecable y que todos los participantes tienen el mismo derecho a dirigir actos directivos a otros. Cuando se discute un punto de vista problemático, los participantes del intercambio suspenden los supuestos habituales de la comunicación y se trasladan al nivel de la argumentación para examinar y aceptar o bien rechazar el punto de vista.

Tal como explica Gaonkar (1990), en los Estados Unidos existe también una tradición retórica que proviene de Burke y expande las fronteras de la retórica desde la «persuasión» a la «identificación» como una explicación de la cohesión social. En *A Rhetoric of Motives* (1950/1969b), cuando trata las estrategias que las personas usan para la persuasión,⁵⁹ Burke

⁵⁷ Partiendo de la visión tradicional de la retórica de la persuasión, Scott (1967) declaró la retórica «epistémica» como una forma de saber. Según Scott, el conocimiento puede ser el resultado de un proceso de interacción en un momento dado. La retórica puede ser vista no como una herramienta para dar eficacia a la verdad, sino como la creación de la verdad. Scott, sin embargo, no afirma que todas las facetas de la «creación de conocimiento» sean retóricas. Su trabajo contribuyó a la creencia de que la verdad es relativa al argumento y al público.

⁵⁸ Como el modelo pragma-dialéctico ideal para una discusión crítica, la situación ideal de discurso de Habermas no debe ser considerada más que como un modelo ideal.

⁵⁹ «Maniobras» tiene, para Burke, un sentido muy general. En su perspectiva, la retórica ayuda al *rhetor* a manejarse a través de la vida.

habla de los principios tradicionales de la retórica y luego sugiere que un concepto crucial para la retórica es la «identificación». El revisionismo de Burke al considerar los aspectos de la persuasión no lo lleva a distanciarse de una definición de la retórica centrada en la persuasión, aunque él amplía su alcance para cubrir más aspectos.⁶⁰ La persuasión es, en su opinión, el resultado de la identificación: «persuades a un hombre sólo en la medida en que puedes hablar su lenguaje mediante el habla, el gesto, la tonalidad, el orden, la imagen, la actitud, la idea, identificando tus maneras con las de él» (1950/1969b).⁶¹ De esta manera expande la noción de retórica, pero no pretende hacer de la *identificación* el término clave de la retórica en lugar del término tradicional de la «persuasión».⁶²

Toulmin, si bien no es un retórico, es otro estudioso cuya obra es relevante para los retóricos —de hecho, no sólo para los retóricos, sino para los teóricos de la argumentación en términos generales—. Esto se aplica en primer lugar al modelo de argumentación que desarrolló en *The Uses of Argument* (Toulmin, 1958/2003) como una alternativa al tratamiento lógico, pero también a las opiniones filosóficas que expresó en *Return to Reason* respecto al destierro de la retórica de la escena científica a partir del siglo XVII (Toulmin, 2001). La tesis central de Toulmin es que la racionalidad puede, en principio, ser reclamada por todo tipo de argumentación. Rechaza la idea de que existan normas universales para la evaluación de la argumentación y que estas normas sean proporcionadas por la lógica formal. El alcance y función de la lógica formal contemporánea es, según Toulmin, demasiado limitado para servir a esta función. La validez formal en el sentido lógico, dice Toulmin, no es una condición necesaria ni

⁶⁰ La expansión de Burke de los aspectos de la persuasión incluye, por ejemplo, la intención inconsciente, y los elementos no verbales que tienen un significado para una audiencia.

⁶¹ Burke (1950/1969b) resume su punto de vista de la siguiente manera: «Dondequiera que haya persuasión, no hay retórica. Y dondequiera que haya “sentido”, hay “persuasión”».

⁶² Desde el punto de vista de la retórica de Burke, ésta se dirige a los contendientes de acciones simbólicas, y la dialéctica a trascender este concurso mediante el descubrimiento de un término más general que abarca y reconcilia las posiciones opuestas. De este modo, Burke une la retórica con la dialéctica.

suficiente para la validez de la argumentación. En su opinión, un requisito de validez formal *en otro sentido muy distinto* se necesita para hacer un juicio racional. En última instancia, los criterios de evaluación dependen de la naturaleza del problema o el tipo de problema en cuestión. La argumentación válida, esto es, la argumentación que contiene argumentos que pueden llamarse válidos en un sentido amplio, es para Toulmin la argumentación llevada a cabo de acuerdo a un procedimiento formalmente válido y en conformidad con las condiciones específicas de validez del campo o tema en cuestión.⁶³ Según Brockriede y Ehninger, el modelo del diseño de la argumentación que Toulmin proporcionó para reemplazar a la lógica formal en el análisis de la argumentación es «un modelo estructural apropiado por medio del cual los argumentos retóricos pueden ser representados para el análisis y la crítica».⁶⁴

La Nueva Retórica desarrollada en *La nouvelle rhétorique: Traité de l'argumentation* (Perelman y Olbrechts-Tyteca, 1958/1969) constituye un enfoque a la argumentación retórica moderna muy importante, que se apoya fuertemente en la retórica clásica. La Nueva Retórica tiene como objetivo proporcionar las herramientas teóricas para capturar tipos de argumentación que pueden ser exitosos en la práctica.⁶⁵ En lugar de ser una teoría normativa, que establece normas a las que la argumentación debe adherirse, la Nueva Retórica es una teoría fenomenológica. Según Perelman, constituye una reacción al «empirismo positivista» y al «idealismo racionalista» en los que áreas importantes del pensamiento racional, como el razonamiento legal, son simplemente pasadas por alto. En su opinión, la argumentación que tiene por objeto la justificación es una actividad racional que acompaña a la argumentación formal y es complementaria a ella. Existe una necesidad urgente de una teoría de la argumentación que describa la

⁶³ Willard (1995) se centra en campos como la «organización», que por ende enfatizan las relaciones entre juegos.

⁶⁴ Para una exposición elaborada de puntos de vista de Toulmin, véase Van Eemeren *et al.* (1996: pp. 129-160). Para una colección de ensayos sobre los aspectos argumentativos de su obra, véase Hitchcock y Verheij (eds., 2006).

⁶⁵ Se exigió un nuevo enfoque de la retórica, ya que ésta estuvo demasiado concentrada en el estilo, a expensas de lo razonable.

manera en que la argumentación ocurre, en tanto complemento de la lógica formal. Dicha teoría de la argumentación debiera tratar sobre disputas en las que los valores ejercen un papel y, a su vez, disputas que no pueden ser resueltas ni por verificación empírica o prueba formal, ni por una combinación de las dos. La Nueva Retórica de Perelman y Olbrechts-Tyteca es un intento de crear una teoría de la argumentación que muestre cómo las elecciones y decisiones, una vez realizadas, pueden ser justificadas racionalmente. En la nueva retórica se postula, tal como en la retórica clásica, que la argumentación se diseña siempre para alcanzar un efecto particular en «el conjunto de aquellos a quienes el orador intenta influenciar por medio de su argumentación» (1958/1969: p. 19). En ambas retóricas, por lo tanto, la audiencia juega un papel crucial. La validez de la argumentación depende de su éxito con la audiencia a la que está dirigida, ya sea ésta una audiencia particular o una «audiencia universal».⁶⁶ Para que la argumentación tenga el efecto deseado, es muy importante que la audiencia sea atraída de una manera efectiva. Las técnicas usadas en la argumentación deben estar en consonancia con el marco de referencia de la audiencia. En la *nouvelle rhétorique*, Perelman y Olbrechts-Tyteca entregan una visión general de los puntos de partida y los esquemas argumentativos (*schèmes argumentatifs*) que pueden tener un papel constructivo en este esfuerzo persuasivo.⁶⁷

Teniendo como trasfondo estos enfoques retóricos clásicos y «neoclásicos», se han desarrollado un gran número de otros enfoques retóricos modernos,⁶⁸ particularmente en los Estados Unidos.⁶⁹ En términos generales, cuando se trata de estudiar la argumentación, se puede decir que se asume una perspectiva retórica cuando el discurso es visto, en primer lu-

⁶⁶ La audiencia universal está compuesta por gente razonable y competente; una audiencia particular es sólo cualquier grupo de personas.

⁶⁷ Para una exposición elaborada de la perspectiva de Perelman y Olbrechts-Tyteca, véase Van Eemeren *et al.* (1996: pp. 93-128). Para una colección de ensayos sobre Nueva Retórica, véase Kopperschmidt (2006).

⁶⁸ Véase, por ejemplo, Bizzell (2006).

⁶⁹ Entre estos temas elegidos como un tópico por los estudios retóricos en Europa, donde la retórica experimenta un modesto renacimiento, está el *argumento práctico* (Kock, 2007). Véase también Ilie (2009).

gar, como si tuviese por objeto alcanzar una comunión con la audiencia por medio de lograr que la audiencia concuerde con la aceptabilidad de un punto de vista, ya que la retórica está fuertemente asociada con el objetivo de crear consenso.⁷⁰ Como ya mencioné, Leff señala que la efectividad, en el sentido de crear consenso, no es necesariamente el estándar retórico y ciertamente no el único.⁷¹ Él explica que el estándar retórico puede variar de autor en autor: «para Quintiliano, el estándar para hablar bien es ético; para los humanistas renacentistas, a menudo es lograr elocuencia en la expresión; para los teóricos de los actos de habla (véase Kauffeld, 1999), podría ser el cumplir con las obligaciones impuestas por un cierto tipo de situación discursiva; y para otros retóricos contemporáneos (véase Wenzel, 1998), podría ser el demostrar un sentido de racionalidad extendido y encarnado» (Leff, 2002: p. 55). Él piensa que los retóricos son «mucho más propensos a dividir la argumentación en diferentes campos o géneros y a considerar cómo el tema, las instituciones y las tradiciones condicionan la realización de los argumentos» (Leff, 2002: p. 54). Esto puede explicar la considerable proliferación y diversificación de la retórica moderna.⁷²

Según Schiappa, en los Estados Unidos, «retórica» puede significar un montón de cosas, dado que la «perspectiva retórica» incluye una «variedad de enfoques metodológicos y teóricos» (2002: p. 67).⁷³ Explica que, para algunos de ellos, los «estudios retóricos» se han vuelto incluso una etiqueta colindante con «estudios culturales» (Schiappa, 2002: p. 7). «Pareciera haber poco en común entre un análisis narrativo del discurso de George Bush acerca de la guerra del Golfo Pérsico, una lectura psicoanalítica de la pelí-

⁷⁰ Orr (1990) elaboró una conexión interesante entre retórica y Racionalismo Crítico.

⁷¹ Pertinente aquí también es el aviso de Farrell de que «la retórica no puede operar efectivamente [...] a menos que se lo permitamos» (1993: p. 251).

⁷² Brummett, para dar sólo un ejemplo, tiene como objetivo en *A Rhetoric of Style* «ubicar el estilo en el centro de la cultura popular en las sociedades capitalistas tardías a nivel mundial» (2008: p. xii), respondiendo así a lo que él diagnostica como una importante falla de la teoría de la retórica contemporánea.

⁷³ En un esfuerzo por llevar el sistema a la diversidad, Foss y Griffin (1995) distinguen entre cuatro tipos de discurso: «conquista», «conversión», «asesoría» e «invitacional». Los primeros tres tipos implican un intento del retórico por cambiar la opinión o el comportamiento de los demás, el tipo de invitación se caracteriza por la apertura.

cula *Aliens*, y un análisis visual de la iconografía en la publicidad de “Heroin Chic”, pero pocos estudiosos americanos se opondrían a categorizar todos ellos bajo la rúbrica de “una perspectiva retórica del discurso argumentativo”» (p. 67). En términos generales, los estudiosos que promulgan un enfoque retórico hacia el discurso argumentativo a menudo comparten las siguientes características: centrarse en textos de palabras escritas o habladas pero también considerando formas no-verbales, y estar guiados por «la creencia de que nuestras interacciones comunicativas son epistémicas e informan la mayoría de lo que llegamos a conocer del mundo» (Schiappa, 2002: p. 67). En consecuencia, Schiappa concluye, «el binomio retórica/argumentación es importante porque en ambos está el *cómo* y el *qué* de la realidad socialmente construida. El análisis retórico/argumentativo es por lo tanto análisis ideológico, dado que todas las comprensiones del mundo sirven a ciertos intereses» (p. 67). Con respecto a la situación norteamericana, afirma que la vasta mayoría de los estudios sobre argumentación en los Estados Unidos se comprende mejor como un conjunto de prácticas sociales relacionadas laxamente entre sí más que como una especialidad unificada, guiada por un fuerte consenso con respecto a los métodos y objetivos de la investigación de la argumentación; y que lo más cercano a un hilo conductor en tal investigación es la creencia de que el discurso persuasivo es epistémico y, por ende, tiene significancia político-cultural (Schiappa, 2002: p. 65).

Una rama distintiva y fructífera de la retórica americana actual consta de la «crítica retórica» dirigida a responder la pregunta de por qué determinadas actuaciones del discurso tienen éxito o fracasan desde un punto de vista retórico (Foss, 2004). Los análisis sobre casos que se proporcionan se refieren, por ejemplo, a discursos de campaña de los políticos y otros discursos públicos que han desempeñado un papel prominente en la sociedad. Casos ejemplares son el análisis retórico de Zarefsky de «War on Poverty» (1986/2005) del presidente Johnson y el análisis de Leff de la carta de Martin Luther King desde la cárcel de Birmingham (2003).⁷⁴ Dichos análisis son, por regla general, más explicativos que críticos (normativos).

⁷⁴ Véase también Zarefsky (2006).

Si bien ellos no contribuyen normalmente en un sentido inmediato a la construcción de teorías, son pertinentes para el proyecto de maniobras estratégicas que persigo, ya que apuntan de manera detallada y precisa al tipo de fenómenos que han de tenerse en cuenta en un análisis pragmático-dialéctico de las maniobras estratégicas que tienen lugar en el discurso argumentativo.

En su mensaje *State of the Union* del 8 de enero de 1964, el presidente Johnson declaró «una guerra incondicional» contra la pobreza.⁷⁵ Según Zarefsky (1986/2005: p. 19), la Guerra contra la Pobreza ofrece un caso apropiado para examinar el papel de la retórica en las políticas públicas, ya que allí la retórica parece ejercer un rol central en la construcción de la realidad social. La decisión de Johnson de llamar a esta empresa una «guerra» tuvo implicaciones simbólicas importantes, puesto que dicha elección creó una perspectiva. Zarefsky explica que la retórica como el estudio de la persuasión pública abarca «una preocupación por los términos en los que se definen los temas en discusión, ya que una definición destacará ciertos aspectos de un tema al mismo tiempo que disminuirá otros, y la selección de lo que se destaca hará el tema más o menos persuasivo» (1986/2005: p. 5).

Goodwin (2002), que está interesada en la construcción de una teoría retórica bien fundamentada, observa que la dialéctica tiende a tratar los temas como «dados», mientras que los temas «no se encuentran sino que se crean». Tras consultar el diccionario, se entera de que un tema es «un punto o materia en disputa entre dos partes» (p. 85). Su conclusión provisoria es que «un tema es un objeto de contención más o menos determinado que, bajo determinadas circunstancias, vale la pena discutir» (p. 86). Si bien reconoce que la tradición retórica ha mantenido un interés general por cómo se diseñan los temas, concuerda con McEvoy (1999: p. 51) en

⁷⁵ En referencia al poder de la Presidencia por establecer la agenda, Ceaser, Thurow, Tulis y Bessette (1981) hablan en este sentido de la «presidencia retórica». De acuerdo con Zarefsky, la tendencia hacia la presidencia de la retórica se ha intensificado por la prominencia de los medios de comunicación electrónicos (1986/2005: p. 8). El símbolo de la guerra «fue recogido por un público influyente y [...] dio lugar a los símbolos relacionados con los soldados, municiones, un plan de batalla, y un enemigo» (Zarefsky, 1986/2005: p. 15).

que el asunto crucial en la construcción de un tema es «un punto que la teoría de la argumentación [...] ha tendido a dejar de lado». «Lo que necesitamos son explicaciones de lo que un argumentador debe hacer a la hora de diseñar temas —explicaciones convincentes normativa y pragmáticamente—» (2002: p. 88). Para hacer de algo un objeto de debate, el argumentador tendrá que (a) volverlo tan determinado como lo requiera la situación particular, y (b) demostrar que, bajo las circunstancias, vale la pena discutirlo. «El sistema de *stasis* ha demostrado ser sorprendentemente robusto», observa Goodwin, pero lo que el sistema de *stasis* omite es «específicamente una explicación de la pragmática normativa del diseño de temas: una explicación de por qué pasar por este proceso lleva precisamente a los efectos que tiene. Afortunadamente podemos recurrir a la obra de Fred Kauffeld en busca de ayuda» (Goodwin, 2002: p. 89).⁷⁶

Según Kauffeld (2002: p. 97), para los retóricos la pregunta es si existen específicamente normas retóricas de adecuación. En su opinión, las teorías clásicas de estatus arrojan poca luz en las normas, estándares, deberes, etc. propios de la argumentación persuasiva (p. 100). Él está interesado en buscar una base normativa para la *stasis*.⁷⁷ Tras analizar «un ejemplo de manejo de tema en el que la *stasis* fue establecida entre posiciones inicialmente dispares», Kauffeld concluye que la estrategia que produce este resultado tuvo dos componentes principales: (a) «una asignación de las obligaciones probativas con base comunicativa» y (b) «una interpretación de los temas que vuelve posiciones en competencia conmesurables» (p. 113). Existe, sin embargo, otro respecto en el que «las obligaciones probativas y estrategias para el manejo de temas» se ajustan a la orientación tradicional de la retórica (p. 115). Como observa Leff, «la atención a estas características situacionales de la argumentación caracteriza una perspectiva retórica» (2000: pp. 234-244). Kauffeld concluye que «los retóricos deberían prestar más atención a la dimensión normativa de la argumentación

⁷⁶ Kauffeld (1986, 1995 y 1998) presentó explicaciones de dos estrategias de diseño común en distintas configuraciones de deliberación: proponer y asesorar. Goodwin ofrece «los preliminares de un estudio de caso de uno más» (2002: p. 91).

⁷⁷ De acuerdo con Kauffeld (2002: p. 115), «los retóricos deben prestar atención más clara y más explícita a las dimensiones normativas de la argumentación persuasiva».

persuasiva, especialmente a las obligaciones probativas específicas de una situación y a las estrategias concomitantes para el manejo de temas» (2002: p. 116).

Kauffeld opta, de esta manera, por un enfoque retórico, pero admite que los retóricos no ponen suficiente atención en la dimensión normativa sobre el diseño de temas. Desde su punto de vista, dicha base normativa puede proporcionarse haciendo uso de la filosofía del lenguaje, que nos ha enseñado que «al tratar de comunicarse unos con otros, los hablantes comúnmente incurren en una serie de obligaciones relacionadas con lo que dicen» (2002). Una elaboración de esta posición induce a Kauffeld a relacionar ciertos tipos de temas con ciertos tipos de actos de habla: las *stasis* jurídicas clásicas de conjetura, definición, calidad y jurisdicción (o traducción) con el acto de habla de acusar; los «*stock issues*» de la argumentación deliberativa con el acto de habla de proponer. En lo que refiere a sus objetivos y orientación teórica, la empresa retórica de Kauffeld está inmediatamente relacionada con la investigación sobre las maniobras estratégicas que tengo en mente para la pragma-dialéctica.

Battistelli y Jacobs apuntan a ideas retóricas que pueden ser relevantes para la teoría de la argumentación en lo que personalmente llamaría de una manera preliminar.⁷⁸ Battistelli sugiere que la retórica ofrece ideas útiles para aclarar cómo ciertos movimientos verbales y no verbales pueden ser de ayuda al establecer o restaurar el cumplimiento de lo que los pragma-dialécticos llamarían condiciones «de orden superior» para llevar a cabo una discusión crítica (Van Eemeren y Grootendorst, 2004: pp. 189-190). Según Battistelli, «una vez que la argumentación se ha descarrilado, la retórica puede proveer los medios para la apertura de actitudes solidificadas mediante el llamado a la ambigüedad y la pluralidad de opiniones que existen en un entorno retórico dado» (2009).⁷⁹ Las observaciones de Battistelli

⁷⁸ También hay una gran parte de la erudición retórica que puede ser esclarecedora con respecto a otros asuntos, pero no se tienen en cuenta aquí, ya que no pertenecen a la eficacia del discurso argumentativo en maniobras estratégicas.

⁷⁹ «La mentalidad retórica siempre habita en un diálogo tácito», sostiene Battistelli (2009). Estoy de acuerdo con su preferencia por un acuerdo «multilateral» en la retórica, aunque sólo sea porque esto encaja muy bien con mi concepción de la maniobra estratégica.

muestran que la retórica puede desempeñar un rol importante en la indicación de cómo promover la razonabilidad presupuesta en la realidad argumentativa de una discusión crítica.⁸⁰ Sus puntos de vista se asemejan a los de Jacobs (2002), quien va mucho más lejos en el intento de acercar retórica y dialéctica. En su opinión, «el entendimiento emergente de las falacias en las teorías dialécticas podría beneficiarse de tomar en cuenta algunas consideraciones retóricas»; en esta perspectiva, Jacobs llama «algo irónico que los teóricos retóricos hayan ignorado el problema de las falacias» (2002: p. 123). El «énfasis de tradición retórica en la adaptación a la audiencia» y «a las limitaciones, exigencias y oportunidades de la situación», dice Jacobs, «debería reconocerse más claramente» en el estudio de las falacias (p. 123). Aparte de actuar «con el fin de ajustar las condiciones de deliberación para mejor», la retórica efectiva, afirma Jacobs, consiste también en «hacerse cargo de las limitaciones de la deliberación para sacar lo mejor de una mala situación» (p. 125).

3.6. DIFERENTES PERSPECTIVAS SOBRE LA RELACIÓN ENTRE DIALÉCTICA Y RETÓRICA

Después de haber realizado un inventario de los aportes dialécticos y retóricos, clásicos y modernos, más prominentes que son pertinentes a la hora

El paralelo más cercano entre la retórica y la perspectiva dialéctica consistirá en utilizar los conocimientos que su combinación proporciona en el análisis y la evaluación de las maniobras estratégicas. Debido a que ambas partes pueden influir en el curso del proceso de argumentación en cada punto de la discusión crítica, la pragma-dialéctica presupone una audiencia activa. Lo que los pragma-dialécticos no hacen de ninguna manera es ver la dimensión retórica de maniobras estratégicas (que corre paralela con la dimensión dialéctica) en términos de un conjunto estático de expectativas sobre la audiencia.

⁸⁰ En pragma-dialéctica, la racionalidad se observa como una característica de un procedimiento de prueba para determinar la aceptabilidad de los puntos de vista (y, en consecuencia, como una característica de las discusiones argumentativas y los textos que están en conformidad con las reglas que constituyen el procedimiento de prueba). La «razonabilidad» de Battistelli se refiere a lo que los pragma-dialécticos llamaríamos: cumplimiento de las condiciones de segundo orden.

de explicar las perspectivas dialécticas y retóricas, necesito explorar la relación entre dialéctica y retórica para poder desentrañar cómo pueden emplearse conjuntamente en un análisis de las maniobras estratégicas en el discurso argumentativo.⁸¹ Al hacer esto, primero examino de qué modo perciben esta relación algunos estudiosos modernos de la argumentación y, luego, expongo mi posición respecto a este asunto. Dado que la mayor parte de los teóricos de la argumentación definen sus posiciones en estrecha conexión con la relación prevista entre dialéctica y retórica, o supuestamente prevista por Platón, Aristóteles y otros estudiosos clásicos, empiezo allí mi exposición.⁸²

Para el Sócrates de Platón, la base de la práctica retórica es dialéctica. Sin la dialéctica, sería imposible encontrar el contenido apropiado para el propio discurso. Cuando Platón opone retórica y dialéctica, Aristóteles elige otro camino. Su *Retórica* comienza afirmando deliberadamente que la retórica es una «imagen menor» o la «contraparte» (αντίστροφος) de la dialéctica.⁸³ Aristóteles parece expresar, en este sentido, las que él consi-

⁸¹ La cuestión de la relación entre la dialéctica y la retórica es antigua y la discusión sobre este tema puede ser prolongada para convertirse en eterna. Con el fin de poder tomar las maniobras estratégicas en cuenta en el análisis del discurso argumentativo, sin embargo, tengo que definir mi posición al respecto.

⁸² La investigación doctoral de Wagemans (2009) sobre las similitudes y diferencias entre la pragma-dialéctica y la dialéctica actuales y la retórica clásica a la que me he referido, tiene un propósito y alcance diferentes. Wagemans tiene como objetivo situar la teoría pragma-dialéctica en el contexto histórico de los diversos enfoques de la dialéctica y la retórica desarrolladas en la antigüedad griega y se concentra en los aspectos pertinentes a la pragma-dialéctica.

⁸³ Como observa Reboul (1991: p. 46), por *antistrophos* los traductores «donnent [...] tantôt "analogue", tantôt "contrepartie"». Y añade: «*Antistrophos: il est gênant qu' un livre commence avec des terme aussi obscur*». Green (1990) examina en detalle las diversas interpretaciones de *antistrophos* y la historia de su desarrollo. Se concluye que la cuestión llegó a un *impasse* hacia el final del Renacimiento, «y los argumentos no han avanzado significativamente en 400 años» (1990: p. 6). De acuerdo con Rainolds, uno de los comentaristas que cita, «hay tantas interpretaciones de esta pequeña palabra, ya que hay intérpretes» (Green, 1990: p. 7). Sorprendentemente, Green señala que la palabra *antistrophos* se usa mucho más frecuentemente en *Analíticos* y en *Tópicos* que en *Retórica*; en todos los casos indica «una transformación que es recíproca y reversible, y en la que una parte de una relación de dos

dera son las dos perspectivas sobre argumentación que comparten las mismas herramientas inferenciales, como ramas del estudio del razonamiento, y él quiere brindar el estatus de «arte» a cada una de ellas. La dialéctica y la retórica emplean formas paralelas de razonamiento que sólo pueden distinguirse, ya que trabajan con diferentes tipos de proposiciones y se explicitan en distintos niveles. Sin embargo, puesto que los argumentos entimemáticos (las demostraciones retóricas, 13551 6-7) son en primer lugar el territorio de la dialéctica, y la dialéctica provee principios justificatorios para los argumentos entimemáticos que la retórica necesita, uno podría concluir que Aristóteles ve a la retórica como una parte de la dialéctica y que ésta está teóricamente subordinada a la dialéctica. Un poco después en su *Retórica*, Aristóteles parece confirmar la visión de que la retórica y la dialéctica van por un mismo camino, jerárquicamente relacionadas, cuando él caracteriza la retórica también como un «vástago» (*paraphues*, παραφύες) de la dialéctica (1356a 25-26). Sin embargo, poco después de caracterizar la retórica como una suerte de división o semejanza con la dialéctica (13561 31), Aristóteles parece indicar que la dialéctica sería la unidad más abarcadora e incluiría a la retórica. Si esta lectura es correcta, la retórica forma parte de la dialéctica aunque, en cierta medida, sea independiente de ella.⁸⁴

En *De oratore*, Cicerón hace que Crasus ataque fuertemente la dialéctica. Alineado con la tradición isocrática, él retrata la dialéctica como responsable de degenerar en formalismo vacío. Boecio, en parte, se opone a

partes necesariamente implica la segunda parte, en virtud de la reciprocidad y la reversibilidad» (1990: p. 9). Green llega a la conclusión (al igual que Zarefsky, 2006, sugiere) que la dialéctica y la retórica «siempre se implican una a otra, y pueden transformarse la una a la otra, sin llegar a ser una de la otra» (p. 9). Su punto de vista es que «Aristóteles quería decir exactamente lo que dijo cuando eligió la palabra αντίστροφος —una transformación recíproca y gobernadas por reglas» (1990: p. 27).

⁸⁴ Mi lectura de Aristóteles aquí se acerca a Reboul (1991). Según Reboul, Aristóteles escribió: «*que la rhétorique est le "rejeton" de la dialectique, c'est-à-dire son application, un peu comme la médecine est une application de la biologie. Mais ensuite, il la qualifie comme une "partie" la dialectique*» [«que la retórica es una «rama» de la dialéctica, lo que significa su aplicación, más o menos como la medicina es una aplicación de la biología. Pero seguidamente, él la califica una «parte» de la dialéctica] (p. 46).

esta posición y presenta la dialéctica como un arte fundamental porque provee métodos de inferencia. Sólo a través de reglas dialécticas de inferencia pueden hacerse inferencias retóricas. En la perspectiva de Boecio, la retórica está, por lo tanto, subordinada a la dialéctica.

Puesto que las principales fuentes clásicas difieren en lo que concierne a sus percepciones sobre la relación entre retórica y dialéctica, no será una sorpresa que las visiones de los teóricos modernos de la argumentación, que confían en estas fuentes, también difieran en alguna medida. No es un problema el hecho de que la mayor parte de los teóricos modernos de la argumentación basen sus posiciones en fuentes clásicas, sino que se vuelve problemático si ellos apelan a estas fuentes para *legitimar* estas posiciones. Desde mi breve resumen de las perspectivas clásicas más prominentes sobre la relación entre retórica y dialéctica, puede concluirse que las fuentes se contradicen entre sí y que ninguna de éstas puede considerarse directamente como una autoridad. Además, por supuesto, la cuestión preliminar continúa siendo por qué una perspectiva ancestral debería ser aceptada hoy como legitimación de una visión particular de la relación entre estas dos disciplinas que sirven para resolver ciertos problemas de análisis y evaluación que ocurren en el marco de las teorías contemporáneas de la argumentación.

No hay acuerdo entre los teóricos modernos de la argumentación sobre si es deseable, o si es posible, combinar la dialéctica y la retórica, o conceptos tomados de la dialéctica y la retórica, en una o la misma aproximación teórica a la argumentación. Dependiendo de sus propias formaciones disciplinarias, sus orientaciones teóricas y sus preferencias culturales, sostienen diferentes posiciones al respecto. Estas posiciones varían desde la posición «cero», en la cual no se toma una actitud explícita, a una de las varias posiciones «combinadas» según las que la dialéctica y la retórica pueden, de algún modo u otro, combinarse conjuntamente en el análisis y evaluación del discurso argumentativo. Al examinar cuáles son las posiciones respecto a la relación entre retórica y dialéctica que han adoptado los teóricos modernos de la argumentación que tienen una actitud articulada sobre este asunto, decidí hacer una selección de sus varias contribuciones a este debate en curso. He seleccionado en cada caso un representante de cada posición particular, que explícita-

mente discute la relación, indica cuál es o debería ser, y argumenta su posición.⁸⁵

Los estudiosos de la argumentación que adoptan la posición cero son todos aquellos que no hicieron ninguna declaración sobre este tema de la relación. Ellos sólo persiguen una aproximación propia del modo en el que mejor prefieran, ya sea que su aproximación esté ligada a la dialéctica, la retórica o, en casos excepcionales, a ninguna de estas dos perspectivas. Pueden estar enteramente satisfechos con la aproximación que eligieron —no estoy en la posición de saberlo— y pueden permanecer en ella en el futuro. En cualquier caso, un gran número de retóricos y dialécticos parecen simplemente continuar sus proyectos retóricos y dialécticos sin molestar por la cuestión que me ocupa aquí.⁸⁶ En la práctica, la mayoría de los dialécticos contemporáneos incluyen un gran número de conceptos retóricos, al menos no en tantas palabras. Si, excepcionalmente, ellos explicitan sus visiones sobre perspectivas alternativas, usualmente lo hacen para demarcar su propia posición como dialécticos o retóricos (como Ramus hizo a favor de la dialéctica en el siglo XVI y Cicerón hizo mucho antes a favor de la retórica).⁸⁷

Muchos estudiosos contemporáneos de la argumentación consideran combinar la dialéctica y la retórica de un modo u otro.⁸⁸ Entre aquellos que se encuentran a favor de una combinación se encuentra —de mala gana—

⁸⁵ En este esfuerzo, la colección de ensayos *Dialectic and Rhetoric* (Van Eemeren y Houtlosser, 2002) fue una fuente útil, debido a que varios de estos ensayos abordaron el tema de esta manera.

⁸⁶ Del hecho de que algunos autores no se expresen acerca de la relación entre la dialéctica y la retórica no puede automáticamente concluirse que piensen que la dialéctica y la retórica son dos disciplinas maduras e independientes que sólo comparten un objeto de estudio común, pero que no tienen ninguna relación entre sí.

⁸⁷ Véase Ong (1983).

⁸⁸ Algunos autores han optado claramente por una cierta perspectiva, pero afirman que han incluido puntos de vista de otras perspectivas sin que esto sea realmente notable en su teorización. Este es el caso, por ejemplo, de Perelman y Olbrechts-Tyteca, que con razón llaman a su enfoque «retórica», pero afirman que también podrían haberlo llamado «nueva dialéctica» (1958/1969: p. 5), mientras que las características dialécticas distintivas están *de facto* ausentes en la Nueva Retórica (véase Van Eemeren *et al.*, 1996: p. 96).

Hohmann, aunque él querría restringir la combinación al nivel práctico de aplicación en el análisis del discurso argumentativo. La posición de Hohmann, que concierne a la relación deseada entre dialéctica y retórica y favorece una combinación limitada, está basada en el análisis de algunos desarrollos históricos importantes en la interacción entre las dos disciplinas, lo cual demuestra que cada esfuerzo por demarcar estrictamente las dos disciplinas y establecer una relación jerárquica entre ellas está condenada al fracaso (2002: p. 50). Hohmann sospecha que combinar las dos disciplinas de un modo más estructural puede tener consecuencias negativas. Él critica una tendencia existente, percibida por él, a enfatizar «de una manera unilateral el potencial negativo de la retórica y los aspectos positivos de la dialéctica» (p. 41). «E incluso cuando se concede que la retórica al menos *puede ser* teóricamente fundamentada y usada para bien, usualmente se le asigna un rol auxiliar como un tipo de “dama de compañía” de la dialéctica», agrega, refiriéndose a las opiniones formuladas por Van Eemeren y Houtlosser y echándoles la culpa de la unilateralidad, de manera absoluta, a los dialécticos.

Hohmann enfatiza que «la caracterización aristotélica de la retórica como un *antistrophos* de la dialéctica es notoriamente difícil de interpretar» (2002: p. 43). En conjunto, sin embargo, Aristóteles «parece visualizar aquí una relación coordinada, enfatizando los paralelos entre ambos campos» (p. 43). Sin embargo, Hohmann afirma que «la *dependencia manual* de la dialéctica y la retórica entre sí no se muestra en ninguna parte más claramente que en el análisis pionero de Aristóteles de la fundación retórica del razonamiento dialéctico en la aceptación de las premisas por parte de la audiencia, y en la justificación dialéctica de la retórica por la corrección de puntos de vista opuestos» (p. 50, *italicas FHvE*). En su opinión, la argumentación legal subraya «quizás más claramente que cualquier otra forma de razonamiento [...] la necesidad de vincular la validez dialéctica y la aceptabilidad retórica en el análisis y el diseño de buenos argumentos» (p. 50). Hohmann reconoce que Aristóteles concibe la retórica como parte de la dialéctica, «y por ende como teóricamente subordinada a la dialéctica», en la medida en que lidia con argumentos entimemáticos, pero también porque la dialéctica descansa, según los *Tópicos*, en premisas que son «opiniones aceptadas» (*endoxa*, εὐδοξία). De este modo, concluye —practican-

do lo que critica en otros⁸⁹— que la dialéctica es también un caso especial de retórica, «puesto que la retórica se ocupa generalmente de premisas aceptables para cualquier audiencia, mientras que la dialéctica confía particularmente en premisas aceptables para un tipo especial y limitado de audiencia» (p. 43).

Después de recordarnos que Boecio «revierte la jerarquía preferencial de Cicerón más decisiva e inequívocamente y clama la primacía teórica por la dialéctica sobre la retórica» (p. 45), Hohmann cita a Stump (1978: pp. 79 y ss.) al postular que Boecio «afirma esta primacía señalando que “los retóricos siempre proceden desde tópicos dialécticos, pero los dialécticos también pueden ser contenidos con estos tópicos propios”» (p. 45). Él trae a colación la *Dialectica legalis* (1534) y la *Rhetorica legalis* (ca. 1541) de Hegendorff para afirmar que la retórica añade una preocupación por la efectividad pragmática a la dialéctica, pero no está limitada a esta preocupación. «La diferencia entre los dos campos del saber aquí parece ser más una diferencia de audiencia», porque «la retórica lidia con los discursos destinados a un público amplio, mientras la dialéctica se enfoca en una esfera más limitada de las discusiones expertas» (p. 47). La conclusión de Hohmann es que «los reclamos territoriales podrían ser eliminados mucho más decisivamente tratando aspectos dialécticos y retóricos del análisis de la argumentación como si fuesen complementarios, más que afirmando la primacía de una sobre otra» (p. 49). «Tal complementariedad», dice, «me parece que está apoyada en los fallidos esfuerzos por establecer o límites claros o conceptos inequívocos o jerarquías morales entre retórica y dialéctica» (p. 49). Aunque yo simpatizo con el sentimiento anti-imperialístico de Hohmann, pienso que el error para establecer límites claros y una relación inequívoca entre dialéctica y retórica exige clarificación y definición más que mantener la confusión escondida detrás de la vaga bandera de la complementariedad.

⁸⁹ Según Hohmann (2002: p. 42), Van Eemeren y Houtlosser «unen la retórica, como un método de maniobras estratégicas, con el objetivo de que la propia posición sea aceptada, apuntando a una persuasión exitosa». Lo que es peor, en vista de Hohmann, «también proponen subordinar la retórica a la dialéctica sutil en su modelo». Cf. con la sección 3.7.

Uno de los estudiosos de la argumentación que están a favor de una combinación entre dialéctica y retórica en un nivel teórico es Leff (2002), quien piensa que tal combinación puede tener una función correctiva. Enfatizando que un contraste simple entre dialéctica normativa y una retórica meramente empírica no existe,⁹⁰ Leff (2002: pp. 54-55) señala que ambas disciplinas tienen su propio carácter, la dialéctica trabaja con temas abstractos y la retórica con temas circunstanciales, la dialéctica sigue normas de racionalidad lógica y la retórica normas referidas a la apropiación, la dialéctica procede mediante preguntas y respuestas y la retórica a través de un discurso ininterrumpido, la dialéctica emplea lenguaje técnico y la retórica embellece el discurso con un lenguaje persuasivo (p. 57). «La dialéctica», dice Leff, «tiende a generar procedimientos que trabajan autónomamente dentro de la práctica del arte», mientras «la retórica tiende a ajustar la argumentación a las situaciones públicas» (p. 57). En su perspectiva, las disciplinas pueden posicionarse «como fines opuestos del espacio de la argumentación» (2002: p. 62). Ni su independencia ni sus diferencias, sin embargo, evitan la combinación de las dos disciplinas en ningún sentido. Leff prevé una «conversación» entre la dialéctica y la retórica en la cual ellas corrigen sus propios «vicios» (p. 62).⁹¹

De acuerdo con Leff, la ventaja de combinar dialéctica y retórica anula la desventaja de que cada disciplina pueda arriesgar su autonomía (p. 61). En respuesta a la propuesta de Johnson (1996) de añadir un «nivel dialéctico» a la aproximación lógica de la argumentación, Govier (1998) señala que esta propuesta conduce a un problema de infinita regresión que surge de su requerimiento de que cada argumento, al nivel del núcleo ilativo, deba recibir apoyo a nivel dialéctico. Leff apunta que Aristóteles ya había descubierto que este procedimiento no puede continuar *ad infinitum*, «en algún lado debe haber un punto de llegada, una concesión que emerja de los acuerdos no asegurados a través de secuencias inferenciales». Por lo tanto, Leff atribuye a Rescher la visión de que «éste es precisamente el punto en donde la retórica empieza a jugar» (Leff, 2002: p. 60). «La per-

⁹⁰ Campbell (1963) propuso en el siglo XVIII una teoría de la retórica en la que ambas, la verdad y la efectividad estratégica, están fundadas empíricamente.

⁹¹ Zarefsky (2006: pp. 400 y 415) efectúa una sugerencia similar con respecto a la función de corrección tanto de la dialéctica como de la retórica.

suasión efectiva», concluye Leff, «debe estar disciplinada por la razonabilidad dialéctica» (p. 62). En este sentido, «la evocación retórica» se convierte en «dialéctica de la distancia por la abstracción regresiva, y la voz disciplinada de la dialéctica» se vuelve «retórica fuera del relativismo vicioso» (p. 62). Leff, por lo tanto, explica la opinión de Aristóteles de que la retórica es el *antistrophos* de la dialéctica afirmando que la dialéctica «debe depender de la retórica para acercarse y definir las situaciones en las cuales puede operar» (p. 61). Según Leff, éste es precisamente el punto en el cual la retórica entra en juego para proponer «un cierre provisional, local» (p. 61). Por otra parte, Leff dice que «una vez que la retórica ponga la ruedas de la razón en marcha, sus esfuerzos por alcanzar la “persuasión efectiva” deben estar disciplinados por la racionalidad dialéctica» (pp. 61-62).

Hay por lo menos un teórico moderno de la argumentación que está a favor de una combinación de la dialéctica y la retórica que involucre una «integración total» de ambas: Krabbe (2002a). Según Krabbe, a nivel teórico (y hasta cierta medida también a nivel práctico) la dialéctica y la retórica ya están «entrelazadas» (p. 39). «Esta proximidad», dice, «concuere con la caracterización aristotélica de la retórica como “contraparte de la dialéctica”» (p. 29). Fue la apreciación negativa de Platón sobre la retórica la que inició una tradición de mutuo antagonismo entre esos dos campos. Algunos de los «reproches comunes» son que la retórica «produce discursos fingidos y falsos, se dirige a los más bajos instintos del hombre, más que a la razón, está poseída por una innecesaria grandilocuencia y floreo en el uso del lenguaje», mientras la dialéctica se concibe como «un uso inútil de la lógica, lleno de sofismas y que no conduce a ganancias prácticas» (p. 30). De acuerdo con Krabbe, ésta no es la visión de Aristóteles. Aunque la dialéctica de Aristóteles no es, primeramente, una dialéctica de la persuasión, «tanto la retórica como la dialéctica de la persuasión (el diálogo persuasivo) comparten la meta primaria de arribar a una opinión compartida o, más precisamente, de resolver una (supuesta) disputa» (p. 33).⁹²

⁹² Krabbe (2002a: p. 33) observa que hay «una retórica negra, además de la retórica blanca que recomienda Aristóteles», y que en la situación dialéctica no es diferente, «pero aquí el lado negro es conocido por un nombre especial: un sofisma (cf. *Retórica*. I 1.14, 1355b18-21)» (p. 33).

Krabbe observa que los engarces del discurso en las conversaciones, y de las conversaciones en los discursos, pueden ser testigos en las prácticas argumentativas que reclaman una integración de las teorías retóricas y dialécticas. En su opinión, los pragma-dialécticos han alcanzado, en cierta medida, dicha integración, donde el análisis del diálogo es fundamental y los discursos se analizan en términos de los diálogos implícitos en ellos. «Con respecto a eso la teoría del discurso persuasivo ya ha sido integrada en la del diálogo persuasivo» (2002a: p. 39).⁹³ «Una posterior integración de los puntos de vista retóricos con los análisis dialécticos», añade Krabbe, «es llevada a cabo [...] por Van Eemeren y Houtlosser [...]: ellos demuestran cómo, [...] maniobrando estratégicamente, los participantes pueden alcanzar metas retóricas sin (necesariamente) abandonar las normas dialécticas» (p. 39).⁹⁴ Sin explicar con mayores detalles a qué se refiere, la declaración final de Krabbe sobre este asunto es que «una teoría completamente integrada del discurso y la comunicación [...] también debería lidiar con los varios niveles de retoricidad, en los diálogos persuasivos, y de dialecticidad, en los discursos persuasivos, y con los cambios entre estos varios tipos de eventos discursivos tanto como con su mutuo encastre» (p. 39).

3.7. MANIOBRA ESTRATÉGICA COMO CONCEPTO PUENTE ENTRE DIALÉCTICA Y RETÓRICA

Como ha dejado en claro mi discusión de las raíces clásicas de las visiones contemporáneas sobre la relación entre retórica y dialéctica, desde la Antigüedad hasta nuestros días siempre ha habido estudiosos que vieron de-

⁹³ La referencia a Van Eemeren y Grootendorst (1992) deja claro que Krabbe está hablando aquí acerca de la norma pragma-dialéctica de la teoría que he descrito en el capítulo 1.

⁹⁴ Téngase en cuenta que Krabbe sostiene en la otra parte que «mucho de lo que Van Eemeren y Houtlosser presentan como un comportamiento retórico puede designarse más adecuadamente como un comportamiento dialéctico. Esto no resta valor a la importancia de su análisis» (2002a: p. 39 nota). Véase también Krabbe (2004).

terminada conexión entre retórica y dialéctica.⁹⁵ Aristóteles consideró que la retórica era la imagen en el espejo o la contraparte de la dialéctica así como su resultado.⁹⁶ En la Antigüedad tardía, Boecio subsumió la retórica bajo la dialéctica.⁹⁷ Según Mack, el desarrollo del humanismo «provocó una reconsideración del objeto de la dialéctica y una reforma de la relación entre retórica y dialéctica» (1993: p. 15). En *De inventione dialectica libri tres* (1479/1967), Agricola incorporó dialéctica y retórica dentro de una teoría, la cual es dialéctica en nombre pero contiene una gran cantidad de nociones retóricas escondidas detrás de nuevos términos.⁹⁸ Mack explica que el trabajo de Agricola es distinto a cualquier retórica o dialéctica previa: «él ha seleccionado materiales del contenido tradicional de ambas disciplinas» (1993: p. 122). De hecho, al concentrarse en el desarrollo de un método para resolver problemas de incertidumbre en una disputa, Agricola hizo una contribución importantísima al desarrollo de una teoría humanística de la argumentación.⁹⁹ Como señala Meerhoff (1988: p. 273), «*pour Agricola, [...] loin de réduire la dialectique à la seule recherche de la vérité rationnelle, il entend parler de celle-ci en termes de communication*» [«lejos de reducir la dialéctica solamente a la búsqueda de la verdad racional, Agricola desea hablar sobre ella en términos de comunicación»].

En tiempos medievales, la dialéctica alcanzó una nueva importancia a expensas de la retórica, la cual fue reducida a una doctrina de *elocutio* y *actio* (entrega) después de que el estudio de la *inventio* y la *dispositio* hubiera sido trasladado de la retórica a la dialéctica. Con Ramus, este desarrollo culminó con la estricta separación entre retórica y dialéctica, la retórica

⁹⁵ La breve reseña histórica que estoy por exponer se basa parcialmente en Van Eemeren y Houtlosser (1998).

⁹⁶ Según Murphy y Katula (1994: capítulo 2), Aristóteles asimila en la *Retórica* las opiniones opuestas de Platón y los sofistas.

⁹⁷ Según Mack, para Boecio, la dialéctica es la más importante, ya que proporciona «su base» a la retórica (1993: p. 8, n. 19).

⁹⁸ Mack explica que el trabajo de Agricola se diferencia de cualquier retórica o dialéctica anterior: «Él ha seleccionado los materiales de los contenidos tradicionales de ambos sujetos» (1993: p. 122).

⁹⁹ Agricola cambió la dialéctica desde una teoría sobre la seguridad de la validez lógica en el argumento a un método para tratar la incertidumbre en el discurso argumentativo.

siendo devota exclusivamente del estilo, y la dialéctica estando incorporada en la lógica (Meerhoff, 1988). Aunque ya existían estos síntomas precursores de la ampliación de la brecha entre retórica y dialéctica, según Toulmin (2001), la división no se convirtió en algo «ideologizado» hasta después de la Revolución Científica.¹⁰⁰ La división (todavía muy presente en las teorías actuales sobre argumentación) resultó entonces en dos paradigmas separados y mutuamente aislados, cada uno conformado por diferentes concepciones de argumentación que, a su vez, fueron consideradas incompatibles. La retórica se convirtió, dentro de las humanidades, en un terreno para los estudiosos de la comunicación, el lenguaje y la literatura, mientras que la dialéctica, que fue incorporada a la lógica y a las ciencias, casi desapareció con la posterior formalización de la lógica durante la segunda parte del siglo XIX.

En la segunda mitad del siglo XX se retomó la aproximación dialéctica a la argumentación, y la aproximación retórica ha experimentado un remarkable renacimiento, en primer lugar, gracias a la Nueva Retórica de Perelman y Olbrechts-Tyteca y al modelo argumentativo de Toulmin. A pesar de algunas aperturas recientes, realizadas por los mismos estudiosos cuyas opiniones sobre la relación entre dialéctica y retórica discuto en la sección 3.6, existe todavía en las teorías contemporáneas de la argumentación una enorme brecha entre los teóricos que optan por una aproximación dialéctica a la argumentación y los protagonistas de una aproximación retórica.¹⁰¹ Abogar por la inclusión de nociones retóricas dentro de una aproximación

¹⁰⁰ Aunque no creo que, como sugiere Toulmin (2001), tal fecha sea exacta, se puede poner en el punto de inflexión en 1648, cuando se alcanzó la paz de Westfalia. Estoy de acuerdo con su punto de vista más general de que ésta se convirtió en una división ideológica y tuvo más consecuencias negativas. Para la revolución científica, véase Shapin (1994 y 1996).

¹⁰¹ La división se refleja en infraestructuras separadas de organizaciones académicas y asociaciones, revistas, series de libros y conferencias. En América del Norte la mayoría de los retóricos están organizados en la Asociación Nacional de Comunicación (ANC) y en sus muchas ramas, tales como la Asociación Americana Forense; mientras que los dialécticos suelen formar parte de la Asociación de Lógica Informal y Pensamiento Crítico (AILACT). La Sociedad Internacional de Estudios de la Argumentación (ISSA) tiene como objetivo estimular el acercamiento.

dialéctica a la argumentación, como la que realizo enfáticamente en el examen de las maniobras estratégicas, significa hacer un esfuerzo por cerrar la brecha y crear una base para una colaboración fructífera. Este esfuerzo está respaldado por el soporte intelectual de todos los teóricos de la argumentación, ya sean clásicos o modernos, quienes comparten mi propósito y mi trabajo en la misma dirección, yendo desde Agricola hasta Reboul.¹⁰²

Para superar la división aguda e infértil entre dialéctica y retórica, la dialéctica se ve en la pragma-dialéctica —más o menos en línea con Agricola— como una teoría de intercambios argumentativos críticos en el discurso natural (Van Eemeren *et al.*, 1997: p. 214). La cuestión ahora es cómo algunas nociones retóricas pueden encajar mejor en esta aproximación.¹⁰³ Al concebir la dialéctica pragmáticamente como discurso dialéctico, se promueve una concepción de dialéctica que la acerca a la realidad argumentativa de las prácticas comunicativas ordinarias, más que a las concepciones de dialéctica patrocinadas en las versiones aristotélicas y formales. Si se observa la retórica en el sentido general de los estudios teóricos sobre efectividad comunicativa e interactiva del discurso —lo cual es, en relación al discurso argumentativo, lo mejor que puede hacerse— no existe ninguna razón para asumir que esta interpretación de la norma retórica de la persuasión artística esté necesariamente en desacuerdo con el ideal crítico de la razonabilidad que subyace en el corazón de la pragma-

¹⁰² Para Reboul (1991), la dialéctica es el instrumento intelectual de la retórica. Es uno de los teóricos que reconocen que la argumentación retórica fuerte debe cumplir con el criterio dialéctico: «*On doit tout faire pour gagner, mais non par n'importe quels moyens: il faut jouer [le jeu] respectant les règles*» (1991: p. 42). Véase también Wenzel (1990). Entre las propuestas de mayor alcance, en las que se subordina la retórica a la dialéctica, tenemos a Natanson (1955). Véase también Weaver (1953/1985), quien piensa —como más tarde Leff— que la separación de la dialéctica y la retórica es peligrosa porque «la retórica, por sí sola, no tiene conocimiento de la verdad, y una dialéctica aislada no se dedica a los problemas del mundo empírico» (Foss, Foss y Trapp, 2002: p. 166).

¹⁰³ Como afirma Fahnestock alentadoramente, con Melanchton como un recurso, el proyecto [holandés] de llevar la retórica y la dialéctica juntas, «después de su largo divorcio y de su uso actual, no tiene que construir todo desde cero» (2009: p. 192).

dialéctica.¹⁰⁴ ¿Por qué sería imposible cumplir con los estándares críticos para un discurso argumentativo cuando uno intenta dar forma a una postura del modo más efectivo? De hecho, es muy probable que los movimientos argumentativos, que concuerdan con las normas dialécticas que se aplican a las etapas de la discusión concernientes, sean considerados retóricamente fuertes por una audiencia crítica y, al revés, que movimientos argumentativos que una audiencia crítica considere retóricamente fuertes, estén en concordancia con las normas dialécticas que se aplican a las etapas de la discusión crítica concerniente —aunque no vale la pena mencionar que esto no se realiza, de seguro, en ninguno de los dos casos—.¹⁰⁵ De todos modos, desde esta consideración preliminar, no surge ningún impedimento inmediato para combinar las dos perspectivas y superar la división ideológica entre retórica y dialéctica.

Cuando Houtlosser y yo introdujimos la noción de maniobras estratégicas a fin de hacer justicia a la búsqueda conjunta de razonabilidad y efectividad que tiene lugar en el discurso argumentativo, nos dimos cuenta desde el principio de que esta extensión de la pragma-dialéctica significaría involucrar la disciplina retórica explícitamente en nuestra aproximación dialéctica, ya que nociones cruciales concernientes a la efectividad del discurso argumentativo pueden derivarse de la retórica —para comenzar, por supuesto, de la retórica clásica—. Habiendo comenzado con la división de tareas entre dialéctica y retórica que sugiere Aristóteles, pronto comprendimos en demasía que para aprovechar sistemáticamente nociones retóricas en nuestro análisis y evaluación dialécticos del discurso argumentativo no sería suficiente hacer un mero paralelo del modo en el que proceden ambas aproximaciones, y que en cam-

¹⁰⁴ Cuando la argumentación se considera, en primer lugar, como destinada a resolver una diferencia de opinión, la perspectiva que se tiene es sobre todo dialéctica, y cuando la argumentación se ve, en primer lugar, como un objetivo para alcanzar un acuerdo con la aceptación del punto de vista acordado por el público, la perspectiva que se tiene es, sobre todo, retórica. De esta manera, la dialéctica se asocia, en primer lugar, con la evaluación de opiniones al tratar de resolver las diferencias de opinión sobre el fondo, y la retórica, con la creación de consenso, tratando de resolver las diferencias de opinión de acuerdo con las partes interesadas.

¹⁰⁵ Todavía es posible cometer todo tipo de violaciones a las reglas para una discusión crítica, por lo que las falacias pueden ocurrir.

bio necesitábamos una aproximación dialéctica y retórica *integrada*.¹⁰⁶ Una integración «completa» (o lo que esto signifique) de la dialéctica y la retórica, sin embargo, no nos parece ni necesaria ni factible. Con el fin de alcanzar una integración productiva, decidimos que la integración debería ser *funcional-funcional* en el sentido de incorporar todas aquellas y sólo aquellas nociones retóricas, en la teorización pragma-dialéctica, que puedan desempeñar un papel constructivo cuando uno quiere tomar en cuenta la efectividad pretendida en las maniobras estratégicas hechas en el discurso argumentativo metodológicamente, tanto en el análisis como en la evaluación.¹⁰⁷

Puesto que estoy dispuesto a incorporar metódicamente nociones retóricas que atañen a la búsqueda de la efectividad del discurso argumentativo con el marco teórico dialéctico del análisis y la evaluación de la teoría pragma-dialéctica de la argumentación, mi posición sobre la relación entre retórica y dialéctica no puede caracterizarse como si favoreciese una combinación práctica limitada de la dialéctica y la retórica como la que realiza Hohmann. Y dado que no estoy apuntando ni a los esfuerzos teóricos mutuamente beneficiosos que Leff tiene en mente, ni a la completa combinación de retórica y dialéctica que Krabbe considera deseable, mi posición sobre la relación entre retórica y dialéctica no puede caracterizarse como si favoreciese una combinación correctiva, ni tampoco como si favoreciese una combinación completa entre retórica y dialéctica. Mi posición difiere de la de Leff porque yo intento alcanzar una integración sistemática de nociones retóricas dentro de un marco teórico dialéctico, y difiere de la de Krabbe porque la integración que yo intento alcanzar no es «completa», sino que se enfoca en una integración selectiva de nociones retóricas en el método pragma-dialéctico de análisis y evaluación.¹⁰⁸

¹⁰⁶ En lo que a la dialéctica se refiere, la teoría pragma-dialéctica está relacionada, como ha demostrado Wagemans (2009), con diversos enfoques clásicos. En lo que se refiere a la retórica, ésta está relacionada tanto con el enfoque general de la retórica clásica como con ciertas ideas sobre las estrategias desarrolladas en la dialéctica clásica.

¹⁰⁷ De esta manera, nos estamos comprometiendo con «la participación de las cuestiones del mundo empírico más de cerca», como Houtlosser y yo teníamos en mente cuando comenzamos a incluir puntos de vista de la retórica en la dialéctica (Van Eemeren y Houtlosser, 2002a: pp. 137-138).

¹⁰⁸ De acuerdo con Krabbe (2004: pp. 6-7), el comportamiento estratégico destinado a ganar una discusión que se mantiene dentro de los límites de la razonabilidad dialéctica «es

La naturaleza de la diferencia con las otras aproximaciones que he discutido y mi propia aproximación es metodológica en el sentido de que ésta deriva del hecho de que varias aproximaciones se diseñaron para servir a diferentes metas dentro de diferentes marcos teóricos.¹⁰⁹

Vale la pena notar que tanto retórica como dialéctica dejan lugar para conectar ambas disciplinas, en un sentido, o para involucrar una disciplina, entera o parcialmente, dentro de la otra, en otro sentido, aunque todavía son posibles más posiciones que las que he discutido. Tindale (2004), por ejemplo, favorece una posición en la cual la retórica, en lugar de la dialéctica, es la fuente teórica primaria.¹¹⁰ Como yo, él considera la dialéctica y la retórica como diferentes perspectivas o concepciones sobre los argumentos (justo como lo hace la lógica, la cual incluye generalmente aproximaciones dialécticas). Él enfatiza que enfocarse en perspectivas retóricas no significa que la perspectiva dialéctica (o la perspectiva lógica) puedan desecharse (p. 7). «La

más bien considerado como dialéctica. Llamar retórico a tal comportamiento parece fuera de lugar». Sin embargo, yo diría que el comportamiento no es ni «dialéctico» ni «retórico» porque las maniobras estratégicas, por definición, siempre tienen tanto una dimensión dialéctica como una dimensión retórica y mi uso de los términos «dialéctico» y «retórico» no pertenecen a ningún tipo particular de comportamiento, sino a las perspectivas teóricas sobre lo que está pasando en el discurso argumentativo.

¹⁰⁹ En este contexto académico, las relaciones jerárquicas en un sentido sociológico o político no desempeñan un papel, y mucho menos en un sentido ideológico. Al igual que la matemática no es la «esclava» de las ciencias naturales o de la medicina, cuando sus logros se usan bien allí, la dialéctica y la retórica no son mutuamente siervas, cuando en una combinación u otra realizan un buen uso en el análisis y la evaluación del discurso argumentativo.

¹¹⁰ Aunque estoy de acuerdo con Tindale en que «aquellos que limitan la retórica a las cuestiones de estilo [...] no ven cómo [la retórica] condiciona y determina la organización de las opciones lógicas y procedimientos dialécticos». Yo ciertamente no estoy de acuerdo con su conclusión de que los argumentos extraídos de las cifras «demuestran por qué la retórica es la capa primaria de mayor influencia en cualquier modelo de argumentación que trata de integrar la lógica dialéctica, y la retórica» (p. 86). La argumentación posterior de Tindale para defender su posición incluso equivale a una petición de principio: «La “destinación hacia el otro” que impregna y caracteriza a la situación argumentativa es la más convincente» evidencia «de por qué debemos reconocer la argumentación retórica como precedente, la base, y el acondicionamiento de la lógica y la dialéctica. En última instancia, estas dos últimas surgen de y responden a las situaciones retóricas, las cuales ya son argumentativas» (p. 179).

retórica apunta a la efectividad más que a la verdad o a lo completo», afirma Tindale, aunque no sólo a la efectividad; ésta no posee un «nivel dialéctico», pero no por eso puede ignorar la dimensión dialéctica de la argumentación (p. 13). Hasta aquí concuerdo plenamente, tanto como concuerdo con la observación de Tindale de que si la efectividad se entiende «en términos tradicionales» existe un «salto» fácil hacia la reflexión de que, puesto que la persuasión efectiva es la meta, «puede emplearse cualquier medio para alcanzarla (Johnson, 2000, 163)» (p. 181).¹¹¹ Sin embargo, no concuerdo con él en que esto explica «la oposición entre efectividad y razonabilidad o racionalidad» (Tindale, 2004: p. 181).¹¹² Como he indicado anteriormente, no hay necesariamente ninguna oposición entre efectividad y razonabilidad, aunque esto no significa, por supuesto, que éstas deban identificarse.¹¹³

Efectividad y razonabilidad son básicamente dos categorías diferentes que necesitan distinguirse y tratarse en el modo que sea más esclarecedor en cada caso. Esto puede lograrse haciendo uso de perspectivas teóricas que sean más ilustrativas, las cuales son, en mi opinión, la perspectiva retórica, en el caso de la efectividad, y la perspectiva dialéctica, en el caso de la razonabilidad. Para lidiar con las maniobras estratégicas en el discurso argumentativo, y ser capaz de lidiar satisfactoriamente con las falacias, hacer uso de ambas perspectivas, la retórica y la dialéctica, es incluso un prerrequisito.¹¹⁴

¹¹¹ En respuesta a Johnson (2000), quien «subordina» la retórica a lógica, Tindale señala que «la retórica es el vehículo para el desarrollo y la expresión de la lógica, la lógica es un producto de la audiencia y no puede ser nada más, ni menos» (2004: p. 143).

¹¹² Tindale (2004: p. 15) no está de acuerdo con los postulados de Van Eemeren y Houtlosser de que «la persuasión eficaz debe ser sancionada por la racionalidad dialéctica» (2002: p. 16).

¹¹³ En mi opinión, la búsqueda de la eficacia de la retórica en el discurso argumentativo sólo puede ser entendida como un esfuerzo por mantener la razonabilidad, si ésta se concibe como disciplinada por consideraciones dialécticas. Es decir, analizar poniendo a la aplicación de medios retóricos en una perspectiva dialéctica.

¹¹⁴ A pesar del hecho de que Tindale observa, con desaprobación, que «el éxito en los términos que ellos [Van Eemeren y Houtlosser] han establecido puede significar no más que ser capaz de hacer coincidir los propios intereses retóricos [o los intereses de quienes hablan, FHvE] con las propias obligaciones dialécticas» (p. 17). No puedo ver que algo esté mal en el hecho de querer hacer coincidir los propios intereses retóricos con las propias obligaciones dialécticas (aunque *éxito* no sea el término más apropiado para utilizar aquí).

4. Tres aspectos inherentes a la maniobra estratégica

4.1. EL TRIÁNGULO DE LA MANIOBRA ESTRATÉGICA

A FIN de permitir un análisis y una evaluación más sofisticados del discurso argumentativo, cuando se examinan las maniobras estratégicas, es útil adoptar una visión diferenciada de las maniobras en lugar de verlas como un todo monolítico. A pesar de que las maniobras estratégicas siempre se manifiestan en la práctica argumentativa en la ejecución de actos de habla que contienen indivisibles movimientos argumentativos, analíticamente pueden distinguirse varios aspectos en las maniobras estratégicas. Dichos aspectos, a menudo, son útiles para proporcionar una caracterización más precisa de la función estratégica que los movimientos argumentativos cumplen en el proceso de resolución de un conflicto. Con el fin de hacer hincapié en que las cualidades que se distinguen a continuación son en realidad inseparables, yo prefiero llamarlas «aspectos» en lugar de «elementos» o «componentes» de las maniobras estratégicas. Estos aspectos también podrían denominarse «dimensiones» de las maniobras estratégicas, pero me gustaría reservar la palabra «dimensión» para referirme a las perspectivas teóricas más generales sobre el discurso argumentativo, como la dimensión dialéctica y la dimensión retórica del estudio de la argumentación en el discurso.

Distinguir entre los diferentes aspectos de las maniobras estratégicas hace que sea más fácil asegurarse de que el análisis y la evaluación del discurso argumentativo no se concentren sólo en un aspecto particular de la maniobra estratégica, sino que tomen en cuenta metódicamente —y cada uno a su vez— todos los aspectos que valga la pena considerar. Esto impide un análisis y una evaluación que se centren sólo en el aspecto de la maniobra que es, en un caso particular, más notable, mientras que se ignoran otros aspectos cuyos impactos potenciales están —intencionalmente o no— ocultos. Llevar a cabo tal revisión completa de forma sistemática es, por supuesto, especialmente valioso cuando, en las prácticas argumentativas, los aspectos que pueden distinguirse analíticamente no se caracterizan claramente por tener una apariencia distintiva.

Houtlosser y yo hemos distinguido tres aspectos dentro de las maniobras estratégicas (Van Eemeren y Houtlosser, 2002a). Los tres aspectos se asocian a distintos tipos de elecciones que se efectúan en las maniobras. Sin embargo, más allá de que estas elecciones estén cerca de cada uno de los aspectos, también están relacionadas entre sí y remiten a diferentes calidades de maniobras. En primer lugar, está la elección hecha a partir del «potencial tópico» disponible, el (no siempre claramente delimitado) repertorio de opciones para crear un movimiento argumentativo que está a disposición del argumentador, en ciertas ocasiones y en un punto particular del discurso. En la parte del discurso que puede reconstruirse como la etapa de la argumentación, por ejemplo, por lo general hay un gran número de argumentos posibles entre los cuales el argumentador puede elegir a la hora de defender su punto de vista, es decir, cuando debe seleccionar la línea de defensa que más le satisfaga. Dicho en términos pragmático-dialécticos, en cada caso particular, el argumentador puede hacer una elección entre una variedad de subtipos y variantes de la argumentación de «causalidad», «sintomática» y la de «comparación» para seleccionar exactamente el argumento causal, sintomático o comparativo que considere más adecuado.¹

¹ Según la teoría pragmático-dialéctica, los esquemas de causalidad, de síntoma y de comparación son los tres esquemas argumentativos genéricos, de los que todos los demás son especies o variantes.

En segundo lugar, existe una elección sobre cómo adaptar los movimientos argumentativos realizados en las maniobras estratégicas a la «demanda de la audiencia», a los requisitos relativos a la audiencia que se pretende alcanzar. Entre los puntos de partida, por ejemplo, que pueden elegirse como puntos de partida en la parte del discurso que reconstruimos como etapa de la apertura, se esperará que los argumentadores que maniobren estratégicamente traten de hacer una selección que agrade a la audiencia o establezca una postura de acuerdo a una perspectiva que se adapte a la audiencia. Dicho en términos pragma-dialécticos, los argumentadores que seleccionan los puntos de partida en relación con las demandas de la audiencia intentan crear una división de compromisos, en lo que se refiere a los puntos de partida de procedimiento y materiales del debate, que constituya un punto de partida que esté de acuerdo con lo que la audiencia está dispuesta a aceptar para ayudar a resolver las diferencias de opinión en cuestión.

En tercer lugar, hay una explotación de los «dispositivos de presentación», lo cual implica una elección sobre cómo se presentarán los movimientos argumentativos en la forma en que sean mejores estratégicamente. En las partes del discurso que han de reconstruirse como la etapa de la confrontación, por ejemplo, los argumentadores que maniobran estratégicamente intentan presentar sus puntos de vista de un modo que haga que éstos parezcan más aceptables. Cuando eligen un dispositivo de presentación para sus puntos de vista, los argumentadores que maniobran estratégicamente buscarán en su presentación los medios de comunicación que ellos saben que tienen un efecto más beneficioso. Dicho en términos pragma-dialécticos, si les gustase mantener las diferencias de opiniones simples y no-mixtas, ellos formularían sus puntos de vista tan razonable y eficazmente como fuera posible, sin provocar puntos de vista contrarios. Si, por razones estratégicas, ellos están apuntando a una diferencia de opinión simple-mixta o múltiple-mixta, o bien quieren alcanzar algún otro resultado en la fase de la confrontación, tratarán de ajustar sus dispositivos de presentación en consecuencia.

Es importante destacar que en la práctica argumentativa resulta oportuno hacer una selección de los tópicos potenciales disponibles, responder adecuadamente para percibir las demandas de la audiencia, y explotar los

dispositivos de presentación, ya que éstos siempre van juntos y se representan en cada movimiento argumentativo. Ninguna maniobra estratégica puede efectuarse sin hacer elecciones simultáneas sobre cómo utilizar el potencial tópico, cómo satisfacer la demanda de audiencia y cómo emplear los dispositivos de presentación. Al analizar y evaluar el discurso argumentativo, por lo tanto, se necesita intentar identificar, para cada movimiento argumentativo y para cada serie de movimientos, los tres aspectos de las maniobras estratégicas que tienen lugar y saber exactamente de qué manera estos tres aspectos se plasman en la maniobra. En la figura 4.1 se resumen los tres aspectos y la relación mutua entre ellos. Este gráfico representa el triángulo de las maniobras estratégicas (las flechas indican interdependencia):

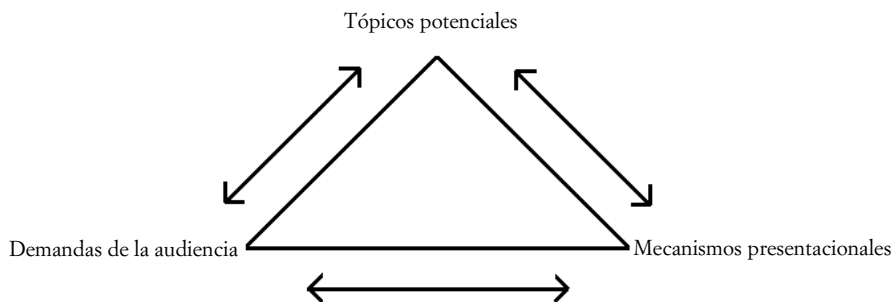


Figura 4.1. El triángulo de las maniobras estratégicas.

No es casual que en la retórica clásica desarrollada en la Antigüedad, los teóricos antiguos de la argumentación ya estuviesen interesados en los tres aspectos de las maniobras estratégicas que he distinguido, y tampoco que hayan prestado atención sistemática a cada uno de ellos. Los tres aspectos representados en el triángulo de las maniobras estratégicas se ejecutan, de hecho, paralelamente a las tres áreas importantes de interés para los retóricos tanto clásicos como modernos: (1) el estudio de los sistemas de «tópicos» —tradicionalmente denominados *topoi* (del griego τόποι) o *loci* (del latín)— que constituyen la base para una selección apropiada de los movimientos argumentativos; (2) el estudio de la orientación hacia la audiencia y la apelación a la *endoxa* para persuadirla; (3) el estudio de los medios de

presentación que pueden utilizarse como recursos estilísticos en la búsqueda de la razonabilidad y la eficacia. Incluso puede no ser demasiado exagerado afirmar que las diferentes perspectivas retóricas utilizadas por diversos retóricos pueden dividirse de acuerdo al interés primario que ellos expresaron en sus trabajos académicos sobre una de estas tres áreas.² En su teorización, algunos retóricos ponen los sistemas de tópicos en el centro de su atención, mientras que para otros retóricos la orientación a la audiencia es su punto focal. Un tercer grupo de retóricos se concentra, en primer lugar, en la estilística y en el uso de dispositivos de presentación.³

Dejando de lado las siguientes preferencias de los intereses específicos de los retóricos, está claro que tenemos que analizar qué conocimientos retóricos pueden obtenerse de los sistemas de tópicos para el desarrollo de herramientas de análisis que hagan frente a las elecciones de los potenciales tópicos («la retórica como tema»), qué ideas retóricas sobre el manejo de la audiencia pueden ser útiles para desarrollar herramientas que hagan frente a la adaptación a la demanda de la audiencia («la retórica como persuasión»), y qué puntos de vista retóricos sobre los medios de presentación pueden aprovecharse para el desarrollo de herramientas que hagan frente a la utilización de dispositivos de presentación («la retórica como estilística»)⁴. En cada caso particular, sin embargo, es mejor no limitar los esfuerzos

² Meyer (2008) hace una división similar en los objetos de interés primarios de la retórica al distinguir entre los retóricos que se concentran en la audiencia, en el estilo y/o en el argumentador («*l'orateur*»).

³ Destacan, entre los ejemplos modernos, los estudiosos de la retórica interesados en el estudio de la argumentación: para los sistemas de actualidad, Rubinelli (2009); para la orientación a la audiencia, Tindale (2004), y para los dispositivos de presentación, Braet (2007a: pp. 87-89; 2007b: p. 87) y Fahnestock (2009), pero cada uno de ellos es muy consciente de la necesidad de no separar uno de los tres ámbitos de estudio retórico de las otras dos áreas.

⁴ Teniendo en cuenta a Fahnestock, el primero de los dos aspectos de las maniobras estratégicas, la selección del tópico y la adaptación a las demandas de la audiencia, enlaza con *logos* y *pathos*; el segundo aspecto «podría ampliarse para incluir las formas retóricas que se construyen, así como a su público en sus opciones de idioma, en proyectar una ética adecuada a la ocasión y sus objetivos» (2009: p. 211). «En resumen, el canon retórico completo puede ser útil en la búsqueda pragma-dialéctica de cómo el alcance de las metas retóricas puede satisfacer las demandas de dialécticas».

	<i>Dimensión dialéctica</i>	<i>Dimensión retórica</i>	<i>Aspecto de la elección de los tópicos</i>	<i>Aspecto de la demanda de la audiencia</i>	<i>Aspecto de las opciones de presentación</i>
	<i>Razonabilidad</i>	<i>Eficacia</i>	<i>Selección razonable y eficaz de tópicos</i>	<i>Manejo razonable y efectivo de la demanda de la audiencia</i>	<i>Uso razonable y efectivo de los dispositivos de presentación</i>
<i>Fase de Confrontación</i>	Definición razonable de las diferencias de opinión	Definición efectiva de las diferencias de opinión	Elección razonable y eficaz de los temas y las respuestas críticas	Ajuste razonable y eficaz de los temas y las respuestas críticas a la audiencia	Diseño de presentación razonable y eficaz de los temas y las respuestas críticas
<i>Fase de Apertura</i>	Establecimiento razonable de puntos de partida	Creación efectiva de puntos de partida	Elección razonable y efectiva de los puntos de partida de procedimiento y materiales en relación a la demanda de la audiencia	Manejo razonable y efectivo los puntos de partida de procedimiento y materiales en relación a la demanda de la audiencia	Diseño de presentación razonable y efectivo de los puntos de partida de procedimiento y materiales
<i>Fase de la Argumentación</i>	Desarrollo razonable de las líneas de ataque y defensa	Desarrollo efectivo de las líneas de ataque y defensa	Elección razonable y efectiva de los argumentos y las críticas	Manejo razonable y efectivo de los argumentos y las críticas en relación a la audiencia	Diseño de presentación razonable y efectivo de los argumentos y las críticas
<i>Fase de Conclusión</i>	Declaración razonable en función de los resultados	Declaración eficaz de los resultados	Elección razonable y efectiva de la conclusión en relación a los resultados	Manejo razonable y efectivo de la conclusión de los resultados en relación a la audiencia	Diseño razonable y efectivo de presentación de las conclusiones con respecto a los resultados

Figura 4.2. Los tres aspectos de las maniobras estratégicas con dos dimensiones en las cuatro etapas de discusión.

al explorar las posibilidades que ofrece la retórica clásica y moderna para concretar nuestros propósitos teóricos y analíticos, sino incluir también un examen de las perspectivas que ofrecen información desarrollada desde otros ámbitos disciplinarios, tales como el estudio del diálogo, la teoría de los actos de habla y el análisis del discurso. Para preparar el terreno, volveré, a partir de la descripción general que figura en la figura 4.2, a cada uno de los tres aspectos que acabo de distinguir, con el objetivo de explicar más detalladamente qué es lo que tengo en mente.

4.2. SELECCIÓN DE TÓPICOS EN LA MANIOBRA ESTRATÉGICA

El primer aspecto de las maniobras estratégicas que distinguí —la elección de los potenciales tópicos disponibles— tiene que ver con el punto de vista, el ángulo o la perspectiva desde la que el argumentador selecciona el movimiento argumentativo o los movimientos que él hace en la maniobra estratégica, o por lo menos en los fragmentos de las maniobras estratégicas en los que estamos interesados. La expresión «potencial tópico» se refiere a la gama de opciones temáticas disponibles en determinadas instancias del discurso que tienen una función similar a la de los *topoi* o *loci* en la doctrina clásica de la *inventio* retórica, la primera de las cinco tareas (*officia oratoris*) que un orador debe cumplir. Así como los *topoi* pueden verse como indicadores de los medios que el orador puede utilizar para resolver un problema de elección al que se enfrenta en un punto específico de un discurso argumentativo, cuando cumple su tarea oratoria, el potencial tópico del que estoy hablando representa la suma de opciones que posee el orador para maniobrar estratégicamente. Éstas, generalmente, están disponibles en un punto específico dentro de un discurso dirigido a resolver una diferencia de opinión por medio de una discusión crítica. Al igual que en el caso de un orador que hace una elección de los tópicos disponibles en el análogo clásico, la elección temática que el argumentador hace en la maniobra estratégica crea una cierta perspectiva, un ángulo o un punto de vista en relación con los supuestos básicos que prevalecen en la parte del discurso en cuestión.

Los *topoi* de la *ars rhetorica* clásica están conectados dentro de los objetivos retóricos de las partes sucesivas de un discurso: *exordium*, *narratio*, *pro-*

positio, *argumentatio* (subdividido en *refutatio* y *confirmatio*) y *peroratio* (epílogos), con un *digressio*, si se desea. Aunque el modelo pragmático-dialéctico de una discusión crítica, con sus etapas de confrontación, apertura, argumentación y conclusión, es una construcción mucho más abstracta que el modelo retórico de la *partes orationis*, las elecciones de tópicos que, vistas desde la perspectiva de una discusión crítica, deben hacerse en el discurso argumentativo se relacionan de una manera análoga con las etapas del proceso de resolución y sus objetivos dialécticos y retóricos (véase la figura 4.2). Al igual que en el caso de una *oratio*, no sólo hay tópicos para la *argumentatio* sino también tópicos relacionados concretamente con el *exordio* (por ejemplo, para subrayar la importancia del tema del discurso), con la *narratio* (por ejemplo, para establecer una cierta percepción del curso de los acontecimientos) y con el *peroratio* (por ejemplo, para incitar en el jurado la piedad con el acusado, en un caso de derecho), así también en el discurso argumentativo hay opciones específicas de tópicos a elegir dentro de cada una de las etapas del proceso de resolución de una diferencia de opinión.⁵ Una diferencia importante, sin embargo, entre los sistemas clásicos de *topoi* y nuestro agregado de los potenciales tópicos es que, hasta ahora, no existen sistemas *ready-made* entre los cuales elegir nuestras opciones temáticas, y por lo tanto las elecciones tienen que hacerse desde categorías de posibilidades relativamente abiertas y fluidas.

Con el fin de poder especificar los movimientos que pueden ser instrumentales a la hora de realizar las tareas específicas que los participantes deben llevar a cabo en las diferentes etapas o sub-etapas del proceso de resolución, Houtlosser y yo hemos desarrollado un método heurístico que consiste en la aplicación de «perfiles dialécticos». Nuestros perfiles dialécticos se inspiraron en la idea de «perfiles de diálogo» desarrollada por Wal-

⁵ Fahnestock hace hincapié en que la división canónica de las partes de la retórica «se traduce fácilmente en una secuencia cronológica de manera que se supone que existen avances en el proceso de composición. Uno piensa en el material, hace arreglos para que se adapte a la ocasión, y luego encuentra un medio adecuado para expresarla» (1999: p. 31). Esto se aplica incluso con más fuerza, me gustaría añadir, a las etapas más abstractas del modelo ideal pragmático-dialéctico de la discusión crítica, así como a la distinción analítica entre tres aspectos de la maniobra estratégica que estoy discutiendo en este capítulo.

ton y Krabbe (Walton, 1989; Krabbe, 1992, 1999 y 2002b). Walton y Krabbe describen un perfil de diálogo como «una secuencia conectada de movimientos y contra-movimientos en un intercambio conversacional del tipo que está dirigido a un objetivo y puede representarse en un modelo normativo del diálogo» (Walton, 1999b: p. 53; citado por Krabbe, 1999: p. 2). A diferencia de los perfiles de diálogo de Walton y Krabbe, nuestro concepto de un perfil *dialéctico* es puramente normativo, desde el principio.⁶ Un perfil dialéctico se define como un patrón secuencial de movimientos que los participantes de una discusión crítica tienen derecho a hacer, o que de una manera u otra pueden hacer, para lograr un objetivo dialéctico particular en un momento determinado o sub-etapa del proceso de resolución (Van Eemeren, Houtlosser y Snoeck Henkemans, 2007). El perfil dialéctico, por lo tanto, ofrece una visión analítica de los movimientos correspondientes a la parte de un discurso argumentativo cubiertos por el perfil.⁷

Explicaré con más detalle qué se entiende por perfiles dialécticos al mostrar en qué sentido estos perfiles son diseños que captan los movimientos instrumentales para resolver una diferencia de opinión en una etapa particular, o sub-etapa, de la discusión crítica. Para empezar con un ejemplo de un perfil dialéctico, me concentro en la forma en que se alcanza un acuerdo en la etapa de apertura de una discusión crítica acerca de quién asumirá la carga de la prueba. En el caso más simple, es decir, en una diferencia de opinión simple y no-mixta, con un único punto de vista que se enfrenta a una duda, el acuerdo sobre quién asumirá la carga de la prueba puede consistir en una confirmación o una refutación de la obligación condicional de defender este punto de vista que corresponde a la parte que lo planteó. Con el fin de determinar cuál de estos dos resultados persigue cada una de las partes en un caso particular, es útil tener una comprensión del tipo de deliberación que puede conducir a cualquiera de estos resulta-

⁶ Walton y Krabbe reclaman que sus perfiles son normativos, pero en realidad parecen tener, en primer lugar, una base descriptiva. Véase Van Eemeren, Houtlosser, Ihnen y Lewinski (publicación en trámite).

⁷ De esta manera, Tindale (2004: p. 135) asegura que el requisito de que «hay que mirar para determinar lo que es razonable en esa situación» puede ser respondido de una manera específica y concreta.

dos y los movimientos que se realizan para su consecución.⁸ Un perfil dialéctico de tal deliberación es un medio para lograr dicha comprensión.

Al diseñar el perfil dialéctico de la invocación de la carga de la prueba, las primeras cuestiones que tenemos que resolver radican en establecer qué parte debe iniciar la deliberación y el tipo de movimientos que ésta debe hacer. De acuerdo con el procedimiento pragma-dialéctico para llevar a cabo una discusión crítica, la parte que ha avanzado un punto de vista en la etapa de la confrontación, el protagonista de P, en la etapa de la apertura podrá ser desafiado por la otra parte, un antagonista, para que defienda este punto de vista (Van Eemeren y Grootendorst, 2004). Una vez que se presenta el desafío, corresponde a P responder. Esta respuesta puede consistir en una de las siguientes alternativas: P puede aceptar el reto o puede rechazarlo. Si P acepta el reto, esta deliberación en particular ha terminado, porque se acordó que P defenderá su punto de vista en la etapa de la argumentación. Si P se niega a aceptar el desafío, A puede reaccionar ante esta negativa de dos maneras. Una primera opción radica en que A reclame su derecho a mantener sus dudas; por lo tanto, una vez más, la deliberación está de hecho terminada. Una segunda opción es preguntar a P por qué no quiere defender su punto de vista. Entonces P debe retractarse de su punto de vista o iniciar un debate de procedimiento en el que explique sus razones para no defenderlo aquí y ahora. En este último caso, la deliberación aún puede seguir con una discusión sobre la razón que P brinda. Como una razón para no querer defender su punto de vista aquí y ahora, P puede, por ejemplo, decir que A es un argumentador tan hábil que podría ejercer como abogado del diablo y defender el punto de vista P. A, a su vez, debe reaccionar a esta propuesta, etc. Por ahora, lo dejo en el siguiente «perfil dialéctico de partida»:

⁸ Usamos la palabra no técnica «deliberación» para referirnos a las partes (o subpartes) de la discusión sobre el punto de partida. Algunos autores prefieren etiquetar sus deliberaciones como meta-diálogos (véase Krabbe, 2003; Finocchiaro, 2005; Mackenzie, 1981), pero nos referimos a «meta»-discusiones sólo si se trata de puntos de partida *de procedimiento*.

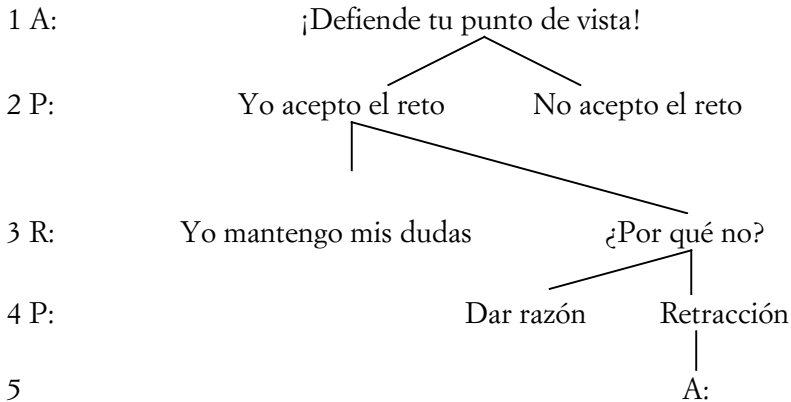


Figura 4.3. Perfil dialéctico del desafío de la confrontación.

Al representar los movimientos argumentativos de esta manera, el diseño del perfil dialéctico proporciona al analista una representación sistemática secuencial de los movimientos argumentativos que sean pertinentes («analíticamente relevantes») para el proceso de llegar a un acuerdo acerca de si se acepta o no, en la etapa de apertura de la discusión, la carga de la prueba relacionada con el punto de vista en cuestión.

Como Houtlosser, Henkemans, Snoeck y yo hemos mostrado en *Argumentative Indicators in Discourse*, con la ayuda de los perfiles dialécticos, los distintos tipos de desarrollos dialécticos que pueden ocurrir en el discurso argumentativo pueden representarse, de modo que los indicadores de movimientos argumentativos, utilizados en las prácticas argumentativas, pueden identificarse y describirse (Van Eemeren, Houtlosser y Snoeck Henkemans, 2007). En este momento no entraré en los detalles de los perfiles dialécticos específicos. A los efectos del presente estudio, primero es necesario brindar una explicación general de los objetivos del manejo de los potenciales tópicos disponibles dentro de las maniobras estratégicas que tienen lugar en las diferentes etapas de la discusión.

En cuanto a la elección de los potenciales temas o tópicos en la etapa de la confrontación, la maniobra estratégica de una parte está destinada a realizar la elección más eficaz de entre los posibles problemas para el debate

(los puntos de vista «virtuales»)⁹ —utilizando así el espacio de «desacuerdo» disponible en la situación dialéctica, de tal manera que la confrontación se defina de acuerdo a las preferencias de esta parte—. En la etapa de la apertura, la maniobra estratégica de cada parte está dirigida a crear una zona de «acuerdo» que ofrezca los puntos de partida de procedimiento y materiales más ventajosos. Este objetivo puede perseguirse, por ejemplo, suscitando o apelando a las «concesiones» de la otra parte. En la etapa de la argumentación, cada parte que actúa como protagonista decide, a partir del *status topoi* asociado con el tipo de punto de vista que se trata, una estrategia de «línea de defensa» que implica una selección de los argumentos potenciales disponibles que se adapten mejor a la parte dentro de la situación dialéctica en cuestión. Por su parte, cada parte que actúa como un antagonista elige la estrategia de «línea de ataque» que le parezca más eficaz en función de la situación dialéctica. En la etapa de la conclusión, cada uno deberá dirigir todos sus esfuerzos hacia el logro, a través de una representación estratégica del «alcance de la contundencia», de los resultados del discurso que más se parecen a los resultados deseados por la parte. Uno puede hacerlo, por ejemplo, poniendo de relieve, desde su propia perspectiva (positiva o negativa), las consecuencias que conllevan ciertos resultados que quieren obtenerse.

4.3. CONTRIBUCIONES TEÓRICAS AL ANÁLISIS DE LA SELECCIÓN DE TÓPICOS

Como he señalado, cada uno de los tres aspectos de las maniobras estratégicas que se tratan en este capítulo también fueron estudiados por otros autores, aunque por lo general desde un ángulo bastante diferente. Me gustaría llamar la atención sobre los enfoques en la literatura que comparten algunos puntos en común con lo que tengo en mente, porque creo que las nociones que pueden obtenerse de ellos podrían ser útiles para el análisis de las maniobras estratégicas. En esta sección, me concentro en los enfoques que son relevantes para la selección de los tópicos posibles o los po-

⁹ Para la noción de puntos de vista virtuales, véase Van Eemeren *et al.* (1993: pp. 95-102).

tenciales tópicos —«la selección de tópicos», para abreviar—. Al referirme a una de las opciones que el argumentador hace en las maniobras estratégicas como la *elección de los tópicos*, he reconocido explícitamente que el estudio de este tema en particular no es nuevo. Ya en la Antigüedad la elección del «tópico» en los movimientos argumentativos, y las fuentes que se utilizan para concretar esta empresa, han sido objeto de tratamientos teóricos sustanciales y sistemáticos tanto desde una perspectiva dialéctica como desde una retórica. Los estudiosos clásicos, sin embargo, no estaban de acuerdo sobre qué son los *topoi*. Esto se hace evidente tan pronto como se tienen en cuenta las diferentes traducciones del término *topos* en inglés. Traducciones que incluyen «argumento», «procedimiento estándar», «punto de vista», «lugar» y «estrategia».¹⁰

Los *topoi* clásicos, que habían sido tratados con autoridad por Aristóteles, tanto desde una perspectiva dialéctica como retórica, a menudo han venido a llenar el vacío existente entre el rigor de la lógica formal y el poder de persuasión de la oratoria.¹¹ Como observa Levene (2009: p. xviii), éstos consisten en «un conjunto de esquemas flexibles [informales] que pueden usarse como argumentos válidos en una amplia variedad de contextos prácticos». El tratamiento dialéctico de Aristóteles en los *Tópicos* (1960, trad.), que constituye el compendio más completo y sistemático de la mayoría de los *topoi* dados en la Antigüedad, se caracteriza por brindar un lugar central a los intercambios argumentativos críticos (Temas I.1, 100). En esta concepción, que está probablemente inspirada por el método socrático, los *topoi* son estrategias para la realización de una especie típica de debate al que usualmente se designa como «dialéctico». El tratamiento aristotélico de los tópicos como esquemas argumentativos en la *Retórica*,

¹⁰ *Topos* literalmente significa «lugar». De acuerdo con Kennedy (1994: p. 28), un «tema» originalmente pudo haber sido el lugar en un manual u otro trabajo escrito «de donde pudo haber sido tomada prestada la idea, el argumento, o la forma de expresión».

¹¹ Bird (1962: pp. 322-323) sostiene que los intentos como los de Toulmin para analizar las inferencias que parecen fuera del alcance de la lógica formal explican el redescubrimiento de los *topoi*. En mi opinión, esto se aplica más claramente a las solicitudes de los manuales del modelo de Toulmin, como Ehninger y Brockriede (1963), donde los tipos actuales de manuales de la argumentación encajan en el modelo de Toulmin y, por tanto, se conectan con los *topoi* clásicos. Véase Van Eemeren *et al.* (1996: pp. 150-151).

sin embargo, que está más en consonancia con el de sus predecesores y, al mismo tiempo, más general y más específicamente orientado al contexto que a su tratamiento dialéctico,¹² ha sido más influyente entre los teóricos «neoclásicos» de la argumentación como Perelman y Olbrechts-Tyteca (1958/1969) (Van Eemeren, 2006).¹³ Después de Aristóteles —y tal vez antes también, pero no hay evidencia convincente de esto— existieron estudiosos de la argumentación, Cicerón, por ejemplo, que vieron los *topoi* de una manera bastante diferente mediante la identificación de los mismos con «argumentos prefabricados».¹⁴ Según Levene, su impacto tuvo como consecuencia que en los estudios literarios contemporáneos el término *topos* haya llegado a ser utilizado casi exclusivamente para referirse a estos argumentos «listos para usar» «o, por extensión, a cualquier tema o idea que se haya convertido en un lugar común a través de un uso repetido» (2009: p. xix).¹⁵

¹² A pesar de que el sistema de tópicos de la *Retórica* de Aristóteles es mucho más específico y orientado hacia el contenido que su sistema dialéctico de tópicos, que debía aplicarse a prácticamente cualquier tema, su sistema tópico de la *Retórica* continúa siendo mucho más orientado hacia la argumentación que el sistema de los tópicos romanos. El *idia*, *topoi* especial, que se relaciona inmediatamente con los tres *genera* de la *oratio*, se deja fuera de consideración aquí. Para la división entre *topoi* general y *topoi* especial, véase Huseman (1965).

¹³ El tratamiento aristotélico de los *topoi* a menudo se relaciona con la doctrina de la inmovilización, un método —conocido en la versión de Cicerón de la doctrina de Hermágoras de Temnos— para defenderse de las acusaciones, que se describe en especial para los casos penales. Se trata de una combinación de las recomendaciones que sirven tanto a la racionalidad como a la eficacia de los argumentos para los que fueron diseñados. Después de que el imputado haya hecho una elección de las líneas de defensa disponibles, la pretensión principal está hecha y, a continuación, se buscan los argumentos en defensa de la reclamación. En este empeño las listas de los tópicos de argumentos estándares (*topoi* o *loci*) establecidos para cada estado pueden servir como herramientas para encontrar la forma óptima de la defensa y una pista para la búsqueda sistemática de argumentos. La doctrina americana de «*stock issues*» para cuestiones de medidas políticas en el ámbito de la política se desarrolla sobre la base de la doctrina de la *stasis*.

¹⁴ En la comparación del enfoque de Aristóteles con el de los sofistas, Tocón (1978: p. 20) señala que los sofistas permiten a sus estudiantes argumentar así por tener que memorizar argumentos preparados sobre las principales cuestiones, mientras que Aristóteles lo hace enseñándoles un método para descubrir argumentos.

¹⁵ Según Levene, la ecuación de *topoi* con argumentos prefabricados condujo «a una tendencia por subestimar el papel de la argumentación racional en la retórica antigua, en la

En *Ars tópica*, Rubinelli (2009) revisa las visiones de los *topoi* de los teóricos clásicos más destacados, Aristóteles y Cicerón, y la relación entre estas dos visiones, «con especial hincapié en la interacción entre los objetivos separados de la eficacia retórica (persuasión) y [...] mantener el nivel dialéctico (razonabilidad crítica)» (p. viii). Aunque Aristóteles discutió ampliamente los *topoi*, nunca definió la noción de *topos*.¹⁶ Según Rubinelli (2009: p. 145), en los *Tópicos* los *topoi* se ven «como esquemas argumentativos de aplicación universal» y tienen el aspecto de ser asesores estratégicos. Según Stump, para Aristóteles un *topos* dialéctico «parece ser un principio o principalmente una estrategia de la argumentación con la que puede construirse una serie de argumentos en particular; en segundo lugar, es un principio básico que puede servir para apoyar una variedad de argumentos» (1978: p. 16). Rubinelli (2009: pp. 12-21) hace hincapié en que, en el tratamiento aristotélico de los *topoi*, debe distinguirse una ley y una instrucción.¹⁷ En este caso, la ley es el principio que garantiza la fiabilidad de las operaciones indicadas por la instrucción.¹⁸

que el *topos* aristotélico y su desarrollo, sobre todo a través de Cicerón, constituyere una parte tan importante» (2009: p. xix).

¹⁶ Según Kennedy (1994), Aristóteles considera a los *topoi* como «éticas o políticas locales en las que puede construirse un argumento lógico o estrategias como la discusión de la causa al efecto». Grimaldi (1972) distingue entre dos categorías de *topoi*: *topoi* material especial de carácter pragmático, ético y patético, que proporcionan material («información»), y *topoi* formal general que proporciona inferencias. Ochs (1969), sin embargo, no está de acuerdo con esta división.

¹⁷ Según de Pater (1965), los *topoi* «reales» se componen (a diferencia de los *topoi* en *Tópicos* de Aristóteles) de tres partes: (1) una referencia a la tesis de la pregunta que intentan refutar, (2) una instrucción para la pregunta, (3) una referencia a una ley lógica que justifique esta instrucción. En su opinión, la parte de instrucción y la parte de derecho reflejan las dos funciones de los *topoi*: la selección (de una muestra útil a partir de los datos es posible) y la garantía (la transición de este modelo a la conclusión de la intención). Rubinelli (2009) está de acuerdo con esta partición en tres partes de los componentes de un *topos*.

¹⁸ En la obra de Aristóteles, la técnica de encontrar argumentos depende de la noción de «predicables»: el género, la especie, la determinación, diferenciación, la propiedad y el accidente.

Los *topoi koinoi* aristotélicos, como se llaman a menudo —el mismo Aristóteles nunca utilizó esta expresión, pero habló de *topoi*—,¹⁹ son más bien los esquemas argumentativos abstractos.²⁰ El nombre de un *topos*, que siempre se da en la forma «de», indica «el concepto principal» en el que opera un esquema argumentativo.²¹ Tales *topoi* sólo podrán utilizarse en la argumentación si se aplican a las premisas que tienen un contenido proposicional (*protaseis*). Aunque originalmente sistematizó los *topoi* para su uso en los debates dialécticos, Aristóteles también afirmó que éstos son útiles para otros fines, incluso en conversaciones casuales.²² Rubinelli demuestra que Aristóteles introdujo los *topoi* dialécticos en la *Retórica*, poniendo de relieve el vínculo entre los *Tópicos* y la *Retórica*, como parte de un intento por elevar el estatus de la retórica al nivel de una técnica apropiada. Ella señala que en la *Retórica* de Aristóteles se utiliza el término *topos*, confusamente, no sólo para referirse a los esquemas argumentativos, sino también a veces, por ejemplo, para referirse a las proposiciones. Este uso puede explicarse por el hecho de que en la retórica prearistotélica el término *topos* ya se usaba con el significado de «objeto indicador del tema» (refiriéndose al sujeto-objeto que los argumentadores podían tomar en consideración cuando defendían un punto de vista), un uso que, como señala Rubinelli, se volvió más tarde muy popular en el contexto romano. Rubinelli observa que Aristóteles utiliza el término *topos* en *Retórica* II.23 en un sentido más general que en los *Tópicos* y en las secciones anteriores de la *Retó-*

¹⁹ Véase Rubinelli (2009: pp. 61-62), que cuestiona que el adjetivo *koinoi* debe utilizarse para el nombre de un tipo específico de *topos* aristotélico.

²⁰ Como cuestión de hecho, parece que hay algunas diferencias considerables entre los temas clásicos y los sistemas modernos de argumentos. Los temas son mucho más abstractos y no siempre parecen caracterizar una relación específica entre un argumento y un punto de vista.

²¹ Rubinelli hace hincapié en que la expresión *topoi específico* (en griego: ἴδιοι τόποι) no es aristotélica (2009: p. 63).

²² En el tratamiento que propone Rubinelli de los *topoi* se hace hincapié en su utilización para la construcción de argumentos. Los trata también como instrumentos analíticos para llevar a cabo una reconstrucción del discurso argumentativo, no sólo en lo que respecta a la argumentación, sino también con respecto a otros tipos de movimientos argumentativos.

rica, lo cual apoya la pretensión de reclamar la posibilidad de que la *Retórica* II.23 «fue originalmente escrita de forma independiente de las secciones anteriores de la *Retórica*» (2009: p. 147).

Es la interacción entre elementos dialécticos y retóricos en los sistemas de tópicos de Aristóteles y Cicerón lo que hace que estos sistemas sean particularmente interesantes para mí como estudioso de las maniobras estratégicas. Esta interacción es más clara el caso de la *Retórica*, donde Aristóteles señala que existe una relación tópica, como una relación causal o una relación de comparación, entre el punto de vista y los argumentos que están explícitamente formulados en defensa de este punto de vista. En el planteamiento de Aristóteles se considera que los *topoi* están en el centro del esquema argumentativo. Más aún, según Rubinelli (2009), ellos son de hecho esquemas argumentativos. Los problemas de interpretación que el concepto aristotélico de *topos* supone para los estudiosos posteriores, afirma Braet (2007a: pp. 156-171), deben resolverse de una manera diferente dependiendo de si el punto de partida es la lógica o la teoría de la argumentación.²³

Desde Pater (1965, 1968), como señala Braet (2007a), ha habido un acuerdo general acerca de la función «selección» y la función «garantía» de los *topoi koinoi* que Aristóteles introdujo en el capítulo 23 del libro II de la *Retórica*. Según Pater, la función de garantía se basa en la naturaleza «lógica» de este tipo de tópicos, pero está sujeto a dudas si los *topoi* verdaderamente poseen un carácter lógico. Otra cuestión es si un *topos* es parte del entimema como una premisa, o de las estructuras del entimema como un principio externo, de forma análoga al argumento *modus ponens* en la lógica. Braet (2007a) propone la siguiente solución a estos problemas. En primer lugar, los *topoi koinoi* sugieren la opinión del orador y el punto de vista que se defenderá de una manera determinada (función de selección). El *topos* de la causalidad («cuando hay una causa, entonces hay también un

²³ En un estudio publicado en holandés, basado en un análisis cuidadoso de la *Rhetorica ad Alexandrum*, la *Retórica* de Aristóteles y la retórica de Hermágoras de Temnos, Braet (2007a) hace una defensa convincente de su punto de vista de la retórica clásica como una contribución temprana a la formulación de normas para las discusiones razonables en lugar de una colección de consejos oportunistas de cómo ganar una discusión a toda costa.

efecto»), por ejemplo, sugiere que el hablante presenta su punto de vista como el efecto de una causa determinada. Este tópicos también llevará al orador a buscar una causa que tenga este efecto. Si encuentra una, tendrá un argumento que sirve al propósito («él va a sobrevivir después de haber sido envenenado, porque él tomó este antídoto en el plazo requerido»). En segundo lugar, la función de garantía que se tiene es que existe una relación causal plausible entre el punto de vista entonces formulado y el argumento que se desarrolla para defenderlo, las garantías de *topos* que, para el público, la aceptabilidad del argumento se transfiere al punto de vista. Los *topoi koinoi* pueden tener las dos funciones que Braet distingue porque, pese a que pueden ser principios muy abstractos, siempre contienen también términos de contenido y, por lo general, expresan una *Endoxon* empírica o normativa. Suponiendo que Aristóteles requiera que un entimema deba tener por lo menos dos premisas a fin de ser completo, los *topoi koinoi* no parecen ser principios «externos» como el *modus ponens*. Según Braet, los *topoi koinoi* aristotélicos son principios relativamente abstractos que se ocultan detrás de premisas mayores, a menudo implícitas, por lo que es posible ver el *topos* como generalizado en la proposición condicional «si..., entonces...» en un esquema argumentativo moderno.²⁴

Cicerón se basó en Aristóteles a la hora de desarrollar su propio sistema de tópicos, que se convirtió a su vez en el punto de partida desde el cual Boecio más tarde construyó un sistema de *tópicos* que dominó las discusiones sobre los *topoi* durante el Medioevo y los siglos posteriores.²⁵ Según Rubinelli, el trabajo de Cicerón sobre los *topoi* «sólo puede ser captado en yuxtaposición con el de Aristóteles» (2009: p. vii). El tratamiento de Cicerón de los *loci* en *De inventione* (donde el contexto dialéctico se pierde casi

²⁴ Según algunos, en Aristóteles los tópicos son más que premisas en el sentido de que incluyen las instrucciones para saber cómo llegar a una conclusión a partir de un conjunto de premisas de un cierto tipo.

²⁵ Tocón (1978: p. 24) observa que Boecio fue durante mucho tiempo la fuente directa, y tal vez única, para el estudio de la dialéctica y que su obra «sigue siendo una fuente indirecta importante incluso cuando fue reemplazado por los tratamientos posteriores de la materia, como el de Pedro de Tractatus de España», que tiene un capítulo sobre los temas que se organizan en la misma forma que *De differentiis topicis*.

por completo), sin embargo, se asemeja al abordaje prearistotélico de la retórica más que al tratamiento aristotélico de los *topoi*.²⁶ Aunque Cicerón utiliza el término *locus* con varios significados diferentes, más o menos técnicos, que van desde «tema» y «sujeto-indicador» a «esquemas argumentativos» y «*locus communis*», se concentra en *De inventione*, en primer lugar, sobre el *locus* de sujeto-indicador.²⁷ Sólo en *De Oratore* y en *Topica* discute los *loci* que atribuye a Aristóteles. En esta empresa, se refiere en *De Oratore* a la *Retórica*, mientras que él sugiere en la *Topica* que su tratamiento se basa en los *Topics*. Entre los *loci*, Cicerón hace una distinción entre los *loci* inherentes a la naturaleza de la materia objeto de debate y los *loci* traídos de afuera. Al examinar la lista de Cicerón, Rubinelli concluye que «los aspectos importantes sugieren» que ésta «proviene de una selección de los fragmentos de la *Retórica* II.23 de Aristóteles» (2009: p. 148). Cuando se examina con más precisión, la presentación de Cicerón de los *loci* prueba acercarse al tratamiento que Aristóteles les dio en la *Retórica* II.23, más que a su tratamiento en los *Tópicos*. La atrevida afirmación de Rubinelli es que los *loci* derivan en Cicerón de «una selección y un reordenamiento más exclusivo de los esquemas argumentativos enumerados en la *Retórica* II.23 que son de aplicación universal» (2009: p. 148). Ella observa que Cicerón conserva, de este modo, la propiedad característica de los *topoi*, es decir, que estos *loci* que albergan movimientos argumentativos son «*cuasi argumentorum sedes et omnium domicilia*» [«los asientos y, por así decirlo, las moradas de todos los argumentos»], lo cual no está únicamente subrayado

²⁶ A diferencia de los tópicos de Aristóteles, los *topoi* de Cicerón no siempre son específicamente argumentativos, pero pueden utilizarse en un sentido más general para encontrar el contenido de ciertas partes de una oración para que estas piezas puedan tener su propio papel en el discurso. En el caso de Aristóteles, también tienen un papel argumentativo específico en otras partes de la oración.

²⁷ En *De inventione*, la doctrina de la *staseis*, que se corresponde con los sujetos, se presenta como un sistema para organizar los tópicos. Fahnestock y Secor (1983) —que quieren devolver la teoría de la *stasis* al «lugar que le corresponde» como el primer principio de organización de la invención— explican que, una vez identificados, la *stasis* conduce al orador a los tópicos apropiados para un argumento convincente. La invención basada en la doctrina de la *staseis* también puede ser de ayuda en determinar a qué está dirigido el acuerdo, en vez de focalizarse en la victoria.

en *De Oratore* 2,162, sino también enfatizado en los *Tópicos* de Aristóteles, así como en su *Retórica* I.2, 1358a y ss.

En su estudio filosófico de Boecio, *De differentiis Topicis*, Tocón (1978) explica las opiniones de Boecio y explora su relación con las opiniones anteriores que expresa Aristóteles en los *Tópicos* y las opiniones posteriores de Pedro de España en el *Tractatus*.²⁸ Aunque, sobre todo, porque piensa principalmente en diálogos, «el último de los romanos» presta, en *De differentiis Topicis*, más atención a la forma de encontrar los argumentos que se utilizan en la dialéctica, aunque también se analiza el método que utiliza la retórica y se inicia en su preocupación por descubrir argumentos a partir de un concepto de *locus* que parece mucho más cercano al de Cicerón que a los *topos* de Aristóteles.²⁹ El *locus* es el principal instrumento en el método de Boecio para encontrar argumentos. Como explica Tocón (1978: p. 16), para Boecio un *locus* es (como indica su significado literal) un «lugar» que en el arte de memorizar se representa en la mente del memorizador de modo que éste pueda recordar («recuperar») de allí lo que quiere recordar después de haberlo «almacenado» en ese lugar. El *locus* se utiliza así como *aide-mémoire* en el gran edificio que representa el dominio del que está hablando.³⁰ De manera análoga, en las reivindicaciones de Boecio, los *topoi* pueden utilizarse como una ayuda para encontrar argumentos.

Boecio distingue entre dos tipos de *loci*: las proposiciones máximas y sus *differentiae*. Las proposiciones máximas son principios que funcionan como premisas generales que contienen las verdades auto-evidentes de la argumentación o las verdades conocidas *per se* sobre las cuales funcionan como garantes de la validez o solidez de la argumentación. A pesar de que las proposiciones máximas son indispensables para los argumentos dialécticos, según Tocón (1978: p. 193), los *differentiae* son los verdaderos ins-

²⁸ De particular interés en este sentido son también *De locus* de Pedro de España, en su *Summulae logicae*, y la *Dialéctica* de Abelardo.

²⁹ De hecho, se necesitan más estudios para responder a la cuestión de si éste es realmente el caso, ya que Tocón analizó a Boecio y Cicerón, sin haber analizado primero Aristóteles.

³⁰ Cooper (1932: p. xxiv) habla con respecto a un tópico de «un casillero en la mente del hablante».

trumentos del arte de descubrir argumentos de Boecio. No proporcionan argumentos en particular, sino «un camino razonable para encontrarlos» (Stump, 1978: p. 199). Como explica Tocón: «para encontrar un argumento, tenemos que encontrar un intermedio entre los dos términos de la cuestión, algo que pueda estar unido a cada uno de los dos términos y los conecte en el camino deseado», y la *differentia* sugiere qué *clase de* términos intermedios pueden existir (1978: p. 196).³¹ Según Stump, las *differentiae* son en dos sentidos *loci* o lugares para los argumentos. Primero, son *loci* de proposiciones máximas, «debido a que contienen proposiciones máximas como sus géneros y, por lo tanto, pueden encontrarse proposiciones máximas con su ayuda» (p. 204). En segundo lugar, «como géneros de los términos intermedios, ellas contienen los términos intermedios de donde surgen los argumentos de todas las cuestiones dialécticas y, por lo tanto, también aportan argumentos» (p. 204).

En mi breve análisis de los sistemas clásicos de tópicos para la toma de decisiones estratégicas en el discurso argumentativo, me he concentrado en la manera en la que los autores clásicos más destacados concibieron los tópicos, sin tener en cuenta las divisiones exactas que se hicieron dentro de los diversos sistemas de tópicos entre los diferentes tipos y las diferentes categorías de *topoi* (aunque esto podría ser el siguiente paso). Asimismo, me abstuve de discutir ejemplos de tópicos y la aplicación de los sistemas de tópicos, ya que eso excedería del ámbito de mi estudio. En los sistemas de tópicos discutidos, puse énfasis en los argumentos, porque son fundamentales en los tratamientos clásicos de los *topoi*. El ámbito de aplicación de los sistemas retóricos de tópicos, sin embargo, no se limita de ninguna manera a la *argumentatio*, sino que abarca también otras partes de la *oratio*, que tienen objetivos diferentes, como el *exordio* y (especialmente) la *peroratio*.³² La *narratio* consiguió su tratamiento tópico sólo después de Cicerón.

³¹ Según Stump, una *differentia* difiere de un *topos* aristotélico «no sólo por ser abreviada, sino también por estar despojada de su asociación con un predicado particular» (1978: p. 203).

³² En el sistema romano la *inventio* se aplicó a cada una de las partes del discurso. De *inventione* de Cicerón, por ejemplo, sugiere determinados *loci* para cada una de estas partes.

Los sistemas de tópicos clásicos que he discutido han sido una fuente importante de inspiración y puntos de partida para los teóricos modernos de la argumentación interesados en el desarrollo y la exploración de sistemas de fuentes para encontrar material para argumentos y demás movimientos argumentativos. Esto se logra haciendo una selección apropiada de los materiales disponibles y una valoración de las elecciones que se hacen mediante la comparación de las consecuencias que dicha elección implica con las consecuencias que implicarían sus alternativas. Los más prominentes, entre ellos, son sin duda Perelman y Olbrechts-Tyteca (1958/1969), quienes absorben una gran cantidad de los puntos de vista clásicos sobre los *topoi* en su Nueva Retórica. En particular, el tratamiento de los «esquemas argumentativo» asociativos teniendo como principales categorías los argumentos cuasi-lógicos, los argumentos basados en la estructura de la realidad, y los argumentos que crean una estructura de la realidad. Este tratamiento está fuertemente influenciado por la tradición clásica de los tópicos. En la Nueva Retórica, sin embargo, la categorización de los esquemas argumentativos se presenta, en primer lugar, como una clasificación que sirve como una herramienta analítica más que como un sistema de invención. Otra diferencia notable es que en la tradición clásica, la supuesta razón de ser de la categorización no reside tanto en los esquemas argumentativos que se distinguen y que se relacionan de distintas maneras con la audiencia, lo cual constituye el principio rector de la Nueva Retórica, sino que su eficacia para convencer o persuadir a un público se juzga como si estuviese basada en diferentes principios inferenciales. Ninguna de estas dos diferencias notables, sin embargo, se encuentra en el modo de hacer uso de ideas de la Nueva Retórica en el desarrollo de instrumentos teóricos para el análisis de la selección de tópicos en las maniobras estratégicas.³³

Entre otros teóricos modernos de la argumentación que manifiestan interés por los tópicos y que se basaron en Aristóteles, Cicerón, Boecio y sus contemporáneos para desarrollar sus propios enfoques (más o menos abar-

³³ Para una mejor caracterización de la Nueva Retórica y una evaluación general de sus méritos y deméritos, véase Van Eemeren *et al.* (1996: pp. 93-128).

cadores) están Ducrot (1988), Kauffeld (2002) y Rigotti (2007 y 2009).³⁴ A pesar de las importantes diferencias de orientación teórica entre ellos, todos —de hecho como yo— han combinado ciertas ideas clásicas sobre los tópicos con ciertas ideas modernas sobre las condiciones de los actos de habla, las máximas conversacionales, los juegos de compromiso y otros conceptos teóricos que han sido desarrollados más recientemente.³⁵ Las conclusiones de sus exploraciones, que aún están en marcha, benefician un mayor desarrollo de instrumentos teóricos para el análisis de la selección de tópicos en las maniobras estratégicas.³⁶

4.4. ADAPTACIÓN A LA DEMANDA DE LA AUDIENCIA EN LA MANIOBRA ESTRATÉGICA

El segundo aspecto de las maniobras estratégicas que hemos distinguido, la adaptación a la audiencia, tiene que ver con la sintonización de los movimientos argumentativos que se realizan en demanda de la audiencia. La expresión «demanda de la audiencia» se refiere a los requisitos que deben cumplirse en las maniobras estratégicas para garantizar la comunión, en un punto del intercambio, con la gente a la cual se dirige el discurso argumentativo. Con la meta de ser no sólo razonables sino también eficaces, los mo-

³⁴ A partir de la esfera jurídica, Hoppmann (2008) propone en su tesis doctoral, publicada en alemán, una doctrina moderna de la situación sobre la base de un análisis de los modelos clásicos (*ad Herrenium*, Hermágoras de Temnos, Hermógenes de Tarso).

³⁵ Existe, sin embargo, no sólo el peligro del eclecticismo envuelto en esta empresa, sino también el peligro de un enfoque demasiado superficial que lleve a encontrar, subjetivamente, en las fuentes clásicas, exactamente lo que uno intentaba encontrar.

³⁶ Rigotti (2009) describe un modelo de los temas desarrollados en un proyecto llamado *Argumentum* que apoya, en la etapa de la argumentación, la elección de los argumentos desde los tópicos potenciales (y evaluación de los argumentos en términos de validez lógica y eficacia comunicativa). Los diseñadores del modelo «quieren construir un nuevo edificio, la adopción, con respeto y gratitud, de todas las contribuciones útiles heredadas de la tradición [aristotélica]» (Rigotti, 2009: p. 160). El modelo que se propone une el aspecto del potencial tópico con el aspecto de la demanda de la audiencia mediante la incorporación de un componente de *Endoxon* en el modelo.

vimientos estratégicos que realiza una parte, deben conectarse bien, en cada etapa del proceso de resolución, con los puntos de vista y las preferencias de las personas a las que se dirigen, de modo que éstas estén de acuerdo con el marco de referencia de estas personas y puedan ser aceptadas de manera óptima. Es necesario considerar este requisito de la demanda de la audiencia en relación con la cuestión de cómo abordar sus opiniones y preferencias. Al ocuparme de esta cuestión, primero centraré en el problema sobre la identificación del público que debe alcanzarse y, luego, sobre el problema de la catalogación de sus puntos de vista y preferencias pertinentes.

Como se reconoce en el principio meta-teórico de la socialización, la argumentación está siempre encaminada a lograr ciertos efectos comunicativos y de interacción con las demás personas. La persona o las personas a las que el argumentador tiene la intención de llegar pueden ser sus destinatarios inmediatos, pero también puede que el argumentador desee que su argumentación llegue a tener adicionalmente (o incluso primariamente) un efecto sobre una u otras personas (o la argumentación puede tener tal efecto no intencionalmente).³⁷ Esas otras pueden ser personas que constituyan un público regular o meros transeúntes que pueden estar escuchando, o telespectadores viendo la transmisión de un discurso pronunciado ante un público distinto en otros lugares o viendo un debate televisivo entre políticos, los lectores de una polémica entre columnistas de dos periódicos, investigadores que examinan una discusión académica efectuada en la correspondencia entre dos científicos del siglo XVIII, etc.³⁸ En todos estos casos se trata, en efecto, de dos (y a veces incluso más) antagonistas, los cuales pueden, en principio, conformar un público que comprenda más de una persona. En tal «argumento triádico» existe un antagonista «oficial», a quien se dirige directamente el discurso, y hay también otros antagonistas,

³⁷ Ede y Lunsford (1984) hacen una distinción entre un «público destinatario», en caso de que el público esté físicamente presente cuando se entrega un discurso, y un «público invocado», en caso de que la audiencia esté referida. Véase también Van Eemeren y Grootendorst (2004: p. 99).

³⁸ Un caso especial de una audiencia dirigida por las partes en un conflicto es el juez en un caso legal. Véase Feteris (1987 y 1993).

una «tercera parte» alcanzada indirectamente por el protagonista (intencionalmente o no). Esta «tercera parte» también juzga la aceptabilidad de los movimientos argumentativos que se hacen, y su veredicto, en determinados casos, puede incluso ser el más importante³⁹. En los casos en que el argumentador tiene claro a qué público es más importante llegar, llamamos a estas personas la audiencia *primaria* y a la persona o personas instrumentales para llegar a ellos, el público o la audiencia *secundaria*.⁴⁰ En un debate televisivo entre dos políticos en tiempos electorales, por ejemplo, puede ser claro desde el principio que hay una audiencia dual y que los políticos consideran a la gran masa de telespectadores su audiencia primaria y como otra secundaria sólo a su público, incluso en la medida en que, en efecto, no tienen por objeto convencer a los demás pero, sobre la base de la argumentación que desarrollan el uno y el otro, sí pretenden convencer a los espectadores (a la mayor cantidad de ellos).

Otra complicación al identificar a la audiencia y a la determinación de sus puntos de vista y compromisos radica en que las audiencias —ya sean primarias o secundarias— no son siempre homogéneas.⁴¹ La audiencia que escucha un discurso político, por ejemplo, puede constar de personas que no sólo se diferencian porque tienen orígenes diversos (por ejemplo, por tener mayor educación o no) o se visten de diferentes maneras (por ejem-

³⁹ Govier (1999) y Bonevac (2003) también se refieren a las audiencias de terceros, pero Govier se centra en un público no interactivo. Van Rees (2003) responde para reclamar a Bonevac que el enfoque pragma-dialéctico es el instrumento adecuado para hacer frente a una audiencia de terceros.

⁴⁰ Un caso especial de audiencia «primaria» puede distinguirse cuando la audiencia es un parásito de un público secundario que puede haber sido en realidad la audiencia primaria de la persona que habla o del escritor. Esto sucede, por ejemplo, cuando el público en el cual nos concentramos está compuesto por las personas que por casualidad escuchan o leen la argumentación posterior (como un lector del siglo XXI lee la correspondencia de Newton) para analizar y evaluar la misma.

⁴¹ En un debate político público, por ejemplo, los antagonistas oficiales (siendo en este caso la audiencia secundaria), que tienen opiniones políticas y preferencias muy diferentes a las que presentan los protagonistas, pueden ser los líderes de los demás partidos políticos que participan en el debate, mientras que las personas que asisten al debate público son el público principal constituido de oyentes procedentes de diferentes orígenes a quienes el protagonista se refiere como a sus votantes potenciales.

plo, cubiertas con un velo o no), sino también que varían en aspectos más directamente relacionados con la apreciación de los movimientos argumentativos. Pueden, por ejemplo, tener diferentes perfiles profesionales que hacen que ciertos temas y consideraciones sean más vitales para ellos que para otros. Esta diversidad puede llevar a un político que quiere convencer al mismo tiempo a los agricultores y a los educadores presentes entre su público, a refugiarse en la argumentación múltiple, de modo que unos argumentos sirvan a los agricultores, otros a los educadores y un tercer grupo de argumentos a todos ellos. Si es un público heterogéneo con respecto a los puntos controvertidos en el discurso argumentativo o los puntos de partida pertinentes para el discurso, yo lo llamo un público *compuesto*.⁴² De hecho, creo que es aconsejable hacer una distinción terminológica dentro de lo que entiendo por *público compuesto*. De este modo, una audiencia «múltiple» compuesta por individuos o grupos que poseen diferentes posturas dentro de la diferencia de opinión no es lo mismo que una audiencia «mixta» compuesta por individuos o grupos que tienen diferentes puntos de partida. Un problema es que incluso una persona, oyente o lector, puede tener «sentimientos encontrados» respecto a determinados puntos controvertidos o puntos de partida. Como padre, por ejemplo, alguien puede sentirse inclinado a estar de acuerdo con un punto de partida elegido por un político, pero como hombre de negocios, la misma persona se inclina a pensar que este punto de partida implica consecuencias financieras que lo hacen, en su opinión, demasiado costoso de mantener. A pesar de reconocer este fenómeno, en este caso no hablo de una audiencia «mixta».⁴³

Sea cual fuere su composición, si las maniobras estratégicas se dirigen a toda la audiencia, deben tenerse en cuenta todos los puntos de vista y las preferencias del público que sean pertinentes para determinar el punto de

⁴² Benoit y D'Agostine (1994) también utilizan el término *audiencia múltiple*. Perelman y Olbrechts-Tyteca (1958/1969: p. 21) y Myers (1999) utilizan el término *audiencia compuesta* para referirse al fenómeno de tratar de llegar simultáneamente a los grupos diferentes. Otros se limitan a hablar de un público heterogéneo (por ejemplo, Ede y Lunsford, 1984).

⁴³ Hacer lo contrario sería confuso e iría en contra de la presunta indivisibilidad de la persona.

partida del discurso argumentativo. Esto significa que un esfuerzo serio siempre debe tratar de identificar los puntos de vista y las preferencias de la audiencia, los cuales pueden observarse como los puntos de partida definidos en la etapa de apertura del proceso de resolución. Si se han identificado correctamente, estos puntos de partida constituyen los *compromisos* que la audiencia debe sostener en las etapas de la argumentación y de la conclusión del intercambio. Algunos de estos compromisos son compromisos «descriptivos» que se relacionan con los puntos de partida que Perelman y Olbrechts-Tyteca (1958/1969) llaman «lo real». Algunos de ellos, en cambio, son compromisos «normativos» que se relacionan con los puntos de partida que Perelman y Olbrechts-Tyteca llaman «lo preferible». Los compromisos descriptivos, como yo los llamo, incluyen, en su opinión, hechos, verdades y presunciones, y entre los compromisos normativos incluyen los valores, las jerarquías de valor y los *loci*. Mientras que los compromisos que describen el punto de partida de lo real son, según Perelman y Olbrechts-Tyteca, supuestamente compartidos universalmente, los compromisos normativos están, en principio, relacionados con una audiencia particular o, si la composición de la audiencia es más compleja, con una parte específica de una audiencia particular.

En la práctica argumentativa, los participantes de una discusión confiarán en sus maniobras estratégicas sus compromisos (primarios y secundarios) con el público —tanto descriptivos como normativos— siempre que sea posible y éstos sirvan para sus fines estratégicos. Esto significa que tratarán de explotar no sólo las «concesiones» específicas que se hacen por la otra parte en la etapa de la apertura, sino también los compromisos «contextuales», que también pueden llamarse *compromisos pragmáticos*, que se encuentran relacionados con la situación argumental y con los compromisos de aceptación general que tienen que ver con lo «normal» (lo que Perelman y Olbrechts-Tyteca llaman lo «real») que se conoce desde Aristóteles como *endoxa*.⁴⁴ En conjunto, estos compromisos definen el marco de

⁴⁴ *Endoxa* son las opiniones generalmente aceptadas en una cultura o subcultura específica. Volviendo a Aristóteles, Irwin (1988) se refiere a *endoxa* como creencias comunes (p. 8) y «las creencias de los muchos o sabios, o ambos» (p. 37). Afirma que «las creencias comunes deben ser evidentes [...], pero aparentemente no a cualquiera, sino a personas de

referencia de la audiencia. En todos los casos específicos, un marco de referencia será menos universal que la conexión sugerida entre la *endoxa* y lo normal o real. No sólo los compromisos que se derivan de concesiones no están siempre conectados con un público en particular, sino que también los compromisos contextuales, así como los compromisos «generalmente aceptados», no siempre son compartidos automáticamente por cada audiencia particular. Diferentes audiencias particulares, por ejemplo, bien pueden reconocer diferentes tipos de *endoxa*. Éste es aún más claramente el caso si, como me gustaría ratificar, se reconoce la posibilidad de compromisos normativos en el dominio de la *endoxa* (como parece ser el caso en *Topica* III, donde, a partir de la *endoxa*, la discusión se centra en lo que es preferible).⁴⁵

Los compromisos que las partes han asumido en el discurso argumentativo en sí mismo al realizar los movimientos argumentativos que se han hecho pueden ser rastreados o descritos por la externalización de los compromisos que se derivan de los actos de habla que realizan al hacer estos movimientos. La medida en la que sus compromisos pueden externalizarse también funciona en el caso de un público que no desempeña un papel activo en el discurso (en algunos casos se aplica el refrán «el que calla, otorga»). Estos compromisos están relacionados con las condiciones de corrección que se aplican (directa o indirectamente) a los actos del discurso mediante los cuales se efectúan los movimientos argumentativos que se han completado.⁴⁶ Esta conexión permite que un analista identifique *el conjun-*

cierta clase, porque es una tarea indefinidamente larga examinar las cosas que hacen que algo sea evidente para cualquiera» (*Tópicos*, 170b6-8, citado por Irwin, 1988: p. 38). En conclusión a este fragmento, Irwin dice que «las creencias relevantes, entonces, son las mantenidas por personas bastante reflexivas después de alguna reflexión» (p. 38).

⁴⁵ Si *endoxa* también incluye compromisos normativos, las diferencias en cuanto *endoxa* entre ciertos grupos de personas señalan que ellos representan diferentes subculturas (o incluso culturas).

⁴⁶ Al examinar sistemáticamente la adaptación al público en las diversas etapas de la discusión, la mejor política es partir de las condiciones de preparación para el ejercicio de los tipos de actos de habla por los que varios movimientos argumentativos se efectúan de modo que ejerzan un papel constructivo en la solución de una diferencia de opinión. Estas condiciones indican, entre otras cosas, que los requisitos relativos al destinatario deben

to de compromisos que se ha contemplado y acumulado en el discurso, de parte de cada una de las partes involucradas, dejando en claro en qué forma se define la situación dialéctica en ese momento. Con el fin de obtener un cuadro completo acerca de cuál es exactamente la situación argumentativa, debe completarse el inventario de los compromisos mutuos mediante la adición de información contextual relevante. A su vez, esta información contextual relevante se relaciona con los compromisos retóricos que puedan atribuirse a las partes en ese punto del intercambio en vistas de (1) las convenciones institucionales del tipo de actividad comunicativa en la que el discurso argumentativo de las partes tiene lugar y (2) las posibilidades dejadas a las partes para alcanzar la eficacia en el punto del intercambio que han alcanzado. Volveré a estos parámetros en los capítulos 5 y 6.

En la práctica argumentativa, la adaptación a la demanda de la audiencia se ajusta a los movimientos argumentativos de un modo en que dichos movimientos argumentativos concuerden con la audiencia tanto como sea posible al igual que con sus visiones y preferencias. Por un lado, en tales ajustes dirigidos a una audiencia, la perspectiva que se adopta es la que debe esperarse que tenga la audiencia, pasando por compromisos reconocidos.⁴⁷ Por otro lado, el ajuste dirigido a una audiencia articula también las perspectivas del argumentador en la consecución de sus objetivos estratégicos e invita a que la audiencia adopte también estas perspectivas. En la elección de sus argumentos dirigidos a un auditorio, por ejemplo, el argumentador puede tener en cuenta que ciertos argumentos disponibles entre los potenciales para la selección de tópicos se conectan bien con los puntos de partida de la audiencia. Además, se compromete con la elección de estos argumentos particulares en lugar de con otros potenciales argumentos disponibles, lo cual crea estratégicamente el tipo de perspectiva sobre lo que realmente importa en el caso en cuestión para quien se propone captar a la audiencia. En la sección 4.6, discutiré cómo elaborar esta perspectiva

cumplirse para un correcto funcionamiento de estos actos de habla, de modo que la adaptación al público pueda realizarse garantizando y haciendo hincapié en su cumplimiento.

⁴⁷ Cf. Bell (1984 y 2001), «diseño de la audiencia», y la «teoría de la acomodación» de Giles *et al.* (1991).

puede reforzar el uso de dispositivos de presentación, tales como las figuras estilísticas y la elección de las palabras.⁴⁸

La adaptación a la audiencia se lleva a cabo —en combinación con el manejo de los demás aspectos de las maniobras estratégicas— en todas las etapas de un discurso argumentativo. En la etapa de la confrontación, la adaptación a la audiencia puede manifestarse, por ejemplo, en la prevención de la articulación de las contradicciones insalvables entre la posición de la parte cuya maniobra es el foco de atención y la posición de la otra parte, por lo que el desacuerdo entre las dos partes se limita a una diferencia de opinión que no es mixta. En este sentido, Perelman y Olbrechts-Tyteca (1958/1969) señalan que una forma de evitar contradicciones irresolubles es comunicar un desacuerdo con respecto a los valores como una diferencia de opinión sobre los hechos, ya que las diferencias sobre los hechos son generalmente más fáciles de acomodar. En la etapa de la apertura, el ajuste a la demanda de la audiencia puede consistir en mencionar sólo los puntos de vista materiales con los que la audiencia no tendrá problemas y los cuales son al mismo tiempo útiles para poner el debate sobre el punto de vista que se trata en una perspectiva favorable para el argumentador. En la etapa de argumentación, la elección, sólo con los motivos que están de acuerdo con el interés de la audiencia, puede servir al mismo propósito. En la etapa de la conclusión, por último, la adaptación a la audiencia puede implicar ajustar el resultado de la discusión de una manera que evite la exasperación de la audiencia por el roce entre las partes o las consecuencias de los resultados que no son de su agrado.

4.5. CONTRIBUCIONES TEÓRICAS AL ANÁLISIS DEL AJUSTE A LA DEMANDA DE LA AUDIENCIA

La mayoría de los autores que examinan exactamente qué está involucrado en el ajuste a las demandas de la audiencia, el segundo aspecto de las maniobras estratégicas que he distinguido, empiezan desde el ángulo de la retórica. Aun-

⁴⁸ El concepto de *«framing»*, como se utiliza aquí, está inspirado por Goffman (1974/1986). Véase la sección 4.7.

que mi opinión ciertamente comparte algunos puntos en común con los suyos, y el estudio de las maniobras estratégicas puede beneficiarse del estudio más cercano de sus puntos de vista, existen también diferencias claras. Primero quiero señalar algunos puntos en común y luego mencionar algunas diferencias. A pesar de que algunas nociones de la retórica clásica puedan, de nuevo, ponerse en marcha, me concentro en primer lugar en la retórica moderna o en las aproximaciones teóricas retóricamente orientadas más relevantes al análisis del ajuste a la demanda de la audiencia. Pondré en consideración nociones dialécticas mediante la comparación, donde corresponda, de las diversas perspectivas dialécticas clásicas y modernas sobre la argumentación con el enfoque pragma-dialéctico. Parece que existe un acuerdo general entre los teóricos de la argumentación respecto a que todas las persuasiones⁴⁹ prestan atención a las demandas de la audiencia y a las formas en las que el discurso argumentativo se ajusta a ésta, a fin de alinear las perspectivas del argumentador y de la audiencia. Esto es de vital importancia para el estudio de la argumentación. Si uno está interesado, como lo están los pragma-dialécticos, en cómo se utiliza el discurso argumentativo para producir convicción más que mera persuasión,⁵⁰ la audiencia necesita verse, en este esfuerzo, en principio, como un conjunto de personas razonables que están dispuestas a establecer de manera adecuada cuáles son los puntos de vista aceptables.

En su *Nueva Retórica*, Perelman y Olbrechts-Tyteca (1958/1969) otorgan a la audiencia un lugar central, pues un discurso debe ser oído, como un libro debe ser leído.⁵¹ Según Perelman y Olbrechts-Tyteca, el objetivo de la argumentación es «crear o aumentar la adhesión de las mentes a las tesis presentadas para su aprobación» (p. 45).⁵² Esto significa que ellos par-

⁴⁹ Excepto, quizás, para algunos de los teóricos de la argumentación que son en primer lugar epistemólogos y ven la argumentación puramente desde una perspectiva epistemológica específica, como Lumer (2007).

⁵⁰ Para hacer la distinción entre convicción y persuasión, véase Van Eemeren y Grootendorst (1984: pp. 48-49).

⁵¹ Entre los otros autores que toman como punto de partida el hecho de que los discursos están siempre dirigidos a un público se encuentran Burke (1950/1969b), Bitzer (1968) y Bakhtin (1986).

⁵² Por regla general, Perelman y Olbrechts-Tyteca observan que los esfuerzos de cada parte se dirigen a «asignar [...] el estatus disfrutando de la más amplia aceptación de los

ten de la idea de que la argumentación está siempre dirigida a una audiencia y que la calidad de la argumentación depende de su aceptación por parte del público. Según Crosswhite (1996: p. 139), un ardiente partidario de la Nueva Retórica,⁵³ estamos siempre «en público», porque «la audiencia es un modo de ser, una manera de existir como seres humanos», «algo que sucede en tiempo, como un acontecimiento en la vida de las personas, en su hablar y escribir y comunicarse en general». Tindale (2004), quien se conecta con Crosswhite y concibe también la argumentación como comunicación (p. 2),⁵⁴ tiene una visión similar a Perelman y Olbrechts-Tyteca. Él reconoce que el conocimiento de la audiencia prevista es de suma importancia a la hora de proporcionar un análisis bien justificado del discurso argumentativo. Reemplazando el «conocimiento mutuo» o la «información compartida» por «la cognición compartida del ambiente», él observa que «donde se superponen nuestros ambientes cognitivos, ellos producirán un ambiente cognitivo compartido» (p. 22).

Aunque los pragma-dialécticos puedan utilizar otros tipos de instrumentos teóricos para analizar cómo se igualan los ajustes a la demanda de la audiencia, ellos están de acuerdo en este nivel fundamental con los autores que acabamos de mencionar en que la argumentación es comunicación y que dirigirse a la audiencia es una característica central de la argumentación, si no es —como asegura Bajtín (1986)— su característica más reveladora.⁵⁵ Aunque Bakhtin, en mi opinión, ha empujado su punto demasiado

elementos sobre los que basan sus argumentos» (1958/1969: p. 179). Esto explica, por ejemplo, por qué en la etapa de apertura el estatus de un juicio de valor ampliamente compartido podrá confinarse a los sentimientos e impresiones personales, y la situación de un hecho a los valores subjetivos. En la etapa de argumentación, la adaptación estratégica a la demanda de la audiencia se puede lograr citando los argumentos de la otra parte que se sabe serán puntos de acuerdo o no haciendo referencia a principios argumentativos a los que puede esperarse que ese partido se adhiera.

⁵³ Véase también Crosswhite (1993 y 2000).

⁵⁴ Los pragma-dialécticos también ven la argumentación como comunicación, pero su marco teórico para el estudio de la argumentación como comunicación (Van Eemeren y Grootendorst, 1992a) es pragmático, y bastante diferente al de Crosswhite y de Tindale.

⁵⁵ Según Bajtín (1986), sólo en el diálogo las expresiones adquieren su significado. En su opinión, no hay frases, sino enunciados, que sólo pueden existir si hay tanto un autor

lejos al hacer la afirmación general de que un argumento se realiza en una «co-autoría» entre el argumentador y el destinatario,⁵⁶ como dialéctico no puedo sino estar de acuerdo con él (y Tindale y otros autores) cuando se atribuye un papel *activo* a la audiencia. En la pragma-dialéctica, la audiencia no es ciertamente «un consumidor pasivo de los argumentos», como sostiene Tindale (2004: p. 21), sino que se involucra activamente en el discurso argumentativo. Esto ya es evidente en el modelo de una discusión crítica en lo que al interlocutor se refiere, pero más aún si se considera el papel de un público (o lectores) «silenciosos», teniendo en cuenta cómo los textos argumentativos que parecen a primera vista monológicos —Bakhtin habla de «dialogismo oculto»— se reconstruyen dialógicamente en un análisis pragma-dialéctico. Además, en un análisis de las maniobras estratégicas que tienen lugar en el discurso argumentativo, con el fin de hacer justicia al aspecto de la demanda de la audiencia, se especifican los compromisos cambiantes tanto del argumentador y sus antagonistas, abiertamente o en silencio, y se establece cómo son en cada punto del discurso en el que se centra el análisis (véase el capítulo 6).

Involucrar a la audiencia como un interlocutor activo en la reconstrucción del discurso argumentativo hace que el análisis sea dialógico, y tomar en cuenta los compromisos establecidos que se han desarrollado en un cierto punto del proceso de resolución lo hace dinámico. Con respecto a estos enfoques desarrollados en la pragma-dialéctica, por muy diferente que su orientación teórica pueda ser, éstos están en consonancia con la ambición de Tindale por «capturar y expresar la dinámica de la argumentación como un proceso comunicativo» (2004: p. xi).⁵⁷ Las apelaciones de Tindale a favor de un mo-

como un destinatario. Sin embargo, son los actos de base lingüística los que generan falta de claridad en cuanto a la situación teórica de sus observaciones.

⁵⁶ Tindale (2004: p. 103) resume sucintamente la visión de Bakhtin señalando que éste mantuvo que el argumento, «tiene en su argumentador su principal autor», y que en «el destinatario su co-autor».

⁵⁷ Según Tindale, aunque a menudo no es reconocido, «la argumentación retórica es dialógica. Es decir, hay una sensación dinámica de diálogo con vida en el contexto» (2004: p. 89). Para los pragma-dialécticos, tal retórica dialógica, por supuesto, sólo hace que sea más fácil establecer conexiones con su propio marco teórico (dialógico) de lo que sería si fuese monológica.

delo bajtiniano de la argumentación —que va a construirse a partir de observaciones dispersas que Bakhtin hace en su trabajo— implican un modelo que él considere dialógico «en el sentido más estricto del término» (p. 25). La aproximación de Bakhtin se conecta bien con el propio interés de Tindale sobre «cómo el público colabora con los argumentadores en una situación de diálogo a fin de invitar a la reflexión y la auto-persuasión en lugar de imponer una posición pasiva en la mente» (p. xii). Dado que, según Tindale (p. 103), para Bakhtin no parece haber ninguna distinción «entre el público y las “contra-opiniones” a las que un discurso debe responder», se podría pensar que también, en este sentido, Bakhtin y Tindale se acercan a la pragma-dialéctica, pero éste es un punto de vista demasiado optimista.

Tindale observa, en plena consonancia con los pragma-dialécticos, que «cada contribución cambia el contexto relevante para el juicio» (p. 49). Por otra parte, sin embargo, considera que «la audiencia retórica pasa a ser una idea “fluida y compleja”, porque la audiencia cambia, incluso en el curso de la argumentación» (p. 21). Dando por supuesto que en un sentido psicológico la audiencia sutilmente puede cambiar durante el intercambio, prefiero hablar sólo de un cambio de la audiencia si la naturaleza de la audiencia y la composición han cambiado en aspectos que son relevantes para el análisis del discurso argumentativo y las maniobras estratégicas. Esto es, en mi opinión, si algunos o todos los miembros activos de la audiencia (incluidos los nuevos miembros activos que se han unido a la audiencia durante el intercambio) ya no están comprometidos con la misma definición de la diferencia de opinión en cuestión (etapa de la confrontación) o con los mismos puntos de partida para la discusión (etapa de apertura), como previamente habían acordado. Si durante el intercambio argumentativo en el debate (etapa de la argumentación) los miembros activos de la audiencia han adquirido otros compromisos distintos a los que formaban parte de su compromiso establecido anteriormente, puedo entender que no es la audiencia quien ha cambiado, sino la situación argumentativa.⁵⁸

⁵⁸ Una ventaja importante de concentrarse en primer lugar sobre el compromiso establece que éstos se deriven de la realización de actos de habla, por medio de los cuales se realizan los movimientos argumentativos. En mi opinión, este análisis es más preciso y sus resultados son más concretos.

Otra cuestión difícil parece ser el «status ontológico» de la audiencia en la que estamos concentrándonos. En la Nueva Retórica, Perelman y Olbrechts-Tyteca distinguen entre una audiencia «particular», que consiste en una colección específica de una o más personas, y una audiencia «universal», que se supone representa la racionalidad (véase la discusión más detallada en Van Eemeren *et al.*, 1996: pp. 93-128).⁵⁹ Aunque muchos estudiosos toman la audiencia particular para dar cuenta del estatus ontológico de un grupo concreto de personas, por pequeño o grande que pueda ser este grupo en particular, Bakhtin (1986) y Tindale (2004: p. 118) parecen entender esta audiencia como «construida» por el orador. En ese sentido, estaría a la par de la audiencia universal, que generalmente se entiende como una construcción. Aunque Tindale sigue a Gross y Dearin (2002) en la observación de que la construcción de un auditorio es «una operación de la imaginación», afirma que es «una operación imaginativa *sobre* un público real que existe» (2004: p. 148). Él rechaza la crítica de que la audiencia universal «no es más que un producto del argumentador» observando que «dado que tanto el público universal y las audiencias particulares se construyen en esta lectura, la diferencia radica en el enfoque del discurso —sobre lo real o lo preferible—» (p. 138).⁶⁰ Debido a que Perelman y Olbrechts-Tyteca conectan la audiencia universal con el énfasis en los hechos, las verdades y las presunciones,⁶¹ y la audiencia particular con los valores, las jerarquías de valor y los *loci*, creo que la identificación de un público universal construido sobre «lo real» y un público particular construido so-

⁵⁹ Perelman y Olbrechts-Tyteca reclamaron la necesidad de ampliar las nociones de Kant sobre convicción y persuasión mediante la asociación de persuasión con un público en particular, y de convicción con una audiencia universal (1958/1969: pp. 28-29).

⁶⁰ Del hecho de que Crosswhite note que «el interés universal de la razón es esencialmente ético» (1996: p. 154), Tindale concluye que «el público universal encarna la evaluación en lugar del hecho» (2004: p. 142).

⁶¹ Para responder a la pregunta de qué es aceptable para una audiencia universal, Perelman y Olbrechts-Tyteca se refieren al concepto de «presunciones», que se refieren a lo que es normal y probable, ya que son tan bien aceptadas que pueden ser utilizadas como un punto de partida. Gaskins (1992: p. 34), sin embargo, critica las presunciones por ser «sesgos no localizados o prejuicios, propios de grupos discretos pero sin duda vinculantes para la comunidad en su conjunto».

bre «lo preferible» es difícil de aceptar: sugiere una división injustificada entre la audiencia objetiva y la audiencia dirigida por la subjetividad.⁶²

Sin embargo, Tindale llega a una noción sobre la relación entre la audiencia particular y la audiencia universal que vale la pena considerar para aquellos interesados en la dimensión crítica de una audiencia universal, haciendo una distinción entre «la audiencia particular a la que se destina y la audiencia universal que de alguna manera se encuentra dentro, o es enmarcada por, o participa en esa audiencia particular» (2004: p. 128). Desde la perspectiva de Tindale, la audiencia universal «no es una abstracción, sino una comunidad numerosa». Lejos de ser «un concepto trascendental nacido fuera del racionalismo» (Ray, 1978), la audiencia universal es «un público concreto que cambia con el tiempo y la concepción que se tenga de él se deriva de quien lo concibe, condicionada por el orador a su entorno» (Tindale, 2004: p. 128). Si una audiencia universal «está fijada o anclada por una audiencia real, particular», entonces «existen medios reconocidos de acceso y evaluación de los estándares» (p. 154).⁶³ Como un principio de

⁶² En mi percepción, éste es un ejemplo de una marcada tendencia entre algunos adeptos de Perelman y Olbrechts-Tyteca, que leen más y distintas cosas de las que realmente dicen en su texto.

⁶³ Algo confusamente, Tindale también observa que «la audiencia universal podría hacer juicios apelando a los principios de la lógica que, si no eternos, sin duda perdurarán en el tiempo y trascenderán las audiencias particulares» (2004: p. 139). Se refiere a Crosswhite en la preparación de su solución: «en cada caso, se parte de un público en particular en el que se llevan a cabo operaciones imaginativas. Así pues, podemos dejar de lado las características propias de una audiencia y estudiar sus características universales. O podríamos excluir de la audiencia a todos los miembros que se vean como perjudiciales, o irracionales, o incompetentes. O podríamos combinar audiencias particulares a fin de anular su particularidad (eventualmente llegar a toda la humanidad)» (2004: p. 139). Si la argumentación se dirige a nosotros simplemente como personas razonables, sin recurrir a los valores del grupo o la religión, o afectación de otros, entonces ésta se trata como una audiencia universal (Crosswhite, 1996: p. 141). Desde el punto de vista de la evaluación, Tindale señala (pp. 140-141) que «la argumentación puede dirigirse a nosotros a través de nuestro involucramiento en particular. [...] Aquí se habla a una audiencia específica a la que pertenecemos. Así, Crosswhite reconoce el vínculo indisoluble que existe entre el público universal y el particular y, combinándolo con su conocimiento anterior, podemos notar estos dos aspectos de nuestra forma de ser como público —particular o universal».

«universalización», una audiencia universal proporciona estándares compartidos de acuerdo con los cuales medir la argumentación.⁶⁴ Según Tindale, proporciona los detalles respecto a «qué es “razonable” en un caso particular» (p. 133).

Tindale observa un paralelismo entre la audiencia universal y el *superaddressee* de Bakhtin (1986), «quien construye un puente entre el dialogismo interno de una situación y lo que está fuera de ella» (2004: pp. 116-117). Ambos se distinguen por el terreno común que comparten con una audiencia particular. Al igual que Perelman y Olbrechts-Tyteca, Bakhtin establece una distinción entre una audiencia más concreta y personalizada y una audiencia más abstracta: «cada diálogo tiene lugar como si, en el contexto de la comprensión sensible, una tercera parte invisible estuviese presente por encima de todos los participantes en el diálogo» y cuya comprensión de respuesta se presume (1986: p. 126). Al igual que Perelman y Olbrechts-Tyteca (Van Eemeren *et al.*, 1996: pp. 99-100), Bakhtin hace hincapié en que la universalidad no significa que exista una posición ajena involucrada, el *superaddressee* está «presupuesto» y «controlado» por el autor. La afirmación de que el *superaddressee* no es otra voz, sino que representa «una extensión del autor», posee, a mi juicio, graves problemas para cualquier reclamo relativo a la determinación de la racionalidad del *superaddressee* (cf. Van Eemeren *et al.*, 1996: pp. 119-120).⁶⁵

Hablando sobre los tipos de problemas involucrados, Pareto (1935), con escepticismo, aduce que «el consenso universal invocado a menudo se limita a la generalización injustificada de una intuición individual» (Perelman y Olbrechts-Tyteca, 1958/1969: p. 33). Tindale es plenamente consciente de estas críticas. Él reconoce que existe una gran preocupación con

⁶⁴ Según Tindale, «no es una cuestión de cada argumentador decidir la audiencia universal, de alguna manera arbitraria, de manera que podría haber muchas audiencias universales como hay muchos argumentadores. Es una cuestión de contexto argumentativo la que dicta al argumentador cómo la audiencia universal puede ser pensada, y al público particular el papel que desempeñan como coautores en esa decisión. El contexto argumentativo impone unas condiciones claras sobre la libertad de los argumentadores» (2004: p. 129).

⁶⁵ Contrariamente a lo alegado, Tindale (2004: p. 127), el *superaddressee* no cumple una función similar a lo que Blair y Johnson (1987: p. 50) denominan «comunidad de interlocutores modelos».

respecto a la audiencia universal, tanto en lo que respecta a «la vaguedad del concepto mismo, los detalles de su naturaleza y su relación con la audiencia», como respecto a su aplicabilidad —«su utilidad para una serie de cuestiones que ocupan a los interesados en la argumentación» (2004: p. 136)—. En su opinión, sin embargo, la audiencia universal «cumple los requisitos fundamentales que nosotros debemos esperar de cualquier tercera persona objetiva estándar: (1) debe haber una verdadera fuente detrás del estándar “abstracto” y (2) debe haber algún método reconocido para el acceso y la evaluación de ese estándar». En su interpretación, el público universal es «algo más que una proyección del argumentador», ya que cumple con el estándar (1) «en el que se sitúa, y se deriva del estándar de razonabilidad que se vive en una audiencia particular real»⁶⁶ y con el estándar (2) en el que «puede accederse a una audiencia particular real y sus ideas pueden ser evaluadas» (pp. 129-130).⁶⁷ Para llegar a esta conclusión, Tindale (p. 157) se apoya en Crosswhite (1996: p. 115), quien convenientemente supone que lo que queremos decir por los juicios de la audiencia universal son los principios de la razón como se los ve en los principios y las reglas lógicas, por lo que es la lógica, a fin de cuentas, la que nos otorga «real universalidad».

4.6. OPCIONES PRESENTACIONALES EN LA MANIOBRA ESTRATÉGICA

El tercer aspecto de la maniobra estratégica que hemos distinguido, la explotación de los dispositivos de presentación, se refiere a los medios de comunicación que se utilizan en la presentación de los movimientos argu-

⁶⁶ Tindale lee a Bakhtin como si éste hiciese frente a «un modelo que se encuentra en el contexto argumentativo, un componente esencial de la enunciación y no simplemente una reflexión del autor o argumentador» (2004: p. 127).

⁶⁷ Al indicar su estándar, Tindale opina que el logro de un acuerdo de entendimiento «es, sin duda, una mejor medida que medir la exactitud de los argumentos a través de los instrumentos de la validez y solidez» (2004: pp. 112-113). En el énfasis en la comprensión, Tindale sigue a Bakhtin (1986: p. 150), que contrasta la comprensión mutua del dialogismo y la retórica monológica con la persuasión destinada a la «victoria completa y la destrucción del adversario».

mentativos que constituyen un fragmento de las maniobras estratégicas. Cuando maniobran estratégicamente, los oradores o escritores no sólo están tratando de hacer que los movimientos argumentativos se adapten bien a la demanda de la audiencia, sino que también hacen un esfuerzo por presentar sus movimientos de un modo específico. En todas las etapas del discurso, su presentación de los movimientos puede asumirse de manera sistemática en sintonía con la consecución de los fines estratégicos a los que están apuntando.⁶⁸ Esto significa que en el análisis de las maniobras estratégicas vale la pena tener en cuenta las opciones o elecciones de presentación que se han hecho.

Hablar de «opciones de presentación» presupone que, al presentar los movimientos argumentativos, los oradores tienen algún tipo de repertorio comunicativo (o, más concretamente, lingüístico) disponible para elegir. En un sentido muy general éste es el caso, porque en principio uno siempre puede expresar las cosas que uno elige y comunicarlas de varias formas, lingüísticamente o de otra manera. Sin embargo, reconociendo la conexión indisoluble entre expresión y contenido ya observada en la Antigüedad (las nociones de *verbum* y *res* en *Vide* de Cicerón —1942, trad.—), mi punto de partida es que cada vez que algo se expresa de manera diferente de lo que se expresó en otro tiempo ya no es pragmáticamente «lo mismo», porque por sutiles que sean, automáticamente, surge una diferencia de significado, aunque sólo sea porque las diferentes expresiones tienen una connotación diferente. En la comunicación humana —esto también ha sido claro desde la Antigüedad— siempre hay espacio para tomar decisiones expresando en la presentación lo que uno quiere decir pragmáticamente de diferentes maneras, aunque su referencia continúe siendo «la misma». Cuando se habla de tomar decisiones en la presentación de las maniobras estratégicas, me refiero a la utilización del espacio pragmático para variar la presentación y llevar el discurso hacia el logro de ciertos efectos comunicativos y de interacción.

⁶⁸ Estoy de acuerdo con Perelman y Olbrechts-Tyteca en que todos los discursos argumentativos presuponen «no una opción que consiste solamente en la selección de elementos a utilizar, sino también en la técnica para su presentación» (1958/1969: p. 119).

Explotar las posibilidades de variación de presentación en las maniobras estratégicas de acuerdo con una de las elecciones de tópicos y los ajustes a las demandas de la audiencia se reduce, en mi opinión, a «enmarcar» (*framing*) los propios movimientos argumentativos en una manera funcional de comunicación e interacción (Goffman, 1974/1986). En cuanto a la dimensión estilística, Dascal y Gross (1999) observan que hay una posibilidad de variación en dos niveles.⁶⁹ Hay espacio para hacer una elección del repertorio disponible de las variedades lingüísticas o «registros» en el nivel en el cual «el discurso es agudo» (como el inglés de la Reina y el inglés *cockney*) y hay espacio para hacer una elección a nivel de «variantes semánticas, sintácticas, prosódicas dentro de ese registro» (p. 122). Elaboro sobre la caracterización de Dascal y Gross teniendo explícitamente en cuenta la dimensión pragmática de la variación estilística y describiendo las opciones estilísticas en las maniobras estratégicas como selecciones funcionales del repertorio de opciones disponibles de presentación, tanto a nivel de registros-como-variedades-lingüísticas y a nivel de variantes dentro de un registro. Estratégicamente, como todas las decisiones estratégicas, cada elección estilística responde al propósito de enmarcar el movimiento argumentativo que se hace de tal manera que introduzca una perspectiva particular. En el discurso argumentativo, estas elecciones tienen que hacerse en cada movimiento argumentativo.

Aunque en las maniobras estratégicas puede ser más visible qué elección estilística se hace en un caso más que en otro, los casos que tienen un estilo «neutral» no existen, por lo que cada opción tiene siempre un significado extra (que se refiere a veces como «simbólico»). Si en un caso determinado la elección de presentación da la apariencia de ser estilísticamente neutral, esta impresión es de hecho el resultado de una opción de presentación —que funciona para lograr un propósito estratégico a través de dar el movimiento hacia una apariencia particular— como es en los casos más notables. Por lo tanto, puede mantenerse que las opciones de presentación están siempre estilísticamente marcadas. Esto significa que tienen, en todos los casos particulares perceptibles (pero no siempre es

⁶⁹ Dascal y Gross hicieron esta observación en un artículo en el que persiguen sus intereses en «una unión de la pragmática y la retórica» (1999: p. 107).

evidente), características que las asocian con el logro de ciertos efectos comunicativos y de interacción que le otorgan al movimiento argumentativo al que se referían una función estratégica.

Una distinción básica que me propongo hacer, en el análisis de la función estratégica de las opciones de presentación en general, es la existente entre las presentaciones explícitas e implícitas de los movimientos argumentativos. Al ver los movimientos argumentativos que se hacen en términos de la teoría de los actos de habla, la distinción explícita-implícita se aplica tanto a la presentación de la función comunicativa como a la presentación del contenido proposicional de los actos de habla por medio del cual se transmite un movimiento argumentativo. Una concesión, por ejemplo, que se produce en la etapa de la apertura del intercambio puede presentarse explícitamente como una concesión, pero su función comunicativa también puede indicarse de forma implícita. De la misma forma, esto se aplica al contenido proposicional de la concesión, que puede ser completamente explícito o implícito en parte.

Me propongo hacer otra distinción fundamental entre las presentaciones directas e indirectas de los movimientos argumentativos. Excepto cuando se dispara una implicatura en el sentido griceano, las presentaciones explícitas son siempre directas, mientras que las presentaciones implícitas de los movimientos argumentativos pueden ser directas o indirectas. Las presentaciones implícitas son indirectas si, en el contexto en que se hizo el movimiento en cuestión, la función comunicativa, o el contenido proposicional del acto de habla que transmite el movimiento, es sólo una función secundaria o el contenido del acto de habla que está literalmente llevado a cabo, mientras que la función primaria o el contenido del acto de habla es diferente. Así ocurre, por ejemplo, cuando el punto de vista se presenta como la función comunicativa de una forma expresiva («¡qué bonita película!»), pero más tarde se defiende por medio de la argumentación, de modo que queda claro que es un punto de vista después de todo, o si está claro por el contexto que (el contenido proposicional de) una razón aparente, presentada en la argumentación, no debe ser tomada literalmente, porque el enunciado es irónico («debería unirme a la manifestación, dado que me encantaría estar realmente en una muchedumbre»).

Al realizar la elección de la presentación que se manifiesta en el discurso de una forma marcada, la máxima griceana del modo (Grice, 1989: pp. 33-37) se aprovecha de una manera específica, a menudo en combinación con otras máximas, para lograr ciertos efectos comunicativos y de interacción que tienen una función estratégica. Expresarse de manera específica se identifica con Anscombe y Ducrot en dar la orientación (1983: p. I) —o, según lo pone Anscombe (1994: p. 30), orientar el discurso en una cierta dirección [*«diriger le discours dans un certain direction»*]. Dirigir el discurso en una dirección determinada es algo que puede lograrse mediante medios de presentación «formales», cuyo efecto depende de su apariencia («forma»), pero también mediante medios de presentación «informales», cuyo efecto depende del contenido, o mediante una combinación de ambos tipos de medios de presentación. Ejemplos evidentes de dispositivos formales («sintácticos») para una presentación marcada son la repetición, la subordinación y las construcciones paratácticas e hipotácticas. Entre los ejemplos más claros de dispositivos informales («semánticos») se encuentran los «tropos», los diversos tipos de metáforas y metonimias que se caracterizan por un cambio de sentido que implica la sustitución de los conceptos. Ejemplos fácilmente reconocibles de dispositivos combinados (dependientes del contexto) («pragmáticos») son, por ejemplo, las preguntas retóricas, que tienen la forma gramatical de una pregunta, pero no funcionan simplemente como una pregunta en el contexto en cuestión.

Los medios estilísticos que pueden ser explotados como los dispositivos de presentación en la maniobra estratégica en el discurso argumentativo incluyen, en primer lugar, las diversas «figuras» de expresión y pensamiento que se distinguen en la retórica y la dialéctica clásicas y modernas.⁷⁰ Perelman y Olbrechts-Tyteca se refieren a las figuras como argumentativas si éstas conllevan un «cambio de perspectiva» (1958/1969: p. 169), lo cual está plenamente en consonancia con el enfoque que estoy teniendo aquí. Dependiendo de la etapa a que ha llegado el intercambio argumentativo, un gran número de cifras puede ser objeto de un uso argumentativamente rentable. Como diversos autores han demostrado, esto se aplica, por ejemplo,

⁷⁰ Hay una deriva en la definición de algunas figuras, como señala Poster (2000), que impide la autorización de una caracterización histórica de las figuras como la correcta.

a la *praeteritio*, *conciliatio*, *metalepsis* y las preguntas retóricas⁷¹ (véase Reboul, 1989; Rocci, 2009; Henkemans Snoeck, 2009). El estudio de las opciones de presentación hecha en el discurso argumentativo mediante el uso de cifras (Fahnestock, 1999, 2005 y 2009), por lo tanto, puede ser una herramienta útil para analizar las maniobras estratégicas que se llevan a cabo.⁷²

Las opciones de presentación, que pueden hacerse en la maniobra estratégica en la etapa de confrontación de un intercambio argumentativo, pueden estar dirigidas por el oyente o por el protagonista de un punto de vista. Estas incluyen no hacer explícita su posición en relación con el punto de vista que se ha avanzado, para que la diferencia de opinión no se convierta en innecesaria o prematuramente mixta. En la apertura, el protagonista puede, por ejemplo, hacer uso de la maniobra estratégica presentando sus puntos de partida mediante el uso de una metáfora que atraiga medianamente al público. Esto es, de hecho, lo que hizo el senador Edward Kennedy en su discurso sobre Chappaquiddick, cuando dijo que él había querido dejar claro a la ahora difunta Mary Joe Kopechne y a las otras secretarías que ellas «todavía tenían una casa con la familia Kennedy». De este modo y describiendo la fiesta a la que él y Kopechne habían asistido, y por medio de otra opción de presentación como es «una comida al aire libre», organizada para las secretarías que habían trabajado para su difunto hermano Robert con devoción, él sugirió a través de una elección de presentación, que la fiesta “familiar” (extendida) había ofrecido sólo el placer de América al aire libre, con hamburguesas a la parrilla y atracciones similares, lo que excluye cualquier forma de asociación con el tipo de fiestas en las que la mala conducta sexual puede florecer. Entre las opciones de pre-

⁷¹ En una nota interesante, después de mencionar las preguntas retóricas (*erotema*), Fahnestock (1999: p. 196, nota 5) señala que «sus hermanos olvidados, tales como preguntar y responder a una pregunta (*hypophora*) o responder una cuestión diferente de la pregunta hecha: “¿Golpeaste a la víctima?”, “Él me pegó primero”». Véase también Fahnestock (2009: pp. 198-199).

⁷² Para un panorama de los tratamientos antiguos y contemporáneos de las figuras del lenguaje (también llamadas «figuras retóricas» y «figuras de la retórica»), incluyendo tanto los tropos como las figuras retóricas en sentido estricto, véase Kienpointner (1999).

sentación que pueden ser apropiadas en la etapa de la argumentación, por ejemplo, se presentan todos los argumentos esgrimidos en defensa de su punto de vista de manera explícita y enumerada, por lo que el rigor y la cantidad de las razones que hablan a favor del punto de vista pueden parecer abrumadores. En la etapa de la conclusión, una opción estratégica de presentación de la parte que dice haber ganado el debate podría residir en presentar su materia de reivindicación de manera natural y en forma moderada.

4.7. CONTRIBUCIONES TEÓRICAS AL ANÁLISIS DE LAS OPCIONES PRESENTACIONALES

Un gran número de autores ha examinado las opciones de presentación que pueden hacerse en el discurso, incluyendo el discurso argumentativo. En la mayoría de los casos parten de un punto de vista retórico, literario o lingüístico. Invariablemente, los orígenes de sus estudios se remontan a la retórica clásica. Sólo en algunos casos se menciona también la dialéctica clásica. A pesar de los orígenes comunes, hay algunas variaciones en la forma en que se acercan a los dispositivos de presentación. En un gran número de casos, los autores sólo proporcionan una lista de cifras, explican su significado y dan algunos ejemplos de cómo se utilizan al ser tomadas de un tipo de práctica comunicativa que está especialmente interesada a menudo en lo que es literario u oratorio.⁷³ En algunos casos, sin embargo, hacen un esfuerzo por desarrollar una visión teórica coherente de los dispositivos de presentación o dar una explicación de cómo los dispositivos de presentación pueden verse desde un ángulo específico. Ya que Fahnestock combinó en su obra todos estos objetivos y ambiciones y se concentró en el uso de dispositivos de presentación con fines argumentativos, creo que sus ideas merecen mi especial atención. Debido a mi preocupación por el análisis de las opciones de presentación en la maniobra estratégica, estoy particularmente interesado en su preocupación por la «técnica» de la retórica,

⁷³ Un ejemplo holandés es Van Alphen *et al.* (1996), pero ejemplos similares pueden encontrarse, en gran medida, en muchos otros idiomas.

especialmente en lo que respecta a la expresión de ciertas «líneas de argumentación bien utilizadas» en «ciertas construcciones lingüísticas llamadas *cifras de expresión*» (1999: p. 8).⁷⁴

Entre las fuentes de Fahnestock (2009: pp. 193-197) no sólo están los manuales escritos por estudiosos que representan la tradición retórica clásica y moderna y los tempranos gramáticos del griego y latín,⁷⁵ sino también los manuales de la estilística literaria, en la selección *ad hoc* de palabras significativas en un área específica, y —sobre todo— de «ramificaciones» de la lingüística moderna, como la pragmática, el análisis (crítico) del discurso o la sociolingüística, que se basan, al igual que hacen los pragma-dialécticos, en las percepciones derivadas de la filosofía del lenguaje ordinario. Entre sus predecesores más modernos, específicamente interesados en el uso de dispositivos de presentación con fines argumentativos se encuentran Perelman y Olbrechts-Tyteca (1958/1969), Burke (1945/1969a) y Reboul (1989).

En la Nueva Retórica se hace hincapié en los efectos de las cifras. Las cifras se consideran argumentativas sólo si tienen una estructura codificada reconocida, y logran «un cambio de perspectiva», mientras que «su uso parezca normal en relación con esta nueva situación» (Perelman y Olbrechts-Tyteca, 1958/1969: p. 169). Si la figura «no consigue la adhesión del oyente a esta forma argumentativa, la cifra se considera un elemento decorativo, una figura de estilo» (p. 169). Perelman y Olbrechts-Tyteca añaden que «es evidente, entonces, que resulta imposible determinar de antemano si una estructura dada debe o no considerarse como una figura, o si será una figura de argumentación o una estilística» (1958/1969: pp. 169-170). Por lo

⁷⁴ Según Fahnestock, las definiciones de las figuras como variaciones de uso aceptable o estadísticamente normal o incluso de uso «simple» conllevan el concepto subyacente de que la cifra es «una sustitución por otra opción lingüística». «Por tanto, un constante corolario de estas definiciones ha sido», observa, «una división implícita del lenguaje en dos dominios, lo literal y lo figurativo» (1999: p. 17).

⁷⁵ Las ventajas que Fahnestock ve en la recuperación de la retórica estilística antigua radican en que «las lenguas que identifican a los dispositivos ya están vinculadas sugestivamente a las estrategias argumentativas», y que el tratamiento de estos dispositivos, «particularmente en los manuales de la Edad Moderna, es a la vez abundante y preciso» (2009: p. 195).

tanto, me inclino a concluir que en la Nueva Retórica una cifra que se considera «argumentativa» lo es sólo si ha demostrado ser retóricamente eficaz con respecto a una audiencia; de lo contrario, es sólo un elemento decorativo y llamado un «factor de estilo». Sin embargo, porque en la Nueva Retórica la eficacia no significa necesariamente poder de persuasión, Fahnestock (1999: p. 198, nota 12) emite un aviso con una cita de Perelman y Olbrechts-Tyteca: «una figura puede ser vista como argumentativa sin necesariamente lograr adhesión a las conclusiones del discurso, todo lo que se requiere es que el argumento deba verse en todo su valor» (1958/1969: p. 170). Ella llega a la conclusión, con razón, de que «la redefinición de las figuras de la Nueva Retórica [...] es muy problemática en la medida en que vincula las cifras con una experiencia psicológica imposible de encontrar» (p. 36).⁷⁶

Reboul (1989) considera una «figura retórica» sólo en la medida en que ésta contribuya a persuadir, que tenga, en su opinión, el objetivo de la argumentación (p. 61). Él se pregunta en qué maneras las figuras facilitan la argumentación, y plantea la pregunta fundamental de si las cifras pueden constituirse en un argumento y si el argumento no es en sí «más o menos» una cifra (1989: p. 170). Observa que una metáfora, por ejemplo, se ve como una discusión en la medida en que es una analogía condensada (p. 176). Una cifra es un argumento, concluye, «tan pronto como es imposible de traducir, parafrasear o ser expresada de otra manera sin debilitarse» (1989: p. 181). De hecho, su posición se aproxima a la de Burke (1950/1969b) en *A Rhetoric of Motives*. Fahnestock indica que, a su vez, sigue a Burke en el examen de las maneras «para poder expresar una determinada línea de argumentación y, simultáneamente, para inducir al público a participar en este argumento por el simple hecho de su forma» (1999: p. 34).

En el sistema clásico de formas se distinguen tres grandes categorías: (1) las figuras del discurso (incluidos los dispositivos de arreglo de palabras y patrones), (2) los tropos que implican transferencia de significado, y (3) las

⁷⁶ Como explica Fahnestock (2009: p. 204), «en realidad es mejor operar con dos grandes catálogos, uno de los movimientos argumentativos y uno de los mecanismos lingüísticos».

figuras de pensamiento (que representan gestos y, o bien la interacción del sujeto «ilocutivo» [la intención comunicativa] o el deseado «efecto perlocutivo» [interacción], o ambos) (Fahnestock, 1999: pp. 10-11).⁷⁷ Fahnestock señala acertadamente que las definiciones de las figuras del discurso pronunciadas en los manuales de retórica dependen principalmente de las características formales, otros de los supuestos efectos de estos dispositivos (1999: p. ix). Aunque la agrupación de figuras varía de manual en manual, los dispositivos reales mencionados siguen siendo «sorprendentemente coherentes» (p. 14). Según Fahnestock, sin embargo, los compiladores de las figuras son la codificación de dos cosas diferentes: las formas verbales y las funciones de discurso o de actos de habla, mientras que, idealmente, la colocación de una forma requiere de ambas (p. 14). Ella se refiere a Melanchton como erudito de la retórica (y la dialéctica) que las agrupa con arreglo a dos principios, uno formal, basado en la semántica o el cambio sintáctico, y otro funcional, involucrado y basado en lo que los dispositivos deben comunicar o lograr para el orador (p. 12).⁷⁸

En *Rhetorical Figures in Science*, Fahnestock (1999) se propone «ayudar a establecer la centralidad de las figuras de expresión en la teoría retórica». El motivo de este propósito es que «estos dispositivos ampliamente utilizados personifican fundamentalmente operaciones mentales» (p. xi).⁷⁹ Tras la confirmación de que «este punto ha sido sin duda hecho para la metáfora», explica que «debe hacerse extensivo a otras formas de modo que ya no sean vistas como decoración en el paño normal del lenguaje, sino como la propia tela» (p. xi). A medida que lo resume, «sostiene un estilo» (p. xii).

⁷⁷ Como señala Fahnestock, esta división entre las figuras esquemáticas de expresión como sintácticas, y las figuras semánticas como los tropos y las figuras del pensamiento como pragmáticas, «puede sostenerse sólo de modo aproximado» (1999: p. 11).

⁷⁸ Según Fahnestock (2009: p. 192), la visión de Melanchton de la interdependencia «de profundidad entre la dialéctica y la retórica puede haber provenido de su hermenéutica bíblica». Melanchton «entiende que la manipulación del lenguaje fue el centro de las tres artes. Así que incluye secciones en su retórica sobre la vinculación con la dialéctica y específicamente vincula las figuras del discurso con los diferentes *topoi*».

⁷⁹ Fahnestock (1999: p. 24) explica que el verbo griego *epítome* significa «cortar corto o cortar al ras». La figura es, pues, «un resumen verbal que resume una línea de razonamiento».

Según Fahnestock, «las formas personifican las líneas de argumentación que tienen una aplicación y una gran durabilidad» (pp. xi-xii). Comprender las formas como epítomes de las líneas de argumentación exige también «la reinstalación duradera de estas completas líneas generales» (p. 24). Al igual que la metáfora puede verse como una personificación del razonamiento analógico, por lo que son ciertas otras figuras vinculadas a los correspondientes modos de razonamiento.

Fahnestock asegura que un pequeño grupo de figuras pueden identificarse con ciertas formas de argumento o razonamiento, y examina varios de ellos en su estudio. Se discuten, por ejemplo, los ejemplos de estrategias argumentativas resumidas en las figuras *incrementum* y *gradiatio* que, según afirma, se encuentran «prácticamente en cualquier campo de argumento» (p. 98). Según Fahnestock, «estas líneas de argumentación son los temas verdaderamente comunes, basados en última instancia en la tradición dialéctica de la discusión desde los mayores a los menores» (p. 98). El *antimetabole*, por mencionar sólo la figura que ella más discute, «resume argumentos relativos a la causalidad recíproca, una influencia causal que va en direcciones opuestas o un proceso reversible»: A causa B, B causa A (p. 141). La forma permite un deslizamiento desde la definición a la alegación de causalidad o de argumento causal a la definición. Fahnestock muestra cómo el uso de Pasteur de *antimetabole* («la vida es el germen y el germen es la vida») le permitió «una cierta ambigüedad útil en las implicaciones de su argumento» (p. 140).⁸⁰

El estudio de Fahnestock de las figuras deja en claro que ciertas figuras están asociadas con las líneas generales del argumento conocido como «temas» en la tradición retórica. Desde que la comprensión de las figuras

⁸⁰ Fahnestock discute también la *antithesis*, *ploch* y *polyptoton*. Según Tindale (2004: p. 59), «podemos ir más allá de Fahnestock y demostrar que las figuras no sólo facilitan los argumentos, sino que, en algunos casos, son los argumentos». En su opinión, «muchas figuras retóricas son particularmente aptas para servir como argumentos en la argumentación retórica» por la forma en que «se construyen para cautivar al público a través de su naturaleza basada en la experiencia y su invitación a la colaboración» (p. 85). Los argumentos retóricos «extraídos de las figuras» pueden ser eficaces, afirma Tindale, no sólo en persuadir a una audiencia, sino en «comprometerla de un modo muy profundo, a menudo a nivel emocional, antes de que la razón se mueva como si fuese una fuerza organizativa» (p. 86).

has sido recuperada, tal como la építopes en la línea de un argumentao, todo un repertorio de líneas de argumentos sale a luz tanto como parte de la retórica como de la dialéctica, «el arte hermano del razonamiento práctico» (p. 24). Fahnestock (1999: p. 24) reconoce que los historiadores del siglo XX sobre retórica, como Murphy (1990), han sido conscientes de la conexión íntima entre las formas y los temas o líneas de argumentación. Kibédi Varga (1983: p. 86) establece una consecuencia práctica de esta toma de conciencia: «cada figura debe definirse como parte de la elocución, pero al mismo tiempo debe ser mencionada en en relación con el tema en el que suele aparecer y funcionar en el capítulo de la invención».

Debido a que ellas promueven la aceptación, las figuras siempre tienen, en principio, una función retórica, no per se una dialéctica, pero en algunos casos también tiene una función dialéctica. Al igual que Burke (1945/1969a) vio las figuras retóricas como unificadores del orador con la audiencia, Fahnestock une el aspecto de presentación a través de su estudio de las figuras retóricas que también tienen una función dialéctica con los otros dos aspectos de la conducta del discurso argumentativo que he distinguido en el triángulo de las maniobras estratégicas, la elección de los tópicos y la adaptación a las demandas de la audiencia. El entrelazamiento que reconoce corresponde a la interrelación entre los tres aspectos que el triángulo indica. Si bien es estructurada de manera diferente y está destinada a un entrelazamiento similar de los tres aspectos, a partir del aspecto de presentación, se puede encontrar el moderno concepto de «*framing*», que se utiliza ampliamente en las ciencias sociales y en el análisis del discurso.

El *framing* o «encuadre» utiliza dispositivos de presentación para llamar la atención sobre determinadas facetas del asunto en cuestión y simultáneamente para desviar la atención de otros aspectos (véase Kahneman y Tversky, 2000). El *framing* o encuadre siempre implica una interpretación de la realidad que pone los hechos o acontecimientos a los que se refiere en una cierta perspectiva. Visto retóricamente, equivale a la creación de un contexto por medios verbales en el que se presenta lo que tiene sentido para el público de una manera que éste esté de acuerdo con la persona que habla o las intenciones del escritor. Por regla general, la estructura está vinculada a un tema específico. Menashe y Siegel (1998),

por ejemplo, examinan la formulación de la cuestión de fumar. Compararon cómo elaboran de esta cuestión la industria del tabaco y los activistas de salud del movimiento control del tabaco. En la investigación, examinaron trescientos artículos de prensa. El *framing* puede interpretarse a través de «dispositivos de encuadre», que son los medios de presentación que se utilizan para crear un texto eficaz, por ejemplo, el dispositivo de retratar la relación entre un jefe y sus empleados como una relación de parentesco entre un tío y sus primos. En un texto, los dispositivos se manifiestan no sólo en la elección de las palabras y las figuras retóricas que se utilizan, sino también entre las líneas, y pueden ser identificados mediante la observación precisa. Pan y Kosicki (1993) han destacado en los dispositivos, noticias que enmarcan el discurso que tiene que ver con la estructura sintáctica, la estructura del guión, estructura temática y la estructura retórica.

Si tiene éxito, el *framing* o encuadre crea los hechos sociales. Esto sucedió, por ejemplo, cuando el presidente Bush enmarcó la respuesta a los atentados del 11 de septiembre como si se tratase de librar una «guerra contra el terror», de modo que (al menos durante algún tiempo) los acontecimientos del 11 de septiembre y sus consecuencias llegaron a ser perspectivas militares vistas como una perspectiva de colaboración y necesaria lucha conjunta contra un ejército bien definido de peligrosos enemigos. El objetivo que debía alcanzarse era la caída y la rendición de los enemigos. Greco Morasso afirma correctamente que «la caracterización lingüística de lo real nunca es neutral, porque la definición que se da a un problema está siempre profundamente conectada con la interpretación de esta cuestión y, por tanto, con el valor que se le atribuye» (2009: p. 76). El análisis del marco, dice, tiene el mérito de poner en relieve este aspecto. Goffman (1974/1986), el primer teórico del *framing*, los concibió como marcos de recursos cognitivos a través de los cuales las personas interpretan y organizan la realidad de la cultura con la que están vinculados, en la que los utilizan y, a su vez, codeterminan la realidad social. Puesto que diferentes culturas utilizan distintos calendarios, la identificación de los marcos está ligada a la cultura o, en todo caso, yo diría que está unida a un dominio particular de la actividad comunicativa. En el estudio de la mediación, Drake y Donohue definen un marco o *framing* en ese macro-contexto co-

mo «la calidad específica confiada al problema» de las elecciones lingüísticas realizadas por el mediador (1996: p. 301).⁸¹ Greco Morasso se refiere a los acuerdos implícitos de las partes a partir de los cuales se utiliza mismos marcos para referirse a los temas en disputa en una mediación, tal como la «convergencia del marco» (2009: p. 78). A veces, los «replanteos tácticos» se usan para poner la información ya dada en «una forma más duradera» (Donohue, Allen y Burrell, 1988). En sus esfuerzos por poner fin al desacuerdo entre las partes, los mediadores, por ejemplo, a menudo replantean los problemas de las partes mediante la introducción de «una manera diferente de dar sentido a las mismas circunstancias» (Gray, 2006: p. 195).

⁸¹ Zarefsky (1986/2005), quien trabaja con la persuasión en un contexto político, parece asignar el poder de *framing*, en primer lugar, a las definiciones (retóricas): «el poder de persuadir es, en gran medida, el poder de definir» (p. 1).

5. Maniobras estratégicas en prácticas comunicativas convencionalizadas

5.1. EL DISCURSO ARGUMENTATIVO EN DIFERENTES CAMPOS DE LA ACTIVIDAD COMUNICATIVA

EN el estudio de la argumentación, el término «argumentación» no se usa meramente para hacer referencia a un concepto teórico al que se le dio forma en modelos analíticos tal como el modelo ideal de una discusión crítica, sino también, e incluso en primer lugar, para referirse a un fenómeno empírico que puede ser observado en una multitud de prácticas comunicativas reconocidas como tal por los argumentadores. Ya que estas prácticas comunicativas están, por lo general, conectadas con tipos específicos de contextos institucionales en los que desempeñan ciertos propósitos que son pertinentes a la *raison d'être* de la institución —es decir, propósitos relevantes a la realización del «objetivo o meta» institucional o el fundamento de las prácticas comunicativas en cuestión—, ellas se convencionalizaron de acuerdo a distintos tipos de requisitos.¹ Debido a

¹ Yo uso los términos «institución», «institucional» e «institucionalizado» en un sentido muy amplio, por lo que no sólo se refieren a las organizaciones formalmente establecidas de la ley, la administración y las escuelas, y mucho menos sólo a las de las cárceles, clínicas psiquiátricas y el ejército, sino a todos los macro-contextos social y culturalmente estableci-

esta dependencia contextual de las prácticas comunicativas, las posibilidades para maniobrar estratégicamente en el discurso argumentativo en dichas prácticas están, en ciertos aspectos, determinadas por las condiciones institucionales que prevalecen en la práctica comunicativa en cuestión. Esto hace necesario situar el análisis y la evaluación de las maniobras estratégicas en el macro-contexto del «tipo de actividad comunicativa» en la que tienen lugar.²

En este capítulo, explicaré cómo puede capturarse, desde mi punto de vista, la relación entre las maniobras estratégicas y el macro-contexto de un tipo de actividad comunicativa. Con este objetivo, discutiré primero un enfoque teórico afín a la argumentación en contexto propuesto por Walton en colaboración con Krabbe. Al esbozar después mi propia aproximación a los macro-contextos para las maniobras estratégicas, aclararé cómo los tipos de actividades comunicativas pueden caracterizarse argumentativamente relacionándolas sistemáticamente, cuando esto sea pertinente, con el modelo pragma-dialéctico de una discusión crítica. Esta caracterización provee el punto de partida para localizar metódicamente las condiciones institucionales relativas a las maniobras estratégicas en los varios tipos de actividades comunicativas, ya que apunta a las maneras en las que un cierto tipo de actividad comunicativa se convencionaliza de un modo pertinente a la realización del discurso argumentativo. A modo de ilustración del impacto que las condiciones institucionales pueden tener en las maniobras estratégicas, en un tipo específico de actividad comunicativa, dis-

dos, con independencia de si son parte de la esfera personal, técnica o pública, en la que se desarrollaron ciertas prácticas comunicativas convencionalizadas (formal o informalmente), incluyendo, por ejemplo, los macro-contextos de comercio, espectáculos públicos y las relaciones interpersonales. Como Searle (1995), me imagino las instituciones como los sistemas para hacer frente a los derechos y deberes que trabajan con las reglas socialmente construidas y sus sanciones correspondientes.

² Esta noción de los tipos de actividades se introdujo en Van Eemeren y Houtlosser (2005b), que inspiró este capítulo. Anteriormente, Levinson utilizó el término «tipo de actividad» en un significado relacionado con la «categoría difusa, cuyos miembros son el objetivo focal definido, socialmente constituidos, eventos que limitan a los participantes, el escenario, y así sucesivamente, pero sobre todo en los tipos de contribuciones permitidas» (1992: p. 69).

cuto un caso de maniobra estratégica confrontacional en un tipo de actividad comunicativa del ámbito político.

De acuerdo con los requisitos institucionales que deben satisfacerse, distintos tipos de prácticas comunicativas convencionalizadas se desarrollaron en los distintos campos comunicativos.³ En principio, las convenciones institucionalmente determinadas están siempre relacionadas instrumentalmente con las exigencias que causaron el origen de las prácticas comunicativas en cuestión. Estas exigencias constituyen, en cierto sentido, los fundamentos de las prácticas comunicativas. Sin pretender de ninguna manera exhaustividad, o incluso exclusividad mutua, menciono a modo de ejemplo algunos campos comunicativos en los que ciertas prácticas comunicativas convencionalizadas, generalmente reconocidas, han sido establecidas: el campo de la comunicación legal, que fomenta algunas prácticas comunicativas convencionalizadas altamente formalizadas; el campo de la comunicación política, que tiene un número de prácticas comunicativas que están, en menor medida, formalmente convencionalizadas; el campo de la comunicación interpersonal, que comprende prácticas comunicativas que pueden dar la impresión de carecer de cualquier grado de convencionalización pero que, en segunda instancia, están en cierta medida informalmente convencionalizadas.⁴ Otros campos comunicativos con prácticas convencionalizadas son, por ejemplo, el campo académico, médico, comercial, problema-solución y diplomático. Al intentar describir las maneras en que las prácticas comunicativas se convencionalizan, mi punto de partida es que puede asumirse que toda práctica comunicativa que puede ser reconocida como tal está caracterizada por un cierto grado de convencionalización que es dependiente del fundamento institucional —el objetivo institucional—

³ En lugar de hablar acerca de dominios de comunicación o dominios comunicativos, Goodnight (1982) y otros estudiosos inspirados por Habermas (para más detalles, véase Gronbeck, 1989) distinguen entre tres esferas comunicativas (personal, técnica, pública), cada una de las cuales incluye una serie de ámbitos comunicativos. Rigotti y Rocci (2006) se refieren a los campos de la interacción en lugar de los dominios de la comunicación.

⁴ Los términos «convención», «convencional» y «convencionalización» se utilizan en este estudio de acuerdo con el concepto de convención introducido en Van Eemeren y Grootendorst (1984: p. 59).

de la práctica comunicativa en cuestión.⁵ En otras palabras, creo que en el proceso de localizar la convencionalización específica de las prácticas comunicativas es útil tomar como punto de partida el hecho de que las prácticas comunicativas, que pueden distinguirse en los varios campos comunicativos, se convencionalizan de una manera que es dependiente de la función precisa que la práctica debe cumplir al realizar su objetivo institucional. De esta manera, la convencionalización de un procedimiento judicial, o una citación en el campo de la comunicación legal, es instrumental a la realización del objetivo institucional del mantenimiento de la justicia; la convencionalización de un debate presidencial o una entrevista política en el campo de la comunicación política es, similarmente, instrumental en la realización del objetivo institucional de preservar la cultura democrática; etc.

Al analizar las especies particulares de la actividad comunicativa es necesario, para lograr dar cuenta de los distintos modos de convencionalización en las varias prácticas comunicativas, conectar cada demostración de la actividad comunicativa con el tipo de actividad comunicativa de la cual es una especie. La defensa de O. J. Simpson emitida durante el famoso juicio de este último, por ejemplo, ha de ser vista como parte de un tipo dentro de los procedimientos judiciales estadounidenses en una causa penal,⁶ y

⁵ Yo creo que mi enfoque se conecta con el «institucionalismo de elección racional», como se practica en ciencias políticas, economía, antropología y sociología dentro del Nuevo Institucionalismo. En el tratamiento de la cuestión de cómo interpretar la relación entre las instituciones y el comportamiento, el Nuevo Institucionalismo hace hincapié en la relativa autonomía de las instituciones políticas y la importancia de la acción simbólica (March y Olsen, 1984: p. 734). De acuerdo con Hall y Taylor, el institucionalismo de elección racional nos llama la atención sobre «el papel que la interacción estratégica entre los actores desempeña en la determinación de los resultados políticos» (1996: p. 951). Por lo general, este enfoque es «funcionalista» en el sentido de explicar los orígenes de una institución, en gran medida, en términos de los efectos que se derivan de su existencia, y también «intencionalista», en el sentido de asumir que el proceso de creación institucional es deliberado, mientras que su análisis es «voluntarista», en el sentido de que tienden a considerar la creación institucional como un proceso cuasi-contractual marcado por el acuerdo voluntario entre los actores relativamente iguales e independientes (Hall y Taylor, 1996: p. 952).

⁶ El hecho de que Simpson no fuera condenado por homicidio en el caso de la corte penal, pero fuera más tarde, sobre la base de prácticamente las mismas pruebas, considera-

el debate televisado en 1960 entre Richard Nixon y John Kennedy, como un tipo de debate presidencial. Estos ejemplos pueden fácilmente extenderse o ampliarse con especies de tipos de actividades comunicativas del campo académico, médico, interpersonal, comercial, problema-solución, diplomático, etc.

5.2. EL TRATAMIENTO TEÓRICO DE LA ARGUMENTACIÓN EN CONTEXTO

El problema de cómo conceptualizar la dimensión macro-contextual de la argumentación ha llevado a Walton y Krabbe (1995) a proponer un tratamiento teórico de la argumentación en contexto que tiene ciertos puntos en común con el enfoque teórico de la dimensión macro-contextual de la argumentación que he desarrollado con Houtlosser.⁷ Por lo tanto, puede ser iluminador contar con la exposición de nuestro enfoque precedido por una breve discusión del enfoque de Walton y Krabbe sobre la contextualidad de la argumentación,⁸ la cual se centra en los conceptos de «tipos de diálogos» en tanto «contextos conversacionales de argumentación».⁹

do culpable de asesinato en un juicio civil, es un buen ejemplo de que, incluso dentro del mismo género de actividad comunicativa, las precondiciones del discurso argumentativo pueden variar de un tipo de actividad comunicativa a otro. Doy las gracias a Davida Charney por llamar mi atención sobre este notable ejemplo de una apreciación diferente de las pruebas en diferentes macro-contextos, cuando me habló del caso de O. J. Simpson en una conferencia sobre maniobras estratégicas en la Universidad Bar Ilan, Israel, el 24 de marzo de 2009.

⁷ Para una aproximación a la argumentación en el contexto estrechamente asociada con la pragma-dialéctica, en la que las condiciones específicas impuestas sobre el discurso argumentativo dentro de un contexto argumentativo específico se describen en términos de diseño, véase Jacobs y Aakhus (2002), Aakhus (2003) y Jackson y Jacobs (2006). Al contrario que en el caso del enfoque de Walton y Krabbe, no hay distinciones más importantes que deban indicarse aquí.

⁸ Esta sección se basa ampliamente en Van Eemeren *et al.* (proximamente).

⁹ Walton sostiene que el concepto de tipos de diálogo revive, en realidad —como sucede a menudo en el estudio de la argumentación—, una idea aristotélica clásica, es decir, que la validez o falsedad de la argumentación no depende sólo de la forma, sino del contexto del diálogo (1992: p. 143). Se puede añadir que Aristóteles desarrolló una concepción retórica

Las raíces del enfoque de Walton y Krabbe pueden localizarse en los «sistemas de reglas de diálogo» de Lorenzen relativos a los diálogos lúdicos y autónomos definidos por el objetivo del juego y regulados por reglas lógicas estrictas que determinan cómo puede alcanzarse este objetivo de manera aceptable.¹⁰ Como observan Walton y Krabbe, estos sistemas debían proveer soluciones a problemas lógicos y matemáticos: «cada sistema de diálogo (o sistema dialéctico) define su propio concepto de consecuencia lógica (su concepto de validez, su “lógica”）」 (1995: p. 4). Un paso importante desde dichos constructos abstractos a la argumentación real o concreta había sido dado ya por Hamblin, quien no estaba al tanto de la lógica de diálogos de Lorenzen, pero introdujo los conceptos relacionados de un *sistema dialéctico* y argumentó «que dichos sistemas dialécticos podían ser usados para modelar contextos de diálogo en los que la argumentación tiene lugar en conversaciones cotidianas de varios tipos» (Walton y Krabbe, 1995: p. 5). Pese a este acercamiento a la realidad argumentativa, sin embargo, el objetivo de dicho modelamiento era decididamente normativo—los sistemas dialécticos serían de ayuda al analista para «justificar juicios críticos sobre si una argumentación, en un caso real, es o no falaz» (Walton y Krabbe, 1995: p. 5).

Este telón de fondo teórico nos permite obtener una visión más clara de cómo Walton (esta vez sin Krabbe) busca usar sus tipos de diálogo para extender el enfoque formal al rico contexto de la argumentación cotidiana:

La clave aquí es que el concepto de diálogo debe ser visto como un contexto o macro-contexto envolvente en donde los argumentos se sitúan de tal manera que puedan ser evaluados como apropiados o no en ese contexto. Así que el concepto de diálogo debe ser normativo: necesita prescribir cómo un argumento debe usarse para que sea apropiado, y para ser usado con razón o correctamente (así como incorrectamente, en algunos casos). Pero el concepto de diálogo también necesita caber en los típicos escenarios conversacionales en los

de los contextos de la argumentación en su división de los géneros deliberativos, forenses y epidícticos.

¹⁰ De acuerdo con Walton y Krabbe, «un buen argumento es el que contribuye a un objetivo del tipo de diálogo en el que se desarrolló ese argumento» (1995: p. 2).

que dichos argumentos se usan convencionalmente para señalar una postura dentro de los intercambios verbales argumentativos cotidianos (Walton, 1998b: p. 29).

De esta manera, Walton provee una caracterización que atribuye ambas, cualidades «normativas» y «convencionalizadas», a los tipos de diálogo. Así es como Walton resume su concepto de diálogo:¹¹

«El concepto de diálogo [...] hace referencia a una actividad conjunta, convencionalizada, con un propósito, entre dos partes (en el caso más simple), donde las partes actúan como compañeros de habla. Esto quiere decir que las dos partes intercambian mensajes verbales, o los así llamados actos de habla, que toman la forma de movimientos en secuencias lúdicas de intercambios» (1998b: p. 29).

Dicha caracterización otorga a este concepto teórico una doble función. Los diálogos no sólo deben prescribir qué conducta argumentativa es correcta, o razonable, dentro de los límites de un juego de lenguaje bien delineado, sino que también deben reflejar en su estructura «el escenario conversacional típico» o —como Hymes (1972) los llama— los «eventos del habla» que son característicos de una realidad comunicativa dada. Como la usa Walton, la noción de contexto está limitada a tipos de diálogos entendidos como entidades conversacionales genéricas gobernadas por reglas.¹²

Walton y Krabbe organizan la pluralidad de tipos de diálogos que observan en una tipología de seis «tipos generales» (1995: p. 66): el *diálogo*

¹¹ Según Walton, cada tipo de diálogo constituye un modelo normativo separado de la argumentación, con sus propias reglas específicas de prescripción de lo que puede considerarse buena argumentación y de lo que es falaz. Así Walton propone un «estándar posmoderno y relativista de la racionalidad» (1998b: p. 30). Cf. Lewinski (2009).

¹² Recientemente, Walton y Macagno introdujeron una noción de «contexto de diálogo», en referencia a «un concepto más amplio de diálogo», que incluye, entre otras cosas, un «terreno común», una «relación interpersonal», y «las limitaciones sociales» entre los argumentadores (2007: p. 110). Este enfoque se extiende a las consideraciones pertinentes para el análisis contextual de la argumentación y la evaluación, más allá de la estructura meta-dirigida y regida por reglas de los tipos de diálogo, con lo que el marco teórico de Walton está más cerca de ser un punto de vista retórico.

persuasivo (o —como ellos añaden confusamente¹³— *discusión crítica*), la *negociación*, la *investigación*, la *deliberación*, el *diálogo informativo*, y el *erístico*. Estos tipos de diálogos se distinguen fundamentalmente en base a su objetivo principal: «resolución de [...] conflictos por medios verbales» (discusión crítica), «llegar a un acuerdo» (negociación), «llegar a un arreglo (provisional) en una relación» (erístico), etc. Luego, los seis tipos básicos se diferencian en lo que concierne a la situación inicial, los objetivos de los participantes (que no deben confundirse con el objetivo del diálogo mismo), y los beneficios secundarios de cada uno.

Según Waton y Krabbe, la utilidad del concepto de tipos de diálogos en la teoría de la argumentación reside en su capacidad para dar cuenta sistemáticamente de las dificultades relacionadas con la contextualidad de las falacias. Como queda claro en la exposición de sus ideas, sus tipos de diálogos pretenden, en primer lugar, cumplir una función normativa. En la formulación más simple, esta normatividad dependiente-del-contexto asiente y postula que «un buen argumento es uno que contribuye al objetivo de un tipo de diálogo en el cual ese argumento ha sido formulado» (Walton y Krabbe, 1995: p. 2). En suma, su solución al problema de la contextualidad de la calidad de la argumentación es que cada tipo de diálogo (luego de suficiente especificación, pp. 66-67) da como resultado un modelo normativo de argumentación independiente, con sus propias reglas específicas prescribiendo qué es una buena argumentación.¹⁴

Para que este marco teórico sea útil en el análisis y la evaluación de argumentos concretos, deben tratarse dos cuestiones relacionadas entre sí: (1) debe determinarse la relación de los seis tipos (generales) de diálogos normativos con la plétora de los tipos de contextos comunicativos que de

¹³ Confusamente, porque en pragma-dialéctica el término «discusión crítica» se usó durante muchos años para referirse a una construcción teórica en lugar de a un tipo de actividad comunicativa o un tipo de diálogo, y en el uso del término «discusión crítica» Walton y Krabbe se refieren al concepto pragma-dialéctico, pero le cambian su contenido. Véase Van Eemeren y Houtlosser (2007a: p. 64).

¹⁴ Básicamente los tipos son entidades empíricas, y sólo si las reglas y los objetivos son precisamente establecidos por un teórico se obtiene un modelo normativo (véase Walton y Krabbe, 1995: pp. 66-67).

hecho perciben los usuarios del lenguaje corriente, y (2) debe describirse la manera exacta en que las falacias ocurren en los distintos tipos de diálogos. Walton y Krabbe hacen un esfuerzo por tratar el primer punto mediante la introducción del concepto de «diálogos mixtos». Debido a que son conscientes de que sus seis tipos de diálogos no pueden cubrir todos los eventos de habla comunes, ellos asumen (sin pretender exhaustividad) que muchos eventos de habla están compuestos de dos o más de los seis tipos de diálogos (Walton y Krabbe, 1995: p. 82). Consideran, en otras palabras, que existe una multiplicidad sincrónica de varios tipos de diálogo constituyendo en conjunto un evento de habla particular. Un debate político, por ejemplo, tal como lo conocemos en las democracias occidentales, escapa a una clasificación simple de un evento de habla a un tipo de diálogo. Walton (1998b: p. 223) considera el *Question Period*, una clase de debate político, como un tipo de contexto para la argumentación consistente en una mezcla de no menos de cuatro (de un total de seis) tipos principales de diálogo (con dos subtipos de diálogos persuasivos involucrados). En parte, es un diálogo informativo, en parte, un diálogo erístico, en parte también, una negociación, y en parte un diálogo persuasivo. En un caso tan complejo, surgen algunos problemas obvios con respecto a la evaluación: ¿cómo debe llevarse a cabo y qué papel útil tiene que jugar la distinción entre los seis tipos de diálogo? Por ejemplo, ¿de acuerdo a cuál de las normas asociadas con los seis tipos básicos de diálogo debe juzgarse la conducta del argumentador en el evento de habla «mixto» del debate político? La solución fácil de Walton radica en que «es condicionalmente admisible evaluar un debate político [...] desde el punto de vista de una discusión crítica» (1998b: p. 224).

La segunda cuestión, relativa a las falacias, se trata viendo el problema como una parte dentro de una multiplicidad diacrónica de diálogos. La herramienta conceptual para resolver este problema es la noción de «giros dialécticos». La observación central de Walton es que las discusiones que surgen y se desarrollan pueden dar giros que —en su marco teórico— pueden percibirse como cambios de un tipo de diálogo a otro. La distinción fundamental entre estos cambios es la división normativa entre giros *lícitos* e *ilícitos*. Los giros lícitos son abiertos, los participantes se alejan del mutuo acuerdo del diálogo que se suponía originalmente que estaban lle-

vando a cabo a otro tipo de diálogo que todavía sirve a, o al menos no bloquea, los objetivos del diálogo original (Walton, 1992: pp. 138-139). Los cambios ilícitos son, por el contrario, intentos encubiertos y unilaterales de cambiar el tipo de diálogo que está teniendo lugar, a uno que es incorrectamente presentado como si estuviese en consonancia con el intercambio del diálogo original. Este tipo ilícito de giro se «asocia» a menudo, como dice Walton, con las falacias informales. El problema, sin embargo, me parece, radica en que para un analista es difícil determinar cuándo exactamente tuvo lugar un «giro dialéctico» y si éste es o no es ilícito.

En mi opinión, una teoría acerca de los contextos argumentativos deriva su valor práctico de su funcionalidad en el análisis y la evaluación del discurso argumentativo que ocurre en la vida real. Tener un mejor entendimiento de cómo se comportan normalmente los argumentadores en un determinado tipo de contexto, y qué normas se espera, o incluso se exige, que ellos deban seguir, debiera permitir una apreciación más diferenciada de la argumentación cotidiana de la que se derivaría una aplicación directa de estándares normativos independientes del contexto. Al adoptar una piedra de toque pragmática para evaluar el valor de la teoría de Walton y Krabbe, descubrimos que su enfoque presenta algunos problemas para el analista del discurso argumentativo real.

Para empezar, no está precisamente claro cuál es el estatus teórico del concepto de tipo de diálogo. La noción reclama tanto un estatus normativo como descriptivo, ya que los tipos de diálogo se definen al mismo tiempo como «modelos normativos ideales» y como «actividades convencionales». Aquí surge un problema. Por un lado, se le da prioridad a las preocupaciones normativas, las que se hacen explícita cuando Walton y Krabbe enfatizan que «las estructuras o sistemas de diálogo son modelos normativos que representan ideales de cómo debe participarse en un cierto tipo de conversación si uno es razonable y cooperativo» y advierten que no deben confundirse con «una descripción de cómo los participantes en la argumentación realmente se comportan en las instancias de diálogo real que tienen lugar [...] en un evento de habla» (1995: p. 67). Por otro lado, sin embargo, su concepto de tipos de diálogo tiene un fuerte e inconfundible sabor empírico, lo que queda en evidencia en la caracterización de Walton de los diversos tipos de diálogo. Cuando, por ejemplo, defiende el carácter depen-

diente-del-contexto de la falacia de los argumentos *ad baculum*, justifica su posición señalando que «durante un tipo de diálogo de negociación, las amenazas y las apelaciones a la fuerza o a las sanciones son muy típicas y características» (1992: p. 141). En este caso, y en muchos casos más citados por Walton, la observación de una regularidad empírica —descriptibles en términos cuantitativos, tales como «a menudo», o términos cuantificables, tales como «típicamente» y «característico»— crea en su enfoque la base normativa para emitir un juicio de falacia.¹⁵

Esta fusión de perspectivas normativas y descriptivas da la impresión de que el enfoque de Walton ignora una distinción filosófica y metodológica pertinente, con respecto al concepto de la conducta gobernada-por-reglas. En el estudio del uso del lenguaje, es importante distinguir claramente entre: (1) las regularidades observables de comportamiento o patrones de uso del lenguaje, (2) las normas que subyacen a algunas de estas regularidades y que los usuarios del lenguaje pueden haber entendido e interiorizado durante su socialización, y (3) las normas externas para juzgar el uso del lenguaje que están analíticamente estipuladas por el teórico, ya que son relevantes desde una perspectiva teórica externa. Las tradiciones de investigación correspondientes se concentran, respectivamente, en la descripción de regularidades, en la identificación de normas internas y en el desarrollo de normas externas.

Tradicionalmente, el estudio de regularidades de comportamiento en el discurso argumentativo ha sido el campo de los analistas del discurso y otros pragma-lingüistas, quienes se abocaron a describir —con especial atención a los detalles— los patrones secuenciales y otros patrones de los argumentos dialógicos, evitando deliberadamente cualquier teorización normativa. Incluso desde esta perspectiva puramente empírica, la argumentación puede verse como una actividad verbal regida por reglas destinada a manejar desacuerdos y «organizada por convenciones del uso del lenguaje en la que dos hablantes cooperativos producen conjuntamente la

¹⁵ Una de las razones por las que no llega a ser claro que los tipos de diálogos de Walton y Krabbe sean —contrariamente a sus afirmaciones normativas— categorías empíricas radica en que las normas pertenecientes a los varios tipos de diálogo no están inequívocamente relacionadas con las mentas de los tipos de actividad en cuestión.

estructura convencional» (Jackson y Jacobs, 1980: p. 251). Un dilema sustancial que enfrenta el analista en dicha investigación empírica es, como señala Jackson en lo que respecta al orden de los turnos en las conversaciones naturales, «si estos patrones representan reglas [normativas, FHvE] o regularidades [descriptivas, FHvE]» (1986: p. 142).

Uno de los problemas que enfrentan los académicos de orientación normativa en relación con este dilema es cómo distinguir entre un patrón que es infrecuente pero correcto y un patrón que es frecuente e incorrecto.¹⁶ Cuando se trata del uso del lenguaje, para resolver este problema, ellos deben tener un mayor entendimiento de las normas que dictan cuáles son las normas correctas en un cierto contexto dentro de una comunidad comunicativa dada. En principio, estas normas de uso del lenguaje pueden —*pace* la dificultad metodológica recién mencionada— ser extraídas («deducidas») del comportamiento de los usuarios del lenguaje, ser formuladas por los mismos usuarios del lenguaje, o incluso ser institucionalizadas de forma explícita en un código escrito, tales como las reglas de *netiquette* para la comunicación en Internet.¹⁷ Una descripción sistemática de de tales normas resulta en modelos descriptivos de normatividad «empírica» real. Haciendo uso de la distinción «émico-ético» de Pike (1967), en el caso de los citados modelos descriptivos, podemos hablar «émicamente» sobre la reconstrucción de la normatividad «interna» que se considera válida en la práctica. Hacer esto es fundamentalmente distinto a hablar, en el estudio de la argumentación, «éticamente» sobre una normatividad «externa», basada en consideraciones analíticas relativas a los objetivos que el discurso debe alcanzar en vistas de un ideal crítico definido por el teórico y los procedimientos que el discurso debe cumplir para lograr estos objetivos. Un teórico de la argumentación estipula un conjunto de normas para lograr un

¹⁶ Los más interesantes (y los más preocupantes) son, por supuesto, los casos de patrones frecuentes e incorrectos del uso del lenguaje. La noción de «una falacia a menudo cometida» pertenece a esta categoría. Estos casos, apuntan claramente a la necesidad de distinguir entre consideraciones descriptivas y normativas en el estudio del uso del lenguaje y, más en particular, la argumentación.

¹⁷ Para un estudio del discurso argumentativo convencionalizado (político) en la comunicación por Internet, véase Lewinski (2009).

determinado objetivo crítico, lo que conduce a la construcción de un modelo ideal de normatividad externa. Tanto los dialécticos formales como los pragma-dialécticos, han seguido este enfoque —tal como los lógicos y los abogados lo hacen en otras áreas—. A pesar de sus diferencias teóricas, estos dialécticos tienen objetivos generales similares, a saber, desarrollar modelos ideales de diálogos argumentativos que señalen en qué consiste el comportamiento argumentativo razonable óptimo, y caracterizar el comportamiento argumentativo que no esté a la altura de este ideal, como el cometimiento de algún tipo de falacia.

Teniendo en cuenta las distinciones que acabo de exponer, no puedo responder la pregunta de a cuál de las tres tradiciones en el estudio el uso del lenguaje que he mencionado (la que describe regularidades, la que abstrae normas internas y la que desarrolla normas externas) pertenece la investigación sobre los tipos de diálogo de Walton. Incluso el tratamiento explícito del tema por parte de Walton y Krabbe no es de mucha ayuda:

Sería bueno si la respuesta fuera clara y si cada sistema lógico tuviese una etiqueta en él indicando si éste ha de tomarse de forma descriptiva o normativamente. Pero ésa no es la manera en que se han dado las cosas. Todos los sistemas de lógica serios parecen tener usos descriptivos y normativos, pero en diferentes grados. El punto es que ambas, precisión descriptiva y contenido normativo, son importantes y, además, interdependientes. Un sistema puramente descriptivo no puede utilizarse como instrumento de evaluación crítica; del mismo modo que un sistema puramente normativo, demasiado alejado de lo que realmente ocurre, no puede aplicarse a lo que de verdad acontece (1995: p. 175).

Concediendo que la «validez convencional» basada en acuerdos intersubjetivos es realmente un requisito esencial para llegar a un juicio definitivo sobre la aceptabilidad de movimientos argumentativos, me gustaría enfatizar que, debido a su importancia primordial, la determinación de su «validez para la resolución de problemas» debe ser lo primero. Aunque reconozco la interdependencia de la validez para la resolución de problemas y la validez convencional, y por consiguiente de los modelos normativos y em-

píricos de la argumentación, si tales modelos han de tener algún significado para el análisis y la evaluación del discurso argumentativo real, no estoy de acuerdo con mantener esta interdependencia imprecisa, e incluso hacerlo deliberadamente, independientemente de si la fuente primaria para llegar a un juicio sobre la razonabilidad de la argumentación es una fuente normativa externa o interna.

Relacionado con el problema de la fuente de normatividad de Walton y Krabbe —y, por lo tanto, de las normas de cada tipo de diálogo— hay una pregunta referente a los objetivos de los distintos tipos de diálogo: ¿están formulados sobre la base de análisis empíricos o están estipulados sobre la base de consideraciones teóricas? En otras palabras, ¿son estos objetivos necesariamente familiares o, por lo menos, reflexivamente reconocibles, para sus participantes o están formulados por algún teórico, en este caso, por Walton y Krabbe? La enorme diversidad de objetivos que Walton y Krabbe asignan a los distintos tipos de diálogo plantea la pregunta adicional de cuál de estos tipos son realmente diálogos argumentativos. ¿Puede verse, por ejemplo, «llegar a un arreglo (provisional) en una relación» como un objetivo argumentativo? ¿Y puede el objetivo del «tipo mixto» de diálogo del debate político, presentado por Walton y Krabbe, verse como una herramienta «para hacer posible la sociedad» (1995: p. 83) y entenderse ésta como un objetivo argumentativo? Si esos objetivos —y, en consecuencia, los tipos de diálogo en cuestión— no son intrínsecamente argumentativos, sino que simplemente pueden tener un componente argumentativo, pueden distinguirse muchos más tipos de diálogo, ya sean «tipos básicos» o «tipos mixtos», que son argumentativos en este último sentido —lo cual presenta un problema grave para un marco teórico destinado a establecer normas basadas en el contexto argumentativo de la normatividad—. Si, por otra parte, todos estos tipos de diálogo son fundamentalmente argumentativos, a uno le gustaría saber qué definición de «ser argumentativo» se aplica en la determinación de esta característica. El diálogo de búsqueda de información en particular, el que Walton y Krabbe (1995: pp. 73-74) llaman *deliberación*, y la *investigación* son, de esta manera, problemáticos, ya que son tipos básicos de diálogo que —de acuerdo con las descripciones de Walton y Krabbe— no necesariamente implican un conflicto o confrontación como por lo general se requiere para que un

discurso sea argumentativo.¹⁸ Sea cual fuere la interpretación que Walton y Krabbe estén buscando, me parece que debe marcarse el punto de que debe haber una justificación teórica para considerar argumentativos a determinados discursos o movimientos verbales que son independientes del contexto empírico específico —o del tipo de diálogo— en el que ocurren.

Debido a que el estatus de los objetivos de los tipos de diálogo tiene un impacto inmediato en la tipología de diálogos, y en vista de que la medida en la que estos diálogos son argumentativos es problemática, dos preguntas, relacionadas entre sí, resultan pertinentes en lo que respecta a la tipología de Walton y Krabbe. En primer lugar, ¿cuál es exactamente la función de la tipología? En otras palabras, ¿qué objetivo se persigue al distinguir contextos de la argumentación? En segundo lugar, ¿cuál es el principio utilizado al clasificar los tipos de diálogo precisamente de esta manera? Esta segunda pregunta indaga sobre el tipo de marco teórico subyacente que justifica esta clasificación. ¿O la clasificación está basada sólo en categorías reconocidas por usuarios comunes del lenguaje? ¿Qué tipo de normas están en juego, en todo caso? ¿Y cómo ha de darse forma a los modelos normativos? En el contexto de estas preguntas, en gran parte sin respuesta, delinearé mi propio enfoque teórico de la argumentación en contexto.

5.3. DISTINCIÓN ENTRE TIPOS DE ACTIVIDADES COMUNICATIVAS

Los distintos tipos de prácticas comunicativas, que se han desarrollado en los diversos dominios de actividad comunicativa en función de determinadas necesidades institucionales, se manifestarán, en el curso normal de los acontecimientos, una y otra vez, en una sucesión continua de eventos de habla. En ocasiones podemos estar particularmente interesados en los detalles de un evento de habla específico, como cuando se lleva a cabo un estudio de caso de un determinado texto argumentativo con un significado histórico especial —como Houtlosser y yo hicimos, cuando analizamos el

¹⁸ Curiosamente, Walton y Krabbe señalan que un tipo de diálogo «argumentativo» es un «conflicto-centrado» (1995: p. 105).

panfleto de la Apología de *Guillermo el Taciturno* (*William the Silent*), publicado en 1580 y que respondía al Edicto de Prohibición emitido anteriormente por el rey Felipe II de España (Van Eemeren y Houtlosser, 1999b y 2000b)—. Generalmente, sin embargo, al examinar prácticas argumentativas convencionalizadas, no estamos interesados en los eventos individuales de habla como tales, sino en los eventos de habla en tanto instancias de alguna práctica comunicativa general. Cuando éste es el caso, estamos examinando estos eventos de habla en tanto muestras, manifestaciones o representaciones de un tipo de actividad comunicativa particular. Desde esta perspectiva, cada una de las alegaciones presentadas por la defensa en una causa sobre una controversia jurídica, por ejemplo, se ven como representaciones del tipo de actividad comunicativa de los juicios legales (o de una de sus partes en particular o subtipos); cada uno de los debates televisivos entre los candidatos a la presidencia estadounidense, como representaciones del tipo de actividad comunicativa de los debates presidenciales, etc.

Los tipos de actividades comunicativas son prácticas convencionalizadas cuya convencionalización sirve —a través de la aplicación de determinados «géneros»¹⁹ de actividad comunicativa— a las necesidades institucionales que prevalecen en un determinado dominio de actividad comunicativa.²⁰ Los géneros de actividad comunicativa, que pueden im-

¹⁹ Después de Fairclough (1995: p. 14), un género de actividad comunicativa puede caracterizarse como «un modo socialmente ratificado de usar el lenguaje en relación con un determinado tipo de actividad social». Cf. Bakhtin, «cada enunciado por separado es individual, por supuesto, pero cada esfera en la cual se utiliza el lenguaje desarrolla sus propios tipos relativamente estables de enunciados. Éstos que podríamos llamar géneros discursivos» (1986: p. 60).

²⁰ La noción de «sistemas de interacción» de Rigotti y Rocci (2006) parece tener una función similar a la de «géneros» de la actividad comunicativa en la pragma-dialéctica. Ellos los definen como «“recetas” culturalmente formadas para la interacción congruente con las clases más o menos amplias de objetivos comunes y la participación en esquemas de roles que presuponen requisitos genéricos. Deliberación, negociación, asesoría, solución de problemas, sentencia, mediación, enseñanza son los esquemas de interacción más amplios, mientras los esquemas de interacción más específicos pueden corresponder a determinados “trabajos”» (p. 173). Como es el caso de los géneros de la actividad comunicativa, el *esquema* de interacción mismo puede encontrarse en los campos de interacción diferentes (en

plementarse (solos o combinados) en los diversos tipos de actividades comunicativas, varían de la sentencia y la deliberación, a la mediación, la negociación, la consulta, la disputa, la promoción, la comunión y otros.²¹ La misión institucional que se espera que cumpla un tipo de actividad comunicativa, en un determinado dominio comunicativo, se logra mediante la realización del objetivo institucional relevante, a través de la utilización de los géneros de actividad comunicativa apropiados.²² Los nombres que he dado a los géneros los he elegido de manera que indiquen el tipo de objetivo institucional que debe llevarse a cabo. En algunos casos, las convenciones de los tipos de actividades comunicativas, cuando se implementa un determinado género de actividad comunicativa, se expresan en reglas constitutivas o regulativas totalmente explícitas; en otros casos, se encuentran en reglas de algún tipo en gran medida implícitas, en prácticas establecidas o simplemente de uso común.²³

terminología pragma-dialéctica, *dominios comunicativos*). En la práctica, el término «esquema de interacción» parece referirse tanto a los géneros de la actividad comunicativa como a los tipos de actividad comunicativa. Según Morasso Greco (2009: nota 169), «la noción del tipo de actividad corresponde a un esquema de interacción que se aplica a un campo de interacción precisa».

²¹ Tales géneros también puede ser vistos como «familias» o «conglomerados» de la actividad comunicativa que sirven a ciertos grupos de tipos de actividades comunicativas. Tipos de actividades comunicativas, cuya misión es ser alcanzadas por la aplicación del mismo género de actividades comunicativas que pertenecen a la misma familia o conglomerado. Cf. Swales (1990 y 2004) y Bhatia (1993 y 2004).

²² En mi opinión, la idoneidad de un determinado género para servir a un determinado objetivo institucional radica en su vitalidad en la realización del «punto de vista institucional» de un tipo de actividad comunicativa, es decir, en la satisfacción de la necesidad que hizo que el tipo de actividad comunicativa haya llegado a ser tal. Creo que en los tipos más formalmente institucionalizados de actividad comunicativa, es más probable que sus objetivos institucionales y otras características se especifiquen explícitamente.

²³ Siguiendo al etnógrafo Dell Hymes, los tipos de actividades comunicativas también pueden llamarse «eventos de habla», pero yo prefiero usar el término «evento de habla» para instancias específicas de un tipo de actividad comunicativa. Mi tipo de actividad comunicativa y los eventos de habla parece que se relacionan entre sí de una manera similar a las nociones de «géneros» y «actos de habla» de Dell Hymes: «los géneros suelen coincidir con los eventos de habla, pero deben ser tratados como analíticamente diferentes a ellos. Se pueden presentar en (o) los diferentes eventos» (1972: p. 61).

Los tipos de actividades comunicativas que han surgido en el dominio comunicativo jurídico, implementando prototípicamente el género de la sentencia, incluyen, entre muchos otros, los actos judiciales procesales, el arbitraje y las órdenes de comparecencia. Algunos tipos de actividades comunicativas en este dominio hacen uso de géneros menos prototípicos. También existen tipos de actividades comunicativas en el dominio jurídico que de forma estándar combinan la utilización de la sentencia con el uso de otros géneros, como la mediación, que son prototípicos de prácticas comunicativas en otros dominios comunicativos. Pueden hacerse observaciones similares en relación con el tipo de actividad comunicativa en el dominio comunicativo político, que implementa prototípicamente el género de la deliberación, como es el caso del debate presidencial, el debate plenario parlamentario, y el *Prime Minister Question Time*.²⁴ Una entrevista política es un ejemplo de un tipo de actividad comunicativa en el dominio político en el que se combina el género prototípico de la deliberación con la indagación, un género que es prototípico de las prácticas comunicativas en el dominio comunicativo del periodismo.

Los tipos de actividades comunicativas que pertenecen al mismo dominio comunicativo y que hacen uso del mismo género de actividad comunicativa comparten un mismo objetivo institucional. Por ejemplo, podría decirse que el objetivo institucional que tienen en común la mayoría de los tipos de actividades comunicativas en el dominio político es la preservación de una cultura política democrática por medio de la deliberación.²⁵ En un

²⁴ Yo uso el término «deliberación» en su sentido coloquial amplio, que es también la forma en la que lo utiliza Habermas y un gran número de analistas políticos en relación con el discurso argumentativo político. No vale la pena remarcar, por cierto, que estas elecciones terminológicas no son de importancia teórica fundamental.

²⁵ Bajo la influencia de los protagonistas del concepto de «democracia deliberativa», como Habermas, los teóricos de la política sustituyeron la visión tradicional de la comunicación política como una actividad llevada a cabo en las instituciones oficiales, tales como los parlamentos, por una visión mucho más amplia. Habermas considera que la comunicación diaria informal y no regulada de los ciudadanos tiene la misma importancia para la democracia política racional que los procedimientos legalmente institucionalizados de la deliberación democrática y la toma de decisiones. Como fuente de «formación de la opinión pública informal» es posible que, en su opinión, ésta sea incluso fundamental para la demo-

nivel más concreto, los tipos particulares de actividades comunicativas suelen tener sus propios objetivos específicos, los que en cierto modo contribuyen a la consecución del objetivo institucional con el que se asocia el tipo de actividad comunicativa.²⁶ En el caso de un debate parlamentario plenario «general» en los Países Bajos, por ejemplo, el objetivo institucional específico es confrontar al gobierno con las opiniones de los representantes electos por el pueblo acerca de sus políticas públicas y su financiación, de acuerdo con las convenciones institucionales que constituyen la tradición parlamentaria para llevar a cabo un debate general, y de acuerdo con el formato establecido en el procedimiento parlamentario. El objetivo institucional del *Prime Minister's Question Time* en Gran Bretaña, por poner otro ejemplo, radica en que el Primer Ministro rinda cuentas de las políticas públicas de su gobierno, de conformidad con las convenciones institucionales del *Question Time* y el formato de intercambio de preguntas y respuestas determinadas por la práctica y por la normativa vigente: las resoluciones del presidente de la Cámara de los Comunes [*the House of Commons Rulings from the Chair*], las así llamadas *Standing-Orders*, y las reglas de orden parlamentarias [*Parliamentary Rules of Order*]. El objetivo institucional de una entrevista política, por último, consiste en hacer que el político aclare y justifique su posición de conformidad con las convencio-

cracia (1994: p. 8; 1996: pp. 307-308). A pesar de que puede ser una consecuencia de este punto de vista, que la argumentación política tenga más espacios y también pueda tomar parte en otros tipos de actividades comunicativas, tales como un chat, no quiere decir que un tipo informal de la deliberación política no tenga lugar dentro de un marco institucional convencional, aunque un tanto menos formal. De acuerdo con Mansbridge (1999), la falta de un objetivo institucional formal en la conversación cotidiana no significa que sea sólo hablar por hablar y que no produzca ningún resultado. En cambio, el intercambio de argumentos sobre cuestiones de interés público entre los ciudadanos puede llevar a una crítica más informada, crítica formadora de opinión entre los que participan activa o pasivamente. Mansbridge concluye que «el hablar todos los días [...] se diferencia de la deliberación clásica en una asamblea no en especie, sino sólo en grado» y debe ser evaluada de acuerdo con los mismos estándares (1999: pp. 227-22).

²⁶ Aunque Aristóteles hace hincapié en que el discurso político trata de acciones futuras, por lo que requiere una explicación prospectiva, los teóricos políticos reconocen que la argumentación presentada en el discurso político se refiere, a menudo, al desempeño pasado y requiere una explicación retrospectiva.

nes institucionales determinadas por las regulaciones relativas al medio y los requisitos profesionales del gremio, las que también determinan el formato. El objetivo institucional de un debate presidencial estadounidense es dejar en claro a los votantes, por medio de un debate televisivo, qué es lo que está en juego en su elección entre los candidatos; las convenciones institucionales de este debate público se han desarrollado, en su mayor parte, en la tradición norteamericana; el formato del debate está explicado en detalle y se acuerda de antemano. En algunos tipos de actividades comunicativas informales, como una conversación amistosa en el dominio comunicativo de la comunicación interpersonal, no hay objetivos instrumentales específicos fuera de la realización del objetivo institucional, que en este caso consiste en continuar o mantener la relación interpersonal por medio de la comunión, pero habrá, sin embargo, ciertas convenciones institucionales que regulen la práctica comunicativa, en cierta medida, y un formato informal que debe ser observado.²⁷

Con el objeto de ilustrar las relaciones que existen generalmente entre los dominios comunicativos, los géneros de la actividad comunicativa, los tipos de actividades comunicativas y los eventos de habla mismos en la dimensión macro-contextual del discurso argumentativo, enumero en la figura 5.1 algunos ejemplos.²⁸

²⁷ En los tipos de actividad comunicativa que no están formalmente institucionalizados, como una charla en un bar, por lo general es más fácil para los participantes abstenerse de aceptar las consecuencias racionales del modo en el que resultan dentro de un intercambio argumental. Por ello, una discusión informal puede terminar en un callejón sin salida, aunque en realidad es claro quién ha ganado. Por lo tanto, el perdedor puede mantener que no se ha rendido (cf. Vuchinich, 1990: pp 133-135).

²⁸ No hace falta decir que, dependiendo de su propósito, los dominios de comunicación y tipos de actividad comunicativa también pueden clasificarse de otra manera. Algunos autores, por ejemplo, a partir de la definición amplia de negociación esbozada por Patton (2005: p. 279) en el Programa de Harvard, como «vuelta y vuelta de comunicación diseñada para alcanzar un acuerdo entre dos o más partes con algunos intereses que se comparten y otros que pueden entrar en conflicto o, simplemente, ser diferentes», considera la mediación como un subtipo de la negociación (Uzqueda y Frediani, 2002), en lugar de como un género separado de los tipos de actividades comunicativas, mientras que otros autores están de acuerdo con mi clasificación (por ejemplo, Goldberg, Sander, Rogers y Cole, 2007). Estas diferencias, sin embargo, no son pertinentes a mi propósito de dejar en claro que las posibilidades de las manio-

<i>Dominios de actividad comunicativa</i> [= macro-contexto más o menos institucionalizado]	<i>Géneros de actividad comunicativa</i> [= familias de actividades comunicativas convencionalizadas]	<i>Tipos de actividades comunicativas</i> [= tipos de prácticas comunicativas convencionalizadas]	<i>Eventos de habla concretos</i> [= incitaciones de tipos de actividades comunicativas]
Comunicación jurídica	Sentencia	— <i>Actos judiciales procesales</i> ²⁹ — Arbitraje — Órdenes de comparecencia	<i>Defensa de O. J. Simpson en juicio por asesinato</i>
Comunicación política	Deliberación ³⁰	— <i>Debate presidencial</i> — Debate general en el parlamento — <i>Prime Minister's Question Time</i>	<i>El debate televisado entre Nixon y Kennedy en 1960</i>
Comunicación <i>problem-solving</i> ³¹	Mediación	— <i>Mediación de custodia</i> — Orientación — Intervención informal	<i>Conversaciones mediadas entre Richard y Tammy sobre la custodia de Vanessa</i>

bras estratégicas dependen de las restricciones impuestas por el macro-contexto de un tipo de actividad comunicativa que son instrumentales para alcanzar el punto de vista institucional del discurso argumentativo en un determinado dominio de comunicación.

²⁹ Para los propósitos de ilustración, para un tipo de actividad comunicativa un evento concreto de habla es mencionado en *italicas* cada vez que es un ejemplo de tal tipo de actividad (*italizada*).

³⁰ Mi concepción del género de la deliberación, que es diferente de la de Walton y Krabbe (1995) y de la concepción de Walton (1998b), se corresponde aproximadamente con la definición de un debate de Auer (1962: p. 146): «(1) un enfrentamiento, (2) en el mismo y adecuado tiempo (3) de los contendientes iguales, (4) en una proposición enunciada, (5) para obtener una decisión de la audiencia», sino que también permite la posibilidad de debates como los debates televisivos que no siempre parten de una proposición enunciada y de una audiencia explícitamente decisiva (Martel, 1983: p. 3). Cf. Perlof (1998: pp. 380-381).

³¹ En contraposición con la solución de controversias legales en una sentencia, la resolución de problemas en la mediación también es conocida como Resolución Alternativa de Disputas (ADR), pero evito el uso de esta terminología porque la negociación, y ciertos tipos de sentencias, como el arbitraje, también se calcula que pertenecen a la ADR, a pesar de las diferencias esenciales entre ellos y la mediación. Mi división de los dominios de la actividad comunicativa no los convierte en mutuamente excluyentes y los tipos de actividades comunicativas pueden ser combinados o superpuestos, tales como «sentencia-mediación» (Ross y Conlon, 2000).

Comunicación diplomática	Negociación	— <i>Conversaciones/tratados de paz</i> — <i>Tratados de comercio</i> — <i>Memorandum diplomático</i>	<i>Las conversaciones palestino-israelíes en Camp David</i> ³²
Comunicación médica	Consulta	— <i>Consulta médica</i> — <i>Prescripción</i> — <i>Categorías de salud</i>	<i>La visita de Bart al doctor el 13 de febrero</i>
Comunicación académica	Disputa	— <i>Reseña de libros</i> — <i>Artículo científico</i> — <i>Presentación en una conferencia</i>	<i>La crítica de Dr. Apt al volumen Controversia and Confrontation</i>
Comunicación comercial	Promoción	— <i>Anuncio publicitario</i> — <i>Regateo</i> — <i>Anuncio clasificado</i>	<i>El mensaje de Sbell en el periódico sobre su rol en Nigeria</i> ³³
Comunicación interpersonal	Comunión	— <i>Conversación</i> — <i>Carta de amor</i> — <i>Apología</i>	<i>La conversación de Dima y Corina acerca de qué hicieron el fin de semana</i>

Figura 5.1. Ejemplos de eventos de habla que representan los tipos de actividades comunicativas implementando géneros de actividad comunicativa en determinados dominios comunicativos.

5.4. LOS TIPOS DE ACTIVIDADES COMUNICATIVAS Y EL MODELO DE UNA DISCUSIÓN CRÍTICA

Los tipos de actividades comunicativas mencionados en la figura 5.1 representan diferentes tipos de prácticas comunicativas convencionalizadas pertenecientes a grupos más generales de prácticas comunicativas convencionalizadas en las que un género específico de la actividad comunicativa se activa prototípicamente. La lista que se proporciona tiene un fin ilustrativo

³² Como ilustración de los problemas de clasificación, podría mencionarse que las conversaciones de paz que llevaron a los Acuerdos de Camp David en 1978 a veces son tratadas como un caso de mediación, pero esto va en contra de algunas de las características principales de estas conversaciones, ya que los participantes las describieron. Esto requirió que el mediador tuviese un conjunto de cualidades completamente diferentes a las de la mediación: las de ser neutral y desinteresado.

³³ Para un análisis detallado de este anuncio publicitario, véase el capítulo 6.

y no es, por supuesto, exhaustiva. No sólo podría ser ampliada mediante la mención de más tipos de actividades comunicativas, sino también mediante la mención de tipos de actividades comunicativas que hacen uso de otros géneros de la actividad comunicativa. Además, debe tenerse en cuenta que junto al género que se considera prototípico de un tipo de actividad en particular otros géneros también podrían desempeñar un papel en ese tipo de actividad. Ciertos tipos de actividades comunicativas pueden incluso implicar, prototípicamente, la activación de más géneros de las prácticas comunicativas convencionalizadas. De hecho, con el fin de obtener una imagen realista de los diversos tipos de prácticas comunicativas convencionalizadas en las que se llevan a cabo maniobras estratégicas, hay que añadir también, sin duda, las combinaciones típicas, las mezclas y las superposiciones de distintos tipos de actividad comunicativa.³⁴

Por lo general, los tipos de actividades comunicativas pueden distinguirse unos de otros, y definirse con mayor precisión, mediante la descripción de los objetivos específicos que, se supone, deben servir para cumplir su misión en la realización del objetivo institucional de la actividad comunicativa, las convenciones distintivas involucradas en la comunicación, y el diseño característico de su formato. Hasta dónde debería irse en la ramificación y división de los tipos de actividad comunicativa depende, en primer lugar, de la finalidad para la cual se efectúe la clasificación. Incluso si tal empresa fuese posible, no hay necesidad de establecer una ontología de las prácticas comunicativas que sea completa en un sentido absoluto. Cuando se distinguen y definen los tipos de actividades comunicativas con el objetivo de analizar las maniobras estratégicas en el discurso argumentativo, la proliferación puede terminar en el punto donde ya no hay ninguna distinción que hacer que sea pertinente para el análisis. En la sección 5.5, al tratar de caracterizar los tipos de actividades comunicativas, explicaré cuál es mi punto de referencia en este esfuerzo, y por qué he elegido este punto precisamente.

Los tipos de actividades comunicativas ejercidas en las prácticas comunicativas dentro de un cierto dominio de la comunicación son conocidas

³⁴ *Mutatis mutandis*, en estos aspectos los tipos de actividades comunicativas se asemejan a los tipos de diálogos de Walton y Krabbe.

por quienes participan activamente en este dominio, debido a su socialización primaria como miembros de una comunidad comunicativa —como en el caso de las conversaciones ordinarias— o a su socialización secundaria como miembros de una comunidad profesional —como en el caso de un memorándum diplomático—. Debido a que los tipos de actividades comunicativas son prácticas comunicativas más o menos convencionalizadas que se manifiestan como tales en la realidad comunicativa, éstas pueden ser reconocidas, en principio, aunque muchas veces con cierta dificultad, también por personas ajenas a la comunidad pertinente. En esencia, todos los tipos de actividades comunicativas pueden distinguirse y definirse si se entra en el dominio de la actividad comunicativa relevante y se examina empíricamente, mediante la participación y la observación, cuáles son sus características distintivas y qué está implicado en su convencionalización. En un gran número de casos, sin embargo, tal esfuerzo es innecesario porque los tipos de actividades comunicativas en cuestión son artefactos culturales que gozan de reconocimiento general y familiares para todos. A veces pueden ser incluso estudiadas mediante la consulta de libros de texto u otros libros de referencia.

Debido a su estatus empírico, los tipos de actividades comunicativas no están a la par de constructos teóricos tales como el modelo ideal de la discusión crítica —o, lo que es más, el cálculo de la lógica proposicional de primer orden y del predicado—.³⁵ Mientras que los constructos teóricos son idealizaciones analíticas, los diversos tipos de actividades comunicativas son conceptualizaciones empíricas de prácticas comunicativas convencionalizadas.³⁶ El modelo de discusión crítica, por ejemplo, se construye sobre la base de consideraciones analíticas respecto a cómo resolver de

³⁵ Considerando que la construcción teórica de la discusión crítica se basa en consideraciones analíticas de tipo dialéctico, la construcción teórica de la demostración o prueba se basa en consideraciones analíticas de tipo lógico.

³⁶ Constructos teóricos, como el modelo ideal de una discusión crítica, se refieren a veces como *escenarios* (ejemplificado en los perfiles de dialéctica), y las prácticas convencionales de los tipos de actividades comunicativas, como *scripts* o *guiones*, pero me temo que la diferencia conceptual entre estos dos términos no es lo suficientemente clara como para que esta distinción terminológica sea útil.

forma óptima las diferencias de opinión según los méritos.³⁷ A diferencia de los constructos teóricos como el modelo de una discusión crítica, que han sido diseñados concentrándose en los componentes necesarios de un procedimiento de validación de un problema para lograr un determinado tipo de objetivo analítico, los diferentes tipos de actividades comunicativas se refieren a prácticas comunicativas que se manifiestan en eventos de habla concretos y que han sido convencionalizadas para cumplir el objetivo institucional de la actividad comunicativa pertinente.³⁸

Al estudiar la dimensión argumentativa de las prácticas comunicativas convencionalizadas, se enfocan las propiedades argumentativas de los tipos de actividades comunicativas. Las actividades comunicativas pueden ser inherente o «esencialmente» argumentativas, como es el caso en los debates parlamentarios; predominantemente argumentativas, como es el caso de las entrevistas políticas; coincidentemente argumentativas, como es el caso en las oraciones o rezos en las que un punto de vista se respalda con argumentos; o no argumentativas en absoluto, como suele ser el caso en los boletines de noticias breves de difusión radial. En el caso de un tipo de actividad comunicativa que es intrínseca o esencialmente argumentativa, puede hablarse sin reserva de un tipo de actividad *argumentativa*.³⁹ Tan pronto como un tipo de actividad comunicativa es inherente o esencialmente argumentativa, o cuando la argumentación juega deliberadamente un papel importante en ella, vale la pena estudiar las maniobras estratégicas que tienen lugar en el seno de dicha práctica. Comenzando por la manera en que el tipo de actividad comunicativa ha de ser definida, el tipo de

³⁷ Dascal (2001: p. 316) distingue entre un modelo «problema-solución», un modelo de «competencia» y un modelo «deliberativo», pero sus modelos son conceptualizaciones empíricamente basadas que parecen estar cerca de los tipos de actividades comunicativas (Van Eemeren y Garssen, 2008: p. 6).

³⁸ Al distinguir de esta forma entre un modelo analítico ideal y los tipos convencionales de la actividad, y al hacer una distinción fundamental entre las dos categorías, nos apartamos de los acercamientos a los tipos de discursos argumentativos como los de Walton (1998b) y Walton y Krabbe (1995).

³⁹ En teoría de la argumentación, el término «tipo de actividad argumentativa» se usa más generalmente para referirse a todo tipo de actividad comunicativa que se examina por su dimensión argumentativa (Van Eemeren y Houtlosser, 2005b).

actividad comunicativa en cuestión tiene que caracterizarse desde la perspectiva de la teoría de la argumentación a fin de ser capaces de identificar las limitaciones que el tipo de actividad comunicativa impone sobre las maniobras estratégicas. El modelo teórico de una discusión crítica puede ser instrumental en esta empresa porque, en los diversos tipos de actividad argumentativa, la dimensión argumentativa puede manifestarse de distintas formas, dependiendo de los requisitos institucionales específicos que se derivan de la misión de los argumentadores, que consiste en realizar el objetivo institucional del tipo de actividad comunicativa por medio del estudio de las contrapartes empíricas de las cuatro etapas de una discusión crítica: la *situación inicial*, los *puntos de partida*, los *medios argumentativos* y el *resultado del discurso argumentativo*.⁴⁰

Tomando las cuatro etapas de una discusión crítica como punto de partida, pueden identificarse cuatro puntos centrales en el proceso de resolución que deben ser tenidos en cuenta en una caracterización argumentativa de un tipo de actividad comunicativa. Estos puntos centrales, que corresponden a las cuatro etapas que se distinguen en una discusión crítica, reflejan los elementos constitutivos en el proceso de resolver una diferencia de opinión según los méritos. En una caracterización argumentativa de un tipo de actividad comunicativa es necesario determinar exactamente cómo se representan estos elementos constitutivos en el discurso argumentativo que se lleva a cabo dentro del tipo de actividad comunicativa estudiada. De hecho, puede lograrse una especificación de las características argumentativas de las contrapartidas institucionalmente determinadas de las cuatro etapas de una discusión crítica mediante una comparación sistemática entre las condiciones argumentativas que prevalecen en el tipo de actividad comunicativa pertinente, empíricamente constituida, y las condiciones argumentativas estipuladas en el modelo ideal de una discusión crítica.

⁴⁰ Usar el modelo ideal de una discusión crítica como un instrumento de análisis en todos los casos, sea cual sea la complejidad de la actividad comunicativa, no sólo asegura la unidad en la comparación, sino también una apreciación coherente y consistente de la dimensión argumentativa. De este modo, la diversidad no es el punto (relativista) de partida, pero en algunos casos puede demostrarse que existen como resultado de una comparación sistemática. Cf. el enfoque de Walton y Krabbe discutido en la sección 5.2.

5.5. CARACTERIZACIÓN DE LOS RASGOS ARGUMENTATIVOS EN LOS TIPOS DE ACTIVIDADES COMUNICATIVAS

Algunos tipos de actividades comunicativas pueden ser completamente no-argumentativas, pero la mayoría de las veces, ya sea directa o indirectamente, la argumentación tiene un rol inherente o incidental, por lo que el tipo de actividad comunicativa en cuestión será en su totalidad o en parte argumentativa. Por supuesto, sólo cuando se utiliza la argumentación será posible caracterizar argumentativamente un tipo de actividad comunicativa. Con el fin de mostrar que las maniobras estratégicas pueden verse afectadas por el tipo de actividad comunicativa en la que tienen lugar, me centraré en tipos de actividades comunicativas que pertenecen a los primeros cuatro grupos de los tipos de actividades mencionados en la figura 5.1: la sentencia, la deliberación, la mediación y la negociación. Los tipos de actividades comunicativas que ahí (en la tercera columna) se mencionan están institucionalizadas en un grado tal que sus objetivos institucionales, convenciones y formatos son suficientemente transparentes y que los eventos de habla asociados a ellas son fácilmente reconocibles. Con la ayuda del modelo de una discusión crítica, las características argumentativas de los tipos de actividades comunicativas prototípicamente implementadas en estos cuatro —y otros— géneros de la actividad comunicativa pueden caracterizarse en términos de las cuatro categorías que representan las contrapartes de las cuatro etapas de una discusión crítica en el discurso argumentativo de la vida real.

Los tipos de actividades comunicativas, tales como los procedimientos judiciales y las órdenes de comparecencia (en tanto parte característica de un procedimiento jurídico), que hacen uso del género de la actividad comunicativa referida en términos de *sentencia*, tienen por objetivo la resolución de una disputa por una tercera parte autorizada, en lugar de por las partes mismas. Aunque, en la práctica, el alcance de las actividades comunicativas pertenecientes al grupo de la sentencia sea más amplio, los tipos de actividades comunicativas que hacen uso de este género se entienden comúnmente como actividades que llevan una diferencia de opinión que se ha convertido en una «disputa» bien definida a una corte pública, donde un juez toma una decisión razonada en favor de una de las partes después de haber oído a ambas (y un jurado, si eso es parte del procedimiento legal). El juez determina

en favor de una de las partes de conformidad con un conjunto de reglas. En un análisis más profundo, la mayoría de las normas de procedimiento son equivalentes a las especificaciones de las normas para la discusión crítica encaminadas a garantizar que la diferencia de opinión se termine de una manera justa y práctica. Por lo general, existen disposiciones especiales relativas a la distribución de la carga de la prueba, los datos que pueden ser parte de los puntos de partida común, y el tipo de prueba que se considera aceptable. Es característico de la sentencia que las partes ajusten sus roles de discusión, desde el tratar de convencer al otro al tratar de convencer al juez.

La sentencia es un género de actividad comunicativa predominantemente argumentativa que está fuertemente institucionalizada de manera formal. Se aplica en tipos de actividades comunicativas que están explícitamente codificadas y tienen un formato definido con precisión, como un caso de derecho civil, un caso de derecho administrativo y un juicio penal. En comparación con tipos de actividades comunicativas débilmente institucionalizadas, la situación inicial desde la que comienza la sentencia está mucho más formalizada, con una definición oficial de la disputa y con la competencia para resolver el caso dado, desde el principio, a una tercera parte fija. Los puntos de partida de procedimiento y materiales en la sentencia consisten en reglas codificadas en gran medida explícitas (leyes) y concesiones explícitamente establecidas (pruebas). Los medios argumentativos que se utilizan consisten en una interpretación argumentativa de las concesiones en términos de hechos probados y pruebas legales, así como las normas materiales del derecho. El único resultado que se permite, y se alcanza siempre, es una decisión por el tercero que está en control, ya que un retorno a la situación inicial de la controversia no es posible.

El término «deliberación» hace referencia a un género multi-variado de tipos de actividades comunicativas enfáticamente argumentativas, que varían desde un debate plenario en el parlamento hasta un foro informal de discusión política en Internet, que comienza desde un proyecto mixto de desacuerdo entre las partes acerca de un asunto sobre el cual los puntos de vista y la audiencia televisiva, radial, los lectores, etc. divergen.⁴¹ Aunque

⁴¹ Yo me inclino a pensar que la presencia de una audiencia de terceros es fundamental para las maniobras estratégicas que tienen lugar en la deliberación política, pero también

algunos tipos de actividades comunicativas que hacen uso de la deliberación pueden contar con un formato más claramente definido que otras, estos tipos de actividades comunicativas, por lo general, no están completamente convencionalizadas. En una deliberación que se produce en un debate público, los participantes generalmente tienen puntos de partida claros que difieren para cada participante en aspectos cruciales con respecto a los de los otros participantes. En todo momento, los competidores toman en cuenta a la audiencia que escucha, lee u observa hasta el punto de que esta audiencia, que funciona como una tercera parte, es de hecho su primer destinatario —o incluso su único destinatario «real»—. Más seguido de lo que se cree, su argumentación estará dirigida a convencer a esta audiencia o «tercera parte» más que al otro compañero del debate. Esta audiencia o tercera parte determina, entonces, el resultado de la deliberación, votando de un modo más o menos conspicuo.

Los tipos de actividades comunicativas que se basan en la deliberación son particularmente interesantes para los protagonistas de las instituciones democráticas debido a que generalmente su objetivo institucional es preservar una cultura política democrática. Ellos se diseñaron para permitir un intercambio argumentativo que sea óptimo para ambas perspectivas, la dialéctica y la retórica, de modo que la maniobra estratégica es crucial en cada punto del intercambio. A menudo, las deliberaciones comienzan desde reglas intersubjetivas ampliamente implícitas y desde concesiones explícitas e implícitas sobre ambas partes, con la excepción del tipo de actividad comunicativa del debate presidencial americano, en el cual las reglas son ampliamente explícitas. Otra característica importante de esta clase de tipos de actividades comunicativas es que las partes están, antes que nada, obligadas a desarrollar una argumentación que defienda sus puntos de vista durante los intercambios argumentativos con sus contrincantes. La decisión, en lo que concierne a la resolución de la diferencia de opinión en cuestión y a sus contribuciones a la deliberación, dependen del oyente, lector o espectador individual.

puede haber deliberación política sin una audiencia de terceros. De hecho, sin una audiencia, las restricciones convencionales en las maniobras estratégicas serán más las de la disputa o las de algún otro género de actividad comunicativa.

El género de la *mediación* cubre un grupo de tipos de actividades comunicativas que son en gran medida argumentativas, tales como la mediación de custodia y la orientación. Estos tipos de actividades comunicativas comienzan desde una diferencia de opinión que crece hasta hacerse un conflicto que las partes involucradas no pueden resolver por sí mismas, de modo que tienen que encontrar un refugio en una tercera parte que actúe como mediador supuestamente neutro y guíe a las partes en su (mayor o menor) búsqueda de un discurso cooperativo orientado hacia la razonabilidad y la mutua aceptación de una solución. El mediador actúa como un facilitador y es responsable por el proceso, pero no por su contenido. A diferencia del juez, él no tiene el poder para determinar el desacuerdo. Independientemente de que el desacuerdo se refiera a la custodia de los hijos de una pareja divorciada o al precio que debe pagarse por el arreglo de un coche, el mediador busca ayudar a las partes a que tengan una discusión razonable que conduzca a un acuerdo satisfactorio para ambas partes.

La mediación por la custodia es un excelente ejemplo de un tipo de actividad comunicativa que usa mediación. Sólo está débilmente institucionalizada y por lo general tiene un formato informal vagamente definido. La situación inicial es tal que, la diferencia de opinión entre las partes sobre un asunto de vital interés para ambas, se volvió un conflicto difícil de resolver. Aunque todos los implicados sepan que la mediación de la tercera parte no tiene ninguna jurisdicción en la decisión y sólo está allí para promover la adopción de una actitud razonable entre las partes que discuten, está claro que la presencia de un tercero neutral tiene una influencia distintiva sobre las contribuciones que harán las partes. Debido a la naturaleza problemática de su desacuerdo, inicialmente las partes, por lo general, no estarán preparadas para reconocer explícitamente ninguna concesión como punto de partida común. En el proceso de deliberación, sin embargo, ellas estarán inclinadas a aceptar, aunque reacias, las reglas de procedimiento implícitas para su informalmente «guionado» evento de habla, cautamente forzadas a ellos por el mediador. En vez de defender su postura ejecutivamente, más a menudo de lo que se cree, sus argumentos se conciliarán en intercambios cuasi-espontáneos pero de hecho calculados y muchas veces emocionales. Aunque en teoría las partes involucradas en el conflicto deben ser igual de libres que en una conversación ordinaria, a la hora de ex-

traer sus conclusiones, en la mediación se espera que lleguen a un acuerdo, porque el desacuerdo que están teniendo atañe a una incongruencia que necesita resolverse.⁴²

El término «negociación» se refiere a una especie de tipos de actividades comunicativas que son, a veces, entera y otras veces parcialmente argumentativas, variando desde regateos hasta tipos más específicos de actividades argumentativas como negociaciones de paz. Estos tipos comienzan desde una situación inicial que se describe mejor como un conflicto de intereses que como una diferencia de opinión ordinaria.⁴³ Al contrario de la sentencia y la mediación, la negociación permite que las partes se concentren en sí mismas y en sus contrincantes antes que en la tercera parte o audiencia. La negociación típicamente busca algún tipo de compromiso,⁴⁴ usualmente consistente de la máxima cantidad de acuerdos que las partes puedan alcanzar sobre la base de las concesiones que cada una esté dispuesta a hacer. Una serie de tipos de actividades comunicativas, que han sido desarrolladas, se destinan a alcanzar un resultado en el cual los intereses de ambas partes encuentren, en la máxima extensión, lo que es mutamente aceptable.

⁴² Para un estudio exhaustivo del tipo de actividad comunicativa de la mediación, véase Morasso Greco (2009). Véase también Van Eemeren *et al.* (1993), Moffitt y Bordone (2005) y Menkel-Meadow (2005).

⁴³ Según Fisher, Ury y Patton, que se concentran en promover los intereses en lugar de las posiciones en lo que ellos llaman «la negociación de principios», la negociación, a diferencia de la negociación posicional, es el resultado de un «sabio», y en la medida de lo posible, incluso «amistoso» acuerdo (1991: p. 14). En su opinión, la conciliación de intereses funciona mejor debido a que «detrás de posiciones opuestas subyacen muchos otros intereses que van más allá de los intereses conflictivos» (1991: p. 42).

⁴⁴ En este sentido, una distinción fundamental tiene que ser hecha entre negociaciones «integrativas», donde los intereses de las partes son contradictorios, pero no necesariamente excluyentes entre sí, de modo que es posible tener un resultado en el que ambas partes ganen algo, y una negociación «distributiva», donde la pérdida de una parte constituye la ganancia de la otra parte. En la larga tradición de ver las negociaciones como juegos, la negociación distributiva fue tratada como un «juego de suma cero» en el que las ganancias y las pérdidas de ambas partes necesariamente debían ser igual a cero, y la negociación integrativa como un «no-juego de suma cero». Putnam y Poole (1987) observan que la negociación nunca es exclusivamente de integración ni de distribución, sino que implica ambas cosas, dependiendo de cómo se desarrolle la comunicación.

La negociación es un género de actividad comunicativa que está por lo general moderadamente convencionalizado, pero sus grados de convencionalización varían desde un tipo de negociación a otra dependiendo, en última instancia, de las preferencias de las partes involucradas. La negociación desempeña un papel importante en el dominio de comunicación en los negocios, pero también prominentemente en el dominio de las relaciones internacionales, donde las negociaciones de paz ofrecen un ejemplo de una actividad comunicativa que se realiza enteramente como una negociación. Por lo general, en los tipos de actividades comunicativas que se encuadran dentro de este género de actividades comunicativas, las partes inicialmente están libres para defender su propio formato, pero tan pronto han determinado este formato, éste se convierte en vinculante. Las reglas constitutivas de un espécimen de negociación se fijan tan pronto como hayan sido aceptadas. Los tipos de actividades comunicativas que dependen de la negociación pueden, por lo tanto, considerarse como «semi estructuradas». Un rasgo distintivo de algunos tipos de actividades comunicativas que pertenecen a este género, tales como la licitación y el trueque, radica en que los puntos de vista adoptados por las partes pueden cambiar durante el proceso de negociación, de modo que la confrontación que está en el centro de la discusión es variable (y la discusión debe, en el análisis, dividirse en una serie de discusiones interrelacionadas). Usualmente las concesiones que cada una de las partes está preparada para hacer, al principio de la negociación o durante el proceso de negociación, son condicionales y cambiantes. La decisión final sobre el resultado de la negociación depende siempre de las partes y cada una de ellas es libre de retornar a la situación inicial de modo que todo volverá a estar como estaba.⁴⁵ Entre los medios que las partes tienen a su disposición para alcanzar una decisión en su propio favor está la argumentación, pero a menudo esta argumentación puede incorporarse en ofertas, contraofertas y otros actos compromisorios, tales

⁴⁵ En otro sentido, por supuesto, cuando un nuevo proceso de negociación se inicia después de una negociación fallida, la situación inicial nunca será igual otra vez, porque el fallo anterior proyectó su hechizo. Este fracaso anterior, sin embargo, no es parte de la nueva definición de la diferencia de opinión. De todos modos, en una u otra forma, éste puede verse reflejado en los nuevos puntos de partida de procedimiento y materiales.

como promesas condicionales («Si ustedes permiten X, nosotros haremos Y») y amenazas condicionales («Ninguna Y antes de que usted haga X»).⁴⁶

La figura 5.3 presenta una caracterización argumentativa de los cuatro grupos de tipos de actividades comunicativas discutidos en esta sección. En dicha caracterización se indican las convenciones institucionales argumentativamente relevantes.

<i>Discusión crítica</i>	Etapa de la confrontación	Etapa de la apertura	Etapa de la argumentación	Etapa de la conclusión
<i>Géneros de actividades comunicativas</i>	<i>Situación inicial</i>	<i>Puntos de partida de procedimientos y materiales</i>	<i>Medios argumentativos y críticas</i>	<i>Resultado posible</i>
<i>Sentencia</i>	Disputa; Tercera parte con jurisdicción para decidir	Reglas codificadas ampliamente explícitas; concesiones explícitamente establecidas	Argumentación a partir de hechos y concesiones interpretadas en términos de condiciones para la aplicación de una regla legal	Establecimiento de la disputa por una decisión motivada de la tercera parte (no hay retorno a la situación inicial)
<i>Deliberación</i>	Desacuerdo mixto; decisión que depende de una tercera parte o audiencia no interactiva.	Reglas intersubjetivas ampliamente implícitas; concesiones explícitas e implícitas de ambas partes	Argumentación que defiende puntos de vista incompatibles en intercambios críticos	Resolución de una diferencia de opinión por (parte de) una tercera parte o audiencia (o retorno deliberado a la situación inicial)

⁴⁶ Según Tutzauer (1992: p. 67), «la naturaleza, la oportunidad, el patrón de las ofertas, y las concesiones que ellos obtienen, constituyen la esencia misma de la negociación. De hecho, puede argumentarse que si no hay ofertas, no hay ninguna negociación». Sawyer y Guetzkow (1965: p. 479) hacen un énfasis diferente: «el núcleo de lo que generalmente se toma como el proceso central de la negociación [es] el argumento de reciprocidad y los contraargumentos, la propuesta y la contrapropuesta en un intento de ponerse de acuerdo sobre las acciones y resultados mutuamente beneficiosos». Axelrod (1977: p. 177) destaca el papel de la argumentación, incluso con más fuerza: «después de todo, la mayoría de lo que sucede en la negociación es la afirmación de los argumentos por un lado, y la respuesta con otros argumentos por el otro lado».

<i>Mediación</i>	Conflicto en punto muerto; Una tercera parte interviene sin jurisdicción para decidir	Reglas regulativas reforzadas implícitamente; no se reconocen concesiones explícitas	Argumentación transmitida en potenciales intercambios conversacionales espontáneos	Conclusión mutuamente aceptada por el arreglo mediado entre las partes en conflicto (o provisionales retornos a la situación inicial)
<i>Negociación</i>	Conflicto de intereses; la decisión depende de las partes	Reglas constitutivas semi-explícitas; serie de concesiones explícitas condicionales y cambiantes	Argumentación incorporada en intercambio de ofertas, contraofertas y otros intercambios compromisorios	Conclusión por el compromiso de las partes como un acuerdo mutuamente aceptado (o retorno a la situación inicial)

Figura 5.3. Caracterización argumentativa de algunos géneros de actividades comunicativas.

5.6. PRECONDICIONES INSTITUCIONALES PARA MANIOBRAR ESTRATÉGICAMENTE

En cada tipo de actividad que es argumentativa, cualquiera sea su contenido, los participantes maniobran estratégicamente para alcanzar, de un modo razonable y efectivo, su misión de realizar el objetivo institucional de la actividad comunicativa en el macro-contexto específico en donde el discurso argumentativo tiene lugar.⁴⁷ Puesto que los requisitos institucionales se aplican a los tipos específicos de actividades argumentativas, ciertos modos de maniobrar estratégicamente se prestan particularmente bien o, como puede ser el caso, no tan bien, o incluso para nada bien, a ser usados en un tipo particular de actividad. Como regla general, mientras más explícita la convencionalización de un tipo de actividad argumentativa esté articulada, más fácil será reconocer las pre-

⁴⁷ En algunos tipos de actividades comunicativas, las partes tienen un papel diferente en la realización de esta misión. En el *Prime Minister's Question Time*, por ejemplo, la misión de hacer que el gobierno explique sus políticas y acciones en general implica preguntas que se oponan a estas políticas y acciones que el primer ministro debe defender.

condiciones institucionales para las maniobras estratégicas que prevalecen en este tipo de actividad.⁴⁸

Como es evidente a partir de la caracterización dada en la figura 5.3, en algunas clases de tipos de actividades argumentativas, la definición de la situación inicial puede ser más abierta que en otras para ser moldeada por las preferencias de una parte individual. Una variedad similar puede observarse en lo que atañe a la elección de los puntos de vista de procedimiento y materiales, el uso de los medios argumentativos, el avance de la crítica, y los posibles resultados del intercambio argumentativo. En cada etapa de un intercambio argumentativo todos estos tres aspectos de las maniobras estratégicas pueden ser afectados por las precondiciones institucionales impuestas sobre el discurso argumentativo, mediante el tipo de actividad en la cual ocurre el discurso. Debe haber límites sobre las elecciones de tópicos que pueden hacerse, sobre la adaptación a la demanda de la audiencia, o sobre el uso de dispositivos de presentación. En principio, estas restricciones son una limitación de las posibilidades de las partes para maniobrar estratégicamente, pero al mismo tiempo ellas crean también oportunidades especiales para que las partes maniobren estratégicamente. Por medio de algunos ejemplos, ilustraré estas precondiciones de las maniobras estratégicas a través del macrocontexto de los tipos de actividades comunicativas en las cuales tienen lugar.

Todos los tipos de actividades argumentativas que hacen uso de la *sentencia* buscan la determinación de una disputa bien definida mediante la decisión de una tercera parte autorizada. Esa decisión se sostiene mediante una argumentación basada en el entendimiento de los hechos relevantes y las concesiones, formuladas en términos de condiciones para la aplicación de una regla legal o cuasi-legal, y evaluadas por la apelación a reglas explícitas am-

⁴⁸ Yo distinguí entre las precondiciones primarias, que son como un funcionario de gobierno, por lo general condiciones formales y de procedimiento, a menudo, y las secundarias, que son como una regla no oficial, por lo general informal, y sustancial, a menudo. Entre las precondiciones primarias del tipo de actividad comunicativa de un debate en sesión plenaria en el Parlamento Europeo están, por ejemplo, las reglas de orden vigiladas por el presidente, mientras que entre las precondiciones secundarias están, por ejemplo, la «situación europea» que los parlamentarios necesitan combinar para servir a los intereses europeos y, al mismo tiempo, para servir a los intereses de sus países de origen. Véase Van Eemeren y Garssen (2009).

pliamente codificadas.⁴⁹ Para ser breve, me confino a un ejemplo de maniobras estratégicas en el manejo del potencial tópico para determinar el asunto en un caso legal.⁵⁰ Al analizar este ejemplo, yo refiero a la doctrina clásica de los *stasis* derivados de Hermágoras de Temnos —quizás mejor conocido por su nombre latino de «doctrina de los *status*»—. La doctrina de los *status* provee distintas herramientas para responder a la cuestión de la elección del tema, al inicio del proceso argumentativo, en un caso dentro de la corte criminal, en el dominio legal (*genus iudiciale*).⁵¹ Según esta doctrina, a la hora de responder a una acusación de asesinato, el defensor puede elegir entre cuatro tipos de puntos de vista estratégicos: (1) negar que el acto haya sido cometido (*status coniecturalis*), (2) redefinir el acto de matar como «homicidio culposo» (*status definitivus*), (3) apelar a las circunstancias atenuantes tales como la necesidad de auto-defensa (*status qualitatis*), y (4) apuntar a los defectos de procedimiento en el caso de la corte (*status translativus*). Si la doctrina de los *status* se considera autorizada, las cuatro opciones para la gestión de los posibles tópicos disponibles en la etapa de confrontación servirán como condiciones institucionales de las posibilidades de maniobrar estratégicamente.⁵² Estas

⁴⁹ En estos casos, el juez generalmente cumple el papel de la tercera parte. Por razones de seguridad jurídica, toma los códigos legales vigentes y las normas jurídicas como punto de partida y comprueba si efectivamente la ley atribuye la consecuencia jurídica necesaria a los hechos en cuestión y si los hechos se han presentado como suficientes para que la base legal de la reclamación sea aceptable. Sin embargo, más allá de que sean eventos de habla fuertemente guionados, siempre hay un amplio espacio libre para maniobrar estratégicamente. Este margen de maniobra es, de hecho, la base de la profesión del abogado.

⁵⁰ Fahnestock (2009: pp. 208-209) observa que en la sentencia de tercera parte donde una de las partes debe perder no tendría ningún sentido en maniobrar tratando de minimizar las diferencias minimizar para alcanzar posiciones coincidentes. «En términos pragmático-dialécticos», concluye, «la mejor estrategia “retórica” para los argumentadores sería la maximización de sus diferencias para crear una opción clara para la tercera parte que decide, mientras que sus responsabilidades “dialécticas”, su deseo de parecer razonables, requerirían minimizar sus diferencias para llegar a la resolución».

⁵¹ La doctrina, cuyo alcance era probablemente mucho más amplio, fue la base para la distinción de «*stock issues*» en los «debates académicos» americanos.

⁵² Braet (1984: pp. 173-192), que pone la doctrina clásica de los *status* en una perspectiva moderna, afirma que existe un gran parecido entre la doctrina de Hermágoras y la forma en que se lleva a cabo la justicia penal en los Países Bajos.

precondiciones constituyen límites que involucran ciertas restricciones, pero también abren oportunidades.

En el prólogo de *Max Havelaar* de Multatuli, una obra maestra de la literatura holandesa del siglo XIX sobre el padecimiento de injusticias, Lothario, acusado de haber matado a una mujer llamada Barbertje, se defiende ante una corte criminal en contra de esta acusación optando por el *stasis coniecturalis* y negando categóricamente que él cometiera este acto criminal.⁵³

Su Alteza, ¡yo no maté a Barbertje! La alimenté, la vestí y la cuidé. Hay testigos que pueden testificar que soy un buen hombre, y no un criminal.

Esta negación parece ser el modo más fuerte de efectuar la elección tópica que Lothario pudo haber hecho. Un momento después, la negación se respalda con la aparición de Barbertje misma, de modo que es un hecho comprobado que ella continúa viva. Sin embargo, por algún notorio capricho del destino, el efecto de la maniobra estratégica en este caso se arruina, debido a las remarcas adicionales que hace Lothario respecto a su buen corazón. Esto es lo que el juez concluye:

Hombre, ¡debes ser colgado! [...] No beneficia a alguien, que ha sido acusado de algo, considerarse un buen ser humano.

Este caso ficcional muestra, en un modo irónico pero no del todo irreal, que en la práctica las maniobras estratégicas no siempre conducen al resultado esperado y pueden incluso ser contraproducentes.

El segundo género de actividades comunicativas que discutí en la sección 5.5 concierne a un grupo de tipos de actividades comunicativas que hacen uso de la *deliberación*. La deliberación, como se concibe aquí, usualmente comienza desde un desacuerdo mixto entre dos o más partes que dirigen sus discursos entre sí, pero están —en primer lugar— tratando de ganar el apoyo de la audiencia que escucha, lee u observa más que tratando de resolver una o más diferencias de opinión que puedan existir en-

⁵³ Este ejemplo está tomado de Van Eemeren y Grootendorst (1992a: pp. 74-75).

tre ellos y (parte de) estas personas, quienes son de hecho su audiencia primaria. En los intercambios críticos, todas las partes hacen uso de las concesiones implícitas y explícitas de la otra parte y actúan en concordancia con las reglas de procedimiento implícitas o explícitas. La audiencia de lectores, oyentes o espectadores no es interactiva, pero sus miembros determinan sin embargo el resultado de la deliberación, porque ellos deciden, al final del intercambio crítico, si ellos (o algunos de ellos) han cambiado de opinión de modo que (algunas de) sus diferencias se hayan resuelto o, si éste no es el caso, si se mantendrá la situación inicial.

En todas las etapas de la deliberación, hay espacio para las maniobras estratégicas. Los límites convencionales impuestos sobre las maniobras estratégicas están dictados, en primer lugar, por la misión de cada parte de alcanzar a su audiencia primaria de oyentes, lectores o espectadores vía un intercambio crítico con la audiencia secundaria que conforma su verdadero interlocutor.⁵⁴ A fin de no ser percibidos como no cooperativos, no responsivos, maleducados o incluso rudos con su audiencia primaria, las partes que participan no pueden darse el lujo de ignorar las preguntas, las afirmaciones y las otras contribuciones al intercambio que hace la otra parte, y sus maniobras estratégicas deben conducirse acordemente. Además, el formato elegido para la deliberación puede imponer todavía otros límites sobre las partes. Por ejemplo, el presidente de una institución que ha sido designado y que actúa como un árbitro cuando se trata de asignar turnos de habla, juzga la relevancia de una contribución, y permite o no interrupciones. Éste es el caso no sólo en los debates parlamentarios, sino también en muchos otros debates públicos. En todos los casos, quienes debaten deben conducir sus maniobras estratégicas de acuerdo con las precondiciones institucionales que subyacen.

En el siguiente ejemplo, tomado de un debate general realizado en 2008, en el Parlamento holandés, el primer ministro, el Sr. Balkenende, manobra estratégicamente para intentar evitar responder a una pregunta formulada por un miembro del Parlamento tratando de cambiar de tema.

⁵⁴ Puede ser útil reconocer que los términos audiencia «primaria» y «secundaria» también pueden asignarse a la inversa. En mi elección de los términos, he seguido una tradición promovida por Searle (1979) en su tratamiento de los actos de habla indirectos.

En este caso, sin embargo, Balkenende no se sale con la suya al efectuar esta maniobra de evasión, porque los diputados tienen el derecho de información, que los habilita a exigir respuestas a todas las preguntas que ellos consideren necesarias para juzgar el desempeño del gobierno. Después de que el miembro del Parlamento, cuya pregunta fue ignorada, proteste, la presidenta de la Segunda Cámara del Parlamento, la Sra. Verbeet, impide a Balkenende completar esta maniobra estratégica con éxito, mediante el uso correcto de sus poderes como presidenta, para intervenir cuando un miembro del gobierno se niega a brindar la información que requiere un miembro del Parlamento.⁵⁵

Primer ministro Balkenende:

«Ahora voy a empezar con la siguiente parte».

Sr. Rutte (Partido Liberal Conservador):

«Yo pensé que Usted también se explayaría sobre la política de refugiados, pero todavía no obtuve una respuesta a mi pregunta».

Presidenta Verbeet:

«Parte de la política de refugiados se ha abordado en una etapa anterior del debate, pero no se respondió a su pregunta. [...] Usted tiene razón». (Actas del Parlamento, 18 de septiembre de 2008).

Este fragmento ilustra cómo las condiciones institucionales para maniobrar estratégicamente pueden diferir en algunos aspectos de un tipo a otro de actividad comunicativa, en función del impacto que la necesidad de realizar el punto de vista institucional de una actividad comunicativa, y los objetivos y requisitos de un tipo particular de actividad comunicativa, tiene sobre las características argumentativas de las distintas etapas del

⁵⁵ De acuerdo con Tonnard (próxima publicación), que analiza en su tesis doctoral las diversas formas en que los puntos de vista (y las dudas) pueden excluirse de la consideración en el debate parlamentario holandés, la señora Verbeet apoya a los miembros del Parlamento en su búsqueda de respuestas claras y pertinentes (<http://www.tweedekamer.nl>). En una llamada telefónica con Tonnard, el 16 de febrero de 2009, Verbeet explicó que, aunque el Parlamento tiene el derecho de información, los miembros parlamentarios pueden, de hecho, sólo reforzar su derecho a abandonar su confianza en los miembros de gobierno que estén implicados.

proceso argumentativo. El macro-contexto institucionalizado de un debate general en el Parlamento holandés impone ciertas restricciones convencionales sobre las maniobras estratégicas que se consideran aceptables en este tipo de actividad argumentativa. Tales limitaciones pueden encontrarse, en general, en todo género de actividades comunicativas, pero también puede haber restricciones específicas aplicables a los distintos tipos de actividades comunicativas, debido a sus necesidades específicas, metas y formatos.⁵⁶

La *mediación*, que representa el tercer género de actividad comunicativa que destaca, tiene como objetivo llegar a la conclusión de un desacuerdo por una disposición del mediador con ayuda de las partes. Dicha conclusión se logra con la ayuda de la argumentación transmitida en los posibles intercambios conversacionales espontáneos que no parten de las concesiones explícitamente reconocidas y son guiados implícitamente mediante el cumplimiento de normas de regulación. En principio, la única tarea del mediador es facilitar el proceso de resolución mediante la estructuración y la mejora de la comunicación entre las partes. En la práctica, sin embargo, el mediador puede aprovechar el margen de maniobra estratégica que le queda a fin de contribuir indirectamente a la consecución de un acuerdo. En la etapa de confrontación, por ejemplo, el mediador puede tratar de estimular a las partes para que cambien sus actitudes y aborden el conflicto en un nivel más constructivo. En la etapa de apertura, el mediador puede animarlos a modificar el significado percibido de las concesiones implícitas, de tal manera que éstas puedan utilizarse con mayor facilidad para llegar a un acuerdo. En la etapa de argumentación, el mediador puede ayudar a dar presencia a las ideas de justicia y equidad a fin de que los intercambios conversacionales sean más eficaces. En la etapa de conclusión, él puede preparar el terreno para la aceptación de un acuerdo por las partes,

⁵⁶ En el análisis de un discurso argumentativo, en última instancia, deben especificarse las precondiciones para las maniobras estratégicas relacionadas con el tipo de actividad específica de comunicación involucrada, en lugar de con el grupo de tipos de actividades comunicativas al que éstas pertenecen. De lo contrario, los problemas de tener que lidiar con los grupos confusos mixtos, compuestos y subordinantes de la actividad comunicativa que puede ocurrir en un grupo pueden ser tan abrumadores que pueden derrotar a un tratamiento adecuado.

permitiendo a ambas partes guardar las apariencias. En la mayoría de los casos, el mediador puede tratar de alcanzar estos objetivos estratégicos de una manera indirecta mediante el uso de los tipos adecuados de dispositivos de presentación, tales como preguntas y (re) formulación de posiciones de las partes y sus compromisos.⁵⁷ Consideremos, a modo de ejemplo, las maniobras estratégicas del mediador en el siguiente intercambio (traducido como está registrado).⁵⁸

*Mediador:*⁵⁹

¿Qué pasa con la preocupación de Bill de que esto (pueda ser una decisión mutua)?

Esposa:

Yo quiero Bill esto, es que usted sabe que, esto es yo, yo asumo por qué estamos aquí, yo quiero que Bill esté cerca de ellos, yo quiero que ellos compartan tiempo con ellos, con él, pero también quiero que tengan un buen estable (en funcionamiento). Y esto está ante todo en mi mente. =

Mediador:

= Bien. ¿Cómo modificas, modificas esta ((Pausa)) propuesta entonces?

Esposa:

⁵⁷ Para herramientas estratégicas del mediador, véase también Wall, Stark y Standifer (2001).

⁵⁸ Este ejemplo y la explicación se han tomado de Van Eemeren, Grootendorst, Jackson y Jacobs (1993: pp. 126-127), donde se pone de manifiesto cómo el mediador puede ser el arquitecto de una discusión argumentativa entre las partes, a pesar del hecho de que no se espere de él que exprese ningún punto de vista o argumentos propios para promover y apoyar una resolución específica del conflicto entre las partes. Morasso Greco (2009) explica que el mediador trata de lograr primero un cambio de actitud de las partes en disputa para que éstas se conviertan en «co-argumentadores», por lo que —en términos pragma-dialécticos— una necesaria «condición de segundo orden» se ha cumplido para la resolución de la diferencia de opinión por medio de la argumentación.

⁵⁹ En este ejemplo se utiliza una adaptación de la notación de transcripción de Gail Jefferson (véase Atkinson y Heritage, 1984). Entre paréntesis se indica el único material que no fue claramente audible para el transcriptor o no audible del todo. Los mismos signos marcan un flujo continuo de conversación efectuado entre dos hablantes o por el mismo orador. Doble paréntesis contienen descripciones editoriales. Las letras repetidas indican sonidos estirados. Los signos de puntuación indican generalmente la entonación vocal en lugar de la forma gramatical.

Lo que modificaría para que cada fin de semana y tal vez una o dos veces por semana, no sé.

((Exasperada))

((Pausa))

El mediador explota aquí el dispositivo de presentación de preguntas para llevar a cabo algunas tareas de un abogado sin tener que defender o cuestionar cualquier punto de vista particular o un argumento de forma explícita. A través de líneas de interrogación, éste intenta conseguir que el demandado se comprometa a dar respuestas que podrían servir como premisas comunes para llegar a una conclusión. La ventaja de esta maniobra estratégica es que las partes son las que hacen las afirmaciones a través de sus respuestas, por lo que el mediador no ha defendido ningún punto de vista o, de hecho, no ha efectuado ningún compromiso personal con ningún argumento en relación con el conflicto. El mediador, por lo tanto, mantiene el equilibrio, al menos en un sentido formal, sobre el lado seguro de los límites de las maniobras estratégicas, como han sido caracterizadas en la mediación.

La *negociación*, mi último caso, es un género puesto a buen uso en un conjunto de tipos de actividades multi-variadas que tienen por objetivo poner fin a un conflicto de intereses entre las partes mediante un compromiso o un resultado similar aceptable para ambas partes. En la negociación de este resultado, se producen, a través intercambios gobernados por reglas, ofertas, contraofertas y otros compromisos que transmiten la argumentación o se entremezclan con la argumentación. Estos intercambios empiezan a partir de conjuntos de concesiones explícitas que son condicionales y pueden cambiar durante el proceso de negociación, en función de la forma en que se reciben y responden por la otra parte. Establecer aprobaciones comunes compartidas, divergencias complementarias o no-conflictivas es de vital interés en la negociación. Como Putnam y Roloff (1992: p. 3) observan, «la negociación se diferencia de otros tipos relacionados de comunicación [...] por el empleo de estrategias y tácticas dirigidas a alcanzar un acuerdo mutuamente aceptable».

El hecho de que haya un conflicto de intereses no significa que todos los intereses de las partes sean incompatibles. Aparte de los intereses que

están en conflicto, las partes también tienen siempre ciertos intereses que no están relacionados con los intereses de la otra parte. Estos intereses pueden ser compatibles con otros, y las dos partes también pueden compartir ciertos intereses. Ya que en un contexto de negociación, identificar y utilizar los intereses de la otra parte, que no forman parte del conflicto, puede ser el trampolín a un acuerdo, la adaptación a la perspectiva del público mediante la adopción de sus otros intereses es, a menudo, un elemento importante en la maniobra estratégica en los tipos de actividades comunicativas que hacen uso de la negociación. Esto no sólo es así porque una de las partes se puede ajustar a la perspectiva de la otra parte al representar sus propios intereses como si fuesen paralelos a los intereses de la otra parte, o pasar por un interlocutor que entiende y puede ayudar a la reunión de los intereses de estos últimos,⁶⁰ sino también porque, al hacer uso creativo de los patrones de concesiones constituídas por el conjunto de los intereses reconocidos, una mayor cantidad de estrategias complejas orientadas hacia la audiencia pueden ser ejercidas como un «conjunto de acuerdos».⁶¹ Un acuerdo es un compromiso, basado en las concesiones que se han hecho, en el que los diversos intereses de ambas partes que no están relacionados, pero son básicamente consistentes se sirven de manera óptima en un acuerdo que sea atractivo para ambas partes e incluya y ponga fin, de forma automática, al conflicto inicial. En conjunto, los intereses declarados de las partes constituyen casi un pozo del que varias combinaciones de intereses pueden extraerse en diferentes combinaciones estratégicas.

En la siguiente negociación, que suele durar típicamente una serie de intercambios, una parte quiere pedir prestado el coche de la otra parte durante un par de días. Ofreciendo pocas concesiones no relacionadas atractivas para la otra parte, de modo que ésta se adapte estratégicamente a la

⁶⁰ Como señala Walton (1998b: p. 102): «sin empatía es imposible que una de las partes pueda entender lo que la otra parte realmente quiere y cuáles son sus prioridades dentro de su lista de deseos».

⁶¹ De acuerdo con Tutzauer (1992: p. 79), debido a que la comunicación de ofertas es tan central en este esfuerzo, tener una comprensión de la negociación requiere una comprensión de los patrones de concesión.

perspectiva de las dos partes, la primera parte prepara el terreno para crear un acuerdo que incluya el tener el coche:

Primera parte:

Usted ha sido por demás generosa al concederme este trabajo. Voy a terminar mañana, así que usted va a tener un gran cuarto de baño nuevamente.

Segunda parte:

Muy bien.

Primera parte:

¿Por qué no pospone mi pago hasta la próxima semana, si eso es más fácil para usted? En todo caso, aún faltaría pintar el cobertizo del jardín y completar las otras cosas que faltan todavía por hacer.

Segunda parte:

OK

Primera parte:

No me importa pasar la noche del sábado, por cierto, para cuidar a los niños y los dos puedan salir.

Segunda parte:

Caramba, ¡gracias! ¿Pero no quieres algo para comer entonces?

Primera parte:

Un poco de cerveza será bienvenido, por supuesto, y no me importaría que me diese un pequeño bocadillo, pero puedo cuidar de mí mismo. ¿Qué dice usted?

Segunda parte:

Eso está bien para mí.

Primera parte:

Oh, por cierto, ¿podría prestarme su coche durante unos días?

Segunda parte:

Sí, le agradezco que esté haciendo todo este trabajo extra que va a hacer y no necesito el coche durante el próximo par de días, así que puede llevarlo. A excepción de sábado por la noche, por supuesto, porque de lo contrario no se podremos salir. ¿De acuerdo?

Primera parte:

¡Perfecto para mí!

5.7. UN CASO DE MANIOBRA ESTRATÉGICA CONFRONTACIONAL EN EL ÁMBITO POLÍTICO

En el análisis y la evaluación del discurso argumentativo, debemos tener en cuenta no sólo los objetivos dialécticos y retóricos intrínsecos a las maniobras estratégicas, sino también los objetivos institucionales de los tipos de actividades comunicativas en las que el discurso argumentativo se lleva a cabo, porque los tipos de actividades imponen restricciones extrínsecas sobre las maniobras estratégicas. Cuando se analiza y evalúa el discurso argumentativo, se parte de un evento específico de habla. Examinamos su macro-contexto a fin de determinar su dominio, el género de la actividad comunicativa implementada, el punto de vista institucional de la misma, y el tipo específico de actividad comunicativa que este evento particular ejemplifica. A continuación, analizamos las características que definen la dimensión argumentativa de este tipo de actividad comunicativa. Mi discusión en la sección 5.6 de algunas precondiciones para la maniobra estratégica en los tipos de actividades argumentativas que hacen uso de cualquiera de los cuatro géneros importantes de la actividad comunicativa, muestra cómo tales precondiciones disciplinan las maniobras estratégicas. Con el fin de dar una explicación más precisa de las limitaciones convencionales contextualmente determinadas en las maniobras estratégicas, es necesario concentrarse en determinados tipos de actividad comunicativa, ya que es en este nivel de los tipos de actividades individuales donde se manifiestan de forma más específica las precondiciones institucionales para maniobrar estratégicamente. A modo de ejemplo, recurro al tipo de actividad comunicativa de una entrevista política que implementa la deliberación.

En «Accusing someone of an inconsistency as a confrontational way of strategic maneuvering», Andone (2009a) demuestra que el tipo de actividad argumentativa de una entrevista política crea, a través de un conjunto de reglas y convenciones, ciertas condiciones contextuales para la realización de movimientos de confrontación.⁶² En la corriente pragma-dialéctica,

⁶² Además del estudio de Andone (2009b) sobre las maniobras estratégicas en las entrevistas políticas, que se expuso aquí brevemente, otros estudios pragma-dialécticos sobre la comunicación política que hacen uso de la deliberación son Mohammed (2009a), que

ella considera tales acciones como maniobras estratégicas que los argumentadores realizan en un intento de ser eficaces, mientras, al mismo tiempo, tratan también de ser razonables. Andone se concentra en analizar las preguntas estratégicas que el entrevistador le preguntó en una entrevista política y las respuestas estratégicas dadas por un político que se enfrenta a una acusación de incoherencia. Ella demuestra cómo las precondiciones institucionales del tipo de actividad argumentativa de una entrevista política limitan las decisiones estratégicas tomadas por el entrevistador y el político en una forma convencional. Siguiendo a otros autores (Clayman y Heritage, 2002; Lauerbach, 2004), Andone reconoce que los objetivos de una entrevista política pueden variar entre el objetivo de informar al público acerca de los actos y decisiones políticas hasta entretener al público. Su trabajo se centra en la confrontación de intercambios argumentativos que sirven al propósito de someter a un político para que brinde explicaciones.

Andone infiere las precondiciones para las maniobras estratégicas de confrontación de su caracterización de una entrevista política en términos de las convenciones para la aplicación de las cuatro etapas de una discusión crítica en este tipo de actividad argumentativa. Con la ayuda de un ejemplo tomado de una entrevista en la BBC, demuestra cómo el conocimiento de las precondiciones institucionales para la maniobra estratégica puede desempeñar un papel fundamental en el análisis de la función estratégica de las contribuciones argumentativas de confrontación. En su ejemplo, Jon Sopel entrevista a William Hague, exlíder del Partido Conservador y que, en el momento de la entrevista, se desempeñaba como *Conservative Shadow Foreign Secretary*. La entrevista se efectuó en «El show de la política», el 12 de noviembre de 2006:

examina el *Prime Minister's Question Time* en el Parlamento británico; Tonnard (2009), que se concentra en el debate general en el parlamento holandés, y Lewinski (2009), que analiza los debates en los foros de Internet. Ihnen (en preparación) se centra en la elaboración de leyes de los debates en el Parlamento británico. Los estudios pragma-dialécticos sobre los tipos de actividades comunicativas, que hacen uso de otros géneros de la actividad comunicativa, se llevan a cabo por Feteris (2009) para la sentencia en el ámbito jurídico, y Pilgram (en preparación) y Van Poppel (en preparación) para la consulta en el ámbito médico.

Jon Sopel:

Y Labor dijo una gran cosa, lo que usted podría hacer para ayudar sería apoyar los documentos de identidad. Es justo decir que éste es un tema que su partido dejó caer y pasó por encima, ¿no es así?

William Hague:

Bueno, es ... Creo que se volvió más claro con el tiempo en que llevamos en esto, vamos a decirlo así, porque tenemos un gobierno que adopta de un sistema de tarjeta de identidad, pero que es tan burocrático e involucra una base de datos tan amplia, y éste es el gobierno de catástrofes seriales cuando se trata de bases de datos, como todos sabemos, que cuesta ahora, según la London School of Economics, hasta veinte billones de libras. Nosotros dijimos que si algo de ese dinero se gastase en una efectiva política de fronteras y en fortalecer la vigilancia de sospechosos de terrorismo y de las fuerzas especiales y cosas por el estilo, en realidad estaríamos avanzando mucho más ... (Interjección) ... Que teniendo tarjetas de identidad.

Jon Sopel:

¿Acaso eso no es un detalle de la legislación? Quiero decir que usted apoyó los documentos de identidad en diciembre de 2004, hace menos de dos años.

William Hague:

Hemos apoyado, yo y Michael Howard apoyamos los principios de los mismos. Sujeto a cómo se resolvían los detalles. Los detalles no son impresionantes y la comprensión de los detalles y la capacidad de controlar los gastos del gobierno actual es tan terrible, por eso es que éste es un esquema que no podemos apoyar.

Este intercambio de preguntas y respuestas puede reconstruirse de acuerdo con la caracterización de Andone del tipo de actividad argumentativa de una entrevista política como un conflicto mixto sobre la introducción de las tarjetas de identidad biométrica en Gran Bretaña. En su análisis, Andone se centra en la manera en que los participantes se dan cuenta de los movimientos analíticamente relevantes para expresar y mantener un punto de vista y expresar dudas. Ella explica la función estratégica de los movimientos argumentativos que se adelantan sobre la base de la caracterización argumentativa de una entrevista política y las condiciones institucionales para los movimientos de confrontación. Ella justifica su análisis de los movimientos de confrontación como maniobras estratégicas, mostrando cómo en los tres aspectos de la maniobra estratégica, las condiciones in-

fluyen sobre los esfuerzos que el entrevistador y el señor Hague realizan para alcanzar un resultado satisfactorio.

La elección tópica hecha por el entrevistador en su primera pregunta es una realización de la medida analíticamente relevante de expresar un punto de vista (sobre la consistencia de los políticos y su partido) a través de una acusación de incoherencia. En una entrevista política, las maniobras estratégicas del entrevistador acerca de la selección tópica se limitan a expresar su actitud con respecto a las posturas o decisiones que pueden obligar al entrevistado a rendir cuentas en público. En este intercambio, el entrevistador hace una cuestión de una decisión tomada por el político relativa a la introducción de las tarjetas de identidad biométrica. Esta cuestión cumple con los requisitos institucionales y de interés real para el público, como es requerido por las reglas de una entrevista política. El objetivo estratégico de esta elección de los movimientos argumentativos es hacer que el político acepte el punto de vista en la entrevista, según el cual la decisión del político es inconsistente. Si el político admite que actuó de manera incompatible, con ello se retrae de toda duda que pueda tener contra el punto de vista del entrevistador, que es, por supuesto, la respuesta favorecida por el entrevistador, quien puede mantener su punto de vista sin ningún otro tipo de defensa.

En respuesta a la pregunta del entrevistador, el político toma la decisión tópica de responder con el movimiento analíticamente relevante de expresar el punto de vista opuesto. Esta acción está destinada a defender la posición de que hay incompatibilidad de su comisión, dando así un balance positivo de la decisión del político. A pesar de que defender el punto de vista opuesto no es fácil, dada la gravedad de la carga, es de hecho el único medio disponible para el político de proporcionar la explicación que se espera de él y hacer que el entrevistador renuncie a su propio punto de vista.

En su segunda pregunta, el entrevistador se da cuenta, a través de su elección tópica, de que el movimiento es analíticamente relevante para poner en duda el punto de vista de los políticos. La expresión de la duda es la intención de hacer que el político se retracte de su punto de vista para que la diferencia de opinión sobre la concordancia de los políticos y su partido sobre la cuestión de la introducción de las tarjetas de identidad biométrica termine a favor del entrevistador. En respuesta, el político hace un último

intento por mantener su punto de vista, lo que le da la posibilidad de tener otra oportunidad de dar un balance positivo de su decisión.

Las opciones estratégicas que participan en los movimientos analíticamente relevantes de expresar y mantener un punto de vista y ponerlo en duda se ven reforzadas por la forma en la que los interlocutores adaptan sus contribuciones argumentativas el uno al otro —y con su público más amplio, pero éste no es el foco del análisis de Andone—. De acuerdo con las restricciones impuestas por las reglas del juego, el entrevistador trata de orientar la discusión en la dirección deseada haciendo referencia al conocimiento de fondo compartido. Se recuerda a Hague que, menos de dos años antes, él adelantó el punto de vista opuesto con respecto a las tarjetas biométricas de identidad, y este recuerdo le permite al entrevistador acusar, una vez más, al político de una inconsistencia. El político debe rendir cuentas en vista de los antecedentes que no puede rechazar fácilmente.

La función estratégica de los distintos movimientos se ve reforzada también por los dispositivos de presentación que se eligen para transmitir estos movimientos. De acuerdo con las precondiciones para el intercambio argumentativo en una entrevista política, los avances del punto de vista del entrevistador y la duda por medio de preguntas. En los dos casos discutidos aquí se selecciona una pregunta «polar» (o «proposicional») dirigida a limitar las opciones de los políticos para dar una respuesta, ya sea una aceptación explícita o un rechazo. En el contexto de una entrevista política, tal opción para una pregunta polar forma parte de un esfuerzo por hacer que el político explique su decisión. Si el político evita responder a la pregunta, puede iniciarse un sub-análisis en el que el entrevistador puede insistirle en que ofrezca una respuesta. La relevancia de esta sub-discusión sería que se demuestra a la audiencia que el político efectivamente intentó escapar de la necesidad de dar una explicación.

Si el político acepta la respuesta esperada implícita en la primera pregunta del entrevistador, lo que hace es admitir que su partido cambió de opinión respecto a ese tema. Si el político rechaza la respuesta esperada, que es en realidad lo que hace, adquiere la difícil tarea de defender el punto de vista opuesto. Mientras que el uso del adverbio «bien» en su respuesta no es la opción más útil de presentación, el político dirige la discusión hacia un resultado favorable a través de una disociación (Van Rees, 2009)

entre el principio y la práctica de introducir tarjetas biométricas de identidad. Esta disociación le permite mantener su punto de vista en una lectura que él presenta como vital, relacionada de manera inmediata a la pésima calidad de los detalles de cómo la idea de introducir las tarjetas biométricas de identidad se pone en práctica. Debido a que la postura de los políticos siempre se ha relacionado con los detalles, de hecho, no se ha producido un cambio de posición. Si esta perspectiva se acepta, la diferencia de opinión termina en favor del político.

6. Determinación de la función estratégica de los movimientos argumentativos

6.1. CUATRO FACTORES QUE SIRVEN COMO PARÁMETROS

CUANDO se analizan las maniobras estratégicas realizadas en el discurso argumentativo que tiene lugar en un cierto dominio de la actividad comunicativa, deben considerarse los mismos parámetros para cada categoría de maniobras estratégicas —maniobras de confrontación, maniobras de apertura, maniobras de argumentación, y maniobras de conclusión—. Los parámetros que deben tenerse en cuenta en todos los casos de maniobras estratégicas, a la hora de determinar la función estratégica de los movimientos argumentativos que se realizan, pueden identificarse teniendo en cuenta los siguientes factores en el análisis (Van Eemeren y Houtlosser, 2009):

1. Los *resultados* que pueden lograrse efectuando los movimientos en cuestión;
2. Las *rutas* que pueden tomarse para lograr estos resultados;
3. Las *limitaciones* impuestas sobre el discurso por el contexto institucional;
4. Los *compromisos* de las partes en la definición de la situación argumentativa.

Puede presumirse que las maniobras estratégicas apuntan a alcanzar un resultado específico, por lo que vale la pena considerar qué tipo de resultados pueden perseguirse al participar en un cierto tipo de maniobra estratégica. Por lo tanto, el primer factor a tener en cuenta para determinar la función estratégica de un movimiento argumentativo particular, hecho en una etapa determinada del proceso de resolución, se refiere a los *resultados* que pueden lograrse mediante la realización de ese movimiento («maniobra estratégica»). El espectro de opciones disponibles en el componente del resumen analítico que es pertinente en este punto del proceso de resolución es una herramienta teórica que puede ser de ayuda en esta tarea. El segundo factor a tener en cuenta en el análisis de un movimiento argumentativo se refiere a las *opciones razonables* que se pueden elegir cuando se realiza el movimiento argumentativo. Es necesario determinar la ruta a seguir en la realización de una maniobra estratégica. El perfil dialéctico de los movimientos analíticamente importantes en esta coyuntura del proceso de resolución puede ser también una herramienta teórica útil en este empeño. El tercer factor a tener en cuenta son las *limitaciones institucionales* impuestas sobre el discurso argumentativo en el macro-contexto en el que éste se lleva a cabo. Teniendo en cuenta esas limitaciones, es necesario rastrear las condiciones institucionales que la maniobra estratégica realizada debe cumplir dentro de este tipo de actividad comunicativa. Una explicación del tipo de actividad comunicativa en la que la maniobra estratégica se lleva a cabo y de las características argumentativas de este tipo de actividad, puede ser otra herramienta teórica útil en este esfuerzo. El cuarto factor a tener en cuenta para determinar la función estratégica de un movimiento argumentativo es el *estado actual de cosas* en el proceso de resolución —las posiciones de las partes, derivadas de su actividad discursiva en el debate— en el punto donde las maniobras estratégicas tienen lugar. Tomando en cuenta este estado de cosas, es necesario determinar bajo qué condiciones deben operar las maniobras estratégicas. Una visión general de los compromisos contraídos por las partes que definen la situación argumental puede ser una de las tantas herramientas teóricas útiles en este esfuerzo. Sólo si estos cuatro parámetros se tienen debidamente en cuenta en el análisis de las maniobras estratégicas que se manifiestan en el discurso, en el punto en que el analista se centra, puede satisfacerse la función es-

tratégica mediante un movimiento argumentativo particular, caracterizado por una combinación específica del tema elegido, de la orientación a la audiencia y del diseño de presentación —que necesita determinarse.

Los cuatro factores que acabamos de discutir permiten tener en cuenta un conjunto finito de consideraciones pertinentes para determinar la función estratégica de los movimientos realizados en un caso específico del discurso argumentativo. En conjunto, los resultados de las consideraciones relativas a cada uno de estos parámetros constituyen una base útil para abordar la función estratégica de los distintos modos de maniobras en cada una de las cuatro categorías de maniobras estratégicas destacadas en la sección 2.6. Como cuestión de rutina, el análisis parte de la forma en que las maniobras estratégicas se manifiestan en el discurso, es decir, en una elección especial que se hace de los potenciales tópicos disponibles, un manera particular sobre cómo se utilizan las oportunidades para adaptarlas al destinatario y el modo específico en el que se explotan las posibilidades de presentación. En cada caso, debe explicarse la atribución de una función estratégica en particular a un movimiento argumentativo, relacionando las propiedades que caracterizan a cada uno de los tres aspectos de la maniobra estratégica llevada a cabo, para unir de forma plausible los resultados de la consideración conjunta de los cuatro parámetros.

En respuesta a un punto de vista positivo, por ejemplo, la otra parte puede tener decidido adelantar el punto de vista negativo, anticipando que su posición es tan fuerte que, además de impugnar el punto de vista positivo, será capaz de defender el opuesto. Para el analista, este modo de maniobras estratégicas parece importar, sobre todo, para hacer una elección conveniente del tema elegido en la «confrontación». Si, por poner otro ejemplo, alguien que se enfrenta a un punto de vista no quiere hablar, intenta convertir la diferencia potencial de opinión sobre un punto de vista en una diferencia no-controverial, y el modo de maniobras estratégicas que participan, para el analista, en primer lugar, parece ser una adaptación a la audiencia. Y si, por citar un último ejemplo, en la fase de argumentación un argumentador intenta evitar un compromiso con una premisa no expresada en su argumentación presentándola como si ésta estuviera ya terminada en su forma actual, el aspecto de presentación de la maniobra se haría más importante a la captura del ojo del analista. El analista debe co-

nectar los distintos modos de maniobras estratégicas utilizadas en el discurso argumentativo con los tres aspectos de la misma. Él puede hacerlo, dejando claro que todos los movimientos argumentativos en cuestión se realizaron, vistos desde la perspectiva de la misión institucional resultante del macro-contexto de la clase de actividad comunicativa en la que están hechos, de tal manera que la elección tópica, la adaptación de la audiencia y la elección de presentación (1) permitan que todos lleguen a un resultado en la etapa de discusión en cuestión que encaja dentro de un resumen analítico, (2) acuerden en una continuación analíticamente relevante del discurso argumentativo representado por una ruta dialéctica determinada, y (3) conecten bien con el estado de los compromisos mutuos que definen la situación argumental en la coyuntura específica del intercambio.

Aunque en la práctica argumentativa los tres aspectos de las maniobras estratégicas distinguidos analíticamente siempre van de la mano y están, en principio, intrínsecamente conectados entre sí, en determinados casos, un aspecto en particular puede ser más manifiesto que los demás. La maniobra estratégica puede, por ejemplo, adelantarse principalmente en la elección del tema, por ejemplo por el uso notable de un argumento de autoridad (*ex autoritate*), o en la forma en que se ha realizado la adaptación a la audiencia, es decir en la forma explícita en que se adopta el argumento de la otra parte, la (*conciliatio*), o en el uso de técnicas de presentación, por ejemplo por la repetición enfática del punto de vista (*repetitio*). Por eso, en este momento en el desarrollo del estudio de las maniobras estratégicas, recomiendo nombrar la forma en la que las maniobras estratégicas en cuestión hacen referencia a su manifestación más visible en cualquiera de los tres aspectos: maniobras de argumento de autoridad, maniobras mediante conciliación, maniobras por repetición, etc. Los cuatro parámetros que he discutido pueden utilizarse para determinar la función estratégica del modo particular de la maniobra referida que puede tener en el caso en cuestión.¹

¹ Sólo tiene sentido hablar de un «tipo» de maniobras estratégicas si se ha desarrollado una clasificación de tipos de maniobra estratégica que pueda servir como una tipología de referencia. Este punto no ha llegado todavía.

6.2. UN CASO EJEMPLAR: LA PUBLICIDAD DE SHELL SOBRE SU PAPEL EN NIGERIA

Con el fin de ilustrar cómo se realiza el análisis de las maniobras estratégicas en el discurso argumentativo, mediante la determinación de la función estratégica de los movimientos que se efectúan en las obras del discurso, y qué es lo que aporta un análisis pragma-dialéctico, reconstruiré una «publicidad» publicada por Shell en el ejemplar del *Observer* del 19 de noviembre de 1995. Debido a que esta publicidad se ha analizado antes, de forma independiente, por Tindale (1999) y Van Eemeren y Houtlosser (1999a y 2002a), el texto argumentativo al que concierne y sus peculiaridades pueden ser familiares para algunos lectores.² En esta ocasión quiero centrarme en mostrar cómo las herramientas teóricas discutidas en la sección 6.1 pueden ser útiles en la consecución de un análisis profundo. Por consiguiente, no voy a tratar de presentar un análisis completo, sino más bien centrarme en las propiedades del texto que resultan esclarecedoras para mis presentes propósitos.

Aunque uno podría preguntarse por qué exactamente Shell consideró necesario publicar esta publicidad costosa, a primera vista el texto parece ser bastante directo: la compañía petrolera parece simplemente informar al público sobre la naturaleza exacta de su participación en Nigeria. Sin embargo, si se tiene en cuenta que la publicidad se publicó en un momento en que Shell fue acusada ampliamente de los préstamos de apoyo al régimen dictatorial de Nigeria y de una mala influencia sobre el medio ambiente, y si se supone que Shell debe haber sentido la necesidad de responder razonable y eficazmente a estas acusaciones, queda claro que esta publicidad constituye una defensa de las acciones de Shell, así como un intento de convencer al público de la superioridad de sus políticas en Nigeria. Habiéndose recuperado recientemente de los daños causados por el caso Brent Spar, que hizo entrar en conflicto a Shell con Greenpeace,³ la

² Para una comparación entre el análisis de Tindale y el de Van Eemeren y Houtlosser, véase Leff (2006). Véase también Fahnestock (2009: pp. 198-203).

³ El Brent Spar era un almacén de petróleo del Mar del Norte, y Shell operaba la carga de cisterna boyas en el Grupo de Brent. En 1991, Shell decidió poner el Brent Spar fuera de

empresa supuestamente quiere responder con tanta fuerza como sea posible, en todo el mundo, a las protestas masivas enardecidas por la condena y la ejecución por parte del régimen nigeriano del escritor, disidente, crítico y activista medioambiental Ken Saro-Wiwa. Aunque pueda parecer que en el anuncio publicitario Shell sólo explica cuál es su papel político y económico en Nigeria, el texto es de hecho un ejemplo sofisticado de maniobras estratégicas *en vivo*, porque la maniobra argumentativa de la empresa de petróleo en favor de su propia posición está bien oculta en la explicación de su participación en Nigeria.⁴

PENSAR CLARO EN TIEMPO DE ANGUSTIA

En la gran ola de comprensible emoción por la muerte de Ken Saro-Wiwa, es muy fácil en los hechos ser agobiados por la rabia y las recriminaciones. Pero la gente tiene el derecho a la verdad. Sin trucos. Incluso incómoda. Pero nunca subyugada a una causa, por noble o bien intencionada que sea. Ellos tienen el derecho a pensar claro.

servicio. En junio de 1995, sin embargo, la estación de Brent Spar se convirtió en un tema de interés público, cuando el Gobierno británico anunció su apoyo a la aplicación de Shell para la eliminación de la estación en las aguas del Atlántico, unos 250 kilómetros de la costa oeste de Escocia. En reacción a este plan, Greenpeace inició una campaña mundial para detener el hundimiento de la Brent Spar. Activistas de Greenpeace ocuparon la estación de servicio durante semanas y Shell se vio obligada a abandonar sus planes para hundir la Brent Spar en el mar, aunque siguen apostando por su afirmación de que ésta era la opción más segura desde la perspectiva medioambiental, de higiene industrial y de seguridad. Aunque la reputación de Greenpeace sufrió a causa de la campaña, la reputación de Shell —como tuvo que reconocer por el hecho de que su apreciación sobre la cantidad de aceite restante en los tanques de almacenamiento de Brent Spar había sido groseramente exagerada— fue dañada considerablemente como consecuencia del caso, y se generalizó el boicot contra las estaciones de servicio Shell.

⁴ Ken Saro-Wiwa fue ahorcado el 10 de noviembre de 1995. En Nueva York, en 2009, su hijo y otros parientes iniciaron un proceso contra Shell, en el que se acusó a la empresa de crímenes de *lesa humanidad* sobre la base de los diversos tipos de participación que Shell tuvo en Nigeria y que negaba en el anuncio publicitario publicado en 1995. Sin admitir culpabilidad, Shell pagó una importante cantidad de dinero en concepto de indemnización, lo que impidió que el caso se procesase.

La situación en Nigeria no tiene soluciones fáciles. Esloganes, protestas y boicots no ofrecen respuestas. Hay temas difíciles que considerar.

En primer lugar, ¿falló la diplomacia discreta? Quizás deberíamos preguntar por qué la protesta mundial falló. Nuestra experiencia sugiere que esta diplomacia discreta ofreció la mejor esperanza para Ken Saro-Wiwa. Pero como la amenaza y la protesta mundial aumentaron, la posición del Gobierno pareció endurecerse. Como Wura Abiola, hija del encarcelado ganador no oficial de las últimas elecciones presidenciales nigerianas, dijo en las noticias de la tarde: «el régimen no reacciona bien a las amenazas. Creo que ésta es la forma de mostrar que ellos no escucharon las amenazas». ¿Entendieron los activistas el riesgo que estaban tomando? ¿Llegó a ser la campaña más importante que la causa?

También ha habido cargos de devastación medioambiental. Pero los hechos de la situación han sido a menudo ignorados o distorsionados. El público —quien con todo derecho se preocupa profundamente por estos temas— a menudo ha sido manipulado y engañado.

Ciertamente hay problemas medioambientales en el área, pero como la investigación del Banco Mundial ha confirmado, además de la industria del petróleo, el crecimiento de la población, la deforestación, la erosión del suelo y la sobre-cosecha son también los principales problemas ambientales allí. De hecho, Shell y sus socios han gastado US \$ 100 millones este año sólo en proyectos relacionados con el medio ambiente, y US \$ 20 millones en carreteras, clínicas de salud, escuelas, becas, sistemas de agua y respaldo a proyectos agrícolas para ayudar a la gente de la región. Y, reconociendo que las soluciones deben basarse en hechos, están apoyando con US \$4,5 millones una investigación medioambiental independiente de Niger Delta. Sin embargo, otro problema es el sabotaje. En el área de Ogoni —donde la Shell no ha operado desde enero de 1993— más del 60% de los pozos petroleros se originaron por acciones de sabotaje, usualmente conectados con reclamos de indemnización. Y cuando los contratistas han tratado de convenir respecto de estos problemas, se les negó forzosamente el acceso.

También se ha sugerido que Shell debería acabar con el proyecto Gas Natural Licuado de Nigeria. Pero si lo hacemos ahora, el proyecto colapsará. Quizás para siempre. Entonces debe dejarse en claro a quién queda herido si el proyecto se cancela. Una cancelación sin duda afectaría a los miles de nigerianos que trabajarán en el proyecto, y a las decenas de miles más que se beneficiarán de la economía local.

El medio ambiente también se vería afectado, ya que la planta debería reducir, en gran medida, la necesidad de la quema de gas en la industria petrole-

ra. Se tardará cuatro años en construir la planta. Los ingresos no empezarán a fluir hasta comienzos del próximo siglo. Sólo el pueblo y el Gobierno de Nigeria de ese momento tendrán que pagar el precio.

¿Y qué pasaría si Shell se retirase de Nigeria completamente? El petróleo, sin duda, seguirá fluyendo. El negocio seguirá funcionando. La gran mayoría de los empleados permanecerán en su lugar. Pero la ética empresarial y las prácticas de base que son sinónimos de Shell, como la inversión medioambiental, y las decenas de millones de dólares gastados en los programas comunitarios, podrían perderse totalmente. Una vez más, se perjudicaría al pueblo de Nigeria.

Es muy fácil sentarse en nuestros cómodos hogares de Occidente, y reclamar sanciones y boicots contra un país en vías de desarrollo. Pero hay que estar seguros de que las reacciones violentas hacen más daño que bien.

Algunos grupos en campaña dicen que deberíamos intervenir en el proceso político en Nigeria. Pero incluso si pudiéramos, no debemos hacerlo. La política es el negocio de gobiernos y políticos. De hecho, el mundo en que las empresas utilicen su influencia económica para sostener o derribar gobiernos, sería un mundo sombrío y una verdad aterradora.

Shell. Te mantendremos en contacto con los hechos.

En mi análisis de este texto argumentativo mostraré cómo, en cada una de las cuatro etapas de su discurso argumentativo, Shell utiliza estratégicamente los tópicos potenciales disponibles, adapta su mensaje a las opiniones y preferencias de la audiencia, y explota ciertos dispositivos de presentación. Puedo determinar la función estratégica de los movimientos argumentativos pertinentes a mi análisis, concentrándome primero en los componentes de un resumen analítico como una fuente para considerar los resultados a los que puede aspirar Shell (sección 6.3). En segundo lugar, me enfocaré en los perfiles dialécticos relevantes como fuente para considerar las rutas disponibles hacia el logro de un resultado determinado (sección 6.4). En tercer lugar, pondré énfasis sobre las propiedades de la clase de actividad argumentativa en cuestión como fuentes para las consideraciones de las limitaciones institucionales impuestas sobre las maniobras estratégicas (punto 6.5). En cuarto lugar, me concentraré en la situación de la argumentación en donde la maniobra argumentativa se usa como fuente para considerar los compromisos mutuos que se han acumulado en ese

momento en el discurso (sección 6.6). Concluyo este capítulo presentando un análisis de la estructura que ilustra la argumentación del anuncio publicitario de Shell (sección 6.7).

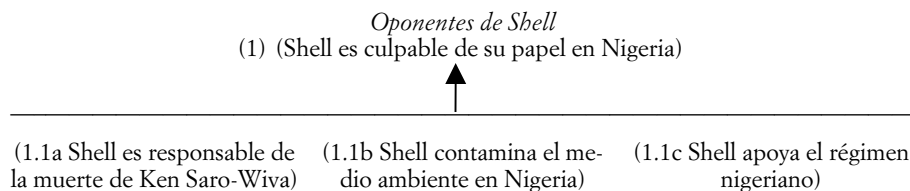
6.3. EL RESUMEN ANALÍTICO COMO FUENTE DE LOS RESULTADOS ESPERADOS

La idea teórica de los diversos componentes del resumen analítico, derivado de la reconstrucción de un fragmento del discurso argumentativo pragma-dialéctico como una discusión crítica, ofrece un instrumento analítico para fundamentar el primer parámetro. Debido a que cada etapa del debate cuenta con sus propios elementos constitutivos distintivos (véase la figura 1.1), informarse sobre las opciones disponibles para cada componente en una descripción analítica permite al analista rastrear sistemáticamente el tipo de resultados que pueden dirigirse en cada categoría de maniobras estratégicas. Los resultados que pueden alcanzarse en una etapa de discusión particular están compuestos por las distintas opciones para completar los componentes del resumen analítico aplicable a la etapa en cuestión.

En la etapa de confrontación, cuyo objetivo es definir la diferencia de opinión, si la diferencia de opinión en efecto se mantiene, los resultados pueden ser una diferencia de opinión no-mixta simple, mixta simple, no-mixta múltiple, o mixtas, en función del número de proposiciones que participan en la diferencia de opiniones y de las posiciones asumidas por las partes. En el mismo sentido, se determinan los resultados que pueden alcanzarse en las otras etapas. En la fase de apertura, que tiene por objeto establecer el punto de partida, los puntos de partida de procedimiento y materiales pueden variar desde concesiones explícitas y acuerdos, implícitamente asumidos como «endoxa», y los compromisos del contexto. La etapa de argumentación se dirige a tener un intercambio sistemático de dudas o críticas y argumentos, explícitos o implícitos (y —como la reconstrucción puede revelar— hasta indirectos). En esta etapa, se pueden desarrollar varios argumentos: varios tipos de críticas pueden nivelarse, diversos tipos de premisas pueden dejarse sin expresar, pueden utilizarse di-

ferentes tipos de esquemas argumentativos basados en la causa, el síntoma o la comparación de las relaciones causadas, y pueden desarrollarse varios tipos de estructuras argumentativas que consistan en una combinación múltiple o en estructuras de argumentación coordinadas y subordinadas. En la fase final, que tiene por objeto determinar el resultado de la discusión, los resultados pueden variar de la aceptación y el respeto a la no aceptación y la retracción del punto de vista en cuestión.

En el caso que he elegido para ilustrar mis puntos de vista en la reconstrucción de las maniobras estratégicas, Shell se enfrenta a la demanda silenciosa de sus adversarios («los manifestantes») por culpa de su papel en Nigeria. Dicha demanda se apoya en las tres acusaciones que se realizaron contra la empresa petrolera con respecto a su participación en Nigeria en aquel momento, cuando Shell publicó su anuncio. Las tres acusaciones parecen caer bajo el paraguas general de la «culpa». Los opositores culpan a la empresa Shell por haber sido responsable de la muerte de Ken Saro-Wiwa, por contaminar el medio ambiente, y por apoyar al régimen nigeriano. La oposición a la que Shell se enfrenta, cuando comienza su defensa, puede reconstruirse en la siguiente estructura argumentativa de justificación de la demanda de culpa llevada a cabo por los opositores de Shell:



Las acusaciones, que se representan entre paréntesis (porque no son explícitas en la publicidad) en la descripción de la (acumulativa⁵) estructura argumentativa coordinativa, definen la sentencia mixta que Shell desea llevar al máximo si quiere desprenderse de toda culpa.

⁵ Para la argumentación de coordinación acumulativa, véase Snoeck Henkemans (1997: pp. 96-97).

Un elemento crucial en la maniobra estratégica de Shell, en la etapa de la confrontación del discurso argumentativo en esta publicidad, consiste en las maniobras que la empresa hace para que los resultados de la etapa de confrontación en una diferencia de opinión no-mixta con su público principal, el público en general, en vez de una diferencia mixta de opinión. Shell intenta lograr este resultado en el manejo de demanda de la audiencia al disociar el público en general que está leyendo la publicidad y que reacciona en contra de la participación de Shell en Nigeria. No es el público en general, sino los activistas quienes se presentan —con la voz pasiva utilizada como un dispositivo de presentación para crear distancia entre ellos y el público general⁶— como los reales opositores de Shell, que tienen una diferencia de opinión mixta con Shell sobre su participación en Nigeria. Maniobrando como si el público en general no estuviese realmente en oposición a la posición de Shell, sino que sólo tiene algunas dudas (como resultado de la ignorancia, en vez de una cuidadosa reflexión), Shell sugiere que sólo tiene una diferencia mixta de opinión con el público —o tal vez ni siquiera haya una diferencia mixta de opinión e incluso quizás no haya diferencia en absoluto—. Esta separación estratégica entre el público y los activistas tiene la ventaja de que la empresa Shell puede tratar al público como un posible aliado. Las acusaciones de culpa ahora pueden tratarse como la apertura a una sincera defensa casi informativa. En el proceso, el ingenuo, pero bien intencionado público que «con recta y profunda atención» sobre «las bienintencionadas causas nobles», pero fácilmente «manipulados y engañados» (líneas 16-17), puede contrastarse con la astucia activista. Los activistas se presentan como idealistas, no realistas, lemas que distorsionan o ignoran los hechos, y egocéntricos irresponsables que no entienden el riesgo que están tomando y para quienes «el activismo [se ha convertido en algo] más importante que la causa» (línea 14). La buena voluntad se ha invocado por adulación al público en esta etapa, lo que sugiere que son personas sensibles que se preocupan por los mismos proble-

⁶ Entre los pasajes en los que Shell emplea la voz pasiva para ampliar la disociación entre los activistas y el público se encuentran: «los cargos no han sido [...]» (línea 15), «los hechos [que] ha distorsionado» (línea 16), y «también se ha sugerido» (línea 30). De esta manera, en la campaña se presentan como acusadores anónimos.

mas que Shell. Ellos tienen derecho al pensamiento claro y pueden hacer frente a la pura verdad (líneas 2-4). Además, Shell apela a la responsabilidad del público: ya que los derechos implican deberes, pensar con claridad y aceptar sólo lo que sea objetivamente cierto es un deber del público, aunque la verdad pueda ser inquietante (líneas 2-4, 45-47, 52).

Éstos son los resultados de las maniobras estratégicas de Shell con la diferencia de opinión en la fase de confrontación:

<i>Oponentes de Shell</i>		
(1) (Shell es culpable de su papel en Nigeria)		
↑		
(1.1a Shell es responsable de la muerte de Ken Saro-Wiwa) <i>(Asunto de responsabilidad por la muerte de Ken Saro-Wiwa)</i> (1.1a) <i>Shell</i> -/1.1a Shell no es responsable (los activistas sí) <i>Activistas Público</i> (+ / 1.1a) (? / 1.1a)	(1.1b Shell contamina el medio ambiente en Nigeria) <i>(Asunto de la contaminación)</i> (1.1b) <i>Shell</i> -/1.1b Shell no contamina (otros sí) <i>Activistas Público</i> (+ / 1.1b) (? / 1.1b)	(1.1c Shell apoya el régimen nigeriano) <i>(Asunto de apoyo al régimen)</i> (1.1c) <i>Shell</i> -/1.1c (Shell no apoya el régimen) <i>Activistas Público</i> (+ / 1.1 c) (? / 1.1 c)

Sin embargo, este análisis todavía no brinda una explicación completa de las maniobras estratégicas de Shell en la etapa de confrontación. Dejando implícitas las reivindicaciones principales abordadas en la etapa de confrontación en su presentación, Shell es capaz de hacer una selección tópica desde el espacio del desacuerdo disponible que se compone de temas que son más fáciles de defender para la compañía. Una de las tres acusaciones dirigidas a Shell fue que la empresa indirectamente apoyó al régimen (1.1c). Se esperaba, por supuesto, que Shell hiciera frente a este difícil asunto, pero se abstiene de hacerlo, al menos explícitamente. En cambio, la publicidad se expande sobre un tema relacionado: la justificación de la participación de Shell en Nigeria. Sólo al final del texto Shell declara que la empresa no intervendrá en la política nigeriana (líneas 48-51) y

agrega (en la línea 51) que rechaza *apuntalar a* un gobierno tanto como derribarlo —lo que implica que, además de no intervenir, sus ideas tampoco son compatibles con el régimen—. De esta manera, Shell se adapta a la demanda de la audiencia, abordando la cuestión del apoyo sin responder explícitamente a la acusación involucrada. Esta reconstrucción deja claro que la manipulación de Shell respecto al tema de la «intervención» exige, de hecho, un análisis ligeramente diferente de la etapa de confrontación, basado en las maniobras estratégicas de Shell en la fase de la argumentación sobre las cuestiones que se abordarán:

(1) Shell no es la culpable

1.1a No debe culparse a Shell por la muerte de Ken Saro-Wiwa

1.1b No debe culparse a Shell por cualquier devastación del medio ambiente

(1.1c Shell no apoya el régimen nigeriano)

(2) La participación de Shell en Nigeria está justificada

2.1a Shell no debe retirarse del proyecto Gas Natural Licuado

2.1b Shell no debe retirarse de Nigeria

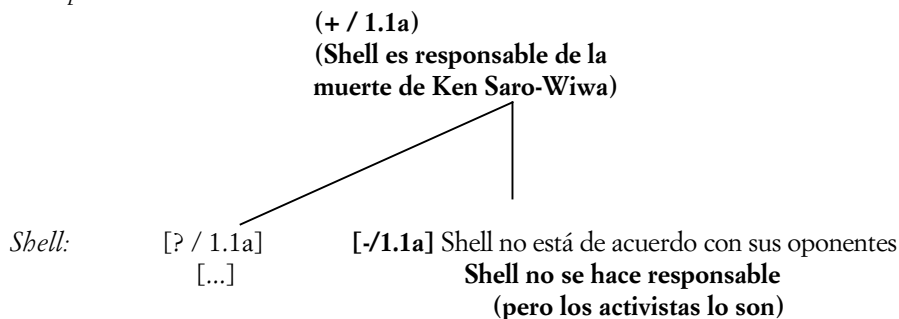
Esta enmienda a la reconstrucción de la diferencia de opinión, que se trata en la publicidad de Shell, ilustra claramente que tomar en cuenta las maniobras estratégicas puede tener consecuencias reales para el análisis.

6.4. PERFILES DIALÉCTICOS COMO UNA FUENTE DE RUTAS DISPONIBLES

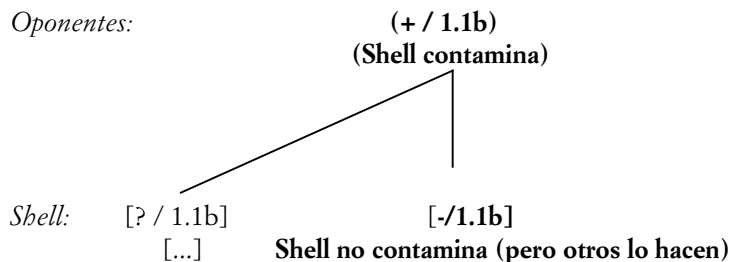
La noción teórica de un perfil dialéctico, discutida en la sección 4.2, ofrece un instrumento analítico para justificar el segundo parámetro. Los perfiles dialécticos representan los patrones secuenciales de las maniobras analíticamente relevantes que los participantes pueden hacer en (una aproximación empírica a) una discusión crítica para lograr un resultado particular dentro de determinada etapa de la discusión. En la fase de apertura, por ejemplo, el perfil del «procedimiento de explicitación de las premisas no expresadas» define las formas de procedimientos que se utilizarán para hacer que las premisas implícitas utilizadas en la fase de argumentación se hagan explícitas. El perfil dialéctico del procedimiento de explicitación representa las po-

sibles rutas que los participantes pueden tomar en la etapa de argumentación en el proceso que comienza con la «producción» de un argumento supuestamente incompleto, y termina con un acuerdo sobre la premisa no expresada que debe atribuirse al protagonista. Porque, en la práctica, la ruta que en realidad se sigue también está determinada por la interacción entre las partes, y no es totalmente predecible de qué manera exactamente los participantes cumplirán el procedimiento. Los siguientes pasos que pueden tomarse dependen de los pasos anteriores que se han hecho, y también de los pasos dados por la otra parte. Sin embargo, el conjunto de alternativas a elegir es finito, y están indicadas en el perfil dialéctico.

Oponentes:



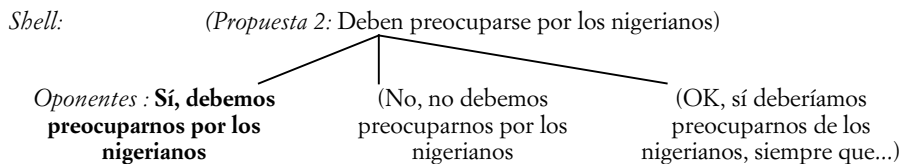
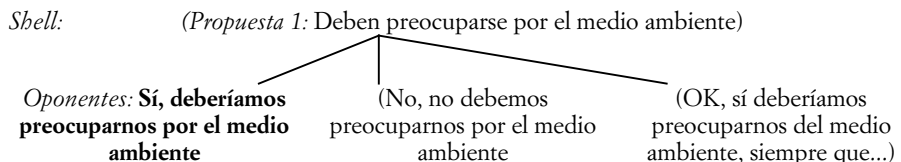
Oponentes:



Las opciones tópicas, que Shell podría haber hecho en la etapa de confrontación en respuesta a las acusaciones de sus opositores que expliqué en la sección 6.3, pueden representarse en los perfiles dialécticos de las vías analíticamente relevantes, con un perfil diferente para cada acusación. Las

opciones disponibles en el caso de las dos primeras acusaciones que se muestran a continuación, en negrita, indican que las opciones de la empresa efectivamente se han realizado. Shell optó por tratar de refutar estas acusaciones en lugar de limitarse a dudar de ellas (los elementos no explícitamente presentes en la publicidad se representan entre paréntesis) (véase cuadro en la página anterior).

En la etapa de apertura de la publicidad, Shell busca crear una base sólida para avanzar en su caso mediante ciertas proposiciones fácticas que funcionan como puntos de partida para la discusión y que contrastan fuertemente con las basadas en el punto de partida emocional de los activistas. En las maniobras estratégicas de Shell, simplemente se suponía la aceptación del punto de partida por parte del público. Especialmente en el caso del punto de vista respecto de que la participación de Shell en Nigeria está justificada, la maniobra estratégica de la empresa es inteligente, porque las proposiciones que Shell propone que se acepten funcionan como una treta para que se tome como parte del punto de partida de los opositores, como se indica en negrita en los perfiles dialécticos siguientes:



Dado que los activistas declararon preferencias políticas, se puede suponer que los opositores de Shell están a favor de un medio ambiente no contaminado y de una próspera población originaria de Nigeria, por lo que Shell puede estar segura de la aceptación de estas propuestas como puntos de partida y, por lo tanto, la empresa puede hacer uso de ellos en la fase de argumentación.

Al intentar crear un punto de partida sólido para su caso, contrastando la base empírica de sus puntos de vista con la presunta base emocional de las opiniones de sus oponentes, Shell deja en claro que en su opinión, su postura sólo se basa en hechos objetivos. Algunos hechos son conocidos por la propia experiencia de la empresa (líneas 8-9), algunos datos son proporcionados por otras autoridades, tales como Wura Abiola —la hija del encarcelado ganador de las últimas elecciones (líneas 10-13)— y el Banco Mundial (líneas 18-20). Shell incluso hace algunas concesiones que refuerzan su imagen de objetividad. Uno de ellos es el hecho innegable de que efectivamente hay problemas medioambientales en la región de Nigeria (línea 18).

Shell aumenta aún más su credibilidad como protagonista desinteresado, racional y objetivo, haciendo hincapié en su conocimiento de los asuntos de Nigeria (líneas 7-9, 21-25, 32-44), su dependencia de los datos reales y su respeto por la verdad (líneas 2-6, 15-20, 24-25, 45-47, 52). En su presentación, Shell mantiene esta imagen designando los temas como «difíciles» (línea 6), eludiendo las «soluciones fáciles» (línea 5) y comprometiéndose con «la verdad sin adornos» (línea 3) en lugar de estar «sometidos a una causa» (línea 3). Para fortalecer su espíritu humanitario, Shell cambia el enfoque de la atención de sus propios problemas con una preocupación por los problemas de Nigeria: ¡Shell ayuda! (líneas 2-4, 21-25, 32-35, 41-44). Ésta es la perspectiva que Shell explotará a fondo en su argumentación, en gran medida elaborada extensivamente sobre su capacidad de «ayudar a los países en vías de desarrollo».

Contrapuesto a Shell, el público se muestra como permitiendo que sus sentencias se vean nubladas por las emociones (líneas 1-2). Los activistas son aún peores. Son personas cuyas percepciones están impregnadas por la ira y las recriminaciones (línea 2), que no proclaman más que «eslóganes, protestas y boicots» (línea 5) y para los cuales el activismo se ha vuelto más importante que la causa (línea 14). Uno de los medios de presentación utilizados para fortalecer la comunión de Shell con el público consiste en el tratamiento de la condescendencia en la forma en que un padre habla a sus hijos: las emociones que sienten son «comprensibles» (línea 1), pero deben aprender la verdad. No obstante, si toman partido por Shell, todo terminará bien. Por otra parte, si no lo hacen, lo más probable es que terminen en

tan mala posición como los activistas. Encubierto en una advertencia, el público está en pie de igualdad con los que inicialmente estuvieron, junto con Shell, supuestos al ridículo (líneas 45-47). El uso repetido de la antítesis por parte de Shell sirve para poner más énfasis aún en el contraste entre su propio y claro pensamiento y su pretendida actitud racional, y el pensamiento irracional y confuso de los que hacen la campaña (y a veces el público). Se trata de los «hechos» frente a las «emociones» (líneas 1-4), la «diplomacia discreta» frente a las «amenazas y protestas» (líneas 7-13), las «ideas claras» frente a los «tiempos difíciles» (título), etc.

6.5. TIPOS DE ACTIVIDADES COMUNICATIVAS COMO FUENTE DE LIMITACIONES INSTITUCIONALES

La noción de tipos de actividades comunicativas discutida en el capítulo 5 constituye un instrumento de análisis a la hora de fundamentar el tercer parámetro pertinente para determinar la función estratégica de los movimientos argumentativos. Los tipos de actividades comunicativas son prácticas comunicativas más o menos institucionalizadas que se han convencionalizado en un cierto dominio de la actividad comunicativa. La identificación del tipo de actividad comunicativa en la que el discurso argumentativo tiene lugar provee una fuente indispensable para la localización de las limitaciones institucionales impuestas sobre las maniobras estratégicas. En algunos casos, los tipos de actividades comunicativas están fuertemente institucionalizados y tienen convenciones que se definen formalmente mediante explícitas reglas institucionales y costumbres, como es el caso de la clase de actividad comunicativa de un juicio penal en el ámbito de la comunicación jurídica. En otros casos, los tipos de actividades comunicativas están ligeramente institucionalizados y las convenciones se definen sólo de manera informal en los requisitos institucionales implícitos, como es el caso de la clase de actividad comunicativa de una charla en el ámbito de la comunicación personal. Las convenciones institucionales de un tipo de actividad comunicativa constituyen precondiciones institucionales que imponen limitaciones sobre el discurso argumentativo y las oportunidades para maniobrar estratégicamente. En una corte criminal holandesa, no se permi-

te, por ejemplo, por una condición institucional, la argumentación por analogía que se refiera a casos anteriores, de manera que ciertas posibilidades estratégicas para las partes están cerradas y, al mismo tiempo, otras posibilidades estratégicas se abren. En un chat, por el contrario, se trata de una condición «institucional» el hecho de que ningún tipo de argumentación pueda ser excluida de antemano, de modo que a este respecto las posibilidades estratégicas son de libre disposición.⁷ En todos los casos, dependiendo de las convenciones institucionales del tipo de actividad comunicativa y de las precondiciones institucionales prevalecientes, se aplican diversas restricciones sobre las maniobras estratégicas.

Shell presenta su defensa del rol que cumple en Nigeria en el marco general de la clase de actividad comunicativa de un anuncio publicitario, donde ofrece una apología a sus jueces.⁸ Tal publicidad que presenta una apología es una práctica comunicativa convencionalizada que se ha institucionalizado en el ámbito de la comunicación comercial, y explota tanto el género publicitario que se utiliza en el anuncio como el género de la sentencia utilizado en una apología. Cuando se analiza «Pensar claro en tiempos difíciles», vale la pena hacer notar que dentro del marco general de la clase de actividad comunicativa de una apología de sentencia publicitaria, se justifica el cambio notable que se produce en el punto de vista de la defensa de Shell sobre su participación en Nigeria. En primer lugar, como es habitual en la publicidad, la compañía responde a las culpas en cuestión lanzadas en su contra (Ware y Linkugel, 1973; Benoit y Lindsey, 1987), Shell se compromete con el tipo de actividad contenciosa de una *apología* para luchar contra las múltiples acusaciones que merecen culpas (líneas 5-29).

⁷ Ocasionalmente, sin embargo, puede ocurrir que las partes están de acuerdo por alguna razón u otra en excluir un determinado tipo de argumentación para que ésta no se utilice (por ejemplo, «No me digas lo que estos profesores piensan. Los conozco, son mis amigos. Estoy interesado en escuchar lo que tu piensas»). Por supuesto, puede haber otras restricciones, como las condiciones de cortesía, que no consideran el tipo de argumentación.

⁸ «Apología» es el término que utiliza Aristóteles para los discursos de defensa que tratan sobre delitos, es decir, en términos jurídicos, causar daño y cometer crímenes. Según Hill (1994), erudito en Aristóteles, se dice que el daño es voluntario si se debe a una elección razonada, al hábito, a la ira, o incluso al deseo irracional.

En segundo lugar, sin embargo, la empresa se encuentra instigada fuertemente a salir de Nigeria en un tipo de actividad deliberativa de *discusión política* (líneas 30-51).⁹ Shell, por lo tanto, pretende que la cuestión de su apoyo al régimen deba ser tratada como una cuestión de política en lugar de una cuasi-cuestión de culpa jurídica, por lo que se mueve la acusación que debe enfrentarse desde una apología de adjudicación hasta un debate político de deliberación.

En el análisis que brindé en el apartado 6.3, no tuve plenamente en cuenta las maniobras estratégicas de Shell en la fase de la confrontación. Pero ahora puedo hacerlo, teniendo en cuenta el parámetro del tipo de actividad comunicativa y el cambio de género discursivo que tiene lugar en la publicidad. Una de las tres acusaciones dirigidas a Shell por sus opositores residía en que la empresa había apoyado indirectamente el régimen de Nigeria (1,1c) y, aunque Shell esperaba hacer frente a esta difícil cuestión en su apología, se abstiene —tal como se explica en la sección 6.3— de hacerlo en forma explícita. El análisis modificado de la estructura argumentativa que se requiere, debido a la manipulación de Shell del tema de la intervención, tiene en cuenta el hecho de que Shell da la impresión de que en un momento dado del discurso cambia de una apología de adjudicación publicitaria a un debate político deliberativo, por lo que resulta natural que el último párrafo del texto se lea como una justificación de la política de Shell. Sin embargo, Shell vuelve de hecho a su tarea apologética: la cuestión no es si realmente Shell debiese adoptar una política determinada, sino más bien si la empresa tiene *la culpa de* su política.

Este análisis de la maniobra estratégica publicitaria de Shell pone de manifiesto que tener en cuenta el tipo de actividad comunicativa en la que el discurso tiene lugar puede conllevar consecuencias reales para la determinación de la función estratégica de los movimientos argumentativos y, en consecuencia, para la reconstrucción de la estructura de la argumentación:

⁹ Para el tipo de actividad comunicativa de una apología de sentencia publicitaria, véase Van Eemeren y Houtlosser (1999b y 2000b), Ware y Linkugel (1973) y Benoit y Laura (1987). Para el tipo de actividad comunicativa de un debate político deliberativo, véase Frealey (1993).

Cuasi-jurídico: (1) Shell no es la culpable**1.1a No debe culparse a Shell por la muerte de Ken Saro-Wiwa**

1.1a.1a (Shell ha realizado esfuerzos para ayudar a Ken Saro-Wiwa)¹⁰

1.1a.1b (Estos esfuerzos se vieron frustrados por los manifestantes)

1.1a.1a -b. 1.a La experiencia de Shell sugiere que una diplomacia discreta ofrece la esperanza de lo mejor de Ken Saro-Wiwa

1.1.a.1a -b 1.b Sin embargo, la posición del Gobierno se ha endurecido como resultado del aumento de las amenazas y las protestas

1.1.a.1a -b .1.b.1 El régimen no reacciona bien a las amenazas.

1.1.a.1a -b .1. b.1.1 Wura Abiola lo confirma

1.1b No debe culparse a Shell por cualquier devastación del medio ambiente

1.1b.1a Hay otros problemas (medioambientales) en la zona

1.1b.1a.1 El Banco Mundial lo confirma

1.1b.1b (Shell está contribuyendo a salvar el medio ambiente)

1.1b.1b.1.a Sustancialmente subvenciona proyectos relacionados con el medio ambiente

1.1b.1b.1.b Sustancialmente subsidian otros «buenos» proyectos

1.1b.1b.1.c Sustancialmente subvencionan una encuesta sobre el clima

1.1b.1c (Un componente importante de la devastación del medio ambiente no está causado por Shell)

1.1b.1c.1.a En el área de Ogoni, el 60% de la devastación ambiental es causada por el sabotaje

1.1b.1c.1.b A los contratistas se les ha negado el acceso cuando trataron de hacer frente a estos problemas

1.1b.1c.2 Shell no ha operado en el área de Ogoni desde 1993

(1.1c Shell no apoya el régimen nigeriano)

1.1c.1 Shell no debe intervenir en la política nigeriana (incluso si se pudiese)

1.1c.1.1.a La política es el negocio de los gobiernos y los políticos

1.1c 1.1.b Un mundo en el que las compañías utilizan su influencia para sostener o derribar gobiernos sería un mundo sombrío y terrorífico

Política: (2) la participación de Shell en Nigeria está justificada**2.1a Shell no debe retirarse del proyecto Gas Natural Licuado (NLG)**

2.1a.1a El pueblo sufriría

2.1a.1b El medio ambiente sufriría

2.1a.1c El gobierno nigeriano futuro sufriría

2.1a-c.1 Si Shell se retirara del proyecto NLG, el proyecto se vendría abajo

2.1b Shell no debe retirarse de Nigeria

2.1b.1 El pueblo de Nigeria saldría lastimado

2.1b.1.1 Se perdería todo tipo de ventajas para el pueblo nigeriano

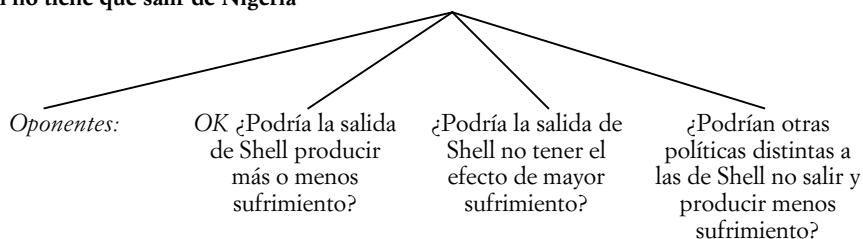
¹⁰ Los esfuerzos de Shell para ayudar a Ken Saro-Wiwa consistieron, en primer lugar, en la diplomacia «discreta» y «tranquila» que se menciona en la publicidad.

Al justificar su posición en la etapa de la argumentación de la publicidad, Shell hace un uso estratégico de la argumentación sintomática (en particular, la argumentación de la autoridad cuando se refiere a Wura Abiola, el Banco Mundial y a la propia Shell) y la argumentación pragmática causal. La respuesta que, por lo tanto, se evoca —y que se prevé en la argumentación de Shell— consiste en las preguntas críticas asociadas a los esquemas argumentativos que caracterizan estos dos tipos de argumentación.

En su discusión de políticas, Shell explota la base fáctica que ha creado en la etapa de la apertura por medio de la utilización de *conciliatio*. Las proposiciones salvaguardadas en esta maniobra estratégica, sin embargo, no se utilizan aquí para apoyar la posición de los opositores, sino para apoyar la propia posición de Shell (líneas 32-34). Porque a través de la utilización de *conciliatio* la adhesión de los opositores está asegurada, en este caso la maniobra estratégica de Shell es retóricamente fuerte. Y porque el argumento procede *ex concessis*, también es preminentemente dialéctico. El peligro de la falacia en las maniobras estratégicas por medio de *conciliatio* deriva del hecho de que, aunque puede suponerse que el oponente esté de acuerdo con el contenido proposicional del argumento, automáticamente no puede asumirse que esté de acuerdo con la forma en que se utiliza el argumento para apoyar un punto de vista que es precisamente contrario al suyo. En el caso de la argumentación por medio de *conciliatio*, el contenido proposicional de un punto de partida suele estar asegurado, pero no su fuerza de justificación para el punto de vista en cuestión.

El siguiente perfil dialéctico distingue las preguntas críticas que Shell debería ser capaz de responder en su argumentación mediante el uso de *conciliatio* para que su defensa sea sólida:

Shell: **Teniendo en cuenta que ni el pueblo de Nigeria, ni el medio ambiente deben sufrir, Shell no tiene que salir de Nigeria**



6.6. LA SITUACIÓN ARGUMENTATIVA COMO FUENTE PARA ESTABLECER COMPROMISOS

El estado de las cosas en el proceso de resolución, en un punto en el discurso donde las maniobras sobre las que se centra el analista tienen lugar, es el cuarto factor a tener en cuenta en el análisis de la función estratégica de los movimientos argumentativos. En este punto, como en cualquier otro tipo de punto, las partes implicadas en el discurso, se supone, tratan de manejar la situación argumentativa de un modo oportuno. Los conjuntos de los compromisos que han contraído en el discurso argumentativo, hasta ese momento, constituyen un instrumento de análisis para fundamentar este cuarto parámetro.¹¹ La situación argumentativa, en la que se encuentran los argumentadores en un momento específico del intercambio, se define con el tiempo por el conjunto de compromisos mutuamente reconocidos que han obtenido las partes. De acuerdo a los diversos tipos de actos de habla que las partes hayan realizado en el discurso argumentativo anterior a ese momento, incluyendo sus respuestas a los actos de habla de las otras partes, cada uno de los participantes ha compilado un cierto conjunto de compromisos, que pueden especificarse pragmáticamente con la ayuda de la corrección y las condiciones de identidad de estos actos de habla. En el seguimiento del discurso, las partes pueden mantener entre sí sus compromisos y pueden explotar estos compromisos en sus maniobras estratégicas. Por esta razón, es imperativo tomar en cuenta la situación argumental para determinar la función estratégica que los movimientos argumentativos pueden tener.

Al considerar el papel que juega la situación argumental a la hora de determinar la función estratégica de los movimientos argumentativos, es una buena política distinguir entre una situación argumentativa «dialéctica» y una situación argumentativa «retórica». La ventaja de hacer esta distinción es que al considerar la situación dialéctica y retórica por separado se hace más fácil tener en cuenta la explotación de los compromisos mutuos tanto para mantener la razonabilidad del discurso como para garantizar la efica-

¹¹ Este instrumento de análisis para la descripción de los compromisos argumentativos se propuso por primera vez en Hamblin (1970).

cia del discurso. En línea con mi visión general de las maniobras estratégicas, el punto de partida en este esfuerzo es la situación dialéctica, que se define pragmáticamente por el conjunto de compromisos acumulados por el protagonista y el antagonista en el proceso de resolver una diferencia de opinión según los méritos en el punto en que se centra el análisis del discurso. La situación retórica es, por así decirlo, el complemento de la situación dialéctica en la que se observa la situación argumentativa, desde la perspectiva de la retórica, con el objetivo de la eficacia. Así como los objetivos dialécticos de las distintas etapas de discusión, se supone, tienen sus contrapartes retóricas, se presume que la dimensión dialéctica de la situación argumentativa siempre tiene su contrapartida retórica. En esta contrapartida retórica, la perspectiva predominante de la situación argumentativa no se ocupa principalmente de las posibilidades de realizar movimientos *razonables* que la situación argumental permite en vistas del patrón de compromisos que se ha establecido, sino más bien con las oportunidades que la situación argumental permite en vistas a este patrón de compromisos de hacer que una argumentación sea efectiva en apoyo a la causa del argumentador.¹²

En «The Rhetorical Situation», Bitzer explica que un determinado discurso llega a ser retórico a causa de «una condición o situación específica» (1968: p. 4): «el discurso retórico se crea por la situación que el retórico percibe como una invitación a crear y presentar el discurso» (p. 9).¹³ Al igual que una situación dialéctica invita a una respuesta que encaje con el estado dialéctico de las cosas, en ese punto específico, en el procedimiento dialéctico, según Bitzer, una «situación retórica» invita a una *respuesta* adecuada, «una respuesta que se ajuste a la situación» (p. 10). Decir que «una respuesta retórica se ajusta a una situación» es decir que cumple con

¹² Una definición retórica de la situación puede, por ejemplo, implicar la presentación de la interpretación de una parte del estado de cosas en ese punto particular en el debate como una «crisis», o verla en una similar perspectiva «parcial» que promueve los intereses de la parte interesada.

¹³ Según Bitzer, «un trabajo de la retórica es pragmático; existe por el bien de algo más allá de sí mismo. En última instancia, funciona para producir una acción o un cambio en el mundo, para realizar una tarea» (1968: pp. 3-4).

los requisitos establecidos por la situación. Bitzer añade que «uno podría decir, metafóricamente, que cada situación ordena una respuesta adecuada» (p. 11). Si una situación retórica es «fuerte y clara», afecta a todos los aspectos de las maniobras estratégicas, ya que dicta «el propósito, el tema, la materia y el estilo» de la respuesta que el público recibirá (p. 10).¹⁴

Una retórica «real o verdadera» es una situación objetiva, públicamente observable e histórica (Bitzer, 1968: p. 11).¹⁵ Según Bitzer, tres componentes comprenden «todo lo relevante en una situación retórica»: «exigencia», «público» y «límites» (p. 8). Cada exigencia es algo que espera ser hecho, «una imperfección marcada por la urgencia» (p. 6). Las exigencias que no pueden ser modificadas y las exigencias que sólo pueden ser modificadas por otros medios distintos al discurso, no son retóricas, porque «una exigencia es retórica cuando es capaz de una modificación positiva y cuando la modificación positiva requiere de un discurso o puede ser asistida por un discurso» (p. 7). En cualquier situación retórica, Bitzer observa, «habrá por lo menos una exigencia de control que funcione como el principio organizador: especifica la audiencia que debe abordarse y el cambio que se efectuará» (p. 7). Una audiencia retórica, añade, «consiste únicamente en

¹⁴ Decir que «la retórica es situacional» significa para Bitzer que «(1) el discurso retórico viene a la existencia como una respuesta a la situación, en el mismo sentido que la respuesta viene a la existencia en respuesta a una pregunta, o una solución en respuesta a un problema, (2) en un discurso retórico se da importancia a la situación, al igual que a una unidad de discurso se le da importancia en tanto respuesta o en tanto solución en virtud de la pregunta hecha o el problema dado, (3) una situación retórica debe existir como condición necesaria de la retórica del discurso, al igual que una pregunta tiene que existir como condición necesaria de una respuesta, (4) muchas preguntas sin respuesta y muchos problemas siguen sin resolverse, de manera similar, muchas situaciones retóricas maduran y decaen, sin dar a luz la expresión retórica; (5) una situación es retórica en la medida en que necesita e invita al discurso capaz de participar con la situación y alterar así su realidad; (6) el discurso es retórico en la medida en que funciona (o busca funcionar) como una respuesta adecuada a una situación que lo necesita y lo invita. (7) Por último, la situación controla la respuesta retórica en el mismo sentido que la cuestión de los controles de la respuesta y el problema de los controles de la solución» (pp. 5-6).

¹⁵ Un problema de la forma en que Bitzer, y muchos otros retóricos, tratan la situación retórica es que no parecen referirse a los tipos de situaciones contingentes, sino a situaciones particulares.

aquellas personas que son susceptibles de ser influenciadas por el discurso y de ser mediadores del cambio» (p. 8).¹⁶ Éste es el público «que se ve limitado en la decisión y en la acción» (p. 6). Además de la exigencia y de la audiencia, cada situación retórica contiene, en el punto de vista de Bitzer, un conjunto de restricciones que influyen en la retórica y que pueden ser ejercidas sobre el público y modificar la exigencia.¹⁷ Las restricciones o limitaciones, tales como las tradiciones existentes, los acontecimientos pasados, hechos reconocidos y los valores, las fuentes de autoridad (por ejemplo, la ley), y las condiciones sociales, culturales y físicas, son circunstancias que el argumentador tiene que tener en cuenta cuando se trata de resolver la exigencia, ya que puede obstaculizar el proceso de resolución. Según Bitzer, hay dos clases generales de restricciones: las «gestionadas por el retórico y su método», que Aristóteles llamó «pruebas artísticas», y esas «otras limitaciones, en la situación, que puedan funcionar», que Aristóteles llamó «pruebas poco artísticas» (p. 8).¹⁸ Algunas limitaciones que pertenecen a esta última categoría no pertenecen a lo que considero la situación retórica, sino que forman el macro-contexto de la clase de actividad comunicativa o los puntos de partida del discurso (o ambos).¹⁹

Una situación retórica puede definirse como «un conjunto de personas, eventos, objetos y relaciones que presentan una exigencia real o potencial que puede ser total o parcialmente removida, si el discurso se introduce en

¹⁶ En términos pragma-dialécticos, Bitzer requiere que el público tenga en un determinado estado de ánimo, lo que implica que las condiciones de segundo orden se han cumplido.

¹⁷ Llama la atención que las limitaciones impongan restricciones tanto sobre el argumentador como sobre el público.

¹⁸ «Artístico» es una traducción muy oscura del término de Aristóteles «ἐυτεχνος» (*entechnos*), lo que significa «según el arte de la retórica»; «poco artístico» es una traducción de «ἀτεχνος» (*atechnos*), lo cual significa «fuera del arte de la retórica» (*Rhetoric* I. 2, 1355b 37-38).

¹⁹ Las fuentes estándares de restricción mencionadas por Bitzer incluyen creencias, actitudes, documentos, hechos, tradiciones, imágenes, intereses, motivaciones, etc. Cuando el orador entra en la situación, añade Bitzer, «su discurso no sólo aprovecha las limitaciones dadas por la situación, sino que también proporciona más limitaciones importantes, por ejemplo, su carácter personal, sus pruebas lógicas y su estilo» (1968: p. 8).

la situación, por lo que puede limitar la decisión o la acción humana como para lograr la modificación significativa de la exigencia» (Bitzer, 1968: p. 6). Las situaciones retóricas presentan estructuras simples o complejas, y están más o menos organizadas. «La estructura de una situación es simple», dice Bitzer, «cuando hay pocos elementos que deben efectuarse para interactuar» (p. 11).²⁰ Una situación retórica, ya sea simple o compleja, puede ser altamente estructurada o poco estructurada. Bitzer llama a la situación retórica «altamente estructurada» cuando, como ocurre a menudo en situaciones de corte, «todos los elementos que se encuentran preparados para la tarea a realizar» (p. 12).²¹ Algunas situaciones se repiten, en muchos casos debido a la convención, de modo que ellas permiten respuestas similares (por ejemplo, el discurso de acusación y el discurso de la defensa en un tribunal).²² En la determinación de una reconstrucción pragma-dialéctica del compromiso, donde se establece la definición de una situación argumentativa particular, es necesario considerar el efecto del conjunto de los factores de exigencia, público y limitación, identificados por Bitzer, que definen en su mutua interacción la situación retórica —esté ésta convencionalizada o no—, complementando la situación dialéctica.

Volvamos a la maniobra publicitaria de Shell para ilustrar la función argumentativa en la maniobra estratégica. Cuando se trabaja, en esta publicidad, con las tres acusaciones de culpa que se encontraban al comienzo en contra de Shell, la empresa silenciosamente prepara el terreno para el cam-

²⁰ Las situaciones pueden llegar a debilitarse en su estructura, observa Bitzer, debido a la complejidad o la desconexión. La lista de causas que menciona incluye las siguientes: (a) una sola situación puede implicar exigencias numerosas; (b) exigencias en la misma situación pueden ser incompatibles; (c) dos o más situaciones retóricas simultáneas pueden competir por la atención, (d) en un momento dado, las personas que comprenden la audiencia de la situación de A también pueden ser la audiencia de situaciones B, C y D; (e) la audiencia retórica puede dispersarse, sin educación con respecto a sus deberes y poderes, o se puede disipar; (f) las limitaciones pueden ser limitadas en número y fuerza, y pueden ser incompatibles (1968: p. 12).

²¹ Yo uso el término «situación» (dialéctica y retórica) de una manera más específica que Bitzer, excluyendo de la situación adecuada los puntos de partida del discurso y el marco-contexto de la clase de actividad comunicativa en la que el discurso tiene lugar.

²² «Por lo tanto», concluye Bitzer, «las formas retóricas nacen» (1968: p. 13).

bio de la apología que se espera que emita (de acuerdo con lo jurídico-institucional de las convenciones de un cuasi tipo de actividad jurisdiccional), a la clase de actividad deliberativa de una discusión política. Shell lo hace, en el punto en el que tiene que lidiar con la tercera acusación, el asunto de la culpa (*Shell apoya el régimen*), por la presentación de una situación argumentativa estratégica en términos de política, de modo que los compromisos dialécticos de la empresa tienen que considerar una nueva perspectiva y, en consecuencia, los cambios de la situación retórica en una relación acorde. La oposición con la que Shell se enfrenta, que fue parte de la situación retórica en el momento en que se insinuó en la publicidad (líneas 48-51), es la siguiente:

(1.1.c) (Shell apoya el régimen nigeriano)

A fin de eximir a Shell de toda culpa, la empresa tiene que abordar no sólo las dos cuestiones (1.1a y 1.1b) que se presentan explícitamente como las cuestiones de culpa (responsabilidad de Shell por la muerte de Ken Saro-Wiwa y la responsabilidad de Shell por la contaminación del medio ambiente), sino también la cuestión de la culpa como una cuestión de política (1.1c), es decir, que Shell apoya al régimen nigeriano. En el anuncio, Shell elige hacer frente sólo a las dos primeras acusaciones directamente. La tercera acusación, a la que la empresa esperaba hacer frente, se dirige de manera implícita e indirecta por reacción a la acusación de una manera no visible. El problema del apoyo, que pertenece dialécticamente a la etapa de la confrontación, Shell no lo toca al principio de la publicidad junto con los otros problemas de culpa atribuida, que pertenecen a la etapa de confrontación. Se dirige sólo después de que Shell maniobrara estratégicamente en las otras etapas, en las que se calcula su efecto en el final de la publicidad (líneas 48-51), donde se espera que la etapa de la conclusión se lleve a cabo. En el proceso, Shell trasciende la acusación que se refiere no específicamente a apoyar, sino a intervenir en general («sostener o derribar gobiernos»), con lo que contrarresta el lado negativo de la cuestión expresada en la acusación de «apuntalar» el gobierno con el opuesto de derribar el régimen, un curso que se valorará positivamente por los opositores. De esta manera, Shell crea un punto de vista retórico de la situación argumentativa

que es fundamental para efectuar un cambio en el tipo de actividad comunicativa a la que el punto de vista de apoyo pertenece. Pretendiendo que su apoyo al régimen debe ser tratado como una cuestión de política, en lugar de una cuestión cuasi-jurídica, Shell mueve la acusación de apoyo fuera del dominio semi-legal de una apología adjudicatoria a una discusión deliberativa en el ámbito político, lo que sugiere que Shell nunca apoyó al régimen.

La reconstrucción de la manipulación de Shell de la tercera acusación en su maniobra estratégica en la etapa de confrontación, ilustra que tener en cuenta la situación argumental mediante la consideración de la función estratégica de los movimientos argumentativos puede tener consecuencias reales para el análisis. Otro ejemplo es la disociación de Shell en la etapa de confrontación de la población en general de la campaña. La campaña se presenta como verdadero adversario de Shell, que tiene una diferencia de opinión mixta con la compañía, mientras que el público en general se presume que no está realmente en contra de Shell, sino que sólo tiene algunas dudas derivadas de la ignorancia o la falta de una cuidadosa reflexión. Maniobrando de esta manera, Shell sugiere una situación argumentativa en la que sólo tiene una diferencia no-mixta de opinión con el público en general o tal vez ninguna diferencia en absoluto, lo cual es contrario a lo que en realidad fue la situación argumental en su momento. Como expliqué en la sección 6.3, la ventaja de esta disociación estratégica es que Shell puede ahora presentar al público general como un aliado posible y tratar las acusaciones de culpa con una defensa directa o casi informativa que contrasta durante el proceso la ingenua, pero bien intencionada audiencia, con los defensores astutos.

Una característica notable de la maniobra estratégica de Shell con respecto a la situación argumental en la etapa de la conclusión, es que la empresa supone que es obvio, tanto en la parte de la apología como en la parte de la discusión política de la publicidad, que los hechos hablan por sí mismos, de modo que una conclusión explícita de la etapa puede dejarse de lado por completo. De esta manera, Shell afirma implícitamente que después de que la compañía presentase su argumentación, la situación argumentativa es tal que resulta evidente que Shell no puede ser culpada por la muerte de Ken Saro-Wiwa, ni por la contaminación del medio ambiente y, por ende, Shell debe permanecer en Nigeria.

6.7. ANÁLISIS DE UN MOVIMIENTO ARGUMENTATIVO POR SU FUNCIÓN ESTRATÉGICA

Como he mostrado en las secciones anteriores, las posibilidades de maniobra estratégica de Shell se ven limitadas por condiciones impuestas sobre el discurso por el tipo de actividad comunicativa en la que la maniobra se lleva a cabo y la indicación de la situación argumental en el punto en que se hace el movimiento argumentativo. En resumen, por lo tanto, puede decirse que la combinación de factores que deben tenerse en cuenta para determinar la función estratégica de los movimientos argumentativos en general incluye: la clase o especie del tipo de actividad comunicativa, las características retóricas y dialécticas de la situación argumentativa, el tipo de resultado buscado en el componente apropiado del resumen analítico, y la ruta elegida —dentro de las demás rutas posibles— de maniobras analíticas relevantes que pueden distinguirse en el perfil dialéctico apropiado. Haciendo uso de estos instrumentos de análisis, yo ahora, además de continuar mi análisis de las maniobras estratégicas de Shell, ofrezco un análisis que ejemplifica la función estratégica de algunos movimientos argumentativos hechos en otro caso ilustrativo del discurso argumentativo.

En primer lugar, me centraré en la etapa de la conclusión de intercambio argumentativo parcial que tuvo lugar en Bosnia, el 11 de julio de 1995, entre Karremans, comandante de un batallón holandés de cascos azules de las Naciones Unidas, que estaban estacionados en Srebrenica, y Mladi, general del Ejército Serbio de Bosnia (BSA/VRS). Era la víspera de la masacre de Srebrenica y Karremans, frente a Mladi y sus tropas, estaba tratando de convencer a Mladi de que no debía matarlo. Esto es lo que Karremans dijo:

[...] Yo soy sólo el pianista. [Y tenemos un dicho] «No disparen al pianista...»

De acuerdo con las opciones disponibles en una descripción analítica de este tipo de discurso argumentativo para la etapa de la conclusión, el proceso argumentativo puede terminar en la conclusión que sea ventajosa para el protagonista, Karremans, o en una conclusión que sea ventajosa para antagonista de Karremans, Mladi, que no está a su alcance convencer. En el

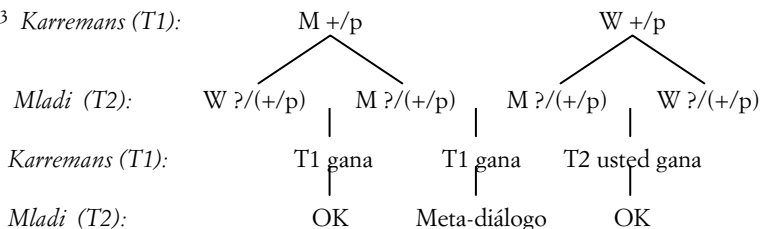
primer caso, la diferencia de opinión terminaría en que Mladi retirase la duda de su proyecto sobre la aceptabilidad de los puntos de vista no expresados de Karremans de que Mladi no debe pegarle un tiro, de modo que Karremans podrá mantener el punto de vista inherente a la conclusión implícita de su argumentación. En el segundo caso, la diferencia de opinión terminaría en Karremans retirando su conclusión implícita, es decir, su punto de vista de que Mladi no debe pegarle un tiro y Mladi mantendría su duda proyectada. La primera posibilidad es, por supuesto, la opción preferida por Karremans y a la cual apuntó en su argumentación.

El perfil de dialéctica de los movimientos argumentativos que son analíticamente relevantes en la etapa de conclusión del proceso argumentativo para resolver una diferencia no-mixta de opinión sobre un punto de vista negativo, en el ejemplo *Usted no debería pegarme un tiro*, es el siguiente (Van Eemeren *et al.*, 2007: p. 225):²³

<i>Karremans:</i>	mantengo mi punto de vista		yo retiro mi punto de vista	
<i>Mladi :</i>	yo retiro mi duda relativa al punto de vista	mantengo mi duda relativa al punto de vista	mantengo mi duda relativa al punto de vista	yo retiro mi duda relativa al punto de vista
<i>Karremans:</i>	gano	gano	usted gana	
<i>Mladi :</i>	OK	meta-diálogo	OK	

En las circunstancias amenazantes en las que se lleva a cabo este proceso argumentativo, Karremans participa en la clase de actividad comunicativa de una apología de adjudicación. Como protagonista del punto de vista no expresado, *No debería pegarme un tiro*, se dirige a su antagonista Mladi

²³ *Karremans (T1):*



no sólo como un oyente común, sino como un oyente que actúa como un juez. Aunque las palabras de Karremans no pueden ser tomadas literalmente, pero que ciertamente deben ser tomadas en serio, porque implica una porción de justificación del recurso-yo a la sentencia potencial de Mladi para liberar a Karremans de su situación.

Sólo al ser analizada dentro del marco de tipo de actividad de apología adjudicatoria hecha por Karremans, la maniobra argumentativa adquiere su verdadero significado.

Al decir «yo soy sólo el pianista», Karremans crea un material de punto de partida en la etapa de apertura, pero la función estratégica de este punto de partida, que se entiende en sentido metafórico, sólo se hace evidente cuando se asocia con la introducción de la frase «no disparen al pianista» en la próxima declaración de Karremans. El tópico de la orientación del público, a la elección y presentación notable realizada por Karremans en este movimiento argumentativo²⁴ sólo tiene sentido porque transforma la frase «yo soy sólo el pianista» —con la ayuda de la conjunción «y»— en una premisa menor en la argumentación en la que «no disparen al pianista» (después de haber sido reconstruido como «el pianista nunca debe ser fusilado») sirve como una premisa mayor. En este punto del discurso, la fase de argumentación parece terminada y el proceso argumentativo entra en la etapa de conclusión. Debido a que falta algún punto de vista explícito, la situación argumentativa que define por la dialéctica y la retórica los compromisos de las partes, según lo previsto en el discurso, deja espacio para una sola *conclusión*: «usted no debe pegarme un tiro».

Esta reconstrucción analítica del movimiento argumentativo no expresado *no debería pegarme un tiro* depende de los cuatro factores que deben

²⁴ La elección de tópicos en este movimiento argumentativo es notable debido a que uno no esperaría que alguien que está en una situación tan peligrosa pueda llegar a esta metáfora del salvaje oeste, elección orientada a la audiencia ya que se supone que los hombres en bruto como Mladi *cum suis* tienden a estar de acuerdo con una sabiduría del salvaje oeste que «nosotros» suponemos aceptar. La elección de presentación también es buena, ya que, en vez de mendigar de rodillas o recurrir a algún movimiento humillante, Karremans trata de alcanzar el resultado deseado por lo que, en general, Mladi infiere la conclusión deseada a partir del argumento que la otra parte ha presentado.

tenerse en cuenta en la combinación para determinar la función estratégica de los movimientos argumentativos. En primer lugar, las opciones de distinguir en el resumen analítico con respecto a la etapa de conclusión incluyen esta posibilidad. En segundo lugar, las rutas de relevancia analítica distinguidas en la fase final del perfil dialéctico permiten esta posibilidad. En tercer lugar, el tipo de actividad comunicativa de una apología adjudicatoria apunta a esta opción. Y los compromisos retóricos y dialécticos definen juntos la situación argumental en el punto en que el discurso argumentativo en cuestión confirma que esta opción está implícita y, por lo tanto, debe ser preferida en el análisis.

Por grandes que sean las diferencias, un modo similar de maniobra estratégica hacia un resultado favorable tiene lugar en la publicidad de Shell. Al dejar la conclusión general de la discusión en torno a su participación implícita en Nigeria, Shell sugiere que se ha dicho todo lo que hay que decir y que la conclusión es obvia. ¿Qué más puede el lector que concluir que la Shell no ha de ser culpada por el asesinato de Ken Saro-Wiwa, ni por ningún desastre ecológico? Por el contrario, Shell es una gran ayuda a la gente de Nigeria y debe permanecer allí para prolongar su generosa «ayuda al desarrollo». Para garantizar que el público llegue a este punto de vista favorable, Shell nuevamente apela a la responsabilidad del público. Habiendo preparado el camino por sus repetidas advertencias de que el destino del pueblo de Nigeria está en sus manos, Shell da un golpe final en la conclusión del texto, cuando la empresa comienza a dar sermones al público general acerca de su actitud («es muy fácil sentarse en nuestros confortables hogares de Occidente, llamando a las sanciones y boicots», etc.). El público actúa de manera irresponsable: sus opiniones sobre los problemas de Nigeria corresponden a eslóganes vacíos, y su respuesta no es más que una reacción de genuflexión que sólo puede perjudicar el desarrollo de este país pobre (líneas 46-47). De hecho, se necesita de Shell para enderezarlo.

La maniobra estratégica de Shell es crucial en la fase de la discusión de la argumentación evocando una imagen directa de la fatalidad y el horror (líneas 31-44). Utilizar el dispositivo de presentación de bocetos de un desastre inminente que las acciones de Shell han impedido, tiene por objeto la erradicación, en la etapa de la conclusión, de cualquier idea de que la compañía podría estar haciendo una cosa tan mala como apoyar al régimen

nigeriano (líneas 50-51). La consecuencia de este movimiento durante la etapa final de la discusión es clara: si es evidente a todos las consecuencias terribles que el apoyo al régimen de Nigeria tendría, Shell sólo puede ser acusada de mala conducta por malevolentes extremos cuyo único objetivo es destruir la política y moral de Shell. Las palabras finales: «los mantendremos en contacto con los hechos» (línea 52) no sólo son un eslogan, sino que también deben tranquilizar a la población en lo que atañe al hecho de que Shell impedirá la perspectiva amenazadora de que este mundo sombrío y terrorífico se convierta en una realidad. La claridad de pensamiento prevalecerá. Estas palabras, sin embargo, también transmiten una velada contra-acusación: «el público no es capaz de mantenerse en contacto con los hechos». Por esta razón, Shell lo hará por usted.

Una maniobra estratégica, por último, que es crucial para la etapa de la conclusión radica en que Shell invoca un escenario catastrófico que se convertiría en realidad, como lo desean los activistas (líneas 31-44). Al hacer esta maniobra, Shell se enfrenta al público en general con un *falso dilema*. En lugar de apuntar otras posibilidades, la compañía sugiere que el público debe apoyar a Shell o será tan culpable como los activistas. Este dilema sólo puede tener fuerza persuasiva, porque se basa en ataques personales perpetuos de Shell en relación a la campaña publicitaria anterior. Si los activistas se hubieran retratado como personas sensatas, la elección aquí no habría sido un dilema real para el público.

7. Falacias como descarrilamientos de las maniobras estratégicas

7.1. LAS CRÍTICAS DE HAMBLIN AL TRATAMIENTO LÓGICO ESTÁNDAR

LOS estudiosos de la argumentación, dialécticos y retóricos por igual, se sienten atraídos por el estudio de la argumentación, ya que no están completamente satisfechos con algunos aspectos de la calidad de la práctica argumentativa, tal y como éstos se manifiestan.¹ A ellos les gustaría desarrollar diseños y métodos para mejorar la práctica argumentativa —si es posible de una manera sistemática— de acuerdo con su ideal crítico (Van Eemeren y Grootendorst, 2004: capítulo 2). En este esfuerzo, la búsqueda de un método basado en una teoría que sirva para hacer frente a las falacias que puedan producirse en el discurso argumentativo desempeña un papel crucial, ya que las falacias se consideran —generalmente— como movimientos argumentativos que se perciben, de una u otra manera, como no aceptables cuando el discurso argumentativo se evalúa a partir de un punto de vista crítico. Por lo tanto, el desarrollo de herramientas adecuadas para hacer frente a las falacias es un componente vital de cualquier

¹ Este capítulo es una versión ampliada y revisada de Van Eemeren y Houtlosser (2008).

teoría normativa de la argumentación. En mi opinión, el tratamiento de las falacias puede verse incluso como la prueba de fuego para cualquier teoría normativa de la argumentación: ¿es acaso la teoría capaz de hacer frente a todas las falacias de manera satisfactoria?

Como ejemplo de una falacia del tipo que las herramientas de evaluación proporcionadas por una teoría normativa adecuada de la argumentación nos permitirían analizar, recurriré a las «Cartas *spam* de Nigeria» analizadas por Kienpointner (2006).² Estos mensajes por correo electrónico se enviaron en los últimos años a un gran número de personas para pedirles su asistencia financiera a fin de poder hacerles transferencias de enormes cantidades de dinero. Refiriéndose al número de artículo de la ley nigeriana que prohíbe estas prácticas fraudulentas, estos mensajes generalmente se conocieron como «Letters 419» [«Mails 419»]. En uno de estos Mails 419, un abogado, que se hace llamar Michael Chris, se presenta como el asesor legal de una pareja americana conformada por unos tales Sr. y Sra. Brown. El Sr. Chris informa al destinatario que los Brown vivieron en Nigeria durante treinta años antes de morir en 2002 en un accidente de avión —típica historia que suele contarse en los Mails 419—. Los Brown, dice el Sr. Chris, no tenían hijos y eran buenos cristianos. En su última voluntad, el Sr. Brown había pedido al Sr. Chris que vendiese todos sus bienes y diese el dinero a un ministro «de la obra de Dios». El Sr. Chris confiesa que primero quiso malversar el dinero (13.800 millones de dólares), pero más tarde tuvo un «encuentro con Cristo» y, «como un cristiano renacido», comenzó a leer la Biblia. Lo que ahora quiere es cumplir con la última voluntad del Sr. Brown. En busca de un buen cristiano, el Sr. Chris se refugió en Internet y experimentó lo que podría llamarse un milagro: «después de mi más ferviente oración usted fue elegido ante mí a través de la revelación

² Por razones didácticas, en la enseñanza de las falacias a los estudiantes, la mayoría de las veces se utilizan casos claros de falacias para que los estudiantes comprendan fácilmente lo que está mal. A menudo estos ejemplos presentan caricaturas de ciertos tipos de falacias o de casos del discurso argumentativo falaz que se ubican dentro de un contexto que hace que la falacia sea evidente. En los casos más oscuros, las falacias son a menudo mucho más difíciles de detectar y los movimientos falaces son, por lo tanto, mucho más complicados. En este capítulo deseo alejarme de los casos claros en favor de los más oscuros.

divina de Dios». Se pide, entonces, al destinatario que envíe algo de dinero para financiar la operación que permita que se le otorgue la suma mayor que supuestamente constituye la herencia. Aunque los Mails 419 como éstos, en primer lugar, apelan a la codicia y han tenido un considerable impacto sólo en aquellas personas que querían tener una participación en el dinero, y por ello enviaron sus números de cuentas bancarias para liberar el capital africano, es evidente que éste no sólo es un desafío intelectual, sino también una tarea social importante para desenmascarar las falacias que condicionan el éxito en que se basan estos mails —en este caso, una apelación profana a Dios que redundará aquí con un abuso de autoridad conocido como *argumentum ad verecundiam*—. Aunque en la mayoría de los otros casos no es posible calcular con tanta precisión cuántos dólares vale una falacia, en vista de la necesidad de proteger la calidad del discurso argumentativo en los distintos ámbitos de la comunicación, será realmente importante detectar las falacias que funcionen en otros dominios, más allá de los Mails 419.

Dada la combinación de su naturaleza traicionera y su papel negativo, es a la vez comprensible y afortunado que, desde la Antigüedad hasta nuestros días, las falacias hayan sido un importante objeto de estudio. Aristóteles, por su parte, las examinó ampliamente en sus escritos dialécticos y también se ocupó de ellas en su estudio retórico. En los *Tópicos* (Aristóteles, 1960, trad.), su tratado sobre la dialéctica, Aristóteles coloca las falacias en el contexto de un debate entre un interrogador y un contestatario en el que el interlocutor aborda una tesis que quien contesta trata de defender. El interrogador puede ganar el debate, en primer lugar, refutando la tesis del que responde (véase el capítulo 3.2). Aristóteles discute los movimientos correctos que el interrogador puede hacer para refutar la tesis de quien responde, así como los movimientos incorrectos que él considera falaces. Entre los movimientos falaces, por ejemplo, hay diferentes formas de razonamiento circular, conocidas como «petición de principio» o *petitio principii*. Visto desde la perspectiva dialéctica de Aristóteles, las falacias son falsos movimientos empleados por el interlocutor para refutar la tesis de quien responde. En *Refutaciones Sofísticas*, Aristóteles (1928c, trad.) trata sistemáticamente todas las falsas formas posibles de refutar una tesis (que él atribuye, según algunos estudiosos, a los debates de

importantes expertos conocidos como sofistas —de ahí el epíteto de «sofisma»—. En su *Retórica*, Aristóteles (1991, trad.) analiza, desde una perspectiva retórica, algunas refutaciones falaces que sólo en apariencia son refutaciones.

Las falacias se han mantenido como un tema popular de estudio y, en el transcurso del tiempo, se distinguieron series de «nuevas» falacias, tales como las falacias «ad», por ejemplo, *argumentum ad hominem* y *argumentum ad verecundiam*. Aunque en el siglo XIX la perspectiva dialéctica fue sustituida, en gran parte debido a la influencia del obispo Whateley, por una perspectiva más amplia y mucho más lógica, las nuevas falacias recién descubiertas se agregaron a la lista aristotélica, de modo que la lista perdió cada vez más su coherencia original. Los nombres en latín que se les dieron a muchas de estas «nuevas» falacias pueden sugerir que éstas se derivan directamente de la tradición clásica, pero éste generalmente no es el caso.³

En 1970, Charles Hamblin provocó una revolución en el tratamiento de las falacias a través de la publicación de su libro *Fallacies*. Después de haber estudiado los más importantes libros sobre el tema, a Hamblin le llamó la atención la similitud del tratamiento de las falacias. Cada uno de ellos presenta más o menos la misma lista de falacias y las falacias fueron explicadas siempre, más o menos, de la misma manera. A menudo, incluso los ejemplos que se utilizaron fueron los mismos. Estos puntos en común pueden parecer un signo de acuerdo general entre los diversos autores, pero, debido a las muchas incongruencias en el tratamiento de las falacias y la notable falta de claridad, Hamblin sospecha que un autor, sin una reflexión más profunda, copia a otro autor.

Hamblin observó que el «tratamiento lógico estándar», que había detectado en los libros de textos, partió de una «definición lógica estándar» en donde las falacias fueron descritas como *los argumentos que parecen válidos, pero que en realidad no lo son*.⁴ Extrañamente, sin embargo, el tratamiento de las falacias que se dio realmente en los libros de textos lógicos es incompatible con esta definición. Una gran parte de las falacias que se tra-

³ Véase Nuchelmans (1993).

⁴ Hansen (2002) se pregunta si la elección del material en el que Hamblin basa sus observaciones fue realmente representativo.

taron no fueron, de hecho, argumentos, como la falacia de muchas preguntas, o fueron argumentos que bajo ningún concepto eran válidos, tales como el «razonamiento circular» o *petitio principii*. También hubo varios casos, como el *argumentum ad verecundiam*, en el que se describe la falacia argumentativa como un movimiento defectuoso por una razón diferente a la invalidez.

No sorprende que estas observaciones hayan causado mucha confusión entre los interesados en el estudio de las falacias, aunque los teóricos de la argumentación de mente abierta vieron que Hamblin tenía razón. Gradualmente llegaron a compartir casi todas sus objeciones sobre la definición lógica estándar de las falacias. Hoy en día, la mayoría de los teóricos de la argumentación ya no consideran la «invalidez lógica» como el único criterio para catalogar de falaz a un argumento. También tienden a aceptar que la inclusión de una palabra como «parece» en la definición de las falacias, como en la definición lógica normal, trae una cantidad indeseable de subjetividad psicologista. Un determinado argumento puede «parecer» válido para usted, pero ¿por qué podría «parecerme» válido a mí, si yo sé (por mi formación en la lógica o por una idea de otro tipo) que no es válido o, de otra manera, que es inaceptable?

A pesar de la pertinencia de las críticas de Hamblin, éstas no siempre fueron eficaces en la práctica. Permítanme primero mencionar dos reacciones extremadamente improductivas. En primer lugar, estaban los textos más importantes de lógica. Se habían, en la mayoría de los casos, reproducido sin ningún intento de tratar con seriedad las objeciones de Hamblin. Tal vez —uno podría sospechar— los autores o sus editores pensaron que los libros de texto estaban vendiéndose bien como estaban: ¿y que sabían los estudiantes sobre Hamblin?⁵ Otra reacción extrema a Hamblin consiste en borrar por completo todo el tratamiento de las falacias del libro de texto (por ejemplo, Lambert y Ulrich, 1980). Asumiendo que Hamblin está en lo correcto, desde una perspectiva ética, el segundo tipo de reac-

⁵ Esta sospecha se justifica, en particular, cuando el autor deja en claro que él es consciente de las críticas de Hamblin (si no lo es, sus credenciales como un teórico de la argumentación pueden ponerse en duda), e incluso afirma estar de acuerdo con ellas, pero sin embargo deja sin modificaciones el texto al que estas críticas se aplican (Copi, 1986).

ción puede ser preferible a la primera, pero está claro que, desde la perspectiva de un teórico de la argumentación que está interesado en que las falacias sean cuidadosamente estudiadas, ninguna de estas reacciones es muy constructiva. Afortunadamente, la mayoría de los teóricos de la argumentación no parecen dispuestos a tirar la toalla y dejar de hacer frente a las falacias, dejándolas sin resolver.

7.2. LA NECESIDAD DE UN ENFOQUE COMPREHENSIVO DE LAS FALACIAS

El libro *Fallacies* de Hamblin no sólo condujo a reacciones inútiles como las mencionadas en el punto 7.1, sino que también proporcionó una importante fuente de inspiración para los estudiosos de la argumentación que querían desarrollar una alternativa constructiva en la manera en que se trataron las falacias en el «tratamiento lógico estándar». Veinticinco años después de que se publicase el sobresaliente estudio de Hamblin —que marcó época—, se publicó otro volumen titulado *Fallacies* en honor a Hamblin. Este volumen contenía una colección de lecturas clásicas y contemporáneas. Los ensayos contemporáneos dejaron en claro que, desde la publicación de Hamblin, varios teóricos habían hecho un serio esfuerzo para enfrentar el desafío planteado por su trabajo (Hansen y Pinto, 1995). Académicos europeos y norteamericanos se cuentan entre los teóricos modernos más destacados en el terreno de las falacias que participaron en esta empresa (véase Van Eemeren, ed., 2001).

La contribución post-Hamblin más continua y amplia para el estudio de las falacias procedentes de América del Norte fue realizada por los lógicos canadienses Woods y Walton, quienes justificaron, en una serie de artículos y libros en coautoría, su remedio para el tratamiento lógico estándar al que llamaron lógica más sofisticada (véase Woods y Walton, 1989).⁶ El punto de partida de Woods y Walton reside en el hecho de que, en general, las falacias pueden ser analizadas con la ayuda de los sistemas lógicos

⁶ Los retóricos se inclinaron por varias razones a teorizar menos sobre las falacias; una excepción notable en América del Norte es Brinton (1995), que desarrolló una perspectiva retórica normativa.

en un sentido amplio, por lo que el éxito del análisis de muchas falacias tiene características que las califican como análisis «formales», en el sentido en que hacen uso de los conceptos descritos mediante el empleo del vocabulario técnico o las estructuras formales de un sistema lógico o de algún otro tipo de teoría formal. Esta preocupación por la formalidad, que caracteriza al enfoque de Walton-Woods, no se mantuvo en los estudios de las falacias que luego fueron realizados independientemente por Walton (1987, 1995, 1998b, 2008).

Una segunda característica típica del enfoque de Woods y Walton reside en el hecho de que es «pluralista», y también ecléctico, porque en la visión de Woods y Walton cada error debe ser tratado a su manera y exige, por así decirlo, su propia teoría (formal). En mi opinión, una desventaja importante de este punto de partida teórico es que hace que el enfoque de Woods y Walton sea *ad hoc* de varias maneras. En primer lugar, porque Woods y Walton toman —en forma más o menos arbitraria— la lista de las falacias transmitidas por la historia y registradas por la literatura como punto de partida de sus teorías, a pesar del hecho de que la lista no es sistemática, y mucho menos teóricamente motivada —un punto de partida sostenido por Walton en sus estudios independientes—. En segundo lugar, el enfoque de Woods y Walton sobre las falacias es *ad hoc*, porque a cada falacia individual se le da un tratamiento teórico idiosincrásico diferente que es independiente del tratamiento de las otras falacias. Una consecuencia negativa de la naturaleza *ad hoc* del enfoque de Woods y Walton radica en que, en este segundo sentido, los diversos tratamientos de las falacias pueden entrar en desacuerdos y contradicciones entre sí. Está claro que la aprobación de estas críticas en una respuesta constructiva y productiva a la crítica de Hamblin del tratamiento lógico estándar, como Woods y Walton, me obliga a esbozar una alternativa que no muestre estos inconvenientes.

Impulsadas por el desafío de Hamblin, se desarrollaron en Europa, alrededor de 1980, dos teorías de la argumentación que relacionan las falacias de manera sistemática con las normas o reglas para una argumentación válida. Ambas teorías son teorías de la argumentación dialéctica que comparten una perspectiva «racionalista crítica» sobre el discurso argumentativo en el que la falibilidad de todo el pensamiento humano es el punto de

partida fundamental. Primero fue la dialéctica formal, desarrollada por Barth y Krabbe (1982), en segundo lugar llegó la teoría pragma-dialéctica de la argumentación que constituye el marco teórico de mi estudio (Van Eemeren y Grootendorst, 1984, 1992a y 2004). La dialéctica formal de Krabbe y Barth proporciona sistemas formales para la realización de diálogos críticos y considera que las falacias, como movimientos argumentativos, no pueden ser generadas por estos sistemas formales. La teoría pragma-dialéctica de la argumentación se vincula con la dialéctica formal, pero se concentra sobre el discurso argumentativo ordinario, y parte de la convicción de que las falacias pueden entenderse correctamente si la argumentación se concibe en forma pragmática y desde una perspectiva de interacción comunicativa.

Al examinar la interacción comunicativa que tiene lugar en el discurso argumentativo entre los actos de habla realizados por el protagonista de un punto de vista y los actos de habla realizados por el antagonista, que está en duda sobre la aceptabilidad de este punto de vista, la pragma-dialéctica se inicia a partir del modelo ideal de una discusión crítica y las normas para el debate crítico que especifican en qué casos el desempeño de determinados actos de habla contribuye a la solución de las diferencias de opinión. Como ya se explicó en el capítulo 2.2, las reglas para la discusión crítica propuestas por la pragma-dialéctica, cuando se consideran en conjunto, constituyen un procedimiento de discusión que, se afirma, se considera problema-válido y tiene el potencial de ser reconocido como válido convencionalmente. La pretensión de validez de los problemas se basa en el hecho de que cada regla tiene una contribución específica a la solución de ciertos problemas inherentes en el proceso de resolución de una diferencia de opinión según los méritos. La validez convencional de las reglas ha sido ampliamente confirmada por investigaciones experimentales sobre su aceptabilidad intersubjetiva (Van Eemeren, Garssen y Meuffels, 2009).

Antes de pasar al tratamiento pragma-dialéctico de las falacias, tengo que aclarar cómo prevendré las críticas que levante en contra de Woods y Walton en el tratamiento de las falacias. Mi opinión es que la teorización sobre falacias tiene que empezar, en primer lugar, desde una perspectiva general y coherente del discurso argumentativo que proporcione una base

común para el estudio de todas las falacias.⁷ En el caso de la teoría pragmatodialéctica, la perspectiva general y coherente será que, cada parte del discurso argumentativo que se juzga por su validez o su cualidad de falaz, siempre se considere como destinada a resolver una diferencia de opinión. Esta perspectiva es general y coherente: sirve como un paraguas que cubre el estudio del discurso argumentativo y garantiza una visión unificada de todas las falacias. Se proporciona una base común para el estudio de las falacias porque, en cada caso particular, la razón para considerar un movimiento como una falacia argumentativa es que sea, de un modo u otro, perjudicial o nocivo para la realización del objetivo general de resolver una diferencia de opinión. Ver las falacias de esta manera significa centrarse en las normas de solidez para la argumentación, y no en las falacias como tales, sin tener en cuenta ni los casos individuales de las falacias, ni la lista un tanto arbitraria de las falacias que han llegado de la historia hasta nosotros como puntos de partida de la teorización.

La teoría unificada de las falacias que la pragma-dialéctica aspira ofrecer es, por supuesto, una parte integral de una teoría normativa de la argumentación. De Morgan (1847) y Massey (1975) han observado (desde diferentes perspectivas) que una teoría de los errores no puede construirse de

⁷ Un problema fundamental que pone en peligro la teoría de la falacia, en particular, cuando cada falacia recibe su tratamiento teórico propio, es que no sólo los tratamientos de las diversas falacias son incompatibles entre sí, sino que también lo son las perspectivas generales en las que estos tratamientos se inician. Aunque, en principio, dar a cada falacia su propio tratamiento no impide que el teórico haga todos los juicios de falacias desde la misma perspectiva, por ejemplo, un punto de vista formal como el favorecido por Woods (1992) o el punto de vista epistemológico favorecido por Biro y Siegel (1992). En la práctica, a menudo, un punto de vista se utiliza en un caso, y otro, en otro caso, y perspectivas diferentes incluso pueden mezclarse. En tales casos, las consideraciones éticas o morales, por ejemplo, se privilegian por sobre las consideraciones lógicas (u otras) relativas a la perspectiva que había sido elegido en primer lugar. Wagemans (2003) proporciona un buen ejemplo cuando habla de Walton (1999a) y de su tratamiento del *argumentum ad ignorantiam*. En su análisis, Walton introduce una norma epistémica para condenar tales «argumentos». A continuación, sin embargo, empieza a clasificar las excepciones a esta norma, y menciona, en lugar de las consideraciones epistemológicas, las consideraciones prácticas relativas a las consecuencias de la aplicación de la norma.

forma independiente de una teoría de la corrección.⁸ Una teoría de las falacias, por lo tanto, debe incorporarse en una teoría normativa de la argumentación que establezca las normas o reglas para un discurso argumentativo válido. Sólo de esta manera puede aclararse en qué sentido una falacia representa una especie de maldad y todas las falacias pueden estar relacionadas con la observación de ciertas normas generales de validez. En la teoría pragma-dialéctica de la argumentación, este requisito se realiza relacionando todas las falacias, sistemáticamente, con los estándares expresados en las reglas para el debate crítico. Lo ideal sería que, de esta manera, pueda indicarse —para cada falacia— qué norma inherente a una regla para la discusión crítica contraviene al movimiento argumentativo en cuestión (aunque en la práctica cotidiana, la identificación es a menudo bastante molesta). Esto significa que en el tratamiento pragma-dialéctico, las falacias se conectan inmediatamente con un conjunto coherente de normas que responden a un objetivo común general, y que la razón para llamar falacia a un movimiento argumentativo es siempre la misma. Además, las herramientas teóricas, que establece la pragma-dialéctica para distinguir entre un movimiento argumentativo falaz y uno no falaz, son las mismas para todas las falacias y se aplican por igual en todos los casos del discurso argumentativo.

7.3. FALACIAS COMO VIOLACIONES A LAS REGLAS PARA UNA DISCUSIÓN CRÍTICA

En nuestros esfuerzos por ofrecer una alternativa al «tratamiento lógico estándar», Grootendorst y yo comenzamos a considerar que no hay razón para suponer, desde el principio, que todas las falacias sean esencialmente errores de lógica. En nuestra opinión, las falacias pueden entenderse mejor si se tratan como pasos en falso de la comunicación —como movimientos argumentativos cuyo mal consiste en el hecho de que son un obstáculo o impedimento para la resolución de una diferencia de opinión según los

⁸ Jacobs (2002: p. 122) señala acertadamente que «no hay una lista de categorías enumeradas exhaustivamente de todas las formas en que la argumentación puede ir mal».

méritos—. El carácter específico de cada una de las falacias depende exactamente de dónde y de cómo interfiere en el proceso de resolución. Por lo tanto, en vez de considerar las falacias como violaciones a una norma y a su misma validez, como en los enfoques «logicistas», o teniendo en cuenta las falacias como pertenecientes a una lista de categorías nominales no estructuradas heredada del pasado, como el «tratamiento lógico estándar», el enfoque pragma-dialéctico distingue una variedad de normas funcionales (Van Eemeren y Grootendorst, 1984, 1992a y 2004).

Las reglas para la discusión crítica desarrolladas en la pragma-dialéctica cubren por completo cada discurso argumentativo al declarar todas las normas pertinentes para resolver una diferencia de opinión según los méritos. En todas las etapas de una discusión crítica, el protagonista y el antagonista del punto de vista en cuestión deben observar todas las reglas para ejecutar actos de habla instrumentales en la resolución de la diferencia de opinión. En principio, cada una de las reglas constituye una norma específica para la discusión crítica. Cualquier movimiento argumentativo que infrinja cualquiera de estas reglas, de cualquier parte que sea y en cualquier etapa de la discusión, constituye una posible amenaza a la resolución de las diferencias de opinión y, por lo tanto, debe (y en este sentido en particular) considerarse falaz. De esta manera, el uso del término «falacia» está sistemáticamente relacionado con las reglas para la discusión crítica, y una falacia se define como un acto de habla que perjudica o frustra los esfuerzos por resolver una diferencia de opinión. Las reglas para la discusión crítica pueden ser recapituladas en un código de conducta para llevar a cabo una discusión crítica (Van Eemeren y Grootendorst, 2004: pp. 187-190). Este código de conducta constituye una herramienta teórica para la identificación de falacias en el discurso argumentativo.

El enfoque pragma-dialéctico de las falacias no sólo es más amplio que el tratamiento lógico estándar, sino también mucho más específico. Dado que, según los pragma-dialécticos, cada falacia es una violación de una o más de las reglas para la discusión crítica, se desprende, por un lado, que la categoría de falacias incluye mucho más que los errores lógicos y, por otro, que un movimiento argumentativo sólo se considera una falacia si constituye un obstáculo para la solución de una diferencia de opinión. Una comparación entre la clasificación de las falacias realizadas en el enfoque pragma-

dialéctico y la lista de falacias provista por tratamiento lógico estándar demuestra que varias falacias que tradicionalmente se agrupaban nominalmente juntas, ahora o bien están demostrando no tener algo en común o bien se distinguen claramente, mientras que las falacias que estaban genuinamente relacionadas, se separaron y ahora se juntan. Por ejemplo, según el tratamiento lógico estándar, hay dos versiones distintas del *argumentum ad populum*: (1) la falacia de apelación a las pasiones populares, y (2) la falacia de considerar algo aceptable, ya que se considera aceptable por una gran cantidad de personas. Sin embargo (en la terminología pragma-dialéctica), la primera versión es una violación de la Regla de Relevancia (que una de las partes puede defender su punto de vista sólo si desarrolla una argumentación correspondiente a ese punto de vista), mientras que la otra versión es una violación a la Regla del Esquema Argumentativo (que un punto de vista no puede considerarse concluyentemente defendido, si la defensa no se desarrolla por medio de un esquema de argumentación adecuado que se utilice correctamente). Por lo tanto, resulta que estas dos «versiones» del *argumentum ad populum* realmente deben ser, por completo, dos falacias diferentes.

El enfoque pragma-dialéctico también hace posible el análisis de los, hasta ahora, desconocidos y sin nombre «nuevos» obstáculos a la solución de una diferencia de opinión.⁹ Ejemplos de ello: *declarar sacrosanto un punto de vista*, que es una violación de la Regla de la Libertad (que las partes no deben impedir que los demás presenten sus puntos de vista o avancen dudas sobre los de ellos); *eludir o trasladar la carga de la prueba*, ambas violaciones de la Regla de la Carga de la Prueba (que la parte que presenta un punto de vista está obligada a defenderlo si se lo piden); *negar una premisa no expresada*, que es una violación de la Regla de la Premisa Implícita (que una parte no puede presentar algo falsamente como una premisa que se ha dejado sin expresar o negar una premisa que ha quedado implícita), y *hacer un absoluto del éxito de la defensa*, que constituye una violación de la Regla de Conclusión (que la defensa no debe dar lugar al protagonista a retraer el punto de vista y una defensa exitosa del antagonista en la retrac-

⁹ En este sentido específico, las reglas de la discusión pragma-dialéctica «generan» nuevos tipos de falacias.

ción de la duda) (Van Eemeren, 2001: pp. 135-164). Al mismo tiempo, el enfoque pragma-dialéctico ve las falacias como violaciones de las normas para el debate crítico, lo cual es mucho más sistemático que el enfoque tradicional, porque todas las falacias se explican en términos de violaciones de las normas para la discusión crítica y ninguna de las falacias individuales se explican de una manera *ad hoc*. Esto ocurre, de hecho, porque se hace manifiesto que ciertas falacias tienen en común el hecho de que, a primera vista, son muy diferentes unas de otras, lo que hace que las falacias diferentes unas de otras tradicionalmente hayan sido consideradas como pertenecientes al mismo grupo.

La forma en la que se tratan las falacias ejerce un papel en la verificación, tanto en la afirmación del problema-validez como en el derecho de reivindicación de la validez convencional de las reglas pragma-dialécticas para el debate crítico. Como se explica en el capítulo 2.2, el problema de la validez de las normas depende de su instrumentación en la resolución de las diferencias de opinión según los méritos, y la validez de las normas convencionales en su aceptación por parte de los participantes de la discusión. Las dos partes del requerimiento de validez están ordenadas en el sentido de que es inútil examinar su validez convencional si todavía no se sabe si contribuyen a alcanzar el objetivo de la resolución. Considerando que el problema de validez es una cuestión teórico-analítica, la validez convencional es, en última instancia, una cuestión empírica. Tanto el problema-validez como la validez convencional de las normas pragma-dialécticas para la discusión crítica se discutieron en otros lugares con mayores detalles.¹⁰ Por tanto, puedo restringir mi ilustración del papel que desempeña el tratamiento de las falacias en esta empresa al discutir el problema-validez de la primera regla, la Regla de la Libertad, señalando la contribución específica que esta norma hace a la resolución de ciertos problemas inherentes a la etapa de la confrontación de una discusión crítica que prevenga que las falacias *ad baculum*, *ad misericordiam* y *ad hominem* se permitan como movimientos argumentativos aceptables en esta etapa del proceso de resolución.

¹⁰ El problema de la validez se discute en Van Eemeren y Grootendorst (1994: pp. 20-21 y 25-26; 2004: pp. 16-17, 56-57, 132-134 y 187). Para una discusión detallada de la validez convencional, véase Van Eemeren, Garssen y Meuffels (2009).

Resolver una diferencia de opinión mediante la realización de un procedimiento de prueba crítica sólo es posible si el protagonista es libre de expresar cualquier punto de vista que desee expresar, y el punto de vista de que se trate (así como los argumentos expuestos en su defensa) puedan estar expuestos a todas las críticas que el antagonista podría avanzar. En otras palabras, una diferencia de opinión sólo puede resolverse si está completamente sacada a la luz. Esto significa que ninguna de las partes en el debate podrá limitar la libertad de la otra parte para presentar puntos de vista, argumentos, expresiones de duda o críticas (ni su derecho a solicitar el uso de un lenguaje declarativo o de proveerlo).¹¹ Esto es exactamente lo que postula la Regla de la Libertad que pertenece a la etapa de confrontación. La Regla de la Libertad puede ser violada tanto por el protagonista como por el antagonista, y la consecuencia de una violación puede ser que la diferencia de opinión salga a la luz sólo en parte, lo que hace que sea imposible resolver toda la diferencia de opinión sobre el fondo del asunto.

La Regla de la Libertad puede ser violada de diversas maneras. Una de las partes puede imponer ciertas restricciones a los puntos de vista que pueden adelantarse o ponerlos en tela de juicio y, también, puede negarse a un oponente el derecho de presentar un punto de vista que este oponente desee avanzar o el derecho a criticar el punto de vista que le gustaría criticar. En el primer caso, se impusieron las restricciones en cuanto al contenido de los puntos de vista. Esto significa que ciertos puntos de vista están, de hecho, excluidos de la discusión. Esto puede suceder, por ejemplo, porque se declara sacrosanto un punto de vista particular, de modo que al adversario le está prohibido sembrar dudas sobre él y el punto de vista se vuelve inmune a las críticas. El resultado es que el debate nunca se despega de la tierra. En el segundo caso, la denegación del derecho para avanzar o criticar un punto de vista es una violación de la libertad personal de la otra parte. Tales violaciones de las reglas son los intentos de eliminar al adversario como un interlocutor serio, poniendo presión sobre él para que se abstenga de promover un punto de vista particular, o de poner en duda el punto de vista particular. Esto puede ocurrir si se pone presión sobre el

¹¹ Para el concepto de usos declarativos, véase Van Eemeren y Grootendorst (1984: pp. 109-112).

adversario tratándolo con violencia física o —de manera más sutil— amenazándolo implícitamente con sanciones. En ambos casos, el argumentador comete la falacia del *argumentum ad baculum* («por supuesto, usted puede tener que ver, pero entonces usted debe darse cuenta de que será muy difícil para mí controlar a mis hombres en respuesta a su pedido»). Otra forma de poner presión sobre el oponente es trabajar sus emociones. Por ejemplo, el oponente hace entender que, si se le pregunta sobre el punto de vista, él es responsable de herir o decepcionar a la persona que avanzó el punto de vista. La técnica de restringir la libertad que tiene la otra parte de avanzar o criticar un punto de vista que juega con sus sentimientos o compasión, es conocida, en tanto violación de la regla de la libertad, como *argumentum ad misericordiam* («¿cómo puede pedirme que discuta esto, cuando yo todavía estoy tan molesto por mi baja nota en su clase?»). Infringir la libertad personal del oponente y negarle el derecho a presentar un punto de vista también puede lograrse mediante la desacreditación de su experiencia, imparcialidad, integridad y credibilidad. En estos casos, hablamos de un ataque personal o *un argumentum ad hominem*.

7.4. MANIOBRA ESTRATÉGICA Y EL ENGAÑO DE LAS FALACIAS

Tan pronto como las falacias en el discurso argumentativo se conciben pragma-dialécticamente, el discurso se trata como si estuviese destinado a resolver una diferencia de opinión sobre el fondo del asunto. En la práctica, por supuesto, el discurso argumentativo casi nunca puede estar completamente orientado a la resolución o completamente no orientado a la resolución, para el caso. Para una apreciación realista del alcance del enfoque pragma-dialéctico de las falacias, es importante señalar que las normas establecidas en las reglas del debate crítico se aplicarán únicamente *en la medida en que* el discurso en cuestión pueda asumirse como destinado a resolver una diferencia de opinión sobre el fondo del asunto. Aunque a menudo es evidente que el discurso —en consonancia con su carácter argumentativo— de hecho puede ser tratado como tal, en gran medida destinado para resolver una diferencia de opinión entre el orador o el escritor

y los oyentes o lectores, en la práctica argumentativa no siempre es obvio que éste sea el caso. A veces puede incluso quedar claro que éste no es el caso. Ésta es una de las razones por las que el discurso sólo puede ser completa y metódicamente examinado por falacias, si primero se analiza adecuadamente como una pieza auténtica del discurso argumentativo.

Incluso el discurso que es claramente argumentativo en muchos aspectos no corresponde con el modelo ideal de una discusión crítica —ciertamente no de manera explícita, completa, e inmediata—. En muchos casos, los cómo y los porqués de las formas divergentes de la realidad argumentativa pueden explicarse fácilmente con la ayuda del conocimiento empírico sobre el lenguaje ordinario y sus características naturales, tales como la subexposición de lo que ya se considera evidente o conocido, la sobreexposición de lo que se considera significativo o importante, el expediente de estructuración de acuerdo con lo que se considera de actualidad o relevancia en un momento determinado, y la falta de definición cuando no se consideran necesarias más precisión o elaboración. Las diferencias pueden explicarse por referencia, en una gran cantidad de casos de estas características naturales y, de vez en cuando, a la indolencia o al descuido. En cualquier caso, ciertamente no lo haría simplemente por declarar defectuosos, en forma automática, a todos los comportamientos verbales que no parecen estar de acuerdo con el modelo de la discusión crítica; el discurso, ya que se ha puesto en primer plano, puede evaluarse adecuadamente sólo si ha sido previamente determinado con precisión lo que realmente transmite, por medio de una reconstrucción pragma-dialéctica (véase el capítulo 1).¹²

Cuando se trata de la identificación de las falacias en la evaluación del discurso argumentativo, el procedimiento de evaluación pragma-dialéctico

¹² Esta reconstrucción en términos de una discusión crítica debe ser justificada teóricamente y empíricamente fiel a los compromisos que pueden atribuirse a los actores sobre la base de sus contribuciones. A fin de no «sobre-interpretar» el potencial argumentativo del discurso, la sensibilidad debe mantenerse en los detalles de la presentación, las normas generales para la comunicación, así como en las limitaciones inherentes del contexto en el acontecimiento de habla en cuestión (Van Eemeren, Grootendorst, Jackson y Jacobs, 1993: pp. 38-50).

se inicia con la identificación de los movimientos hechos en el discurso como tipos particulares de actos de habla que crean ciertos conjuntos de compromisos para los participantes. A continuación se determinará si el rendimiento de estos actos de habla concuerda, en cada caso en particular, con las reglas para una discusión crítica. Si un acto del habla (reconstruido) prueba haber violado alguna de estas normas pragma-dialécticas, debe determinarse con precisión qué tipo de violación de la norma conlleva. En la práctica, esta determinación sólo puede lograrse si está claro exactamente qué criterios de solidez para satisfacer la norma fundamental se refieren al caso en cuestión, en esa etapa particular del proceso de resolución. La aplicación de estos criterios puede variar en cierta medida en función del macro-contexto en el que el discurso argumentativo se lleva a cabo. Por tanto, es importante establecer, en primer lugar, de qué tipo de actividad comunicativa es símbolo el acto de habla en cuestión, y cuáles son los criterios específicos pertinentes para comprobar si, en este tipo de actividad comunicativa, se cumplieron los criterios generales de razonabilidad para el discurso argumentativo.¹³ Sólo entonces puede determinarse si se cometió un error y, si esto es así, cuál fue la falacia. Como explicaré en las secciones 7.5 y 7.6, los juicios falaces están, desde el punto de vista pragma-dialéctico, siempre al final de los juicios contextuales, y la decisión sobre si determinado movimiento argumentativo es o debe considerarse como una falacia depende, en cierta medida, del contexto.

El concepto de maniobras estratégicas puede ser de ayuda en la explicación de por qué en la práctica un movimiento argumentativo válido y una falacia son a veces difíciles de distinguir, y en crear herramientas conceptuales adicionales para distinguir entre ellos. La opinión de que las maniobras estratégicas están dirigidas a aliviar la tensión potencial entre argumentar de forma razonable y eficaz, al mismo tiempo implica que todos los movimientos que se realizan en el discurso argumentativo pueden considerarse diseñados para servir simultáneamente ambos objetivos. Sin em-

¹³ Es importante destacar que la relación entre los criterios generales y los específicos necesita de un examen más detenido. En mi opinión, los criterios específicos no son criterios totalmente diferentes, o incluso nuevos criterios, sino las implementaciones diferentes de los criterios generales que pueden variar entre los diferentes tipos de actividades comunicativas.

bargo, esta implicación no significa que, en la práctica, el ejercicio de estos dos objetivos esté siempre en perfecto equilibrio. Por un lado, los argumentadores podrán abandonar a veces su interés en la eficacia por temor a ser percibidos como poco razonables; por el contrario, es posible que a veces abandonen su compromiso con la racionalidad en su afán de promover su caso con eficacia. El descuido de la eficacia puede resultar en una mala estrategia,¹⁴ pero porque tales movimientos ineficaces no son «recomendables» por ser falaces y dañar únicamente los intereses del propio argumentador, no del adversario, en este caso no deben discutirse aquí.¹⁵ Sin embargo, si los argumentadores permiten que su compromiso de tener un intercambio razonable sea revocado por su afán de lograr la eficacia, su maniobra estratégica se ha «descarrilado». Al violar las reglas para la discusión crítica, el movimiento argumentativo que se ha hecho perjudica u obstaculiza el proceso para resolver una diferencia de opinión, por lo que su maniobra estratégica debe ser condenada como una falacia. Todos los descarrilamientos de maniobras estratégicas son falacias en el sentido de que violan una o más de las reglas para la discusión crítica y las falacias pueden ser vistas como los descarrilamientos de las maniobras estratégicas.

En mi opinión, los distintos modos de maniobras estratégicas que pueden distinguirse en la realidad argumentativa pueden considerarse como la representación de un continuo que va desde la evidente validez a la evidente falacia. Este continuo puede variar desde señalar la inconsistencia de apelar indebidamente a una autoridad, con toda una gama de casos un poco más oscuros en el medio.¹⁶ En la práctica no siempre es claro dónde

¹⁴ Walton y Krabbe (1995: p. 25) hablan incluso de «errores», pero considero que este término es demasiado fuerte para el uso general.

¹⁵ Hablar acerca de la efectividad de las maniobras estratégicas me da la oportunidad de señalar que la utilización óptima de las posibilidades de ser eficaz será un tema importante en la próxima etapa del desarrollo del programa de investigación pragmático-dialéctico. Estoy de acuerdo con Jacobs en que «ir más allá de un análisis categórico de falacias requiere un nuevo enfoque en la noción de eficacia argumentativa (Jacobs, 1999 y 2000)» (2002: p. 123).

¹⁶ Jacobs señala que «lo que marca la diferencia entre una táctica de obstrucción o constructiva no es la táctica en sí, sino la forma en que la táctica en el texto funciona de acuerdo con su contexto de uso» (2002: p. 125).

precisamente se encuentran los límites entre las maniobras estratégicas falaces y las válidas, y podría darse el caso de que en diferentes macrocontextos estos límites no se infieran de la misma manera. Esta explicación de las falacias como los descarrilamientos de los modos de maniobras estratégicas, que también podrían haber sido válidas, muestra, junto con algunas otras observaciones que actualmente se discuten, por qué en la práctica argumentativa no puede ser inmediatamente evidente para todos que se ha cometido un error, por lo que las falacias fácilmente pueden pasar desapercibidas. Debido a que cada error tiene, en principio, la contraparte de validez que manifiesta el mismo tipo de maniobra estratégica, las falacias no se distinguen como «animales diferentes» que tienen ciertas características distintivas más allá de su cualidad falaz. Esto constituye la compartida de todas ellas y, a su vez, las distingue de sus contrapartes válidas (como los perros se distinguen de los gatos).

Las desviaciones de las reglas para la discusión crítica a menudo son difíciles de detectar, ya que ninguna de las partes estará interesada en retratarse a sí misma como poco razonable, aunque esto hará que el movimiento de la discusión sea menos efectivo al final. Por lo tanto, en lugar de recurrir a diferentes medios, lo más probable es que ellos traten de atenerse a los medios dialécticos establecidos para alcanzar los objetivos retóricos que están, posiblemente, en contradicción con la justificación o la razón dialéctica de una cierta regla de discusión, y «extender» el uso de estos medios tanto que las maniobras falaces también estén cubiertas. Como Jackson (1995) ha señalado, es un supuesto de racionalidad en el discurso argumentativo que ambas partes normalmente mantienen un compromiso con las reglas para la discusión crítica. La presunción de razonabilidad atribuida a cada movimiento de la discusión también será operativa cuando una maniobra estratégica particular sea, en realidad, una falacia. Haciéndose eco de la «definición lógica estándar» usada en el tratamiento lógico estándar, podemos complementar nuestra definición teórica de las falacias utilizadas en el tratamiento lógico estándar, como violaciones de las reglas para la discusión crítica con la observación empírica de que, en la práctica argumentativa, las falacias se manifiestan con frecuencia en las maniobras estratégicas que parecen cumplir con las reglas de discusión crítica, pero que de hecho no lo hacen. El elemento indeseable de la subjetividad que, según

Hamblin (1970: pp. 253-254), se pone en la definición lógica estándar de las falacias por el uso de la palabra «parecer», entonces se anula. De este modo, nos apegamos a la definición de que las falacias son violaciones de las normas para el debate crítico y mantenemos así la palabra «parecer» fuera de la definición, mientras vinculamos el caso de las falacias en prácticas argumentativas inmediatamente con tipos de maniobras estratégicas que también pueden no ser falaces. Esto permite reconocer el carácter potencialmente peligroso de las falacias expresadas en la palabra «parecer».

El carácter peligroso de las falacias expresadas en la palabra latina *fallax*, que significa engaño o mentira, no debe ignorarse en el estudio de las falacias, y no debe abandonarse la búsqueda de la explicación del carácter engañoso, como sucedió después de que Hamblin mencionase el inconveniente de la subjetividad en su lista de críticas contra el tratamiento lógico estándar. Incluso si podemos afirmar, como creo que podemos, que las críticas de Hamblin ya no son aplicables a nuestra teoría de las falacias, esta teoría es, en mi opinión, no del todo satisfactoria, si ignora el intrigante problema del poder persuasivo de las falacias. El «metaanálisis» de los estudios de persuasión experimental de O'Keefe (2006) puede sugerir que la argumentación válida es más persuasiva comúnmente hablando que la argumentación falaz. Sin embargo, aunque esta propuesta fuese demostrada como cierta en la investigación experimental orientada a la verificación con el suficiente detalle, necesitamos, de todos modos, averiguar por qué en la práctica las falacias argumentativas pasan tan a menudo desapercibidas.¹⁷ Para comenzar, Jackson (1995) nos insta a prestar atención a la (astuta) persuasión que me gustaría ampliar a la efectividad de las falacias en la práctica argumentativa. Creo que, gracias a la incorporación sistemática de los conocimientos retóricos, la teoría pragma-dialéctica ampliada de las maniobras estratégicas en el discurso argumentativo, que se propone en este libro, nos permite explicar de manera más satisfactoria cómo las falacias «trabajan» y pueden ser efectivas en la práctica argumentativa.

¹⁷ Esto es tanto más notable porque, cuando se presentan en casos claros, estos movimientos resultan ser desaprobados. Véase Van Eemeren, Garssen y Meuffels (2009: pp. 205-208).

7.5. CRITERIOS INDEPENDIENTES DEL CONTEXTO PARA JUZGAR LAS FALACIAS

Al abordar el «problema de demarcación» de cómo distinguir en el discurso argumentativo entre movimientos válidos y falaces, he propuesto observar los movimientos falaces como descarrilamientos de las maniobras estratégicas en los que se han violado una o más reglas para la discusión crítica. Esto significa, en la práctica, que en tales casos la búsqueda de intereses retóricos ha ganado la partida y los criterios dialécticos relativos a la realización de la modalidad de la maniobra estratégica en cuestión no han sido satisfechos. Este enfoque difiere considerablemente de la forma en la que otros teóricos de la argumentación tratan el problema de la demarcación. Por un lado, hay teóricos de la argumentación, como Biro y Siegel (1992) y Johnson (2000), que dan prioridad a las consideraciones epistemológicas y a las falacias y ven que estos movimientos argumentativos destruyen, de algún modo u otro, la búsqueda de la verdad. Por otro lado, hay teóricos de la retórica como Willard (1995) y Leff (2000) que se inclinan principalmente por las normas empíricas y ven las falacias de una manera más relativista como movimientos argumentativos que no son aceptados en algunas comunidades comunicativas. Aunque en algunos casos los resultados de la teoría pueden ser prácticamente los mismos, estas perspectivas de las falacias que se abordan son fundamentalmente diferentes entre sí y, a su vez, son diferentes de la nuestra.

Un orador que va en contra de una norma de comunicación (o máxima griceana) podría, en principio, seguir siendo considerado como el que mantiene el principio de la comunicación, que es la contraparte pragmático-dialéctica del principio griceano de *cooperación* (Van Eemeren y Grootendorst, 1992a: pp. 49-55). Del mismo modo, una parte que comete una falacia en el discurso argumentativo, en principio, podría todavía ser considerada como la defensa de un compromiso general de razonabilidad que implica la obligación de obedecer las reglas para la discusión crítica, por lo que la violación de las reglas sería vista sólo como un delito contra las incidentales normas dialécticas de razonabilidad. Incluso si la violación de las reglas es deliberada, será imperativo para el culpable, en el marco de las maniobras estratégicas, hacer hincapié en que su compromiso general de

razonabilidad sigue en pie y, si fuera evidente que este compromiso se ha retirado, el efecto de persuasión deseado de su movimiento se perdería de inmediato. Si la violación de las reglas es intencional —el movimiento irracional es simplemente un error—, la maniobra estratégica todavía constituye una falacia en el sentido pragma-dialéctico, porque la medida no es razonable, aunque pueda parecer retóricamente fuerte, así como dialécticamente aceptable para la parte culpable. En la práctica, tal infracción no es irreversible. Una vez que la otra parte ha señalado que se ha cometido una ofensa a la racionalidad, los descarrilamientos de las maniobras estratégicas pueden repararse inmediatamente. Sin embargo, el hecho de que puede ser posible reparar los descarrilamientos de maniobras estratégicas no disminuye la importancia de hacer una clara distinción entre los movimientos argumentativos válidos y las falacias. En consecuencia, a diferencia de otros autores, que usan las mismas etiquetas de manera indiscriminada para referirse a ambas, tanto al movimiento falaz como al no falaz, yo insistiría en la restricción del uso del nombre tradicional (a menudo latinizado) de las falacias, tales como *argumentum ad hominem*, para los casos falaces de las maniobras estratégicas.¹⁸

Se han caracterizado las falacias como violaciones a las reglas para la discusión crítica que se manifiestan en el descarrilamiento de las maniobras estratégicas que fácilmente pueden pasar inadvertidas debido a que el descarrilamiento puede ser muy similar a las instancias válidas de las manio-

¹⁸ Más confuso que el etiquetado, por cierto, es el hecho de que, al caracterizar las falacias, autores como Walton (1998a), por ejemplo, toman como punto de partida un fenómeno argumentativo determinado, como un ataque personal, y llaman *ad hominem* a cada movimiento argumentativo en que este fenómeno se produce. A continuación se observa que estas medidas no son siempre falaces y decidir sobre una base *ad hoc* si una manifestación específica de *ad hominem* es falaz o no, no resulta pertinente. En contraposición, las falacias en el enfoque pragma-dialéctico son sistemáticamente consideradas como violaciones de una o más normas para el debate crítico que obstaculizan el proceso de resolver una diferencia de opinión, en una determinada etapa del proceso de resolución. En el caso de una falacia *argumentum ad hominem*, por ejemplo, se comete una violación de la Regla de la Libertad al haber obstaculizado la expresión de un punto de vista o duda en la etapa de la confrontación, a través de un ataque personal que impide que la otra parte cumpla con su papel en una discusión crítica.

bras estratégicas. Ahora se hace necesario reflexionar sobre los criterios que pueden ejercerse a la hora de distinguir entre las maniobras estratégicas válidas y las falaces. En este esfuerzo, hago una distinción entre los criterios generales para juzgar falacias que son independientes del contexto, y los criterios específicos que pueden ser más dependientes del macro-contexto en el que la maniobra estratégica se lleva a cabo, porque esto requiere de un contexto específico adaptado a la aplicación de los criterios generales. En la práctica, la identificación de criterios generales y específicos para juzgar la falacia en el discurso a menudo se encuentra con problemas considerables. Nuestro punto de vista de las falacias como los descarrilamientos de las maniobras estratégicas puede ser útil para dejar en claro por qué es tan difícil establecer criterios claros en todos los casos de conducta argumentativa falaz. Porque, en principio, cada modo de maniobra estratégica provoca su propio *continuum* de actos válidos y falaces, el cual se estructura de un modo particular, no existe un conjunto generalmente establecido de consideraciones que permita al analista predecir *a priori* cuándo las maniobras estratégicas se desviarán de manera falaz.

Aunque no existen criterios fijos que puedan proporcionarse de antemano para decidir, al mismo tiempo, entre falacia y no-falacia de todas las maniobras estratégicas, esto no significa que los juicios falaces sean en última instancia siempre *ad hoc* —o que en la práctica necesariamente no deba haber un zona gris (u oscura) de movimientos cuya validez argumentativa o falsedad sean siempre dudosas—. Más bien significa que, en principio, la validez o la falacia argumentativa de los movimientos deben determinarse, en primer lugar, por el examen de los casos claros de las maniobras válidas y las maniobras falaces por medio de un modo particular de maniobras estratégicas cuya concordancia o no concordancia con las normas pragma-dialécticas pertinentes sea evidente. Sólo sobre la base de estos resultados se estableció que la validez de los criterios generales para el tipo particular de maniobra estratégica puede posteriormente ser apropiada para su aplicación en los casos oscuros que están causando problemas. Acto seguido, será necesario examinar si en el macro-contexto de los tipos de actividad comunicativa específica, el contexto independiente del criterio lógico general para usar un cierto tipo de maniobras estratégicas necesita detallarse, modificarse o completarse con un contexto específico dependiente

del criterio lógico, como manera de hacer justicia a las diferencias macro-contextuales pertinentes.

A través de un ejemplo específico, me gustaría hablar de la demarcación de movimientos falaces y no falaces en un modo particular de maniobras estratégicas: cuando se defiende el punto de vista apelando a una autoridad. El argumento de autoridad es un subtipo del tipo general de la argumentación conocida como «la argumentación sintomática», que también se conoce como «signo de la argumentación». La argumentación de este tipo general se basa en un esquema argumentativo que presenta la aceptabilidad de la razón (premisa) que se avanza como una señal de que el punto de vista de que se trata (conclusión) es aceptable, estableciendo una relación de concomitancia entre los bienes mencionados en la premisa y los bienes mencionados en la conclusión. Esta asociación fija se sugiere, por ejemplo, en una argumentación como «Pablo debe ser un amante del queso, porque es holandés» [y todos sabemos que el gusto por el queso va de la mano con ser holandés]. En el caso del subtipo de la argumentación sintomática que consiste en un argumento de autoridad, la transición de aceptación está (destinada a ser) conseguida por la referencia en la premisa a una fuente que tiene el conocimiento o la experiencia necesaria para la elaboración de la conclusión. Esto sucede, por ejemplo, en «La competencia para aprender un idioma es innata» —Noam Chomsky dice así (y Noam Chomsky es un lingüista de autoridad), pero también en la carta *spam* de Nigeria indicada en el punto 7.1: «Mi elección de usted para ayudarme a solucionar este problema es correcta, porque Dios me dijo que tomara esta decisión» (y Dios es un sacrosanto/guía definitiva).

Al igual que con otros argumentos por signos, utilizar argumentos de autoridad es potencialmente un modo sólido de maniobrar estratégicamente. En un gran número de casos, estamos plenamente justificados en apoyar nuestras pretensiones refiriéndonos a una autoridad que se supone sabe —en la práctica argumentativa esto es a menudo, de hecho, lo único sensato que podemos hacer—. Sin embargo, un requisito previo para recurrir a una autoridad en el apoyo de un punto de vista radica en que se cumplan las condiciones generales relativas a la validez de este modo particular de maniobras estratégicas. Entre las condiciones de validez general para un argumento de autoridad mencionado en la literatura, por ejemplo, se encuentra que la autoridad mencionada, en efecto, cuente con la autoridad

que profesa, que su autoridad sea reconocida como pertinente al tema en cuestión en la diferencia de opinión, que las partes en la diferencia de opinión, en principio, estén de acuerdo en apelar a la autoridad en el debate,¹⁹ que la autoridad sea citada en relación con un objetivo dentro del área de su especialidad, y que la autoridad se cite correctamente en un punto donde esto sea pertinente (cf. Woods y Walton, 1989: pp. 15-24; Van Eemeren y Grootendorst, 1992a: pp. 136-137). Si hay buenas razones para pensar que la fuente a que se refiere es, sin dudas, una buena fuente para confiar en el caso en cuestión, y tiene que tomarse en serio al hacer la observación a que se refiere, una apelación a la autoridad puede no ser problemática, e incluso puede ser concluyente.²⁰ En la práctica argumentativa, sin embargo, la maniobra estratégica por medio de argumentos de autoridad también puede descarrilarse.²¹ Una apelación a la autoridad no puede justificarse en un caso particular, porque una o más de las «preguntas críticas» que necesitan hacerse para verificar que los criterios de evaluación de los argumentos de autoridad se han cumplido, no pudieron responderse satisfactoriamente. A continuación, el argumento viola la Regla del Esquema Argumentativo y debe verse como un *argumentum ad verecundiam*. En la siguiente sección expondré cómo estos criterios generales, válidos para los

¹⁹ En la práctica argumentativa, puede ocurrir que una de las partes no esté de acuerdo con apelar a una autoridad o con un llamamiento a esta autoridad especial porque, por ejemplo, este grupo sólo está interesado en aprender lo que la otra parte tiene que decir sobre el asunto («¿Por qué se refiere usted al profesor Schama? Usted mismo ha dicho que se trata de una pintura hermosa y ahora me gustaría saber cuáles son sus argumentos para dar un juicio positivo»).

²⁰ Woods y Walton (1989: pp. 17-21) formularon, por ejemplo, los siguientes principios generales como «condiciones adecuadas» para el argumento de autoridad: (1) «La autoridad debe interpretarse correctamente», (2) «La autoridad debe tener efectivamente competencia especial en un área y no simplemente glamour, prestigio o popularidad», (3) «La sentencia de la autoridad de hecho debe estar dentro del campo específico de competencia», (4) «Las pruebas directas deben estar disponibles en principio»; (5) «Una técnica de consenso se requiere para la adjudicación de los desacuerdos entre las autoridades igualmente calificadas».

²¹ Para el desarrollo de una revisión pragma-dialéctica de un procedimiento de evaluación y de las condiciones de validez con respecto a las maniobras estratégicas con los argumentos de autoridad, véase Van Eemeren y Houtlosser (2003b).

argumentos de autoridad, pueden refinarse por consideraciones especiales en un contexto dado.

7.6. CRITERIOS DEPENDIENTES DEL CONTEXTO PARA JUZGAR LAS FALACIAS

A menudo, los juicios falaces son (o deberían ser), a fin de cuentas, juicios contextuales que dependen de las circunstancias específicas de determinados actos argumentativos. De hecho, los juicios falaces siempre se refieren a maniobras estratégicas en circunstancias específicas de la actuación argumentativa. Sin embargo, en algunos casos —como en muchos ejemplos de libros de texto y en otros casos claros de actuación falaz— no hay necesidad real de tomar en cuenta el macro-contexto porque ya está claro que uno o más de los criterios de validez general, independientes del contexto al que pertenecen las maniobras estratégicas, no han sido satisfechos. Éste es, por ejemplo, el caso cuando la fuente de autoridad se cita mal en un argumento de autoridad. En otros casos, sin embargo, puede ser necesario determinar si existe o no una norma dialéctica incorporada en las reglas para el debate crítico que ha sido violada para apelar a los criterios de validez específicos que dependen de las convenciones institucionalizadas del tipo de actividad comunicativa en la que ocurre el movimiento argumentativo. Básicamente, el criterio de validez específica indica lo que en general los criterios de validez necesitan para ser interpretados, modificados o suplementados en el macro-contexto de un tipo de actividad comunicativa específica. Por cierto, los criterios de validez específicos, tanto la precisión de los criterios dependientes del contexto como de los criterios generales de validez independientes del contexto, pueden variar, en cierta medida, de un tipo de actividad comunicativa a otra. Esto no significa automáticamente que no haya criterios de validez claros disponibles para juzgar las falacias. Sólo significa que la implementación de los criterios generales de validez de las maniobras estratégicas es, en principio, dependiente del contexto.²²

²² Debido a que los criterios de validez general deben aplicarse en muy divergentes macro-contextos en los que diferentes necesidades institucionales deben ser satisfechas, el sig-

Volvamos al argumento de autoridad para ilustrar el caso que estoy exponiendo. Imagínese que usted y yo estamos jugando juntos un juego de *scrabble* y hemos decidido hacer esto en inglés. Usted sabe que yo soy holandés y no se puede confiar en mí respecto al idioma inglés. Además de eso, usted también sabe que siempre estoy con ganas de ganar estos juegos sin importancia. En un momento dado, reclamo haber formado una *palabra*, pero usted duda de que la combinación de letras que he trazado constituya realmente una palabra en inglés. Ahora uso un argumento de autoridad para defender mi reclamo: «ésta es una palabra en inglés, ya que está en el diccionario». Si mi apelación a la autoridad en este caso constituye una maniobra estratégica legítima depende, en primer lugar, del acuerdo que exista, o que los jugadores —usted y yo— hayan hecho antes de jugar el juego. En cuanto al método de prueba para decidir si esta combinación de letras es o no una palabra en inglés y que, en efecto, cuente como tal, hay varias posibilidades para responder a esta pregunta, dependiendo del punto de partida relativo a la decisión sobre las palabras en inglés que acordamos cuando empezamos nuestro juego de *scrabble*.

Si usted y yo habíamos acordado que la combinación de letras se consideraría como una palabra en inglés si los dos la reconocíamos como una palabra en inglés, será difícil para mí defender mi afirmación de que la combinación de letras que presenté constituye una palabra inglés por medio de un argumento de autoridad, si no se reconoce mutuamente la combinación como una palabra en inglés. Pudo haber sido el caso, sin embargo, de que ambos nos hayamos dado cuenta de que tal acuerdo no resuelve de la mejor manera posible nuestro problema, por ello hemos llegado a un acuerdo diferente. Si nosotros hemos acordado que, en caso de duda, permitimos que un diccionario específico decida, parece ser un criterio de decisión apropiado (problema-válido). Y, si cito al diccionario correctamente apelando a su autoridad para defender mi reclamo, entonces no hay nada de malo en mi movimiento argumentativo. El movimiento «ésta es una palabra en inglés, porque está en este diccionario» sería muy fuerte, a menos

nificado exacto de los criterios generales y la forma en que puede comprobarse su cumplimiento puede variar. Quién o qué se considera como una autoridad, por ejemplo, serán diferentes en un debate científico que en una entrevista política.

que usted y yo también hayamos acordado de antemano que el *Concise Oxford Dictionary* será el juez final, mientras que en mi argumento yo me referí al de *Webster*. Si yo fuese a recurrir al diccionario, mientras ambos hemos, de hecho, acordado que una combinación de letras puede obtener el reconocimiento como una palabra en inglés sólo si la palabra y su significado es conocido por los dos, entonces, mi apelación a la autoridad del diccionario será irrelevante —sea cual fuere el diccionario al que me refiera— y, por lo tanto, falaz. Si, finalmente, nada se había acordado entre los dos acerca de cómo decidir en estos casos, mi apelación a la autoridad del diccionario puede no ser considerada «falaz», porque en ese caso no habría ningún criterio de decisión que pudiera aplicarse —o, para el caso, ignorarse—. En tal caso —si no hay un criterio de decisión disponible con el que hayamos llegado a un acuerdo explícita o implícitamente—, tiene que ser decidido en segunda instancia ya sea apelando al diccionario, o a cualquier otra fuente admisible de conocimientos. Esto sólo será así si me he referido (correctamente) al *Concise Oxford Dictionary*. Si no estamos de acuerdo en que este diccionario en particular es una fuente admisible de conocimiento, mi apelación no contará como una defensa contundente. Mi apelación a la autoridad será una falacia si hemos acordado una fuente específica de conocimiento y yo hago referencia a una fuente diferente, o si quisiera utilizar esta fuente de mala manera.

En los escenarios que acabo de presentar, se establecen diferentes criterios acordados para el cumplimiento de la norma de validez incorporada en el argumento de autoridad variable de la Regla del Esquema Argumentativo. Esto significa que los criterios específicos para juzgar la validez de los argumentos de autoridad pueden variar en función de los acuerdos alcanzados (o confirmados implícitamente) en la etapa de apertura de la discusión que constituye, en un macro-contexto específico, el punto de partida aceptado de la discusión. Tres casos pueden distinguirse. En el primer caso (1a), las partes en el debate se han puesto de acuerdo de antemano en que una apelación a la autoridad es legítima y (1b) el acuerdo permite precisamente apelar a la autoridad a la que en realidad (correctamente) se apeló. Si las condiciones (1a) y (1b) se cumplen, no se ha cometido *argumentum ad verecundiam*, y usar el argumento de la autoridad puede considerarse como una maniobra estratégica válida. En el segundo caso (2a), las

partes en el debate han coincidido, en la segunda instancia, en que la apelación a la autoridad es legítima y (2b) que el contrato permite una (correcta) apelación precisamente a la autoridad a la que en realidad se apeló. Si las condiciones (2a) y (2b) se cumplen, de nuevo, no se cometió *argumentum ad verecundiam* y usar el argumento de autoridad puede considerarse como una maniobra estratégica válida. En el tercer caso (3), las partes en el debate no han llegado a ningún acuerdo sobre la legitimidad de una apelación a la autoridad. En este caso, ninguna norma para la discusión crítica ha sido violada aún, pero el uso del argumento de autoridad puede muy bien introducir un (nuevo) debate sobre la legitimidad de este recurso.

No es difícil imaginar que cuando otras modalidades de las maniobras estratégicas de las que he discutido aquí se utilizan, casos similares pueden distinguirse y pueden ocurrir similares diferencias entre los criterios de validez. Los ejemplos que he dado explicitan todos los acuerdos en cuestión entre las partes en la etapa de apertura de la discusión, pero podría muy bien ser el caso de que esos acuerdos entre las partes, que juegan un papel decisivo para juzgar la falacia argumentativa de los movimientos, permanezcan implícitos. De hecho, en la práctica a menudo es el caso de que los acuerdos en cuestión no son tanto entre las partes, ya que se dan cuando las partes participan en un tipo de actividad comunicativa en particular. Esto significa que los criterios de validez específicos relativos a la maniobra estratégica en un tipo de actividad comunicativa particular, se supone, son conocidos para quienes se involucran en ellas. Para algunos tipos de actividades comunicativas, tales como una conversación o una disculpa, los criterios de validez para el discurso argumentativo se han adquirido en gran medida al conocer a estos tipos de actividades de comunicación en la socialización primaria, mientras que para otros, tales como el arbitraje o la convocatoria, los criterios de validez sólo los conocerán los que han fortalecido estos tipos específicos de actividades comunicativas en la socialización de su educación secundaria.

En los diversos tipos de actividades comunicativas específicas que constituyen el contexto de las maniobras estratégicas realizadas en el discurso argumentativo, las implementaciones de diferentes criterios de validez general, que han sido desarrollados, están diseñadas para crear las condiciones necesarias para realizar el objetivo institucional de la clase de actividad

comunicativa en cuestión de una manera óptima. Estas diferentes implementaciones pueden articularse en distintos conjuntos de criterios de validez específicos, cada conjunto adecuado a un tipo de maniobras de actividad comunicativa.²³ El criterio específico de validez específica, relativo a la maniobra estratégica que apela a una autoridad en el macro-contexto de un proceso penal en el dominio del orden jurídico, por ejemplo, puede ser en algunos aspectos diferente de los criterios específicos de validez relativos a la maniobra estratégica que apela a una autoridad en el macro-contexto de un artículo científico en el ámbito académico. A partir de las condiciones de idoneidad formuladas por Woods y Walton (1989: pp. 17-21), la condición, por ejemplo, de que se requiera una técnica de consenso para la sentencia de los desacuerdos entre las autoridades igualmente calificadas. En un juicio penal, se ejecutará con diferente adecuación a las condiciones específicas, en comparación con lo que ocurre en un trabajo científico. En un juicio penal la decisión final puede obtenerse al apelar a un tribunal superior designado, mientras que en un artículo científico no existe dicho tribunal y una apelación y una decisión (temporal) se busca mediante la apelación a todos los colegas científicos con la experiencia necesaria en el área que concierne.²⁴

7.7. EVALUACIÓN DE LA VALIDEZ DE LAS MANIOBRAS ESTRATÉGICAS: UN EJEMPLO

Para ilustrar cómo la evaluación pragma-dialéctica de la razonabilidad de las maniobras estratégicas, se supone, debe continuar, discutiré el uso de

²³ Jacobs resume muy bien esta posición, que comparto: «lo que se necesita es un análisis de [el uso en contexto de — adición de FHvE], el diseño funcional de cualquier propiedad del mensaje en estudio, y esto junto con alguna norma de buen funcionamiento nos permite evaluar el potencial de una falacia que puede tener un movimiento argumentativo» (2002: p. 123).

²⁴ Según De Groot (1984), idealmente, el Foro Científico continúa teniendo en cuenta la decisión y, eventualmente, puede llegar a una decisión diferente en el futuro. Véase también De Groot (1969). Junto con el requisito de validez de esta solución de continuidad del proceso de evaluación se encuentra la protección de las afirmaciones científicas y académicas a la verdad, que se basa simplemente en un consenso temporal de un grupo momentáneo de expertos.

un tipo específico de maniobra estratégica, *conciliatio*, concentrándome en el ejemplo tomado de la publicidad de Shell analizada en el capítulo 6. *Conciliatio* es un modo de maniobra estratégica —llamado así por su aspecto más visible— en el que una parte utiliza una proposición explícita, la parte más comprometida, con el fin de apoyar su propio punto de vista (Van Eemeren y Houtlosser, 1999a: p. 485). Cuando se utiliza la figura de *conciliatio*, la tesis desarrollada por la primera parte para defender su punto de vista es, por ejemplo, utilizada por la segunda parte en una discusión para defender otro (y quizá contradictorio) punto de vista del suyo propio, «tomando prestada» la tesis, por así decirlo, de la primera parte.

En cuanto a las maniobras estratégicas, hacer uso de un *conciliatio* equivale a hacer una selección oportuna de los tópicos del potencial argumentativo disponible e incluir una opción argumentativa que se adapte de forma óptima a la demanda de público y que explote una propuesta con la que la otra parte se ha comprometido. Un dispositivo de presentación que está particularmente bien adaptado para que sea obvio que el argumento utilizado, de hecho, ya forma parte de los compromisos de la otra parte, es el uso de una pregunta retórica. Utilizar un dispositivo de presentación no es, sin dudas, una precondition para maniobrar estratégicamente por medio de *conciliatio*, pero hacerlo puede aumentar su eficacia, especialmente cuando la maniobra estratégica se dirige principalmente a convencer a un público de terceros que consta de otros oyentes o lectores.

Porque la adhesión de la otra parte se solicita con antelación por motivos fundados, este modo de maniobra estratégica es, en principio, retóricamente fuerte. Es al mismo tiempo eminentemente dialéctica, porque en su maniobra estratégica el argumentador procede argumentando *ex concessis*. El peligro de descarrilamiento deriva del hecho de que, aunque la otra parte con seguridad —se supone— está de acuerdo con el contenido proposicional del argumento, ésta puede *no estar tan de acuerdo* —como lo que se supone que está— con la forma en que se utiliza este contenido en apoyo completo de un punto de vista diferente, que incluso podría ser precisamente el punto de vista contrario al suyo propio. La discrepancia puede ser iluminada con la ayuda del análisis pragma-dialéctico del acto de habla que se avanza en la argumentación, que deja en claro que para que

un argumento cuente como una tentativa feliz de convencer a la otra parte, ambas partes no sólo deben aceptar el contenido proposicional del argumento, sino también aceptar la función de justificación de la propuesta que se brinda para el punto de vista en cuestión (Van Eemeren y Grootendorst, 1984: pp. 47-74). Normalmente, en un *concordatio*, el contenido proposicional del argumento utilizado por el argumentador, sin duda, se acepta por la otra parte, pero su potencial de justificación por el argumentador del punto de vista de ninguna manera se acepta —y ciertamente, si lo hace, no es de forma automática.

Este análisis de los actos de habla señala una condición que puede ser de ayuda para la evaluación de las manifestaciones reales de *concordatio*. Tales manifestaciones pueden considerarse como válidas sólo si el argumentador ofrece apoyo suficiente para su opinión de que la proposición tomada por la otra parte tiene un potencial de justificación primordial con respecto a su punto de vista, y deja con el tiempo a la otra parte para decidir si está de acuerdo en que éste es el caso. Las maniobras estratégicas por medio de *concordatio* se puede decir que descarrilan si el argumentador sólo presupone que el argumento ha adoptado un potencial de justificación indiscutible para su punto de vista y deja al oponente sin espacio para cuestionar esta suposición. Cuando un *concordatio* descarrila de esta manera, el argumentador que haga uso de este modo de maniobra estratégica se basa en un punto de partida, como si se tratara de un punto de partida común, aunque todavía no sea aceptado por la otra parte. Al hacerlo, se viola la Regla pragma-dialéctica del Punto de Partida (regla 6) (Van Eemeren y Grootendorst, 2004: p. 193). Otras condiciones que deben cumplirse para la maniobra estratégica por medio del *concordatio* radican en que la proposición válida que se explota en el *concordatio* realmente sea parte de los compromisos de la otra parte y que el argumentador que haga uso de *concordatio* esté realmente preparado para el compromiso que ésta conlleva.

En su novela *A Perfect Spy*, John LeCarré proporciona un ejemplo interesante de *concordatio*. El niño, personaje central del libro, es alabado por todos, excepto por su padre, que aunque es amable, es un charlatán real que ama los automóviles y los juegos de azar. El niño le tiene aprecio a su padre, que viene a visitarlo sólo de vez en cuando. Cada vez que el padre se prepara para irse de nuevo, el niño está a punto de llorar. En cierto mo-

mento el padre quiere impedir que su hijo lllore y trata de conseguir el efecto deseado diciendo lo siguiente:

¿Amas a tu viejo? Bueno, entonces...

Incluso en un corto discurso argumentativo, todas las etapas constitutivas de una discusión crítica pueden ser reconocidas y reconstruidas. La etapa de confrontación se manifiesta en el choque entre el punto de vista del padre y del niño que no debe llorar y la ambivalencia de su hijo acerca de si esto es claro por el contexto, pero que el padre sabiamente dejó implícito (si externalizaba su punto de vista, el efecto probable sería que el hijo empezase a llorar). La etapa de apertura consiste en la observación del padre respecto a que el hijo ama a su padre, que se presenta a través de una pregunta retórica. Mediante el uso de la expresión «bien, entonces», el padre empieza la etapa de la argumentación y se vuelve indiscutible el punto de partida de que el hijo ama a su padre, en una discusión a favor de su punto de vista. La etapa de la conclusión está claramente marcada por «...», pero la conclusión en sí misma (el hijo no debe llorar), de nuevo, se deja sin expresar.

En pocas palabras, la maniobra estratégica por medio de *conciliatio* que está pasando aquí funciona de la siguiente manera. En primer lugar, el padre atribuye al niño por medio de una pregunta retórica la afirmación con la que el chico estará de acuerdo («amo a mi viejo»). Mediante la adición de «bien, entonces...», que implica entonces que, dado que el muchacho se adhiere a la tesis de que ama a su viejo, también debe aceptar el punto de vista no expresado de que no debe llorar. En este caso, sin embargo, desde un punto de vista de evaluación de los objetivos estratégicos de la maniobra, el padre descarriló por medio de *conciliatio*, debido a que sugiere que esto es todo lo que hay que decir y no apoya su argumentación más lejos, sin dar a su hijo, que se somete a una gran presión emocional, una buena oportunidad para reflexionar de manera autónoma sobre la argumentación y sacar sus propias conclusiones. El descarrilamiento de este uso estratégico de *conciliatio* se debe, en parte, al hecho de que el hijo está más o menos obligado a aceptar el punto de vista del padre. Aunque en este caso implícito de *conciliatio* en el que él teóricamente podría protestar que amar a su

padre no es algo que haya manifestado expresamente como un punto de partida, la objeción sería débil porque implícitamente es obvio que él acepta este punto de partida. Aún más importante en este caso es que el padre actúa como si el hijo aceptase la premisa no expresada «alguien que ama a una persona no comienza a llorar cuando esta persona se va», que claramente no lo hace.

En el anuncio publicitario de Shell «Pensar claro en tiempos difíciles», publicado para defender su participación en Nigeria, la petrolera también hace uso de un *concordatio* cuando justifica a favor de no abandonar el proyecto «Gas Natural Licuado en Nigeria», señalando que el pueblo nigeriano y el medio ambiente se verían afectados si Shell se retirase (líneas 31-35):

Pero si lo hacemos ahora, el proyecto se derrumbará. [...] Una cancelación sin duda afectaría a los miles de nigerianos que trabajarán en el proyecto, y a las decenas de miles más que se beneficiarían de la economía local. El medio ambiente también se vería afectado, ya que la planta debería reducir en gran medida la necesidad de la quema de gas en la industria petrolera.

Estos argumentos para no abandonar el proyecto se derivan claramente de los oponentes de Shell preocupados por el pueblo y el medio ambiente. Teniendo en cuenta sus preferencias políticas, los opositores de Shell pueden asumirse a favor de una población nativa próspera y un ambiente no contaminado. En el plano proposicional, Shell por lo tanto puede estar seguro de que la aceptación es cierta. Pero, ¿cómo puede la compañía petrolera garantizar la aceptación del potencial justificativo de estos dos puntos por su punto de vista de que Shell no tiene que abandonar el proyecto? Shell afirma que existe una relación causal entre abandonar el proyecto y un deterioro del medio ambiente y de las circunstancias humanas. De esta manera, Shell presta apoyo directo a la opinión de que los oponentes de sus propuestas tienen un potencial de justificación primordial para su punto de vista. A pesar de que la adición de «ciertamente», sugiere que los efectos nocivos son obvios, Shell en realidad no disuade al lector de cuestionar la supuesta relación de causalidad. Por lo tanto, no hay un descarrilamiento estratégico real de la maniobra *concordatio* que ha tenido lugar y, por esta razón, Shell no puede ser acusada de maniobras estratégicas fallidas.

Esta parte de la maniobra estratégica de Shell en «Pensar claro en tiempos difíciles» es en realidad bastante fuerte, tanto dialécticamente, ya que la argumentación por *conciliatio* procede *ex concessis*, como retóricamente, ya que da derecho a Shell a los ojos de su audiencia primaria, la lectura del público en general de su publicidad, a la adhesión de sus oponentes. El uso de *conciliatio* por parte de Shell también encaja muy bien con su fuerte estrategia de apertura de atraer a los lectores lo más cercanamente posible a sus puntos de vista sobre Nigeria.²⁵ En el primer caso, el uso de conciliatio está dirigido por la acción, en la parte de la publicidad que es realmente una apología, como si el público no estuviera realmente en contra de Shell, sino que sólo se ha limitado a albergar algunas dudas —las dudas derivadas de la ignorancia o la falta de una cuidadosa reflexión—. Dirigiéndose a los lectores de esta manera, Shell se presenta al público como un posible aliado en lugar de un adversario potencial. Hacia el final del texto, en el que se profesa una apología a pesar de que la publicidad se ha convertido de hecho en una declaración política, la cómoda posición pública de repente se hace

²⁵ La estrategia de elusión utilizada por Shell en la etapa de confrontación consiste en la manipulación de las diferencias de opinión y en cambiar su enfoque, poniendo de relieve y abordando de forma selectiva sólo las cuestiones a las que Shell puede hacer frente y tratando sólo de manera indirecta el tema principal al cual se espera que Shell aborde. La estrategia de inclusión, dominante en la primera etapa, contribuye a apoyar la participación del público en la mayor medida de lo posible, en la visión que Shell tiene del caso mediante la presentación de ellos como un posible aliado en lugar de un oponente. En la etapa de argumentación, la maniobra estratégica de Shell combina la «certificación» y la «humanización». Mientras degrada a sus opositores, que no se han informado, de irresponsables, Shell recurre a un razonamiento causal a partir de hechos «autorizados» (certificación) y se pone en una perspectiva atractiva para el público (humanización), mientras que se establece al mismo tiempo su propia imagen como una empresa de conciencia social. La estrategia final de Shell es apelar al sentido común del público a través de ponerlos en contacto con los hechos que están en desacuerdo con la actual actitud realista del público y recordar al público con énfasis (y de forma bastante inesperada) sus responsabilidades. Varios movimientos argumentativos que hace Shell descarrilan las maniobras estratégicas que son falaces, porque violan una regla para la discusión crítica. La publicidad de Shell es, de hecho, un buen ejemplo de cómo supuestamente las maniobras estratégicas inteligentes pueden llegar a ser retóricamente inapropiadas cuando no son dialécticamente aceptables. Véase, para una evaluación más detallada de la publicidad de Shell, Van Eemeren y Houtlosser (2002a: pp. 143-157).

cuestionable y la consecuencia final de la estrategia de inclusión se hace evidente, porque a los lectores se les dice que un público que no toma partido con Shell se distancia de la posición razonable y se une a los activistas —que para entonces se ha convertido en un punto de vista altamente atractivo.

¿Cómo es evaluada esta maniobra estratégica de Shell con respecto a su audiencia principal? En primer lugar, debemos notar que Shell ofrece al público una alternativa realista cuando se enfrenta al final del texto —en consonancia con el punto de vista institucional de la actividad comunicativa de tipo deliberativo de una declaración política más que una apología— con la necesidad de hacer una elección. En momentos en que la necesidad de apoyo es abrumadoramente urgente, obligando al público en la dualidad «o están con nosotros o están contra nosotros», la situación podría ser aceptable en la clase de actividad comunicativa contradictoria de una declaración política. En una clase de actividad comunicativa de una apología de sentencia llamada a demostrar la propia inocencia, sin embargo, las maniobras estratégicas son manifiestamente inadmisibles, porque el establecimiento de los hechos no es una cuestión de tomar decisiones, y menos aún de confirmar las elecciones efectuadas por Shell. Aquí Shell es culpable de maniobras falaces creando implícitamente un *falso dilema*. En segundo lugar, debe tenerse en cuenta que este (falso) dilema sólo puede tener fuerza persuasiva, ya que se basa en los perpetuos ataques *ad hominem* de Shell contra los activistas. La mayoría de estos ataques son abusivos (los activistas son idealistas, poco realistas, utilizan lemas que distorsionan o ignorar los hechos, son egocéntricos irresponsables que no entienden el riesgo que están asumiendo), y algunos son sólo circunstanciales (la campaña se hizo más importante que la causa). Si los activistas se hubiesen retratado como personas sensatas, el dilema no podría haberse creado y, por lo tanto, estas falacias *ad hominem* son una parte constitutiva de las maniobras falaces sobre la participación del público en general.

Para añadir algunas consideraciones más a estas observaciones: las maniobras estratégicas de Shell no pueden evaluarse de forma tan positiva como su uso inteligente de *conciliatio* puede haber sugerido. Desde la etapa de confrontación en adelante, Shell manipula astutamente los temas de la discusión por abordar la cuestión crucial de su participación en Nigeria sólo de manera implícita. Como se sugirió en el análisis, Shell insiste, en lo que puede

reconstruirse como la etapa de apertura, en que es indeseable que las compañías utilicen su influencia económica para sostener o derribar gobiernos con el fin de apoyar su punto de vista de que la empresa no debe intervenir en Nigeria. Defender este punto de vista, sin embargo, es suficiente para argumentar que es un error para las empresas utilizar sus derechos económicos como influencia para derrocar gobiernos. Agregar que la influencia de la empresa tampoco debiera ser utilizada para mantener a los gobiernos, sólo es relevante si Shell implícitamente también intenta transmitir la idea de que no es compatible con el régimen nigeriano. De hecho, éste es precisamente el punto que Shell debe cruzar, porque cuando el anuncio se publicó la acusación principal era que Shell apoyaba al régimen nigeriano.²⁶ Shell está aparentemente dispuesta a hacer frente a esta acusación directa, pero al mismo tiempo tiene que negarlo todo. La compañía hace esto implícitamente al proporcionar un argumento del que puede deducirse la negación.

Shell se involucra en una estrategia engañosa de eludir la cuestión fundamental de la diferencia de opinión. Una de las normas dialécticas incorporada en las reglas de una discusión crítica es que los argumentos deben ser relevantes para defender el punto de vista en cuestión. Esta regla se viola en el argumento de Shell en el punto de vista de apoyo (reconstruido) de que Shell no es compatible con el régimen nigeriano, a partir de la idea de que no es deseable que las empresas utilicen su influencia económica para sostener o derribar gobiernos. Aunque esta propuesta es analíticamente relevante para el punto de vista —de hecho, es precisamente por esta relevancia analítica que el punto de vista podría ser reconstruido—, carece de toda evaluación de relevancia²⁷ el hecho de que no es conveniente utilizar la influencia económica para apuntalar o derrocar gobiernos. Sin embargo, esto puede prestar apoyo al punto de vista político de que Shell no debe intervenir en la situación polí-

²⁶ Hubo demandas de intervención después de que Ken Saro-Wiwa fuese condenado a muerte y aún no hubiera sido ejecutado, pero no como las demandas que se escucharon después de la ejecución, es decir, en el momento en que Shell publicó su publicidad. Para entonces, la demanda era que Shell debía salir de Nigeria.

²⁷ Para la distinción entre la pertinencia analítica y de evaluación, véase Van Eemeren y Grootendorst (2004: pp. 71, 73 y 88) y, más en particular, Van Eemeren y Grootendorst (1992b).

tica de Nigeria, ya que este hecho no podía apoyar el punto de vista fáctico de que Shell no es compatible con el régimen nigeriano.²⁸ En el proceso, Shell no sólo viola la Regla de Relevancia para la discusión crítica, sino también la Regla del Uso del Lenguaje. Lo que se ha hecho evidente sólo después de una reconstrucción radical hubiera sido de inmediato claro si Shell hubiese adelantado el punto de vista de forma explícita, entonces Shell sería culpable de ser engañosamente vaga en su defensa.²⁹

²⁸ Incluso para el punto de vista de que Shell no debe intervenir, este argumento sólo ofrece un apoyo muy débil, pero porque este punto de vista explícito es mucho menos controvertido que el punto de vista implícito, este apoyo podría ser suficiente.

²⁹ En aras de la claridad, me refiero de nuevo a mi visión anterior de la argumentación:

1. Shell no tiene la culpa
 - 1.1a. Shell no debe ser culpado por la muerte de Ken Saro-Wiwa
 - 1.1a.1a. Shell ha realizado esfuerzos para ayudar a Ken Saro-Wiwa
 - 1.1a.1b. Estos esfuerzos se vieron frustrados por la campaña
 - 1.1b. Shell no debe ser culpado por cualquier devastación del medio ambiente
 - 1.1b.1a. Hay otros problemas ambientales en la zona
 - 1.1b.1a.1. El Banco Mundial confirma esto
 - 1.1b.1b. Shell está contribuyendo a salvar el medio ambiente
 - 1.1b.1b.1a. Ellos sustancialmente han subvencionado proyectos relacionados con el medio ambiente
 - 1.1b.1b.1b. Ellos sustancialmente han subsidiado otros «buenos» proyectos
 - 1.1b.1b.1c. Ellos sustancialmente han subvencionado una encuesta sobre el clima
 - 1.1b.1c. Un componente importante de la devastación del medio ambiente no es causado por Shell
 - 1.1b.1c.1a. En el área de Ogoni, el 60% de la devastación ambiental fue causada por el sabotaje
 - 1.1b.1c.1b. A los contratistas se les ha negado el acceso al tratar de hacer frente a estos problemas
 - 1.1b.1c.2. Shell no ha operado en el área de Ogoni desde 1993
- [1.1C. Shell no apuntala el régimen nigeriano]
 - 1.1 c'1. Shell no debe intervenir en la política nigeriana
 - 1.1c'1.1a. La política es un asunto de los políticos
 - 1.1c'1.1b. Un mundo en el que las compañías petroleras utilicen su influencia para sostener o derribar gobiernos sería un mundo aterrador y deprimente

8. Maniobrar estratégicamente con la carga de la prueba

8.1. LA CARGA DE LA PRUEBA COMO UN CONCEPTO PROCEDIMENTAL

COMO un caso de disciplina de conducta argumentativa, discutiré la demarcación de los casos no falaces y los falaces de un modo de maniobra estratégica que tiene lugar en la contraparte empírica de la primera etapa de una discusión crítica¹ —maniobras estratégicas con carga de la prueba—. Maniobrar estratégicamente con la carga de la prueba puede hacerse de forma perfectamente legítima, pero también pueden descarrilar en el cambio o eludir la carga de la prueba.² Porque la manera en la que la carga de prueba se divide en un intercambio argumentativo establece el escenario para la interacción de varios patrones que pueden de-

¹ Para evitar malentendidos quiero destacar en este contexto que el modelo de una discusión crítica se refiere tanto a las diferencias mixtas como no mixtas de opinión. Por razones sistemáticas, Van Eemeren y Grootendorst (1984) comenzaron su teorización acerca de lo que implicaba una discusión crítica desde los casos menos complejos, es decir, desde una diferencia no mixta de opinión.

² Véase para la investigación experimental relativa a los juicios argumentativos ordinarios de la razonabilidad en relación al manejo de la carga de la prueba, Van Eemeren, Garssen y Meuffels (2009: pp. 111-162).

sarrollarse en el discurso, el concepto de carga de la prueba es crucial para la realización de un discurso argumentativo. Por lo tanto, no es sorprendente que haya recibido una gran atención, especialmente desde que se ocupó de este tema el Obispo Whately.³ Se explica el punto de vista pragma-dialéctico, empezando por responder a la pregunta fundamental de por qué es necesaria una división de la carga de la prueba.

En la perspectiva pragma-dialéctica, una división de la carga de la prueba es necesaria, en primer lugar, por razones dialécticas. Al igual que Rescher (1977), considero la carga de la prueba como un concepto de procedimiento. En mi criterio, este concepto responde al propósito crítico-racionalista de control de la plausibilidad de un punto de vista, llevado a través de los procedimientos adecuados de ensayo sistemático, completo, eficiente y perspicaz, según sea necesario. Una diferencia de opinión respecto a la aceptabilidad de un punto de vista sólo puede resolverse si la carga de la prueba se divide de una manera transparente y las partes cumplen con esta división. Grootendorst me introdujo, por tanto, en la obligación de defender la regla (también llamada la Regla de la Carga de Prueba) al aplicar los principios de la socialización y de la dialectificación en la etapa de la apertura de una discusión crítica a fin de regular la coordinación recíproca de la realización del procedimiento crítico (Van Eemeren y Grootendorst, 2004: pp. 138-141 y p. 191). La Regla de la Carga de la Prueba regula la forma en que se distribuye el *onus probandi* en relación con el punto de vista:

Las partes que avanzan un punto de vista no pueden negarse a defender este punto de vista, cuando así se les solicite.

El concepto de carga de la prueba así concebido sirve a la «división del trabajo de la argumentación» (Rescher, 1977: p. 25). En términos de la dialéctica formal, podría decirse que esta división del trabajo estimula el progreso de los intercambios críticos porque el diálogo puede avanzar sólo si los participantes asumen compromisos de forma colaborativa (Walton y

³ Whately (1846/1963) es ampliamente reconocido por haber introducido el concepto de la carga de la prueba en el estudio de la argumentación.

Krabbe, 1995: p. 9). Atribuir, de esta manera, una situación puramente dialéctica al concepto de carga de la prueba difiere de atribuirle cualidades epistemológicas, éticas, ideológicas (o incluso morales) a asumir la carga de la prueba.⁴

Si está claro por qué es necesaria una división de la carga de la prueba, la siguiente pregunta es: ¿cuándo se incurrió en una carga de la prueba? Para responder a esta pregunta, es útil recordar que la pragmática dialéctica se refiere a un discurso argumentativo que consiste en la realización de actos de habla, y que cada tipo de acto de habla crea sus propios compromisos. Sólo algunos compromisos específicos constituyen una carga de la prueba. Desde la perspectiva de una discusión crítica, entre los actos de habla asertivos —o los actos de habla que se reconstruirán como asertivos— se han de distinguir dos tipos, ya que cada tipo conduce a compromisos con distintas consecuencias en el procedimiento. En primer lugar, se utilizan los actos de habla asertivos para avanzar en un punto de vista o para avanzar una razón (premisa) que en el curso del debate se convierte en un sub-punto de vista, porque no se acepta de inmediato y debe defenderse. Estos asertivos crean el compromiso de constituir una carga de la prueba. En segundo lugar, están los actos de habla asertivos que se llevan a cabo para establecer un punto de partida para la discusión. Estos asertivos crean compromisos que pueden utilizarse en la etapa de argumentación de los debates, pero no crean una carga de la prueba. Tienen la misma función que las concesiones dialécticas formales, si bien en una discusión crítica dichas concesiones pueden hacerse por ambas partes y los compromisos que crean pueden utilizarse tanto en la defensa como en el ataque de un punto de vista mediante contra-argumentos. Dado que estos asertivos sólo pueden servir como puntos de partida cuando —y porque— sean, al menos a lo largo de la discusión, aceptados de común acuerdo, no llevan una carga de la prueba.

¿Qué implica tener una carga de la prueba? En la perspectiva pragmática dialéctica, la carga de la prueba para un (sub) punto de vista implica la

⁴ Véase, por ejemplo, Rescher (1977) para una fundamentación epistemológica de este concepto, Whately (1846/1963) para un punto de vista ideológico, y Kauffeld (1998) para una definición ética de la carga de la prueba.

obligación de defender el punto de vista una vez que se ha planteado el reto. En otras palabras, implica justificar o refutar la proposición o proposiciones expresadas en el punto de vista. Esta regulación implica la obligación de dar una réplica adecuada a la respuesta crítica de la otra parte, es decir, argumentar que el caso se trate a fondo y extensamente como antagonista de las críticas que la requieren. Donde Johnson (1998, 1999) incluye el tratamiento de los puntos de vista alternativos contradictorios en la carga de la prueba del protagonista, la presencia de tales puntos de vista alternativos marcan la diferencia de opinión en nuestro enfoque «mixto» —o «múltiples» y «mixtos»— de forma tal que las condiciones similares de carga de la prueba se aplican a la otra parte. De acuerdo con el principio de la externalización, sin embargo, el protagonista sólo tiene que lidiar con esas dudas y objeciones que fueron avanzadas en la discusión, ya sea de forma explícita, implícita o indirectamente, y también con las objeciones que podrían plantearse en teoría, pero que de hecho no se plantean.

¿Bajo qué condiciones existe una carga de la prueba? La obligación de defender el punto de vista cuando se le plantea hacerlo no siempre se aplica, y se mantiene completamente hasta que el protagonista haya cumplido con su obligación de defender su punto de vista o el punto de vista se haya retractado. Sin embargo, hay algunas restricciones prácticas en general (y en determinados tipos de actividades comunicativas que se especifican pueden aplicarse más restricciones). Tanto en una diferencia de opinión mixta como en una no mixta, mantenerse en la carga de la prueba no tiene sentido, cuando el protagonista ha defendido el mismo punto de vista anterior con éxito, contra el mismo antagonista y desde el mismo punto de partida. Tener una discusión crítica es también una pérdida de tiempo cuando no se establece un punto de partida común.⁵

¿Quién tiene la carga de la prueba? En una discusión crítica, qué tarea se asigna y a quién es un asunto del acuerdo procesal de la división del trabajo. Salvo que se haya acordado explícitamente lo contrario, la carga de la

⁵ Estamos de acuerdo con Rescher (1977) en que siempre debería ser posible hacer referencia a un «terreno común» que determina «qué es lo que cuenta como evidencia». No estamos de acuerdo, sin embargo, en que este terreno común es necesariamente «fijado de forma imparcial». Dejamos a las partes implicadas elegir su propio punto de partida.

prueba está en el lado de aquellos cuyos puntos de vista han sido impugnados por la otra parte. Durante la discusión, la división de la carga de la prueba puede llegar a ser más diversificada. Como observan Walton y Krabbe, «son algunos de los compromisos fijados inicialmente o realizados, y otros compromisos se [...] realizan a lo largo del camino» (1995: p. 50). En el enfoque pragma-dialéctico, éstos comprenden tanto el compromiso de defender las razones expuestas en el punto de vista de la defensa que han sido impugnados y se han convertido en subpuntos de vista, como el compromiso de responder a las reacciones críticas avanzadas impugnando las solicitudes de los regímenes y el esquema argumentativo que conecten estas razones con el punto de vista en cuestión.⁶ Rescher (1977) y Walton (1988) sostienen que el protagonista avanza un argumento *prima facie* por su punto de vista inicial desplazando la carga de la prueba a la otra parte. Desde el punto de vista pragma-dialéctico, este cambio equivale a una transferencia específica de los derechos argumentativos de una parte a la otra, un «cambio de la iniciativa» en lugar de un «cambio de la carga de la prueba»;⁷ corresponde ahora al antagonista o bien renunciar o mantener sus dudas. En una diferencia mixta de opinión es tarea del antagonista hacer preguntas críticas sobre situaciones relacionadas con la argumentación del protagonista; en una diferencia de opinión mixta hay dos antagonistas, de modo que la situación se vuelve más compleja.

8.2. CUMPLIR CON LA CARGA DE LA PRUEBA POR MEDIO DE LA ARGUMENTACIÓN

Otra cuestión importante que se plantea es: ¿qué medios pueden utilizarse para cumplir con la carga de la prueba? De acuerdo con el enfoque pragma-dialéctico, el único medio para satisfacer la carga de la prueba es me-

⁶ Para la noción pragma-dialéctica de esquema argumentativo, véase Van Eemeren y Grootendorst (1992a: pp. 94-102) y Garssen (2001: pp. 91-92).

⁷ Aquí nos conectamos con Hamblin (1970). En su sistema para hacer frente a lo que los pragma-dialécticos llaman diferencias (mixtas) de opinión, Hamblin se basa únicamente en el concepto de «algo más sencillo que la iniciativa» (p. 274).

diante la mejora de la argumentación. La argumentación avanzada puede ser simple, pero, dependiendo de las reacciones críticas (previstas) para el uso de un esquema argumentativo en particular y los argumentos de la contra-parte, también puede llegar a ser múltiple, coordinativamente compuesta o subordinadamente compuesta (o mostrar alguna combinación de ambas estructuras).

La argumentación del protagonista debe, al final, recaer siempre sobre los puntos de partida que se han establecido en la etapa de apertura de la discusión (incluidos los añadidos, como resultado de una exitosa defensa de un subpunto de vista en la etapa de la argumentación). Hay dos clases de distinciones que deben hacerse con respecto a estos puntos de partida. En primer lugar, hay una distinción entre los puntos de partida que son compromisos materiales («premisas») y los puntos de partida que son compromisos formales («reglas de la discusión»). En segundo lugar, existe una distinción entre los puntos de partida explícitos y los puntos de partida implícitos. Los puntos de partida explícitos son mutuamente acordados; como los compromisos declarados, simplemente no pueden ser revocados. Los puntos de partida explícitos tienen un estatus similar al de los compromisos proposicionales que Hamblin (1970), Barth y Krabbe (1982) y Walton y Krabbe (1995) llaman «concesiones». El punto de partida implícito, se supone, es inherente en el contexto de la discusión como «compromisos contextuales» (véase también la sección 9.2). Éstos son proclives al rechazo, pero deben mantenerse si se puede suponer que pasan con éxito los «procedimientos de identificación intersubjetiva» apropiados instigados por la parte que no los acepta por su valor nominal (Van Eemeren y Grootendorst, 2004: pp. 145-148).⁸

La justificación que permite los puntos de partida se observa, en el enfoque pragma-dialéctico, como filosófica y prácticamente como pragmática.⁹ Un punto de partida es aceptable si está de acuerdo con las reglas para

⁸ Nuestros compromisos contextuales son similares al «velo» o los compromisos oscuros de Walton y Krabbe (1995), si bien estos últimos se asocian a estados no externalizados de la mente y no están vinculados a los actos de cualquier discurso (cf. Mackenzie y Staines, 1999).

⁹ En la práctica argumentativa, también, la orientación de los argumentadores «parece

la discusión crítica y es aceptado como un punto de partida por las partes mediante un acuerdo intersubjetivo, con independencia de que la razón de su aceptación sea epistemológica, ética, ideológica, jurídica, estética o de otro tipo. Como he subrayado en el capítulo 1, la argumentación no se ocupa exclusivamente de cuestiones descriptivas de la verdad y verosimilitud, sino también (por ejemplo) de las cuestiones morales de evaluación y los asuntos políticos prácticos. Una perspectiva epistemológica como la de Rescher puede, por lo tanto, cubrir mejor sólo una parte de la realidad argumentativa, lo que excluye una gran cantidad de temas importantes del «espacio argumentativo».

¿Cuándo se dio de alta a la carga de la prueba? En la práctica, a veces uno puede deshacerse de la carga de la prueba a causa de circunstancias adicionales, como el antagonista que abandona sus dudas sin ningún tipo de consideración crítica más —o la muerte del protagonista—. De hecho, la carga de la prueba sólo ha sido dada de alta cuando en realidad el punto de vista ha sido defendido de manera concluyente de modo que en una discusión crítica pueda mantenerse mientras que la oposición tiene que ser retirada. Un procedimiento bien definido tiene que explicar detalladamente cómo puede lograrse este resultado en una forma ordenada y en un número posible de pasos.

Al igual que en el enfoque de Rescher, en el enfoque pragma-dialéctico las partes determinan (en la etapa de apertura de la discusión) cuáles son las reglas a las que se han comprometido.¹⁰ A diferencia del enfoque de Rescher,

pragmática, más que epistemológica». Gaskins (1992: pp. 25-26) observa que «para los pragmáticos la verdad es el producto en evolución de una comunidad de investigadores debidamente constituida y que, en un espíritu similar, la autoridad y la legitimidad del proceso judicial [americano] se basa en la integridad de sus procedimientos en lugar de cualquier acceso privilegiado a la verdad».

¹⁰ Walton y Krabbe (1995: p. 46) señalan una consecuencia favorable de la mera explicación de las reglas del diálogo en la etapa de apertura de la discusión: «[...] su compromiso tiende a ser más específico, así, para cuando se detallan las reglas argumentativas precisas, los medios que pueden utilizar para defender su punto de vista se reducen». Esta consecuencia favorable, por cierto, sólo puede materializarse cuando en la realidad argumentativa del discurso argumentativo ordinario, la contraparte empírica de las etapas se ordena en la misma forma que las etapas en el modelo ideal de una discusión crítica.

el enfoque pragma-dialéctico se preocupa por la racionalidad de la aceptación de las reglas —que incluye también las reglas para el uso y la correcta aplicación de los esquemas argumentativos y para responder críticamente a la argumentación en la cual se utiliza un determinado esquema argumentativo—, reglas que están insertas en su propio «problema de validez» para corroborar críticamente la aceptabilidad de los puntos de vista. Sin embargo, la estructura de la argumentación puede ser compleja, debido a la necesidad de tratar (anticipadamente) las reacciones críticas ante todos los argumentos separados por medio de un esquema lógico de determinado régimen o argumentos relacionados con el punto de vista principal o con un subpunto de vista, y se prueba por sus propios méritos. En la pragma-dialéctica, esta prueba se lleva a cabo de conformidad con un procedimiento fijo.

Un papel crucial en el procedimiento de prueba se da en las cuestiones fundamentales vinculadas con el régimen de argumento que el protagonista utiliza. Estas cuestiones críticas son diferentes para la argumentación de causalidad, la argumentación de comparación y la argumentación sintomática. Sólo respondiendo a todas las cuestiones de importancia decisiva —proporcionando así ampliaciones de sus argumentos— puede el protagonista descargar su (posiblemente acumulada) carga de la prueba.¹¹ La carga de la prueba ha sido dada de alta sólo cuando a todos los antagonistas se les han contestado las preguntas de importancia decisiva en una forma que el antagonista considere suficientemente exhaustiva, y éstas no sigan siendo preguntas críticas sin respuesta. La constelación de los argumentos necesarios, que posteriormente fueron avanzados por completo en la argumentación, y la argumentación misma tienen que ser aceptadas.

¹¹ Las preguntas críticas de la pragma-dialéctica, que están sistemáticamente asociadas con el uso de determinados esquemas argumentativos, están en acuerdo hasta cierto punto con las objeciones estándar que distingue Johnstone Jr., las que se refieren a una clase de objeciones que «típicamente o con frecuencia suele encontrarse en el contexto de los temas prominentes», pero, debido a su asociación con los regímenes de argumento en particular, las cuestiones críticas son más generales y más sistemáticas. Las preguntas críticas no son idénticas a las «objeciones» que el argumentador debe responder, según Johnson (1998). Las preguntas críticas no son iguales a los contra-argumentos y no suponen ninguna carga de la prueba, aunque cuando éstos sean «serios».

8.3. EL ORDEN DE LA DEFENSA EN UNA DIFERENCIA MIXTA DE OPINIÓN

En una diferencia simple de opinión sólo una de las partes ha avanzado un punto de vista inicial, por lo que esta parte es también la única parte que tiene la obligación de defenderlo. En una diferencia mixta de opinión, donde ambas partes han avanzado puntos de vista contradictorios, por ende, cada parte tiene la obligación de defender su propio punto de vista.¹² El problema es: ¿en qué orden deben defenderse los puntos de vista? Para resolver las diferencias de opinión sobre el fondo del asunto, no es esencial quién inicia la defensa, pero en las maniobras estratégicas esto puede marcar una diferencia con respecto a las posibilidades de éxito de la defensa o el ataque. El orden en que se defienden los puntos de vista puede tener una importancia estratégica, aunque sólo sea porque es ventajoso, cuando se defiende un punto de vista, saber qué argumentos se han presentado para defender el punto de vista opuesto.

En opinión de Whately (1846/1963: p. 112), la carga de la prueba en tal caso se encuentra en el lado de quien pone en duda la «presunción», de modo que la cuestión de quién debe iniciar la defensa se decide a favor de la parte cuyo punto de vista tiene el más alto grado de presunción.¹³ El estatus de presunción de un punto de vista depende, en este enfoque, de la medida en que éste esté en consonancia con el *statu quo*. En los enfoques epistemológicos, como los de Rescher (1977: p. 39), la cuestión crucial es «la facilidad con que la tesis a la vista podía hacer las paces en el marco general de nuestros compromisos cognitivos». La presunción se concibe en-

¹² En la práctica, esto es como una regla también el caso de que el punto de vista avanzado sea contrario. La otra parte que responde al punto de vista «X es azul» con un cálculo del punto de vista «X es rojo» implica «X no es azul, como pretende ser».

¹³ Whately afirma que «de acuerdo con el uso más correcto de la expresión “presunción” en favor de cualquier suposición, significa, no (como ha sido a veces erróneamente imaginado) una preponderancia de las probabilidades a su favor, sino una pre-ocupación por el asunto, ya que implica que debe estar bien hasta que alguna razón suficiente se aduce en su contra; en resumen, que la carga de la prueba está del lado de aquel que plantea la disputa» (1846/1963: p. 112). Se trata el problema del reparto de la carga de prueba en los hechos como un problema de elección, el cambio de una diferencia de opinión mixta en una diferencia no mixta de opinión en el que sólo una parte tiene una carga de prueba.

tonces como una categoría cognitiva y epistémica: una afirmación tiene presunción, porque es más verosímil que otra. En opinión de Rescher (1977: p. 31), «en la mayoría de contextos probatorios, existe una presunción de pie en favor de lo habitual, lo normal, lo que sigue el curso de las cosas», que se caracteriza como «el *statu quo* cognitivo». Cuando se refiere Rescher al «curso normal de las cosas» en la evaluación de plausibilidad, sus palabras parecen hacerse eco de las de Perelman y Olbrechts-Tyteca en *La Nouvelle Rhetoric* (1958/1969).

En las diferencias mixtas de opinión, la falacia de eludir la carga de la prueba apela al principio de presunción desde el cual comienza nuestro derecho penal: siempre que la culpabilidad de un sospechoso no esté comprobada, será tratado como inocente. El propio sospechoso no necesita defender su inocencia, pero es la fiscalía quien debe probar su culpabilidad. Del mismo modo, el autor de esta falacia pretende que no depende de él demostrar su «inocencia». A pesar de que en ciertos casos el principio de presunción puede ofrecer una solución al problema secuencial, no puede aplicarse de manera general: si se quiere ir al cine y los otros desean ir a un bar, o cuando el que desea invertir su bono extra y el otro prefiere ponerlo en una cuenta de ahorros, el principio de presunción no ofrece ninguna solución. La opinión de Whately sobre el papel de la presunción y la carga de la prueba radica en que ésta se atribuye no sólo si es más bien conservador, sino básicamente si se viola la Regla pragma-dialéctica de la Carga de la Prueba: si alguien tiene la presunción de su lado, es irrelevante si esa persona tiene la carga de la prueba —con el fin de determinar el lugar en que el estatus de presunción puede ser concedido—. No importa si en el punto de vista es una opinión generalmente aceptada o es proclamado como un nuevo plan completo, lo cual implica una ruptura radical con el *statu quo*; en ambos casos el proponente tiene, de conformidad con la Regla de la Carga de la Prueba, toda la carga de la prueba para su propio punto de vista.

De acuerdo con la visión pragmática de Ullman-Margalit (1983), la cuestión no está tan conectada con «determinar los hechos» sino con «inspirarse en ellos». Su consideración procesal en relación a «las ventajas comparativas de conveniencia con las que las partes pueden esperar presentar pruebas pertinentes» tiene que ver con la pregunta «sobre qué presunción se presume será la más útil para adoptar como paso inicial en el

proceso de [la deliberación...], aparte de la cuestión de si la conclusión a la que [esta] adopción [...de puntos] es probable que sea cierta».¹⁴ En un estrato pragmático similar, Houtlosser y yo hemos desarrollado la solución para el problema del orden de la defensa en una diferencia mixta de opinión que yo explicaré.¹⁵ Sin embargo, antes de hacerlo en la sección 8.5, tengo que preparar el terreno para esta solución pragmática.

Al basarse en el establecimiento de compromisos que se han derivado en el discurso argumentativo de lo que ha sido explícita o implícitamente dicho, la pragma-dialéctica se encuentra de acuerdo con Mackenzie y Staines, quienes discuten que un argumento «no afecta directamente a las creencias u opiniones, sino al compromiso público» (1999: p. 35). Como observó Hamblin (1970: p. 264) mucho antes, decir que algo nuestro nos compromete, si creemos o no en lo que decimos. También estoy de acuerdo con Hamblin (1970: pp. 16-17) en que los compromisos no pueden realizarse con sólo poner en marcha un desempeño lingüístico adecuado —en términos pragma-dialécticos, realizando el acto de habla apropiado—. En la discusión crítica, me imagino, los participantes, que tienen el objetivo de convencer al otro, hacen uso de los compromisos propios y de los compromisos de la otra parte.¹⁶

Walton y Krabbe (1995: p. 9) notan que el diálogo está habilitado para seguir adelante porque los participantes están dispuestos a asumir compromisos en un entorno de colaboración. Esta observación se captura en la

¹⁴ Aunque la adopción de una presunción puede prejuzgar un asunto, en la perspectiva de Ullman-Margalit puede ser vista como racional en un doble sentido: en un caso particular, la presunción está abierta a la refutación, y el sesgo que favorece de forma independiente es justificable. En términos pragma-dialécticos, el primero significa que un punto de partida puede ser revocado, lo que, sin embargo, sólo se permite cuando se puede demostrar, ofreciendo pruebas en contra, que este punto de partida no es aceptable después de todo. Esto último significaría que el apoyo contextual institucional u otro debe estar disponible.

¹⁵ Mi explicación se basa, en primer lugar, en Van Eemeren y Houtlosser (2003a).

¹⁶ La idea de Hamblin de un acopio de compromiso, que es similar a la establecida por Lorenzen sobre las concesiones y las reglas de compromiso de acompañamiento, son una valiosa adición a este modo de teorización. Hacen posible determinar a lo que cada participante se compromete en cada punto particular en el debate. Éste es exactamente el tipo de externalización pragma-dialéctica que pretendemos.

pragma-dialéctica al situar la realización de actos de habla en un contexto dialógico, donde el discurso progresa por anticiparse y responder (supuestamente) a las reacciones de la otra parte. Al indicar «acuerdo o desacuerdo con el comentario anterior de otro orador» (Hamblin, 1970: p. 256), los participantes deben desarrollar sus conjuntos de compromisos. Como Walton y Krabbe señalan con razón, saber a qué se ha comprometido una parte debería ser igual a saber qué debe o no debe hacer esa parte, para estar a la altura de este compromiso (1995: p. 17). Por lo tanto, debe haber reglas de procedimiento para los actos de habla que se ejerzan en una discusión crítica que especifiquen, para cada etapa de la discusión, las condiciones bajo las cuales se han producido algunos compromisos o se han suprimido los compromisos acumulados por los participantes —desde el comienzo de la discusión, en la etapa de confrontación, hasta la terminación de la discusión, en la etapa de la conclusión—. Al establecer las normas de procedimiento para resolver una diferencia de opinión, siguiendo el principio de dialéctificación, los pragma-dialécticos proporcionan normas de conducta del discurso argumentativo que regulan la interacción crítica (Van Eemeren y Grootendorst, 1984 y 1992a).

De esta manera, estamos en perfecto acuerdo con las recomendaciones de Rescher (1977: p. 40) para moverse «en el plano de lo... [descriptivo] y lo ontológico hasta aquel de lo... [regulativo] y lo metodológico». Vale la pena señalar que los estándares dialécticos de la pragma-dialéctica son más incluyentes y más diferenciados que las normas lógicas de la validez formal y la preservación de la verdad (Van Eemeren y Grootendorst, 1992a). Con Barth y Krabbe (1982), los pragma-dialécticos se sitúan entre aquellos que hablan de un resultado razonable de una discusión cuando este resultado se ha alcanzado con el argumento *ex concessis*. En otras palabras, ellos optan por una forma pragmática del trilema de Münchhausen (Albert, 1975): el ángulo pragmático de la pragma-dialéctica garantiza al argumentador detener el proceso de discusión en el punto donde la aceptación de la otra parte esté garantizada.¹⁷

¹⁷ Cabe señalar aquí que las *discusiones orientadas hacia la verdad* («investigaciones»), en las que el objetivo no es resolver una diferencia de opinión, sino determinar qué punto de vista es cierto, son la forma más pura de discusiones no argumentativas (no hay ningún

Ahora explicaré cómo creo que el análisis pragma-dialéctico de la carga de la prueba puede completarse con una solución pragmática del problema relativo al orden en el que se defienden dos puntos de vista opuestos sobre la misma proposición en una diferencia mixta de opinión. En primer lugar, describo la situación argumental en la que surge el problema. El perfil dialéctico perteneciente a esta situación argumentativa específica, los movimientos que son admisibles, al dividir la carga de la prueba en una diferencia mixta de opinión en la contraparte empírica de la etapa de apertura de una discusión crítica que se aplica a esta situación de discurso. Este perfil dialéctico se inicia desde el punto de que una diferencia mixta de opinión ha llegado a la fase de la confrontación entre dos partes. Incluye las posibilidades disponibles, tanto aquella en la que la parte que ha avanzado un punto de vista positivo tiene el reto de defender este punto de vista positivo primero, como la otra en la cual la parte que ha avanzado un punto de vista negativo tiene el reto de defender este punto de vista negativo en primer lugar.¹⁸

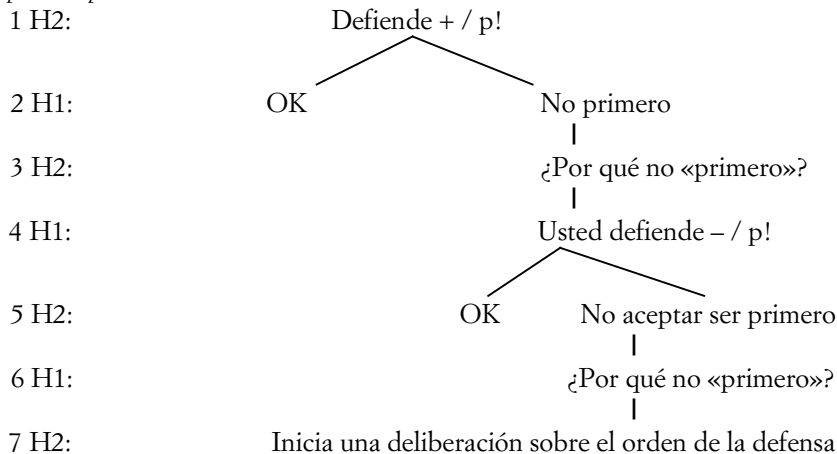
Resultado de la fase de la confrontación: S1: +/ p, ?/(-/p); S2: ?/(+), - / p

punto de vista y diferencia de opinión). Las discusiones en las que los objetivos de la resolución de una diferencia de opinión y la preservación de la verdad se combinan (que se siguen, por ejemplo, de las diferencias de opinión que surjan en los debates para encontrar la verdad) constituye una categoría especial de discusiones argumentativas en la que los puntos de partida tienen que cumplir con ciertas exigencias adicionales, en lugar de limitarse a ser compartidas por ambas partes de la discusión. Si esto no fuera así, podría suceder que el punto de vista que prevalece en una discusión no deba ser aceptado como correcto desde un punto de vista científico, si bien es aceptado por las partes de la discusión, lo que estaría en contradicción con la finalidad de preservar una verdadera discusión argumentativa. Las exigencias adicionales que los puntos de partida en esta discusión tienen que cumplir se expresan en criterios tales como «estar de acuerdo con los descubrimientos científicos» y «cumplir con las normas adecuadas de corrección epistemológica». Estos criterios específicos, sin embargo, no serán fijados por los teóricos de la argumentación, sino que sólo pueden determinarse dentro de las comunidades científicas pertinentes.

¹⁸ Me limito aquí a la parte del perfil dialéctico que se refiere al punto de vista positivo. La parte del perfil de dialéctico que se refiere al punto de vista negativo es, *mutatis mutandis*, lo mismo.

(Hablante 1 [H1] avanza una posición favorable con respecto a la proposición P; Hablante 2 [H2] duda de la posición favorable de H1 con respecto a la proposición P y avanza un punto de vista negativo con respecto a P; H1 duda de la posición negativa de H2 con respecto a P).¹⁹

Etapas de Apertura:



¹⁹ El procedimiento ideal para atravesar la etapa de la confrontación de una discusión crítica deja en claro que debe ser exteriorizada en el análisis de este punto de vista negativo de H2 que implica dudas sobre el punto de vista positivo de H1 y que la posición favorable de H1, a su vez, implica dudas sobre el punto de vista negativo de H2. Si una discusión crítica se lleva a cabo sobre la plausibilidad de la posición favorable avanzada por H1, a H2 sólo se le permite reaccionar a este punto de vista; esta reacción debiera ser o bien la aceptación o bien el rechazo. Avanzar el punto de vista opuesto (negativo) por H2 no es un movimiento dialéctico relevante, porque no avanza en la discusión crítica a mano, sino que inicia una nueva, por ejemplo, una discusión crítica acerca de la plausibilidad del punto de vista negativo de H2. Visto dialécticamente, la última discusión es un nuevo debate, porque su resultado no tiene necesariamente que ver con los resultados de la discusión acerca de la plausibilidad de H1 en el punto de vista positivo. En consecuencia, si el punto de vista positivo es, en la práctica directa, la oposición de un punto de vista negativo, la resultante diferencia mixta de opinión debe descomponerse en dos diferencias simples de opinión, que deben ser resueltas por separado, es decir, una por una, evitando así la aparición de movimientos argumentativos en los que las dos discusiones se confundan, como *ad ignorantiam*.

Estamos preocupados por una situación dialéctica que surge cuando una de las partes, H1, en respuesta a otra parte del desafío (movimiento 1), se niega (movimiento 2) para defender el punto de vista del primero. Cuando se le preguntó (movimiento 3) por qué no quiere defender su punto de vista en primer lugar, H1 (movimiento 4) puede desafiar a la otra parte, H2, para que defienda un punto de vista opuesto. Como especifica el perfil, en tal situación H2 (movimiento 5) tiene dos posibilidades: o bien admite que él debería comenzar la defensa de su propio punto de vista o bien rechaza el desafío. Si se rechaza la recusación, H1 puede requerir (movimiento 6) una explicación de por qué él no quiere defender su punto de vista. En este punto, H2 (movimiento 7) puede no volver ya al reto, porque entonces estaríamos repitiendo el desafío que emitió en su primer movimiento (movimiento 1). Si el diálogo va a continuar, por lo tanto, deberían iniciar una deliberación sobre el orden en que el o los puntos de vista en cuestión serán defendidos.

Así, el perfil dialéctico, que pone de manifiesto el problema de establecer el orden en que dos puntos de vista opuestos han de ser defendidos, asciende a un problema de procedimiento en cuanto a quién será el primero en tratar de asumir la carga de la prueba en una diferencia mixta de opinión. En la etapa de la apertura de una discusión crítica, una deliberación puede iniciarse sobre el orden en que las defensas deben tener lugar, y esta deliberación se iniciará por la parte que ha iniciado el proceso de impugnación. El perfil dialéctico también deja en claro por qué este procedimiento es así. Es sólo después de que la parte que ha sido cuestionada inicialmente (movimiento 1) ha vuelto a este reto (movimiento 4) que el orden de la defensa puede ser pertinente. El orden de la defensa puede ponerse en cuestión por la otra parte sólo en los giros posteriores (movimientos 5-7).

El perfil dialéctico especifica claramente cómo y cuándo el orden de la defensa puede ser un problema en una diferencia mixta de opinión, pero no especifica cómo puede decidirse lo que el orden debe ser. Como ocurrió también con los problemas relativos a la carga de la prueba de la que hablé en la sección anterior, varios tipos de soluciones han sido propuestos en los diferentes tratamientos de este problema particular de la carga de la prueba —epistemológicos, jurídicos, éticos, etc.—. La pragma-dialéctica, sin embargo, opta por una postura más general. Creo que la forma en que

el problema se resuelve depende, en primer lugar, de la práctica institucional o macro-contexto en el que la discusión se lleva a cabo. La etapa de apertura de una discusión crítica está diseñada precisamente para dar cabida a los tipos específicos de procedimientos y convenciones que están operando en el marco institucional de las diversas prácticas y contextos. Como he señalado en el capítulo 5, se presentan prácticas que están formalmente institucionalizadas, como los procedimientos judiciales penales y de los debates parlamentarios, que han fijado los procedimientos para determinar cómo deben decidirse las cuestiones de orden. También hay prácticas donde no existen tales procedimientos fijos, pero donde, sin embargo, las reglas convencionales son operativas y están de acuerdo con los objetivos que trate el tipo de actividad comunicativa.²⁰ Si no hay tales procedimientos institucionales formalizados que sean operativos en el macro-contexto comunicativo en el que se produzca una discusión, a continuación, los tipos específicos de convenciones de este último tipo proveen las *razones pragmáticas* para decidir sobre cuestiones tales como el orden de la defensa.

8.4. UNA RAZÓN PRAGMÁTICA PARA DECIDIR SOBRE EL ORDEN DE LA DEFENSA

¿En qué consiste la justificación pragmática para decidir sobre el orden de la defensa en las diferencias mixtas de opinión? ¿Cómo puede explicarse una decisión sobre el orden de defensa cuando se avanzan dos puntos de vista opuestos? Al contestar estas preguntas, empiezo presentando dos diálogos en los que las partes, con puntos de vista opuestos, requieren que el primer orador defienda su punto de vista opuesto al del segundo orador que, a su vez, también deberá defender el propio. El punto de vista que in-

²⁰ A una perspectiva más amplia a la cual adhiero, toda la interacción verbal cotidiana que puede ser considerada como institucional, en el sentido de que la realización de actos de habla es una forma de conducta gobernada por reglas convencionales, y actos de habla específicos en intercambios específicos están sujetos a precondiciones (institucionales) también específicas.

roduce la cuestión se representa en cursiva. En el primer diálogo, este punto de vista implica una acusación implícita:

- (8,1) 1 H1: ¡Mi vaso morado!
 2 H2: Sí, qué pena, ¿no es así?
 3 H1: ¡*Usted lo dejó caer!*
 4 H2: ¡No lo hice!
 5 H1: Haz que yo crea que no lo hiciste.
 6 H2: ¿Cómo dices?

En el segundo diálogo, el punto de vista es un asertivo informativo:

- (8,2) 1 H1: Jan abandonará Varsovia mañana.
 2 H2: ¿Cuándo exactamente?
 3 H1: *Diez de la mañana.*
 4 H2: No lo creo...
 5 H1: ¿Por qué no?
 6 H2: Hasta donde yo sé, el tren sale cada hora impar.

En una reconstrucción pragma-dialéctica de estos diálogos en términos de una discusión crítica, en ambos casos la diferencia de opinión puede ser caracterizada como *mixta*, ya que las partes adoptan posiciones opuestas respecto de un tema: en el diálogo (8.1), la cuestión es si H2 ha tirado y roto el vaso, y en (8.2), la cuestión es si el tren sale a las 10 a.m. En ambas diferencias de opinión, cada parte tendrá un punto de vista propio. En consecuencia, en ambos casos, cada parte tiene la obligación de defender su posición.²¹ Sin embargo, hay un problema. Temporal o definitivamente —no podemos distinguir cuál—, la parte que desarrolla su punto de vista primero desplaza la carga de la prueba a la otra parte. Este desplazamiento parece más o menos legítimo en este caso (8,2), pero ciertamente no en el caso

²¹ Puede ser un recordatorio útil aquí que en una discusión crítica avanzar un punto de vista implica asumir una obligación condicional para defender la posición expresada en ese punto de vista. Cuando dos puntos de vista opuestos son presentados por las diferentes partes, cada parte está obligada a defender su posición.

(8.1).²² Al examinar cómo en el discurso argumentativo ordinario se adquiere una carga de la prueba y cuál puede ser la razón pragmática para atribuir tal carga de la prueba, puede darse una explicación para esta diferencia.

Reconstruir lo que la gente dice e intenta transmitir en el discurso argumentativo, entendido como una serie de movimientos en una discusión crítica, como es el objetivo de la pragma-dialéctica, equivale a dar un análisis explícito de los compromisos «dialécticos» de estas personas acerca de ciertas proposiciones. Tal análisis sólo puede lograrse si los compromisos dialécticos de las partes implicadas en la discusión pueden derivarse de los compromisos «pragmáticos» inherentes a la forma en que se han manifestado en el discurso, ya sea explícita o implícitamente. Estos compromisos pragmáticos pueden rastrearse haciendo uso de perspectivas provistas por las teorías del uso del lenguaje que se centran en cómo se incurre en obligaciones mutuas y se las absuelve en la comunicación verbal y en la interacción, como la teoría de los actos de habla y la teoría de los intercambios racionales de Grice y Searle.

De hecho, la teoría searleana de los actos de habla y la teoría griceana de los intercambios racionales pueden invocarse, en primer lugar, para explicar los motivos de atribución de ciertos compromisos pragmáticos a los participantes en el discurso argumentativo. Como observa Jackson (1995), las máximas de Grice, en particular, la Máxima de Calidad («No digas lo que crees que es falso o lo que carece de pruebas suficientes»), apoya la presunción general de que una afirmación que se avanzaba en el discurso es aceptable —y creo que esto vale también para otro tipo de actos de habla—. Según Jackson, esta presunción se cancela sólo si (1) el interlocutor tiene razones independientes para dudar de que la afirmación sea, en efecto, aceptable; o (2) tiene razones independientes para dudar de que el orador, en efecto, se comporte de una manera cooperativa; o (3) el contexto indica que el orador que habla se considera menos aceptable en su afirmación que el interlocutor (1995: p. 258). Ullman-Margalit (1983) expresa básicamente la misma idea cuando dice que, desde una perspectiva jurídica,

²² En (8.2) sí habría sido extraño que H2 hubiera dicho en el movimiento 6 que H1 primero debía probar que el tren sale a las 10 a.m.

cuando una afirmación es «presuntamente aceptable» significa que el interlocutor *tiene derecho a considerarla como aceptable*.²³

A nuestro juicio, la presunción de aceptabilidad debe basarse aún más fundamentalmente en un principio normativo de verdad, como el Principio de Interacción postulado por Van Eemeren y Grootendorst (1991). El Principio de Interacción es una prohibición general contra la realización de cualquier acto de habla que no pueda ser aceptable para el interlocutor. A diferencia de las máximas de Grice, el Principio de Interacción implica una exigencia real. Una violación de este principio no alienta interpretaciones alternativas de lo que se dice. Por el contrario, como una violación, obstruye el curso normal de la interacción, e incluso puede conducir a sanciones.²⁴ Cualquiera que realiza un acto de habla se compromete a cumplir con el requisito de participar en el Principio de Interacción, y este compromiso da lugar a la presunción de que el acto de habla que se realizó es realmente aceptable. Esta presunción es similar a la presunción de que los automovilistas que se acercan a un semáforo en rojo se registrarán por la norma de tránsito y detendrán sus coches.

²³ En la ley, el concepto de presunción se aplica a situaciones en las que algo es un problema «inminente». ¿Qué hacer, por ejemplo, cuando alguien ha estado ausente más de siete años: esta persona debe ser declarada muerta o no? A efectos legales, entonces, se presume que esta persona está muerta. Ullman-Margalit (1983: p. 148) enfatiza esta característica cuando dice que «la presunción da el derecho a los deliberadores de hacer una asunción que de otra forma ellos no están en el derecho de realizar». El uso de Jackson de la noción de presunción se ajusta al uso legal sobre la condición de que la aceptabilidad de la afirmación de un orador puede considerarse un problema inminente. ¿Qué hacer cuando alguien ha dicho algo: aceptarlo o no? La presunción es entonces la aceptación, a menos que haya algo que pesa en su contra.

²⁴ Las máximas de Grice, que son base de Jackson para la presunción de aceptabilidad, no son reglas en el mismo sentido. A diferencia de violar la regla «verdadera», violar una máxima no conduce a ninguna sanción, sino a una interpretación del significado del hablante que es diferente de la expresión literal «expresión que significa» (suponiendo que el principio de cooperación sigue siendo válido). Así, en la perspectiva de Grice, el hecho de que la máxima de calidad sea evidentemente violada no justifica la conclusión de que lo que el orador afirma es presumiblemente aceptable. Dado que ninguna de las otras máximas se violan y, otra vez, que el principio de cooperación aún se mantiene, sólo se justifica la conclusión de que sólo lo que se dijo literalmente se entendía.

Hasta que haya claros indicios de lo contrario, el interlocutor, pues, tendrá derecho a considerar como aceptable el acto de habla realizado por el orador o el escritor. Sin embargo, si *hay* indicios de que el orador o el escritor *no se han comprometido* con el requisito de participar en el Principio de Interacción, la situación es distinta. Cuando, por ejemplo, un orador hace saber de antemano que se anticipa a la oposición de su interlocutor, o —en seguimiento de esto— el interlocutor, en efecto, expresa su oposición al acto de habla que se trata, la proposición en cuestión es (o no) una presunción. Para recuperar la presunción de aceptabilidad de la que habla, tiene que aportar pruebas de que su propuesta es aceptable, después de todo. En otras palabras, ha adquirido una carga de la prueba. Sólo cuando el orador ha tenido éxito al absolverse a sí mismo de esta carga recae la carga de iniciativa a cambio de su posición. Si el interlocutor tiene la intención de mantener su oposición, entonces, a su vez, debe absolverse a sí mismo de la carga de la prueba por su posición contraria. Ésta es la única manera de deshacerse de la carga «de la iniciativa» (véase Rescher, 1977).²⁵

Creo que este análisis puede llevarse un paso más allá mediante la observación de que es razonable dejar la exención de tener que tomar la iniciativa que permanece con un hablante siempre y cuando el acto de habla del hablante no vaya en contra del *statu quo* pragmático imperante. Esto significa que su acto de habla no debería entrar en conflicto con el conjunto de premisas que son mutuamente compartidas por las partes involucradas en la interacción. Este conjunto de premisas representa el *statu quo* pragmático, ya que no necesariamente se refiere a las creencias justificadas o el estado general de los conocimientos en un determinado campo, como lo hace el *status quo* «cognitivo» o «epistémico», sino a la lista de premisas que las partes implicadas en el discurso, de manera explícita o implícita, aceptan y que definen su relación de interacción en la situación argumentativa en cuestión.²⁶ El *statu quo* pragmático es desafiado tan pronto como

²⁵ En una discusión, una presunción sirve como punto de partida común que se aplica *pro tempore*, es decir, hasta que haya pruebas suficientes de que se ha producido, lo que hace necesaria una revisión y, como a *prima facie*, el punto de partida aceptado puede ser revisado o falsificado durante el transcurso de la discusión.

²⁶ Lo que Rescher (1977) y otros han llamado un «*statu quo* cognitivo» (o «*statu quo*

una de las partes involucradas realiza un acto de habla que es obviamente incompatible con las premisas compartidas, por ejemplo, porque en la situación presupuesta por las condiciones de corrección de los actos de habla entra en conflicto con una o más premisas conjuntamente aceptadas.

8.5. EL *STATUS QUO* PRAGMÁTICO Y EL ORDEN DE LA DEFENSA

¿Cuándo puede suponerse que un acto de habla es incompatible con una o más premisas mutuamente compartidas? Creo que el análisis de Kauffeld (1998, 2002) de la forma en la que se origina una carga de la prueba en la interacción verbal cotidiana puede ayudar a responder a esta pregunta. Desde el punto de vista de Kauffeld, respecto a en qué punto exactamente las personas comprometidas en la interacción verbal incurrir en una carga de la prueba y lo que la carga de la prueba implique, dependerá principalmente de la naturaleza de los actos de habla en cuestión. Esto significa que el propósito ilocutivo de un acto de habla y de las implicaciones de haber avanzado este punto de una manera adecuada es de importancia decisiva. En mi opinión, la explicación de Kauffeld tiene el mérito de completar una preocupación dialéctica, y sus obligaciones en situaciones ideales, con una preocupación pragmática a partir de la forma que la carga de la prueba supone en la interacción verbal de la vida cotidiana. Logra la complementación al mostrar cómo la realización de determinados actos de habla, es decir, proponer y acusar, puede atribuir a los hablantes ciertas *obligaciones probatorias*.²⁷

Creo que el enfoque de Kauffeld puede generalizarse y aplicarse a toda interacción verbal por medio de actos de habla. En mi esquema de cómo

epistémico») es, de hecho, incluido en nuestro concepto de «*statu quo* pragmático». El concepto tiene alguna relación con el concepto (dialéctico) de Walton y Krabbe de «los compromisos del lado oscuro».

²⁷ « En muchos tipos de actos ilocutivos, S no se involucra, al menos no típicamente, en una obligación mayor de proporcionar, por petición, la razón y evidencia de reivindicar la verdad y la adecuación de su primera emisión. [...] Pero, estando todo en iguales condiciones, donde S hace una propuesta o una acusación, no puede responsablemente descartar la demanda del oyente por la prueba» (Kauffeld, 2002).

creo que esa generalización puede realizarse, me adapto a la idea de Kauffeld de que ciertos actos de habla pueden tener consecuencias que —posiblemente o presuntamente— van en contra del punto de vista del interlocutor.²⁸ Mi adaptación es tomar la idea de Kauffeld en el sentido de que el acto de habla puede tener consecuencias que van en contra del punto de vista del interlocutor en la relación de interacción entre el orador y el interlocutor abarcados por el presente *statu quo* pragmático. Según mi estimación, una propuesta invitaría a un ajuste de lo que el interlocutor hasta entonces tomó por expectativa compartida en la relación de interacción entre los comunicadores; también, una acusación invita a un ajuste de lo que el interlocutor hasta ahora ha considerado como el punto de vista compartido en la relación entre ellos. En mi concepción de *un statu quo* pragmático, esto significaría que tanto una propuesta como una acusación tienen consecuencias que pueden ser incompatibles con la lista de premisas mutuamente compartidas —o al menos con lo que el interlocutor supone que la lista sea.

La taxonomía de los actos de habla de Searle puede ser de ayuda para determinar qué tipos de actos de habla pueden tener implicaciones que van en contra del interlocutor al ver la interacción de su relación real con el orador. Se espera generalmente, por ejemplo, que los actos de habla «compromisorios» tengan consecuencias de acuerdo con la opinión del interlocutor de la relación de interacción entre el orador y el interlocutor. Los actos de habla «directivos», por el contrario, pueden tener consecuencias que estén en desacuerdo con la opinión del interlocutor. Por lo general, los actos de habla prototípicamente compromisorios no introducen acciones que el interlocutor pensará incompatibles con acuerdos establecidos como deseables por las partes, sino que con los directivos prototípicos —tales como

²⁸ En su análisis de “proponer”, Kauffeld afirma que la principal razón para tener que justificar un acto de proponer es que quien lo propone supone tiene buenas razones para hacerlo y si su intención es que se acepte su propuesta, entonces deberá informar al interlocutor de estas razones. En su análisis del acusador, Kauffeld sugiere que una razón importante para tener que justificar un acto de acusar es que la parte acusada tiene derecho a negar la acusación y sólo puede hacerlo de manera correcta si el acusador ha dado razones para su acusación.

peticiones— éste puede muy bien ser el caso. Hay por lo menos una clase de actos de habla en la taxonomía de Searle que contiene *los dos* tipos de actos de habla. Se trata de la clase que constituyen las «aserciones». Algunas aserciones están diseñadas para proporcionar al interlocutor la información que no poseía antes, pero que se espera que sea consistente con lo que ya conoce, como «informar» y «explicar». También hay aserciones, sin embargo, encaminadas a lograr que el interlocutor acepte la opinión que *no aceptaba* antes y que a menudo *no* puede esperarse que sea coherente con lo que ya acepta, como «reclamar» y «acusar». ²⁹ (Un punto de vista puede ser sorprendente, de forma que uno *no* puede esperar que los demás estén de acuerdo con él inmediatamente; sin embargo, puede ser consistente con lo que el otro acepte —aunque a menudo no lo sea—. En ambos casos la argumentación es obligatoria.)

Ahora que he explicado lo que quiero decir con *status quo* pragmático y cómo podemos determinar si un acto de habla puede considerarse que viola este *status quo*, vuelvo al problema del orden en el que dos puntos de vista opuestos han de ser defendidos en una diferencia mixta de opinión. En la perspectiva pragma-dialéctica de la confrontación argumentativa, el acto de habla que inicialmente presenta el problema puede adquirir la condición de un punto de vista en una diferencia de opinión cuando la persona que realizó ese acto de habla deja en claro (por ejemplo, mediante la mejora de un argumento) que se anticipa a que el interlocutor no acepte este acto de habla a su valor aparente (nominal) o el interlocutor que lo hace sabe que no está dispuesto a aceptar el acto del habla a su valor aparente (nominal) mediante la realización de un acto de habla asertivo (véase Van Eemeren, 1987b; Houtlosser, 2002). En el primer caso, el acto de habla no da lugar a una presunción, porque el orador o escritor dejan en claro, desde el principio, que esto puede *ir en contra del statu quo pragmático imperante* entre él y el interlocutor. En este último caso, el acto de habla en cuestión *tiene* inicialmente un estado de sospecha, porque para todo lo que el orador o escritor sabe —y también por lo que sabemos— *no viola el*

²⁹ Los declarativos, en particular los declarativos del «lenguaje», tales como las definiciones y especificaciones, es probable que se enfrenten al mismo problema, tal como sucede con los actos de habla «expresivos».

status quo pragmático vigente. Este estatus presunto, por supuesto, se cancela cuando el interlocutor se opone al acto de habla con un acto de habla asertivo.

Volviendo a los casos anteriores (8.1) y (8.2), es claro que podemos suponer que en (8.2) el movimiento cuatro efectuado por H2 se opone a la acción anterior efectuada por H1. También en (8.1) puede suponerse esto para la acción correspondiente. Por lo que suponemos que el interlocutor se opone al orador inicial del acto de habla con un acto de habla asertivo, también en el caso (8.1) en el que el orador ha dejado claro que se anticipa a esa oposición. La reacción del interlocutor, a continuación, coincide plenamente con esta anticipación. Ambos casos pueden ahora considerarse como envolviendo un tipo de situación de interacción de máxima oposición que puede reconstruirse pragma-dialéctica como una diferencia mixta de opinión: las dos partes han asumido posiciones contradictorias y cada parte tiene el deber de defender su propio punto de vista. De todos modos, hay una diferencia importante entre las dos situaciones argumentativas. En el primer caso, el punto de vista que inició la diferencia de opinión no tiene validez desde el principio de presunción, mientras que en el segundo caso la tiene. El interlocutor de la oposición tiene un status presunto en el primer caso, pero no en el segundo. En el segundo caso, después de todo, es precisamente el interlocutor de la oposición quien primero desafía el *status quo pragmático* que hasta entonces, se supone, prevalecía.

¿Cuáles son las implicaciones para el manejo de la carga de la prueba de esta discrepancia entre las situaciones argumentativas en una diferencia simple de opinión? Anteriormente he sostenido que la carga de la prueba consiste en la obligación de que una de las partes, en una diferencia de opinión, defienda su punto de vista en caso de ser desafiada a hacerlo, pero también he mencionado un procedimiento adicional que Hamblin (1970) señaló y que se denomina *carga de la iniciativa*. Además de tener la obligación de defender el punto de vista, una carga de la iniciativa implica, en la perspectiva pragma-dialéctica, la obligación de defender este punto de vista *en esta coyuntura particular* de la discusión. Distinguir la obligación de defender el punto de vista en este cruce particular de la discusión, permite la existencia de una situación argumentativa en la que una determinada parte tiene la obligación de defender el punto de vista, pero no está obliga-

da a asumir esa obligación en ese momento. Es decir, la parte que ha avanzado un punto de vista particular puede, en un momento determinado, tener la carga de la prueba, pero no la carga de la iniciativa.³⁰

Es precisamente la obligación adicional de tener la carga de la iniciativa lo que hace la diferencia en la carga de las partes en los dos casos que acabamos de discutir. En el primer caso (8.1), el orador tiene tanto una obligación pragmática y dialéctica de defender su punto de vista como una mera obligación de iniciar la defensa. En el segundo caso (8.2), él tiene la obligación de defender su punto de vista, pero no una obligación pragmática de defenderlo de inmediato. No está más que obligado a defender su punto de vista después de que el interlocutor haya defendido el suyo. Considerando que el *orden* en que los dos puntos de vista han de ser defendidos coincide en el primer caso con el orden en que se han presentado, en el segundo caso no es así. En el segundo caso (8.2), la primera afirmación del orador (movimiento 3) ha adquirido la condición de un punto de vista a causa de la oposición del segundo orador (movimiento 4). Sin embargo, el estatus presuntivo del primer orador es la afirmación que se conserva, porque en la fase en la que se realizó no había indicios de que se hubiera realizado un acto de habla que pudiese considerarse como atentando en contra del *statu quo* pragmático vigente y, en consecuencia, este acto de habla no puede constituir una carga de la iniciativa para el orador. En primer lugar, el interlocutor debe justificar su oposición. Una vez que lo ha hecho, la aseveración del primer orador pierde su condición de presunción y el orador está obligado a aceptar la carga de la iniciativa. En ese momento no puede evitar por más tiempo defender la firme oposición de su interlocutor.

8.6. MANIOBRAR EN UNA ETAPA DETERMINADA CON LA CARGA DE LA PRUEBA

¿Qué decir de la carga de la prueba con la maniobra estratégica? Las maniobras estratégicas de las partes se dirigirán a reforzar su posición, tanto

³⁰ Esto es, de hecho, una forma diferente de hacer la bien reconocida distinción de Rescher entre una carga de la prueba (inicial) y una carga de la prueba (evidencial).

como sea posible, en todas las etapas del proceso de resolución. Aparte de las maniobras no engañosas, también puede haber manipulación falaz de la carga de la prueba.³¹ Por lo que Walton (1988) señala, con razón, que algunas falacias «reflejan cambios sutiles en la carga de la prueba y pueden ser poderosamente efectivas, pero a menudo pasan desapercibidas». En vista de la dificultad de determinar si los criterios para el cumplimiento de las normas dialécticas se cumplen, de hecho, es necesario tener una visión clara de los diversos tipos de manifestaciones de las maniobras estratégicas con la carga de la prueba.

En la fase de la confrontación, el objetivo dialéctico de las partes es lograr claridad sobre las cuestiones específicas que están en juego en la diferencia de opinión y las posiciones de las partes implicadas. Visto retóricamente, las partes aspiran a dirigir la confrontación en la forma que sea más favorable desde su propia perspectiva. Ambas partes tratarán de llegar a una definición de la controversia en la que se destaquen los temas que deseen discutir y tratarán de crear los cargos que quisieran asumir. En cuanto a la carga de la prueba, esto significa que sus maniobras estratégicas se concentran en la adquisición de la carga de la prueba más conveniente, pero esta maniobra en la etapa de la confrontación es una preparación para la asunción real y la división de carga de la prueba en la etapa de apertura. En la etapa de la confrontación, ambas partes pueden desempeñar un papel constructivo y también, de alguna manera, no constructivo. En el primer caso, los resultados de las maniobras estratégicas son una visión clara de las condiciones necesarias para asumir y dividir la carga de la prueba; en el segundo caso, se prejuzgan estos asuntos.

La parte que asuma el punto de vista puede actuar de manera constructiva en la adquisición de una carga de la prueba conveniente, exponer con la mayor precisión posible lo que su posición representa y evitar así cual-

³¹ Por supuesto, no hay ninguna falacia de eludir la carga de la prueba en las diferencias de opinión mixtas si en la etapa de apertura ambas partes acuerdan seguir la secuencia de la defensa según el principio de presunción. Que éste o algún otro principio para la toma de un acuerdo sobre el orden de la defensa se elija depende, en la práctica argumentativa, del tipo de actividad comunicativa en la que el discurso argumentativo se lleva a cabo, entre otras cosas.

quier confusión acerca de qué es exactamente lo que está dispuesto a defender. Una forma de hacerlo es dejar, en la presentación del punto de vista, inequívocamente claro que su alcance está limitado de una manera específica, para que la carga de la prueba no pueda exceder cualquier situación más allá de este ámbito. El mismo efecto puede lograrse dejando de lado cualquier problema que se conozca y sea objeto de controversia en el presente contexto de discusión y que, por ende, cuando éste se tome en consideración, interfiera con la (parcial) ingeniería del proceso de resolución. La admisibilidad de utilizar tal técnica en las maniobras estratégicas puede depender del tipo de actividad comunicativa en cuestión. En el caso de un tipo de actividad comunicativa que involucra una apología, por ejemplo, parece claro que las acusaciones específicas necesitan ser respondidas —si no por razones dialécticas, al menos por razones morales o sociales—. La parte que pone en duda la aceptación del punto de vista, o se inclina a la contradicción, puede desempeñar un papel estratégico en la interpretación constructiva de la carga de la prueba, mediante la articulación de una manera favorable a sus intereses lo que la naturaleza de sus críticas son y exactamente a los aspecto(s) del punto de vista que le corresponda. También puede articular una posición estratégica en la discusión. Una manera obvia de hacerlo es estableciendo de inmediato que no hace falta luchar en contra de un punto de vista sobre el tema, sino que sólo está interesado en oír las razones de la otra parte sobre el punto, de modo que él «juega seguro» y ninguna carga de la prueba puede atacar su posición.

Las maniobras estratégicas con respecto a la carga de la prueba en la fase de la confrontación también pueden ser una falacia. Éste es el caso cuando la parte que avanza el punto de vista trata de escapar de la adquisición de una carga de la prueba. Lo hace, por ejemplo, pretendiendo que no hay diferencia real de opinión, evitando así un tratamiento crítico de su punto de vista. Las técnicas que pueden utilizarse son: formular un punto de vista «hermético» («el francés es esencialmente intolerante»), por lo que es inmune a la crítica; presentar algo como punto de partida en lugar de otro punto de vista, presentar el punto de vista como evidencia («es evidente que») o la garantía de su aceptación de otro modo («yo te aseguro que»), y declarar sacrosanto un punto de vista («ésta es una verdad innegable») de manera que, presumiblemente, puede haber diferencias de opi-

nión sobre ella que sí se prestan a la discusión. La parte presenta así falazmente las maniobras críticas para intentar pasar a la otra parte una carga adicional de la prueba. Puede hacerlo mediante la asignación de una carga de la prueba a la otra parte con un punto de vista al cual la otra parte espera que se adhieran y que, además, no ha expresado de forma explícita o implícita y que, obviamente, no puede defenderse adecuadamente, explotando lo que Gaskins (1992: p. 21) llama el «riesgo de no persuasión». Otra técnica es hacer probar a la otra parte que ésta no tiene un interés personal en el punto de vista que ha anticipado (*ad hominem* circunstancial) o que su punto de vista es incompatible con una postura que ha expresado antes (*tu quoque*).

En la etapa de apertura, el objetivo dialéctico es establecer un punto de partida inequívoco para el debate. Este punto de partida consiste en puntos de partida materiales y de procedimientos intersubjetivamente aceptados —las mutuas «concesiones»— e incluye una división de los papeles de discusión. El objetivo retórico de cada una de las partes es llegar a un punto de partida que sirva al interés de la parte de la mejor manera posible. Dado que depende de la asignación de los roles de discusión y la elección de los puntos de partida materiales y de procedimiento cuán conveniente será la división de la carga de la prueba y cuán fácil será cumplirla, las maniobras estratégicas de ambas partes estarán dirigidas a establecer la asignación de roles más oportuna para la mayoría y los puntos de partida de procedimiento y materiales más viables. Qué distribución de los roles de discusión se considera más oportuno, y qué puntos de partida son las más viables, son cuestiones relacionadas entre sí. Las respuestas dependen, en gran medida, de los deberes que cada parte argumentativa esté dispuesta a asumir en vista de los derechos argumentativos que la otra parte esté dispuesta a asumir.

Con respecto a los puntos de partida materiales, las maniobras estratégicas constructivas de las partes ascenderán para hacer una elección retóricamente ventajosa que les permita defender o atacar precisamente los puntos que consideren oportunos defender o atacar. Por ejemplo, si una parte se propone conquistar el papel de protagonista, la maniobra estratégica constructiva en relación a los puntos de partida estará destinada a establecer la base más sólida posible para defender su punto de vista. Con este fin, puede intentarse poner de relieve las concesiones de los aspirantes a anta-

gonistas que mejor se adapten a él. Como sostiene correctamente Pinto, «las cuestiones de razonabilidad de las premisas están íntimamente conectadas con preguntas sobre la idoneidad de las inferencias que se pueden hacer de ellas» (H. V. Hansen en la introducción de Pinto, 2001: p. xii).³² Una forma de lograr este énfasis es hacer que la otra parte se comprometa, incluidos los compromisos contextuales que pueden atribuírsele, a realizar una presentación transparente y a explicitar los puntos de partida en el proceso que de lo contrario seguirían siendo opacos y que, a causa de su oscuridad, podrían llevar a una discusión evitable.

Las maniobras estratégicas por parte de los aspirantes a ser protagonistas se convierten en una falacia cuando se niegan, sin una razón justificada, a asumir el papel de protagonistas de un punto de vista que se ha avanzado («evadir la carga de la prueba»). Su maniobra es también una falacia cuando dejan caer su carga de la prueba, la debilitan en la etapa de apertura del punto de vista de su presentación del punto final, o incluso «cambian» la carga de la prueba a la otra parte al actuar como si el antagonista, en la expresión de su duda, hubiese adquirido una carga de la prueba. También maniobran falazmente cuando negocian el punto de vista o actúan como si el antagonista fuera, de hecho, incluso el único que tuviese una carga de la prueba. Por el contrario, la parte que actúa como un aspirante a antagonista maniobra falazmente si hace caso omiso de una carga de la prueba para el punto de vista contradictorio que ha avanzado (de modo que se ha convertido en el protagonista de este punto de vista contradictorio). Él puede hacerlo mediante la representación de un punto de vista negativo como una mera expresión de duda. También actúa falazmente si exagera el alcance del punto de vista del protagonista, atribuyendo así una carga más fuerte de la prueba al protagonista que justifica («hombre de paja»). El protagonista consigue una fácil oportunidad de actuar falazmente como un posible antagonista cuando, en una diferencia mixta de opinión, no está claro lo que precisamente son los criterios para la aplicación de principios como el principio de presunción (es decir, ¿cuál es el *estado de co-*

³² A este respecto cabe señalar que, en la ley, «las pruebas inadmisibles» no significan automáticamente que un «hecho» tal no sea correcto, sino que las consecuencias que se derivan de este hecho para el caso que nos ocupa no podrán establecerse. Cf. Rescher (1977).

sas imperante?) o el principio de equidad. Luego, puede actuar como si sólo la otra parte tuviese una carga de la prueba cambiando el problema del orden de las defensas por un problema de elección de los acusados y, por lo tanto, perdiendo el tiempo con la carga de la prueba y el *status quo* pragmático.

En la etapa de argumentación, el objetivo dialéctico es avanzar los argumentos en defensa de los puntos de vista que se han convertido en un problema en la etapa de la confrontación y poner a prueba la plausibilidad de estos puntos de vista, desde el punto de partida establecido en la etapa de apertura.³³ Visto desde un punto de vista retórico, las partes buscan hacer el caso más fuerte y lanzar el ataque más eficaz. Esto significa que las maniobras estratégicas del protagonista con respecto al desempeño de la carga de la prueba consistirán en que, en la presentación de la argumentación, se resuelva la diferencia de opinión tan rápido y minuciosamente como sea posible. Una forma de hacerlo de manera constructiva es interpretar una argumentación que reaccione o se anticipe de manera óptima a la oposición del antagonista, que responda primero a objeciones anticipadas o reales en contra de su punto de vista o en contra de los argumentos esgrimidos en su defensa, que Govier (1998) llama «las más reveladores» objeciones, y que Krabbe (2001) especifica como aquellas objeciones serias que refutarían la posición del protagonista.³⁴ En la práctica, el protagonista también puede maniobrar de forma constructiva mediante el reconocimiento de cargos (que él mismo considera indisputables) y el avance en la argumentación múltiple para dar cabida a estas objeciones por líneas separadas de alegaciones, por lo que la abundancia de su defensa se manifiesta en su presentación.³⁵ A la inversa, mediante la presentación de una argumentación múltiple también puede dejar en claro que,

³³ La decisión acerca de la plausibilidad de los puntos de vista, que han dado forma a la diferencia de opinión en la fase de la confrontación, se toma en la fase final.

³⁴ Véase el concepto de «poder dialéctico» presentado en el capítulo 10.5.

³⁵ Ésta es la observación de Whately: «A menudo puede ser conveniente presentar más pruebas de las que se exigen y de las que se creen suficientes. Siempre es deseable, cuando éste sea el caso, que debieran ser conocidas, y que la fuerza de la causa deba estimarse en consecuencia» (1846/1963: III, 2, parte I, p. 112).

incluso si un determinado argumento que él considera convincente no es aceptado como convincente, aún hay otras razones suficientes para aceptar el punto de vista. Las maniobras constructivas del antagonista pueden crear tipos de oposición, incluidos los que el protagonista encuentre más difícil de tratar. Cuando la diferencia de opinión no es mixta, se puede lograr haciendo todas las preguntas críticas pertinentes; cuando la diferencia de opinión es mixta, se hace lo mismo así como también se avanza persistentemente refutaciones a objeciones y argumentando en favor de la posición contraria al punto de vista. En el primer caso, el antagonista de la crítica puede poner en duda las razones planteadas y el esquema argumentativo que conecta estas razones al punto de vista de que se trata, o puede concentrarse en el aspecto del argumento que él espera que el protagonista encuentre el más difícil de apoyar, otra vez aprovechando la obligación del protagonista de producir tal apoyo, y explotando el riesgo que tiene el protagonista en proveer apoyo inconclusivo que puede ir contra de él.³⁶

El protagonista puede maniobrar falazmente de varias maneras. Puede, por ejemplo, anticipar las dudas u objeciones irrelevantes que sólo son de su propia invención, dirigir cargos relevantes sólo en parte, presentando argumentación irrelevante (*ignoratio elenchi*), y recurrir a las fuentes que son sólo en apariencia de autoridad (*argumentum ad verecundiam*). El antagonista, por su parte, puede maniobrar falazmente cuando, pretendiendo ser un crítico radical, sigue repitiendo las preguntas críticas que ya se han contestado y para las que la carga de la prueba ya ha sido establecida (véase Van Eemeren y Grootendorst, 2004: p. 154, el artículo 13 bis).

En la etapa de la conclusión, el objetivo dialéctico de las partes tiene por objeto establecer el resultado del procedimiento de análisis crítico y decidir conjuntamente en qué medida la carga de la prueba se ha cumplido. ¿Puede el protagonista mantener su punto de vista a la luz de las críticas formuladas por el antagonista? ¿O puede el antagonista mantener su posición de duda, incluso teniendo en cuenta los argumentos presentados

³⁶ En la elaboración de este análisis, la noción de «poder dialéctico», presentada en el capítulo 10.5, y la noción análoga de «eficacia retórica», pueden desempeñar un papel importante.

por el protagonista? Visto retóricamente, cada parte tratará de conseguir la victoria y sus maniobras estratégicas se diseñarán en consecuencia. Las maniobras construidas en esta etapa por el protagonista pueden consistir en destacar los elementos que forman parte de la carga de la prueba que se han abordado de forma satisfactoria. El antagonista puede maniobrar de manera constructiva, haciendo hincapié en los puntos donde puede mantenerse alguna duda. Un movimiento erróneo por parte del protagonista sería, por ejemplo, actuar como si su punto de vista hubiera sido adecuadamente defendido sin tener en cuenta ciertas deficiencias evidentes en su defensa. También puede hiperbolizar (acrecentar) el éxito de su defensa al afirmar que su punto de vista es verdadero, en lugar de sólo demostrarlo sostenible a la luz de las concesiones del antagonista y las críticas. El antagonista, por su parte, daría un paso falaz si actúa como si el punto de vista del protagonista hubiera sido refutado, ignorando la adecuada respuesta de éste. Él también maniobra falazmente si afirma que la incapacidad del protagonista para defender su punto de vista de manera concluyente prueba de forma automática que el punto de vista contrario es correcto (*argumentum ad ignorantiam*). Aunque la celebración de una defensa que falló en el punto de vista opuesto sea cierta, no es una medida razonable en una discusión crítica, en algunos tipos de actividades comunicativas que pertenecen a contextos institucionales cuando la decisión o acción inmediata requiere una final, que puede ser, debido a las circunstancias institucionales, prácticamente el único modo de proceder de una manera moralmente justificada.³⁷ Podría darse el caso de que el movimiento *ad ignorantiam* derive su fuerza retórica de su uso en estos macro-contextos específicos.

³⁷ Un ejemplo de un contexto institucional donde se requiere una decisión final es un caso legal en que una de las partes debe probar la razón y la otra debe estar equivocada. El final de una defensa fallida de un punto de vista de que el punto de vista opuesto es el a aceptar, está justificado si las partes han acordado, o el punto de partida institucional les urge a acordar, como en el contexto jurídico, que sólo una de las dos alternativas se acepta: $(p1 \vee p2) \ \& \ \sim (p1 \ \& \ p2)$. Por cierto, la presunción ejerce un papel aquí también: la presunción institucional debería ser tal que A debe ser el punto de vista defendido ($\sim A$ tiene presunción).

8.7. UN CASO DE USO DE LA CARGA DE LA PRUEBA EN LOS ANUNCIOS PUBLICITARIOS

Durante unos meses, en la década de 1990, el siguiente anuncio publicitario fue publicado en las revistas estadounidenses y británicas:³⁸ «Carlsberg, probablemente la mejor cerveza del mundo». En el mismo periodo, los anunciantes del diario holandés de la mañana *Trouw* [*Lealtad*]³⁹ anunciaron a los oyentes de la radio holandesa el siguiente anuncio, que se ha repetido *hasta la saciedad* desde entonces: «*Trouw*, tal vez el mejor periódico en los Países Bajos». ⁴⁰ No es difícil darse cuenta de que hay algo extraño en estas dos consignas. Sin embargo, ¿qué es? ¿Es la empresa y al mismo tiempo la capciosa redacción que hace que uno se pregunte si Carlsberg es, sin dudas, la mejor cerveza del mundo y *Trouw*, *quizás* el mejor periódico de los Países Bajos? ¿O es el hecho de que haya sido añadido un cualificador a la evaluación de que esté totalmente fuera de sintonía con la convención de la publicidad de que los productos son recomendados sólo en los términos más audaces («*Durex*, lo mejor que hay»)? ¿O es que aún hay algo más?

En un análisis pragma-dialéctico, los anuncios se ven, al igual que otras muestras del discurso argumentativo, como contribuciones a una discusión crítica.⁴¹ En un anuncio, la diferencia de opinión que se resolverá es si el

³⁸ Esta sección se basa en Van Eemeren y Houtlosser (2006).

³⁹ *Trouw* se estableció en Holanda como un periódico ilegal y clandestino durante la Segunda Guerra Mundial, el 30 de enero de 1943. Sus fundadores fueron cuatro miembros del movimiento de Resistencia, algunos de los cuales habían trabajado para la resistencia clandestina de la Prens *Vrij Nederland* (literalmente «Países Bajos liberados»). El término holandés «*Trouw*» denota «lealtad» o «fidelidad», pero también «dedicación».

⁴⁰ La versión en lengua holandesa es: «*Trouw, misschien wel de beste Krant van Nederland*». La adición de la palabra «*wel*» (que no se adapta muy bien) hace que suene familiar, pero sugiere al mismo tiempo una refutación de las expectativas de lo contrario. Debido a que este elemento no afecta al punto de mi análisis, lo he dejado fuera de consideración.

⁴¹ Un análisis dialéctico de la publicidad es ciertamente relevante, porque los oyentes y lectores reclaman una información fiel y buenas razones para comprar el producto anunciado, incluso si de los anunciantes no puede esperarse que hagan un esfuerzo por la resolución de la disputa crítica.

producto evaluado debe comprarse. El anunciante es el protagonista que hace un intento para convencer al antagonista —el lector o el oyente— de la aceptación del punto de vista de que el producto debe ser comprado. En el mensaje del anunciante, sin embargo, este punto de vista de *incitar* generalmente permanece implícito. Por regla general, los anunciantes se limitan a avanzar —y justificar— el punto de vista *evaluativo* en el que el producto que quiere venderse se evalúa positivamente. Se trata simplemente de entender que esta valoración positiva proporciona, al mismo tiempo, la justificación para el punto de vista implícito de que este producto debe comprarse.

En Carlsberg y *Trouw* las consignas de evaluación expresan puntos de vista.⁴² En un análisis pragma-dialéctico estos puntos de vista deben estar situados en la etapa de la confrontación de un debate crítico en el que, idealmente, se presenta el punto de vista como parte de la discusión. Al mismo tiempo, se especifican la naturaleza y la fuerza del punto de vista. ¿Es el punto de vista descriptivo, evaluativo o incitativo? ¿Se afirma con firmeza o con cautela? En la etapa de la confrontación, el punto de vista presentado se encuentra con la duda por parte de la presentación del interlocutor para que se desarrolle una diferencia de opinión. En los casos de Carlsberg y *Trouw* no hay, por supuesto, una expresión explícita de la duda. No hay antagonista que responda, y el debate se mantiene implícito; el punto de vista se presenta y eso es todo. Sin embargo, la forma en que se presentan los enunciados de Carlsberg y *Trouw* causa los problemas que estamos tratando aquí. De hecho, no es del todo claro qué posiciones dialécticas asumen Carlsberg y *Trouw*. Por un lado, la fuerza de sus puntos de vista es bastante débil («probablemente», «tal vez»); por el otro lado, la evaluación que se expresa en estos puntos de vista es bastante fuerte («la *mejor* cerveza», «el *mejor* periódico»). Esto hace que sea difícil determinar cuál es la carga de la prueba que Carlsberg y *Trouw* tienen que

⁴² Los puntos de vista son, por supuesto, elípticamente enunciados. En total se leía: «Carlsberg es probablemente la mejor cerveza del mundo» y «*Trouw* es quizá el mejor periódico en los Países Bajos», o incluso «usted debe comprar la cerveza Carlsberg» y «usted debe comprar *Trouw*». Las últimas reconstrucciones incitan a que los puntos de vista se hagan explícitos.

cumplir a fin de justificar sus puntos de vista en la etapa de la argumentación de la discusión. La pregunta, sin embargo, reside en si realmente es la combinación de una fuerza débil y fuerte en una evaluación de uno y el mismo punto de vista la que lleva a estos problemas de interpretación.

Mi análisis de los puntos de vista de Carlsberg y *Trouw* (basado en Van Eemeren y Houtlosser, 2006) parte del supuesto de que el punto de vista ha de ser visto como consecuencia de la realización del acto de habla de avanzar el punto de vista. Al igual que cualquier acto de habla, éste tiene ciertas condiciones de felicidad: condiciones de identidad y condiciones de corrección (Van Eemeren y Grootendorst, 1984). La más significativa de las condiciones de corrección del acto de habla de avanzar un punto de vista, es la condición preparatoria de que un orador o escritor que avanza el punto de vista debe asumir que el oyente o el lector todavía no acepta la proposición expresada en el punto de vista al pie de la letra (Houtlosser, 1995 y 2002). Este requisito constituye una pista útil para un análisis más preciso de los puntos de vista presentados por Carlsberg y *Trouw*: conduce directamente a la pregunta de por qué el orador o escritor espera que el oyente o el lector no acepte la proposición expresada en el punto de vista al pie de la letra. Qué tipo de respuesta puede darse a esta pregunta depende, en general, de la naturaleza del punto de vista que se trata. Si este punto de vista es descriptivo, el orador o escritor espera que el oyente o el lector no consideren el estado de los asuntos representados en la proposición de ser el caso, por su valor nominal. Si el punto de vista es de evaluación, se dará por sentado que el oyente o el lector no se referirá al juicio de valor representado en el punto de vista como necesariamente compartido por ambas partes. Si el punto de vista es la incitación, el orador o escritor esperará que el oyente o el lector no estén dispuestos de inmediato a realizar la acción representada en el punto de vista. Por lo tanto, la naturaleza del punto de vista tiene consecuencias para el tipo de justificación que se dé en su defensa de ese punto de vista. En el caso de un punto de vista descriptivo, la argumentación está llamada a hacer lo que hace creíble (en la medida en que esté afirmado en el punto de vista) que el estado de las cosas representadas en el punto de vista al que efectivamente pertenecen. En el caso de un punto de vista evaluativo, de la argumentación se requiere que muestre que el juicio de valor expresado en el punto de vista esté ba-

sado en algún punto normativo común. En el caso de un punto de vista de incitación, la argumentación debería avanzarse para poner de relieve la urgencia de que el oyente o el lector realice la acción representada en el punto de vista.

Los puntos de vista expresados en los eslóganes de Carlsberg y *Trouw* son, a la vez, de evaluación. Más precisamente, en cada punto de vista de una proposición que se expresa representa un juicio de valor subjetivo que debe evaluarse con la ayuda de los criterios de evaluación comúnmente compartidos, sobre la base de algunos puntos normativos comunes, por su validez intersubjetiva, no por su verdad. A juzgar por la naturaleza de las proposiciones expresadas en sus puntos de vista, Carlsberg y *Trouw* han asumido, por decirlo así, la obligación de demostrar, con la ayuda de un conjunto de criterios de evaluación compartidos intersubjetivamente y sobre la base de un terreno común normativo, que sus juicios de valor sobre la cerveza y el periódico pueden reclamar la validez intersubjetiva; en otras palabras, que estas sentencias pueden —y deben— ser compartidas por sus oyentes y lectores.

Si el punto de vista está muy avanzado en su forma completa, no expresa sólo una proposición, sino también algunas especificaciones de la naturaleza y la fuerza de la persona que habla o el compromiso del escritor (Van Eemeren y Grootendorst, 1984; Houtlosser, 1995; Snoeck Henkemans, 1997). Algunas de estas especificaciones no se relacionan con la naturaleza del punto de vista. Es el caso de la especificación de la persona que habla o el compromiso del escritor para el punto de vista como positivo o negativo: «*Es imperativo comprar zapatos nuevos y luego un nuevo par de pantalones, en lugar de al revés*» y «*Es imprescindible comprar nuevos zapatos primero y luego un par de pantalones nuevos, en lugar de todo junto*». Otras *especificaciones*, sin embargo, *están* estrechamente relacionadas con la naturaleza del punto de vista. Ejemplos de esto son la indicación del hablante o escritor de que su actitud proposicional vis-a-vis la proposición expresada y las cualificaciones modales de su compromiso con el punto de vista. Tanto las indicaciones de las actitudes proposicionales como las cualificaciones modales de los compromisos tienen que ser congruentes con la naturaleza del punto de vista. A algunas combinaciones se les «permite», a otras combinaciones no. Un punto de vista descriptivo,

por ejemplo, no puede ser combinado con una indicación de una «evaluación» de actitud proposicional, como por ejemplo «en mi opinión». Normalmente la afirmación «en mi opinión, es cuatro» es inaceptable. Esto es así porque, por definición, «en mi opinión» introduce una opinión personal y «es cuatro» normalmente no representa una opinión personal.⁴³

Por el contrario, el punto de vista valorativo que expresa un juicio de valor no puede ser introducido por un título descriptivo modal que especifica la medida en que la facticidad del estado de las cosas representadas en el punto de vista es concebible, como «es posible que», o cognoscible, tales como «es cierto eso». Incluso si en el lenguaje coloquial tales combinaciones de juicios de valor y cualificaciones descriptivas modales pueden sonar meramente un poco raras, son conceptualmente muy absurdas. Los juicios de valor relacionados con el gusto y las preferencias personales *no pueden* ser «el caso» o «no es el caso». Si algo es el caso o no, en principio, es una cuestión objetiva que se determina por el grado en que puede (concebible o de acuerdo con nuestro conocimiento) ser considerado un hecho. Los juicios de valor que estamos tratando aquí no son más que «válidos» o no, es decir, válidos para una persona o un grupo particular de personas. Si un juicio de valor es válido o no, no es objetivo, sino un asunto subjetivo —o, a lo sumo inter-subjetivo.

El punto de vista de Carlsberg y *Trouw* manifiesta precisamente la combinación que acabamos de diagnosticar como conceptualmente absurda, una proposición evaluativa junto con un cualificador modal descriptivo. En el punto de vista de Carlsberg, la propuesta de evaluación de que Carlsberg es la mejor cerveza del mundo se presenta por la modalidad de «probablemente»; mientras que en su punto de vista, la propuesta de evaluación de que *Trouw* es el mejor periódico en los Países Bajos se introduce por la modalidad «quizás». Parte de la respuesta a la pregunta sobre lo que

⁴³ Uno puede, por supuesto, afirmar que «en mi opinión, son las cuatro» es una afirmación aceptable que se ha afirmado para ser , o interpretar como, una *interpretación* (en una discusión, por ejemplo, respecto de si ahora son las cuatro cuando el segundero esté cerca de la parte superior del reloj pero no lo ha alcanzado). Luego, sin embargo, la proposición expresada ya no sería más descriptiva sino (implícitamente) evaluativa (véase Ducrot, Bourcier y Bruselas, 1980; Houtlosser, 1995; Labov y Fanshel, 1977).

hace que los puntos de vistas de Carlsberg y Trouw sean torpes, es que estos puntos de vista son a la vez evaluativos y descriptivos. Suenan raro porque son absurdos en este sentido.⁴⁴

¿Debemos ahora concluir que los anunciantes de Carlsberg y *Trouw* no dominan su propio idioma? ¿O debemos suponer que ellos saben muy bien lo que están haciendo y que la razón por la que avanzan un absurdo es que tratan de conseguir una cierta ventaja que compense la «desventaja» de avanzar un absurdo? Mi análisis ya indica la dirección en la que podría marchar esta pretendida ventaja. Después de todo, como expresión de una «evaluación» de una actitud proposicional, tal como «en mi opinión», parece que cambia de una proposición descriptiva a una proposición de evaluación, que expresen una modalidad descriptiva como «probablemente» o «quizás» parece hacer de una proposición evaluativa una descriptiva. Es bastante plausible que ésta sea la razón de por qué se añaden estas palabras modales. Al mismo tiempo, es obvio que ni *Trouw* ni Carlsberg están interesados en la presentación de una demanda que es meramente descriptiva. Ellos quieren que el público se acuerde de que esta cerveza es la mejor cerveza y de que este periódico es el mejor periódico —y que este consentimiento los incite a correr a la tienda donde estos productos están a la venta—. Creo que las razones por las que los anunciantes utilizan una modalidad descriptiva pueden explicarse si el análisis se sitúa en el marco de las maniobras estratégicas que combinan la perspectiva dialéctica de una discusión crítica con una perspectiva retórica sobre los efectos que se persiguen en la presentación de un punto de vista.

Si ponemos nuestro análisis de los puntos de vista de Carlsberg y *Trouw* en el marco de la pragma-dialéctica ampliada, podemos avanzar en la hipótesis de que los absurdos conceptuales que se señalan en estos puntos de vista son el resultado de un intento deliberado de maniobras estratégicas, en este caso una forma de maniobras estratégicas que utiliza un dispositivo de presentación determinado. La siguiente pregunta es, precisamen-

⁴⁴ De todos modos, la tensión entre ser al mismo tiempo firme y prudente también desempeña un papel. «*Trouw*, ciertamente el mejor periódico en los Países Bajos», después de todo es menos torpe que el lema real, y lo mismo pasa con «Carlsberg, ciertamente la mejor cerveza del mundo».

te, de qué manera el dispositivo de presentación utilizado en la presentación de estos puntos de vista subordinados es un dispositivo estratégico. Una presentación de un punto de vista estratégico consiste en la redacción del punto de vista de tal manera que pueda ser justificado con eficacia por el protagonista. Obviamente, no puede predecirse lo que va a ser una justificación válida en la práctica. En un caso concreto, esto depende en última instancia de las concesiones que la otra parte está dispuesta a hacer en la etapa de apertura de la discusión. La *naturaleza* de la perspectiva de que esté justificado, sin embargo, desempeña un papel importante en un nivel más abstracto. En el mejor de los casos, los puntos de vista del tipo descriptivo pueden «probarse», mientras que los puntos de vista de evaluación no. En principio, podría decirse, después de todo, objetivamente si algo es o no el caso, pero no puede decidirse objetivamente en el mismo sentido si algo debe ser valorado de una manera particular o si debe realizarse una determinada acción.

Si no están claras de antemano las concesiones que la otra parte hará, el protagonista de un punto de vista no puede saber con certeza si será capaz de dar una justificación válida de la misma. En tales casos, es difícil crear un punto de partida sólido para la discusión en la etapa de apertura. Una cosa que el protagonista puede hacer es tratar de atribuir concesiones a los antagonistas que puedan ser utilizadas efectivamente en la justificación del punto de vista. Otra posibilidad es sugerir que esas concesiones se otorgarán por el punto de vista de que pueden justificarse sobre la base de argumentos de *hecho*, es decir, presentar el punto de vista como un punto de vista justificable objetivamente. La última estrategia es precisamente la estrategia que emplean Carlsberg y *Trouw*. Mediante el uso de las modalidades «probablemente» y «tal vez», implica que sus puntos de vista pueden justificarse de manera objetiva. Mediante el uso de «probablemente», Carlsberg sugiere que puede determinarse objetivamente si la cerveza Carlsberg es la mejor cerveza del mundo y que hay muchas posibilidades de que este sea el caso. Mediante el uso de «quizás», *Trouw* da la impresión de que podría ser un hecho objetivo que *Trouw* es el mejor periódico en los Países Bajos y que no es tan absurdo pensar que éste puede ser el caso.

En lugar de avanzar en una declaración ambigua, tanto Carlsberg como *Trouw* se mueven, de hecho, en dos motivaciones estratégicas de discu-

sión. El primer paso consiste en hacer avanzar el punto de vista de evaluación de que «Carlsberg es la mejor cerveza del mundo» y de que «*Trouw* es el mejor periódico» de los Países Bajos. El segundo paso consiste en sugerir por medio de «probablemente» y «tal vez» que estos puntos de vista pueden justificarse objetivamente. Mientras que el primer paso es realmente conflictivo, el segundo movimiento pertenece a la etapa de apertura de la discusión. Sirve para sugerir que hay un acuerdo acerca de la carga de la prueba que tiene que ser despejada para que el punto de vista bajo discusión pueda ser defendido de manera satisfactoria.⁴⁵

Es evidente que esta manera de maniobrar estratégicamente conlleva una manipulación de la carga de la prueba que es inaceptable dialécticamente. ¿Cuál sería una justificación objetiva de este punto de vista de evaluación? Para Carlsberg y *Trouw*, dar la impresión de que será suficiente hacer un movimiento de las entidades que se van a comparar en el dominio en cuestión o los criterios que se aplicarán en la evaluación. Actúan como si dicho inventario automáticamente diese el resultado que se sugiere: «todavía no hemos probado *todas* las marcas existentes de cerveza, pero en cuanto que se haya hecho Carlsberg (probablemente) resultará ser la mejor cerveza del mundo», y «todavía no sabemos *exactamente* lo que hace a un periódico un buen periódico, pero una vez que lo hayamos encontrado se verá que *Trouw* es (quizás) el mejor». Sin embargo, hay sobradas razones que dejan lugar a dudas. Si de hecho puede establecerse por medio de una prueba que Carlsberg es la mejor cerveza del mundo, ¿por qué entonces tal prueba no ha sido ejecutada? Y si realmente se supone que los editores de *Trouw* aún no han descubierto lo que es un buen periódico, ¿lo harán pronto?⁴⁶

⁴⁵ Otra función retórica de este enunciado podría, por supuesto, manifestar el *ethos* de Carlsberg y *Trouw*. La fórmula descriptiva de esta reformulación da a entender que las empresas no hilan fino y quieren que sus puntos de vista sean fundamentados con hechos.

⁴⁶ Es inverosímil, sin embargo, en Carlsberg y *Trouw* la intención de realizar ese tipo de apreciación guiando a los consumidores: «el mejor» en esta interpretación significa simplemente «el mejor en la prueba». Esta calificación, «el mejor», es a su vez una indicación meramente descriptiva del cumplimiento de determinados criterios (véase Hare, 1952; Toulmin, 1958/2003; Mackie, 1977). Una consecuencia indeseable de esta interpretación es que se invita a seguirla como «*Trouw* se ha convertido en lo mejor de la prueba, pero en la oficina todos preferimos de *Volkskrant*» («El diario del pueblo», otro periódico holandés).

Mi análisis pone de manifiesto que en ambos anuncios se presenta un punto de vista que puede parecer ambiguo, ya que se mantiene al mismo tiempo con firmeza y con cautela, o incluso absurdo, ya que es a la vez evaluativo y descriptivo. De hecho, se trata en ambos casos de un punto de vista evaluativo que se presenta de un modo en el que se sugiere que puede ser objetivamente justificado. Si se evalúa críticamente, esta forma de presentación de las maniobras estratégicas implica una manipulación en la carga de la prueba, porque no puede darse una justificación objetiva de tales puntos de vista evaluativos.⁴⁷ Esto demuestra que un análisis pragmático dialéctico integrado es una base sólida para la detección de tales descarriamientos (divertidos o no) de maniobras estratégicas, cuando se producen.

⁴⁷ Cabe destacar que tanto *Trouw* como Carlsberg emprenden una pesada carga de la prueba (por un punto de vista descriptivo). La segunda parte de su estrategia consiste en sugerir que esta carga podría ser alcanzada en lugar de convocarla.

9. Maniobras estratégicas en respuesta a las presuntas inconsistencias o falacias

9.1. INCONSISTENCIAS LÓGICAS Y PRAGMÁTICAS EN LOS COMPROMISOS DECLARADOS POR UNA DE LAS PARTES

A MODO de ejemplo de cómo se disciplina la conducta argumentativa en la maniobra estratégica, discutiré la demarcación entre una maniobra falaz y engañosa cuando una parte ataca a la otra parte acusándola de una incoherencia entre lo que dice o hace y algo que dijo o hizo anteriormente.¹ La inconsistencia que la otra parte está acusando puede manifestarse en cualquier momento en la discusión, pero siempre guarda relación con el o los puntos de vista de la parte. La inconsistencia puede ser una inconsistencia lógica y pura, es decir, una contradicción, o una falta de coherencia pragmática basada en una incompatibilidad (Van Eemeren y Grootendorst, 1992a: p. 65). En el caso de una contradicción lógica entre dos puntos de partida, los compromisos asumidos por la parte se mantienen y estos puntos de partida se excluyen entre sí por razones lógicas. Esto ocurre cuando alguien afirma que algo es el caso después de haber afirmado con anterioridad que no lo era, de modo que ambos, *p* y *no-p*, son algu-

¹ Esta discusión de la utilización estratégica de señalar la inconsistencia se realiza, en primer lugar, sobre la base de Van Eemeren y Houtlosser (2005a).

nos de sus compromisos declarados. En el caso de una falta de coherencia pragmática basada en una incompatibilidad, los dos puntos de partida no pueden aceptarse conjuntamente, ya que uno implica un compromiso que no puede combinarse con el compromiso de involucrarse en el otro punto de partida. En tal caso, los compromisos reconocidos no pueden ir juntos en la práctica, cuando una parte se compromete a hacer algo, pero también dice que no tiene intención de hacerlo o es incapaz de hacerlo.² Señalar una inconsistencia puede ser una maniobra estratégica perfectamente legítima;³ esta maniobra, incluso, puede ser muy fuerte, aunque también puede descarrilar y provocar una falacia.

Cuando se consideran las inconsistencias entre los puntos de partida, hay que distinguir entre dos tipos de puntos de partida: puntos de partida *de procedimientos* (explícitos o implícitos), y puntos de partida *materiales* (explícitos o implícitos). Idealmente, ambos tipos de puntos de partida son del todo claros, por lo que las partes involucradas en el debate saben cómo se realizará la discusión y qué propuestas pueden aportar con seguridad. Para llevar a cabo una discusión crítica adecuada, las partes deben estar de acuerdo en la etapa de apertura sobre el reparto de la carga de la prueba, las reglas de debate y las proposiciones que pueden ser utilizadas en la etapa de argumentación para defender el punto de vista y el reto que se trata. En la práctica argumentativa, se presuponen algunos acuerdos macro-contextuales institucionalmente convencionalizados acerca de ciertos puntos de partida de procedimientos y materiales. Esto es cierto, por ejemplo, para los puntos de partida en cuestiones de procedimiento en el tipo de actividad comunicativa del debate parlamentario. El ingreso del acusado en un interrogatorio es un precedente del juicio actual, un ejemplo

² En principio, las incoherencias pragmáticas siempre pueden ser reconducidas a inconsistencias lógicas, pero no son inherentemente contradictorias y para reducir las a inconsistencias lógicas se requiere un complicado proceso de reducción. Cf. Bonevac (2003: pp. 31-32), que considera no sólo un conjunto de enunciados que contiene una contradicción lógica incoherente, sino también un conjunto de oraciones que implican una contradicción.

³ Al señalar una incoherencia aquí no la contemplamos y analizamos como un tipo de falacia de la acusación, sino como un modo de maniobra estratégica que puede ser cierta o descarrilar.

de punto de partida material reconocido como punto de partida en un juicio penal. En ambos casos su condición de punto de partida se debe a las convenciones institucionales relacionadas con el tipo de actividad en cuestión.

En tipos informales de actividades argumentativas, existen generalmente acuerdos no explícitos en cuanto a la materia prima o a las cuestiones de procedimiento. No hay necesidad de tal cosa y sería muy ineficaz, si no superfluo, si todos los acuerdos de procedimiento y todas las proposiciones que las partes acuerden en este tipo de contexto tienen que ser enumeradas con antelación. La necesidad de evitar inconsistencias lógicas y pragmáticas se da por hecha por razones similares, tanto en tipos formales como informales de actividades argumentativas, en que las partes asumen generalmente —con razón o sin ella— ciertos puntos de partida materiales y de procedimiento, sean o no compartidos por la otra parte, sin pedir consentimiento a los antagonistas. De todos modos, también hay una gran cantidad de casos en los que se discute explícitamente el modo de proceder entre las partes que pueden servir como punto de partida común. Cuando en tales deliberaciones los puntos de partida materiales tienen lugar durante el debate, pueden ser vistos como *sub-discusiones*, y en el caso de puntos de partida del procedimiento, como *meta-discusiones* que se encuentran en la etapa de apertura principal de la discusión. Es característico que tales sub-discusiones y meta-discusiones den lugar a una conclusión sobre si la propuesta material o la propuesta de procedimiento pueden utilizarse como puntos de partida.

En las sub-discusiones sobre puntos de partida materiales, el perfil dialéctico del intercambio inicial de movimientos es el siguiente. El protagonista está destinado a garantizar una base para su defensa al iniciar la sub-discusión proponiendo considerar una propuesta específica como punto de partida común. Se puede, por ejemplo, afirmar que la proposición en cuestión es un buen punto de partida para la discusión e invitar al antagonista a aceptarla como punto de partida: «Vamos a ver si no estamos de acuerdo, después de todo. ¿Estaría de acuerdo con los siguientes puntos para empezar?» Por otra parte, el protagonista con valentía puede atribuirle la proposición al antagonista, como en «usted cree que tenemos que tomar ciertas medidas ahora, ¿no?». Seguido de «bueno, ¿por qué entonces no empieza

a considerarlas?»). En todos estos casos se intenta provocar una proposición como una concesión del antagonista. Y en todos estos casos, es el antagonista quien debe reaccionar. El antagonista puede aceptar la propuesta del protagonista, de modo que la deliberación llega a su fin, pero también puede rechazarla. En este último caso, el antagonista puede hacer cualquiera de los dos movimientos. Puede negar la proposición del estado de un punto de partida común como «no estoy de acuerdo con eso» o también puede dar razones por las que la proposición no debe ser tratada como un punto de partida común: «usted no puede asumir eso. Ésa es una de las cuestiones que deben discutirse».⁴

Visto dialécticamente, el antagonista no tiene ninguna obligación de proporcionar una razón para no admitir una proposición particular como punto de partida (véase Van Eemeren y Grootendorst, 2004: pp. 123-157). Existe una obligación dialéctica, sin embargo, de determinar si existe algún terreno común entre las partes. Visto retóricamente, lo más ventajoso para el antagonista es admitir proposiciones posibles. Explicar por qué a una cierta proposición se le niega la condición de un punto de partida común, por lo tanto, puede considerarse como una forma afín de maniobras estratégicas antagónicas. Este modo de maniobrar tiene por objeto conciliar el objetivo retórico de admitir sólo los puntos de partida que estén en consonancia con la propia posición del antagonista y el objetivo de lograr el terreno dialéctico común suficiente para tener una discusión crítica. Al negarse a aceptar una proposición particular como punto de partida, el antagonista parece ir en contra de este objetivo dialéctico. Por lo tanto, tiene que demostrar que su negativa no es gratuita, por lo que es menos claro que él no haya violado las condiciones de orden superior (véase el capítulo 2, punto 2) para llevar a cabo una discusión

⁴ Se puede hacer una diferencia entre las deliberaciones sobre los puntos de partida y qué tipo de diferencia de opinión inició la discusión principal. Por ejemplo, cuando se hacen dos intentos consecutivos para resolver los dos debates no mixtos que se derivan de una diferencia de opinión mixta, una proposición particular no puede ser aceptada como un punto de partida común en la primera discusión y no se aceptan en la segunda discusión. En el caso de una discusión no mixta que se deriva de una diferencia que no es mixta de opinión, no se aplican tales restricciones.

crítica. Es decir, que los participantes deben estar preparados para tratar de buscar un terreno común.

Dar razones para la negativa a admitir una proposición como punto de partida puede perfectamente ser una buena manera de maniobrar estratégicamente, pero también puede descarrilar en falacia. En un subtipo de la falacia *tu quoque*,⁵ la razón dada permite decir que la propuesta del protagonista de tratar una proposición como un punto de partida no es aceptable, porque la proposición es incompatible con algo que el protagonista ha dicho o hecho, o con algo dejado implícito por lo que él dijo o hizo, *en otra ocasión*.⁶ Si, por ejemplo, un protagonista sugiere comenzar la discusión a

⁵ Van Laar (2008) expone otro subtipo de la falacia *tu quoque* que es un descarrilamiento del tipo de manejo estratégico en el que un crítico muestra que un argumentador carece de credibilidad como protagonista sincero y capaz, apelando a las condiciones de orden superior para el debate crítico señalando una falta de coherencia pragmática entre el punto de vista que presenta el argumentador y su conducta anterior.

⁶ Una técnica retórica, que se acerca a este modo de maniobras estratégicas en la retórica clásica, es la técnica de anticategoría adversarial («contador de carga», «acusando a su vez», en Estados Unidos: *accusatio adversa, translatio en adversarium, incidens quaestio*, que significa «una réplica en la que uno se vuelve sobre la acusación hecha por un gran adversario contra él»). Lausberg (1973/1998: artículo 197) describe el objetivo de la anticategoría que compromete al fiscal, de esta forma demuestra su falta de jurisdicción. La anticategoría se divide en dos géneros. Como respuesta a la acusación del prosecutor, el acusado de los cargos acusa al prosecutor de haber cometido (1) el mismo delito en particular; o (2) otro delito, el otro delito está relacionado de diferentes maneras con el delito respecto del que el defendido es acusado. En el segundo caso, la relación puede ser una de similitud [con cualquier otro delito], una de causalidad [*remotio*, como en «Befehl ist Befehl»] o uno entre el crimen y el acto de juicio mismo [como en un *dépit amoureux*]. En los tribunales de justicia de hoy, la admisibilidad de este tipo de técnica no se discute. En su decisión del 3 de febrero de 1999, la Sala de Primera Instancia del Tribunal Penal Internacional para la ex Yugoslavia, por ejemplo, declaró que «el principio de *tu quoque* no se aplica al derecho internacional humanitario ya que ese cuerpo de ley crea obligaciones *erga omnes* (contractuales) y no obligaciones basadas en la reciprocidad». La Sala encontró, sin embargo, que «las pruebas de los eventos más allá del foco geográfico principal de la acusación puede ser admisible en la medida en que no sea repetitivo y esté debidamente circunscrito e intencionado a refutar las acusaciones, explicar el comportamiento del acusado o proporcionar información sobre la organización y las actividades de los ejércitos implicados». La Sala agregó que «antes de aportar dicha prueba, la defensa debe indicar su propósito» (<http://www.un.org/icty/rappannu—e/1999/index.htm>).

partir de la hipótesis de que todas las promesas deben cumplirse en todo momento, el antagonista puede señalar que el protagonista nunca cumple sus promesas o previamente ha abogado por una visión estrictamente menos moral.⁷ ¿Cuáles son los criterios de validez que hacen posible decidir si el antagonista maniobra de una forma admisible cuando se niega a admitir una proposición como punto de partida debido a una inconsistencia entre la proposición propuesta y el comportamiento del protagonista (verbal o no verbal) en una ocasión anterior? Esto se discutirá en la sección que sigue.

9.2. LA FALACIA *TU QUOQUE* COMO DESCARRILAMIENTO PARA MOSTRAR INCOHERENCIAS

Al discutir las condiciones de validez para el modo de maniobras estratégicas que se describen al final de la sección anterior, es importante señalar la bisagra en tres puntos: (1) cómo debe definirse la inconsistencia a fin de hacer posible la determinación respecto a si dos proposiciones son lógicas o pragmáticamente inconsistentes (un punto lógico-pragmático de la definición), (2) cómo una acusación del antagonista puede ser ejercida en consideraciones relativas a una contradicción entre la proposición que actualmente se propone como punto de partida y algo que fue anteriormente *realizado* por el protagonista (un tema del ámbito), y (3) lo que, en la práctica, ha de entenderse por «en una ocasión diferente» —una pregunta que hay que responder con el fin de poder determinar en un caso concreto, desde una perspectiva dialéctica, para qué tiene sentido señalar una contradicción (una cuestión cuasi-empírica)—. Trataré los tres temas.

⁷ En pragma-dialéctica, *tu quoque* es principalmente discutido como una violación de la Regla de la Libertad para la etapa de la confrontación, pero esta falacia puede, a diferencia de las otras variantes del *argumentum ad hominem*, comprometerse también en una etapa posterior de la discusión (Van Eemeren y Grootendorst, 2004: pp. 123-157). A continuación, el *tu quoque* no está dirigido a la prevención de la otra parte de mantener un determinado punto de vista, sino de fundar el caso de un determinado punto de vista sobre un punto concreto de partida.

En primer lugar, una teoría de la argumentación adecuada debe dejar claro cómo las partes que participan en un intercambio argumentativo, o un analista que trata con el discurso, pueden hacer uso de puntos de vista lógicos y pragmáticos para llegar a una comprensión adecuada de la (no deseada) inconsistencia. Dado que elementos de la lógica y la pragmática pueden derivarse de una variedad de sistemas de lógicos y de las teorías del uso del lenguaje, sería útil que pudiera desarrollarse una opción coherente de estos instrumentos teóricos que esté basada en un acuerdo mutuo sobre la filosofía de la razonabilidad y la racionalidad. La teoría pragma-dialéctica de la argumentación, que se exterioriza en el modelo para llevar a cabo una discusión crítica, ofrece una oportunidad de hacerlo. Si las partes involucradas en una discusión crítica han llegado a un acuerdo acerca de las perspectivas lógicas y pragmáticas de las inconsistencias en las que se basará su decisión sobre si dos proposiciones son en realidad lógicas o pragmáticamente inconsistentes, finalmente depende del resultado del «procedimiento de inferencia subjetiva» (Van Eemeren y Grootendorst, 2004: p. 148).

En segundo lugar, la cuestión de cómo una persona que ha realizado una cierta acción (no lingüística) puede considerarse comprometida a una cierta proposición y puede caer, estrictamente hablando, en el dominio de la teoría de la acción. Sin embargo, el estado actual de cosas en la teoría de la acción es tal que no existe ningún criterio decisivo disponible para determinar de forma unívoca, en todos los casos, si una determinada acción implica el compromiso de una proposición particular o no (véase, por ejemplo, Walton, 1998b: p. 31). Al hacer una distinción entre los compromisos *declarados* y los compromisos *contextuales*, Houtlosser y yo hemos hecho una contribución a la solución de este problema (Van Eemeren y Houtlosser, 2002b: p. 20). Los compromisos «declarados» son compromisos proposicionales explícitamente asumidos por un orador o escritor a través de la realización de actos de habla de tipo aserción, que se asemejan a los compromisos que Walton y Krabbe (1995) llaman «concesiones». En nuestra concepción, los compromisos «contextuales» son compromisos que, puede suponerse, son inherentes al contexto real del intercambio.⁸

⁸ Véase el capítulo 1, sección 5.

Obviamente, los compromisos proposicionales que podrían estar implicados por las acciones del protagonista pertenecen a esta última categoría. Debido a que los compromisos contextuales están abiertos al rechazo y, finalmente, sólo pueden ser de importancia real para la discusión si su caso se incorpora a un procedimiento de identificación intersubjetiva, al haber realizado una determinada acción, una parte puede formular una cierta proposición sólo si las partes que participan en el diálogo coinciden en que la acción implica, o puede ser «traducida» en la proposición tratada.⁹ Esto puede no parecer muy útil, pero debe tenerse en cuenta que, en la práctica argumentativa, se presuponen todo tipo de acuerdos como resultado de las acciones que dan lugar a compromisos proposicionales, por lo que la idea básica es familiar. Algunos de estos acuerdos se aplican a las prácticas semi-institucionales llevadas a cabo en un tipo de actividad comunicativa, otros tal vez se aplican a todos los tipos de actividades comunicativas (cf. Walton, 1998a: p. 285).¹⁰

La última cuestión versa sobre lo que debe entenderse por «una ocasión anterior». Esto parece una cuestión puramente empírica, pero desde una perspectiva pragma-dialéctica no lo es tanto. En pragma-dialéctica, «una ocasión anterior» se define en el sentido de «en una discusión argumentativa que va a reconstruirse como una discusión crítica distinta a la actual». Desde un punto de vista pragma-dialéctico, una contradicción entre algo actualmente dicho o hecho y algo que se dijo o hizo en una ocasión anterior sólo importa si se trata de una incoherencia en *una y en la misma discusión crítica*. Cuando se trata de una inconsistencia entre los puntos de partida proclamados por una de las partes, esta condición es particularmente importante. Los puntos de partida asumidos en una discusión crítica son siempre asumidos *por el bien de tener una discusión crítica constructiva en un contexto argumentativo*. Esto implica que los participantes, al haber aceptado estos puntos de partida del debate de forma automática, no pue-

⁹ Cf. Van Laar (2008).

¹⁰ Cuando se da vueltas en el sentido de que uno no debe decir cosas que están en desacuerdo con lo que uno practica, máximas tales como «practica lo que predica» podrían incluso adoptarse para apuntar a la existencia de un acuerdo general en la realización de ciertas acciones que se oponen a compromisos que son incompatibles con estas acciones.

den ser atados por haberse comprometido a aceptar estos puntos de partida, por así decirlo siempre, *por derecho propio y por su propio bien*. En una discusión crítica diferente, las mismas personas tienen todo el derecho de asumir otros puntos de partida —o incluso los puntos de partida que están, precisamente, en contra—. Lo único que no se les permite hacer es aceptar y negar un punto de partida durante una misma discusión crítica.

El criterio de la única-y-la-misma discusión puede parecer difícil de aplicar al discurso argumentativo, ya que se lleva a cabo en la práctica. Una discusión crítica en el sentido pragma-dialéctico, después de todo, es una idealización de una orientación argumentativa de cambio de resolución y no una discusión de la vida real. Sin embargo, es precisamente esta diferencia la que hace que sea posible resolver el problema acerca de qué debe entenderse por «una ocasión anterior»: abordando el problema por primera vez en forma teórica, en lugar de una manera puramente empírica. Porque en la vida real las discusiones no coinciden totalmente con una discusión crítica, la evaluación de un trozo de discurso argumentativo real por medio del modelo de discusión crítica, siempre requiere de una cierta cantidad de reconstrucción metódica teniendo en cuenta estos y sólo aquellos elementos (explícitos e implícitos) del fragmento del discurso en cuestión que pueden tener una función constructiva en el proceso de resolución de una diferencia de opinión. En esta reconstrucción, las contribuciones al proceso de resolución, que en la práctica se distribuye en el tiempo a uno o a diferentes textos, pueden ser asignadas dentro de una discusión crítica. Una carta al editor, por ejemplo, que reacciona ante un artículo de prensa publicado una semana antes, y el propio artículo a continuación, serán reconstruidos como dos contribuciones a la misma discusión crítica. En algunos casos, las piezas del discurso argumentativo sólo pueden ser comprendidas adecuadamente si se reconstruyen, primero, como pertenecientes a una discusión crítica. Esto implica que la respuesta a la pregunta de qué debería contar como «la misma y la única discusión crítica», en última instancia, depende de si es la misma tanto teórica como empíricamente justificada para reconstruir las diferentes piezas del discurso argumentativo como partes de una discusión crítica.

¿Cómo puede justificarse una reconstrucción de dos o más piezas del discurso argumentativo en el que se proponen los puntos de partida mate-

riales o se establecen como pertenecientes a la misma discusión crítica? Creo que en caso de una acusación de incoherencia entre los puntos de partida, tal reconstrucción se justifica si se cumplen las siguientes cuatro condiciones:

- (1) Todos los fragmentos del discurso argumentativo en cuestión están destinados a resolver la misma diferencia de opinión;
- (2) Todos los fragmentos del discurso argumentativo en cuestión tienen el mismo punto de partida de procedimiento;
- (3) Todos los fragmentos del discurso argumentativo en cuestión pueden ser colocados en orden para que reconstruyan los mismos puntos de partida materiales;
- (4) La parte, cuya propuesta de utilizar una cierta proposición como punto de partida fue rechazada, asume la misma posición dialéctica y la misma función de la discusión que en las piezas anteriores del discurso en cuestión.

La primera condición excluye los casos que sean considerados como una y la misma discusión crítica en los cuales los temas que son discutidos, en los distintos trozos de discurso argumentativo, no sean idénticos. La segunda condición excluye los casos en los que diferentes puntos de vista procedimentales, por ejemplo reglas de discusión, son seguidos. La tercera condición excluye los casos en que los *puntos de partida materiales* no contribuyen a una y misma colección de tales puntos de partida. La cuarta condición excluye los casos en que el protagonista, quien propuso el punto de partida sobre el tema, hizo esta propuesta al tiempo de estar en una posición dialéctica diferente (por ejemplo, actuar en una situación dialéctica que se caracteriza por una diferencia crucial de la división de los compromisos) o mientras está teniendo un papel de discusión diferente que antes (por ejemplo, como protagonista y defensor del punto de vista opuesto).¹¹

¹¹ En la clasificación de los tipos de resultados de un diálogo argumentativo propuesto por Barth y Martens (1977), nuestras condiciones se aplican al caso de una tesis T señalada como *sostenible ex concessis contra el oponente* O porque puede ser defendida con éxito contra este oponente la base de un conjunto de concesiones C. Barth y Martens también

Cuando se consideran en conjunto, el cumplimiento de estas condiciones garantiza que la inconsistencia entre proclamar un punto de partida que propone actualmente el protagonista y un punto de partida propuesto en una ocasión anterior no sea una inconsistencia en la etapa de apertura de una única y misma discusión crítica. Estas cuatro condiciones constituyen criterios generales para juzgar las maniobras estratégicas al señalar una incoherencia en los puntos de partida del otro. Si una o más de estas condiciones no se han cumplido, la maniobra estratégica se descarrila y la persona que haga la acusación de incoherencia es culpable de cometer la falacia conocida como *ad hominem tu quoque*.¹²

En la práctica argumentativa puede haber criterios más específicos para determinar si un movimiento argumentativo hecho por la otra parte se ha descarrilado. Dichos criterios son, en cierta medida, dependientes del dominio comunicativo y del macro-contexto del tipo de actividad comunicativa en la que el discurso tiene lugar. Esto se aplica especialmente a las acusaciones de incoherencia pragmática donde el macro-contexto del tipo de actividad comunicativa en la que el discurso argumentativo se lleva a cabo tiene una importancia determinante en la definición de qué se entiende por consistencia e inconsistencia pragmática. Aunque ciertos fragmentos del discurso argumentativo se consideren destinados a resolver la misma diferencia de opinión (criterio 1), serán juzgados de manera diferente, por ejemplo, en el contexto de una charla personal en un procedimiento judicial o un debate político en curso, de modo que criterios más específicos deben aplicarse en cada uno de estos contextos. Nuestros juicios sobre los tipos divergentes de esta actividad comunicativa, por otra parte, difieren con respecto a los siguientes puntos: si todas las piezas del discurso argu-

distinguen los resultados menos dependientes del oponente y sus concesiones: (1) una tesis *sostenible ex concessis* («es consecuencia lógica de un conjunto de concesiones C») porque puede ser defendida con éxito contra cualquier oponente O sobre la base de un conjunto de concesiones C, y (2) una tesis es sostenible («verdad lógica»), porque puede ser defendido con éxito contra cualquier oponente O sobre la base de un conjunto de concesiones.

¹² Para la investigación experimental sobre los juicios de argumentadores corrientes en lo que respecta al carácter razonable del uso de la falacia *tu quoque*, véase Van Eemeren, Garssen y Meuffels (2009: pp. 51-82).

mentativo deben ser considerados como si tuviesen el mismo punto de partida de procedimiento (criterio 2), si todas las piezas del discurso argumentativo se consideran como la reconstrucción de la misma serie de puntos de partida materiales (criterio 3); si la parte que es objeto de críticas se considera que ha asumido la misma posición dialéctica y la misma función de discusión en las ocasiones en que se comparan (criterio 4). Para tales tipos de actividades divergentes necesitamos criterios de evaluación específicos.

Además de la dependencia al contexto que acabamos de mencionar, si acaso personas diferentes pueden ser consideradas representantes de la misma parte en ocasiones anteriores (incluso en la misma ocasión físicamente), serán juzgados de manera diferente, por ejemplo, en el contexto del tipo de actividad comunicativa de un debate plenario parlamentario (donde la respuesta será, en principio, «sí», si estas personas están representando al mismo partido político cuando se han rechazado las incoherencias entre ellos) que en el contexto de un caso legal (donde está la integridad individual de la persona y su protección, por lo que la respuesta en principio es «no»). Otro factor que puede marcar una diferencia en la evaluación de las acusaciones de la incompatibilidad de inconsistencia radica en la incompatibilidad que se produce en un tipo de actividad comunicativa que involucra a una audiencia compuesta por un tercero que es —o no—, en realidad, el destinatario principal, como es el caso de un debate político público. Como explicaré más adelante en este capítulo, el tipo de actividad comunicativa en la que una acusación de incoherencia se produce incluso puede hacer una diferencia en el impacto del compromiso que una falacia *tu quoque* tendrá sobre el intercambio argumentativo en lo que respecta a la continuación del discurso y a la forma en la que podría ser respondida.

9.3. UN CASO DE ACUSACIÓN DE INCOHERENCIA EN LA POLÍTICA HOLANDESA

¿Cómo se aborda en la práctica la aproximación que acabo de proponer? ¿Cómo se aplicarán las condiciones de validez de la maniobra estratégica en los casos en que se señale una falta de coherencia que se lleve a ca-

bo entre un punto de partida de una de las partes y algunos otros compromisos que esta misma parte, en el presente discurso, se propone asumir? A modo de ejemplo, brindaré un análisis de un caso de acusación de incoherencia que jugó un papel importante en la política holandesa en el comienzo del siglo XXI.¹³ Es necesaria una breve introducción al contexto de esta acusación. A finales del 2001, se disolvió la coalición «púrpura» entre los socialdemócratas (PvdA), los liberales demócratas conservadores (VVD) y los liberales demócratas progresistas (D'66), que habían gobernado los Países Bajos durante ocho años.¹⁴ Durante la campaña electoral siguiente, el país fue testigo de la espectacular subida del político populista Pim Fortuyn, seguido de un endurecimiento repentino del clima político que culminó, lo más trágico, en el asesinato de Fortuyn en 2002. A pesar de la muerte de Fortuyn —o quizás debido a ello—, su partido, la llamada «Lista Pim Fortuyn» (LPF), logró un éxito electoral enorme, y se convirtió en el segundo partido más grande en el Parlamento después de la Democracia Cristiana (CDA), los campeones de «Normas y valores». Los resultados de las elecciones llevaron a la formación de un nuevo gobierno de coalición entre la Democracia Cristiana, *Fortuynists*, y el conservador Partido Liberal Democrático (VVD), que el *Fortuynists* logró hacer desaparecer a través de luchas internas en menos de medio año.

Después de las nuevas elecciones, tras la dimisión del gobierno, los socialdemócratas regresaron inesperadamente al centro del escenario porque se habían convertido en el segundo mayor partido político después de la Democracia Cristiana, que había logrado mantener el electorado que acababa de adquirir —y estuvieron una vez más en la posición de liderazgo dentro de las negociaciones de coalición—. A pesar de que a la Democracia Cristiana le hubiese gustado, en estas negociaciones, ignorar a los socialdemócratas, no podía hacerlo. En la etapa final de las negociaciones, sin embargo, lograron deshacerse de ellos, por lo que eran libres nuevamente para seleccionar la negociación con nuevos socios. A continuación, invita-

¹³ Esta sección se basa en Van Eemeren y Houtlosser (2005a).

¹⁴ La coalición se denomina «púrpura» porque incluye «rojos» (socialdemócratas) y «azules» (liberales conservadores y liberales progresistas), las partes, PvdA, VVD y D66, respectivamente.

ron a sumarse a los conservadores liberales y a los liberales progresistas. En la víspera de las elecciones, sin embargo, el líder de los liberales progresistas se habría excluido de su partido expresamente y con carácter definitivo en caso de que sufriera una pérdida importante de votos, producto de cualquier participación dentro de un gobierno de coalición. De hecho, la pérdida progresiva de los liberales había sido tan dramática, que sobre la marcha renunció su líder, pero su sucesor volvió a confirmar su postura de «no participación», al día siguiente. Cuando tres meses más tarde, este nuevo líder fue invitado a entrar en la segunda ronda de negociaciones de la coalición, se esperaba, por tanto, que rechazase la invitación en cuestión. Sin embargo, esto no es lo que pasó. Argumentando que la situación había cambiado en el ínterin, y que al menos parte del «patrimonio» púrpura podría ahorrarse al participar en el nuevo gobierno, los liberales progresistas aceptaron la invitación para unirse a las negociaciones de la coalición y, en consecuencia, quedaron mal parados a los ojos de muchos. Se encontraban en la posición dudosa de estar en el gobierno junto con la derecha conservadora y los liberales del ala de la Democracia Cristiana, a pesar de las promesas electorales que habían hecho antes. La pregunta ahora es si los liberales progresistas estaban actuando de una manera dialécticamente incompatible. En primer lugar se oponían a *cualquier* participación en cualquier gobierno de coalición, y posteriormente aceptaron la invitación para convertirse en la tercera parte que participase del nuevo gobierno holandés al lado de la Democracia Cristiana y los liberales conservadores. ¿O puede la acusación desestimar de que ellos eran inconsistentes en tanto una falacia *tu quoque*?

En el contexto que acabo de esbozar, tres observaciones parecen pertinentes para determinar una acusación de incoherencia contra los liberales progresistas. En primer lugar, aunque el nuevo líder sostuvo que en ningún caso los liberales progresistas deberían participar en una coalición, más de dos meses habían pasado entre esta decisión y el momento en que se accedió a participar en las negociaciones de coalición. En segundo lugar, los liberales progresistas confirmaron su decisión de que no participarían de ninguna manera en una coalición, cuando todavía se esperaba a la Democracia Cristiana para formar un gobierno con los socialdemócratas. En tercer lugar, aunque había habido un acuerdo tácito entre todas las demás

partes respecto a que esta vez los *fortuynists* quedarían fuera de las conversaciones de coalición, de repente, los demócrata-cristianos y los liberales conservadores habían comenzado a presentarlos como un tercer partido viable. Para comprobar si estas observaciones son, en efecto, pertinentes a la acusación de incoherencia, hay que examinar si se refieren, y en caso afirmativo de qué manera, a las condiciones dialécticas de una acusación de la existencia de una contradicción entre los puntos de partida de las partes.

La observación de que hubo un lapso de tiempo superior a dos meses entre el momento, justo después de los comicios, en donde se confirmó la decisión de no participar, y el momento en que los liberales progresistas se unieron a las conversaciones de negociación, puede considerarse pertinente para determinar si los liberales progresistas, de hecho, tienen la misma posición dialéctica en la primera y la segunda discusión, o no. La posición condicional de no estar dispuestos a participar en cualquier coalición que los liberales progresistas asumieran antes, y confirmarían (sin condiciones) a la derecha después de las elecciones, podría ser reconstruida con razón como una declaración a sus votantes y al público en general sobre el hecho de que estaban tomando el resultado de las elecciones realmente en serio y que éste era un tema importante en la discusión que tiene lugar en el momento de la fiabilidad de los políticos. Varios meses después, sin embargo, su prioridad ya no era demostrar que se tomaron los resultados de las elecciones en serio, sino convencer a sus votantes de que fueron a salvar lo que pudiera ser salvado del patrimonio púrpura. Esto significa que en el momento en que había pasado el asunto —y por lo tanto su posición e incluso la diferencia de opinión que tenía por objeto resolver— había cambiado del todo. Originalmente, la cuestión era, si no participa en las negociaciones de coalición, se muestra de modo suficiente que los liberales tomaron el progreso de sus votantes en serio. En el debate posterior, la diferencia proyectada con el electorado radica en que, si se introducen en las negociaciones de coalición, se asegurarían de que los liberales podrían salvar el progreso de las partes fundamentales del patrimonio púrpura. Si la posición de ambos partidos y la diferencia que buscan resolver han cambiado de hecho de esta manera, de acuerdo con la condición que se fijó, en mi criterio, la acusación de falta de coherencia no estaría justificada. El segundo reconocimiento, sin embargo, de estos cambios de posición y diferen-

cias de opinión, parece mostrar que los cambios tienen lugar sólo en la superficie, como resultado de un voluntario y deliberado cambio de la perspectiva. De hecho, los liberales progresistas *no* habían *dado explícitamente* su punto de vista *hasta* que se tomaron en serio los resultados de las elecciones. Por lo tanto, su punto de vista después de que deben guardar las piezas fundamentales de la herencia púrpura ciertamente no puede considerarse como un reemplazo o una anulación de su punto de vista original. A lo sumo, podría ser visto como un punto de vista *adicional* en una diferencia *adicional* de opinión, lo que haría la diferencia, una diferencia múltiple de opinión. Entonces, este punto de vista adicional debería haber sido (aunque no lo era) mostrado y ser consistente con el punto de vista inicial en el centro de la diferencia (no resuelta aún) de la opinión acerca de tomar en serio a los votantes.

La observación de que los liberales progresistas inicialmente esperaron que la Democracia Cristiana formase un gobierno con los socialdemócratas, y la observación de que en la segunda ronda de negaciones el partido fortuynista fuera visto inesperadamente como una alternativa viable de terceros, relaciona a ambos la condición que formulé antes que, aparte del punto de vista en cuestión, la primera y la segunda discusión deben crear el mismo conjunto de compromisos para los puntos de partida materiales. Resulta que en este caso, esta condición, en realidad, *no se cumple*. Después de todo, las consideraciones tales como la perspectiva de un gobierno conjunto de democristianos y socialdemócratas (para quienes una coalición terceros no era necesaria) y la exclusión *a priori* de *uno* de los fortuynistas, eran precisamente las condiciones que al principio dieron a los liberales progresistas la confianza para tomar su posición firme y les dio una oportunidad fácil para mostrar al público que tomaron el resultado de las elecciones en serio. Sin embargo, tan pronto como la perspectiva de un gobierno formado por la Democracia Cristiana, junto con los liberales conservadores y fortuynistas, se convirtió en una perspectiva realista, esta confianza se había perdido. Visto dialécticamente, su punto de partida original dejó de ser un punto de partida viable para los liberales progresistas. Esto demuestra que, mientras que la posición liberal progresista del electorado debía ser tomada en serio, todavía tenían que mantenerse los puntos de partida de la discusión crítica para resolver la diferencia que realmente ha-

bía cambiado —y este cambio provocó una nueva discusión crítica que debe iniciarse—. Como consecuencia, la condición necesaria para que una acusación de inconsistencia se considere como una maniobra estratégica válida —que la primera y la segunda discusión crítica construyan el mismo conjunto de puntos de partida materiales— no se cumple. Referirse al incumplimiento de esta condición de validez en relación a la acusación de que los liberales progresistas son culpables de inconsistencia, puede ser objeto de discusión. Al proporcionar este análisis, he mostrado cómo las condiciones formuladas en la sección 9.2 establecen criterios que pueden ayudar a identificar una posible aparición de la falacia *tu quoque* y decidir si la acusación de haber cometido una falacia de incoherencia es correcta o no.

9.4. EL IMPACTO PRÁCTICO DE LA OCURRENCIA DE FALACIAS

Es inevitable que en el discurso argumentativo, al igual que en otras formas de comunicación, de vez en cuando algo salga mal. Incluso con la presencia de falacias tales como desplazar o eludir la carga de la prueba, o sin ellas, acusar a la otra parte de una incoherencia es un hecho inevitable de la vida. En la práctica, la ocurrencia de un error no siempre tiene que tener un impacto desastroso sobre el procedimiento del discurso. Las falacias pueden pasar desapercibidas, de modo que tienen sus consecuencias no deseadas sin que la parte «ofendida» sea consciente de ello, pero también pueden ser ignoradas deliberadamente, sin haber tenido ningún impacto negativo práctico sobre el proceso de resolver las diferencias de opinión. Por ejemplo, puede darse el caso de que el oyente o el lector se dé cuenta de que la falacia de un movimiento argumentativo no conlleva ninguna importancia real para una evaluación seria, porque se hizo sin saberlo, el orador o escritor realmente la hicieron suya —como en el caso de un mero desliz de la lengua o la mente, que puede ser corregido de inmediato si es necesario—. Y si está claro que los hablantes que efectúan una falacia lo hacen solamente como una broma, el compromiso de una falacia no podría tener ninguna importancia real para un progreso pacífico de los discursos (y tal vez no debería llamarse una falacia). Este último puede ser el caso cuando el hablante o el escritor se burla de la posición de alguien y que estalle finalmen-

te en una forma que es divertida fuera de toda proporción e igual para todos los interesados. En tal caso —hay una gran cantidad de casos similares— la cuestión por lo general puede corregirse sin consecuencias negativas para el proceso de resolución (aunque puede haber efectos retóricos que dañan el proceso de resolución en forma indirecta).

A veces, las falacias incluso pueden ser tan agudas, que a todos nos gustan. De todos modos, nuestro sentido del humor no nos impide dejar de criticar, porque en el fondo las falacias impiden o dificultan la resolución de una diferencia de opinión. Por ello en la práctica, la mayoría de las veces, aunque realmente esto suceda, no podemos darnos el lujo de tener una actitud indulgente hacia las falacias. Un buen ejemplo es el tomado de un intercambio que tuvo lugar hace cuarenta años en la Cámara de los Comunes canadiense entre el primer ministro Trudeau y Hees George, un miembro de la oposición del Parlamento que había sido ministro de Transportes y ministro de Comercio e Industria en un gobierno anterior. El ejemplo fue proporcionado por Walton (1985). En 1970, el Sr. Trudeau respondió negativamente a una solicitud para considerar el uso de un avión estrella del gobierno, Jet, para enviar un equipo de recopilación de información a Biafra en África, diciendo:

Tendría que abastecerse de combustible en el medio del Océano Atlántico...

Con lo cual el Sr. Hees (que era muy conocido por su gusto a la bebida), respondió y planteó una cuestión de orden:

Por una cuestión de orden, señor presidente, compré el avión para el gobierno y sé que puedo hacer el vuelo con las paradas correctas en el camino...

El Sr. Trudeau luego remató el intercambio, al subrayar:

No creo que el avión tenga que parar, si el estimado miembro que nos acompaña fuese y soplase sobre el tanque de combustible [bencina].

Al insinuar que el Sr. Hees estaba habitualmente en estado de ebriedad, el Sr. Trudeau dio un ejemplo brillante de un ataque falaz conocido como

el *argumentum ad hominem*, que aquí se daba en su variante «abusivo». El ataque *ad hominem*, en este caso, fue letal, porque el señor Hees guardó silencio después de la arremetida. Este ejemplo ilustra muy bien cómo el humor puede ser utilizado como soporte únicamente para animar el debate y hacerlo más relajado, pero también como ejemplo de falacias.

Es evidente que el Sr. Trudeau no aludió a los hábitos de beber del Sr. Hees a fin de demostrar que la conclusión de la tesis de la policía militar no se deriva de sus premisas. El primer ministro ha expresado un punto de vista, y su alusión a la bebida le permitió divertir a través de los hábitos del rival, le permitió a su defensa evadir ese punto de vista. Trudeau realiza una maniobra estratégica que viola la regla pragma-dialéctica de la Libertad (Regla 1), poniendo el Sr. Hees en una posición que hace que sea prácticamente imposible para él mantener su oposición. «Si Trudeau no hubiese ridiculizado a su rival», observó Hitchcock más tarde, «habría tenido que admitir que su rival estaba en lo correcto y que Trudeau estaba equivocado» (2006: p. 114).

Básicamente, las falacias son siempre distorsiones del progreso de un intercambio argumentativo porque, aun cuando no obstruyen el proceso de resolución por completo, por lo menos distraen la atención de un proceso de resolución válido. Para poder proteger el mantenimiento de la razonabilidad, por lo tanto, merecen toda nuestra atención. La pregunta crucial a responder aquí es qué hay que hacer cuando una falacia se ha cometido en el discurso y si el movimiento es una falacia que deba tomarse en serio en el sentido de que no es sólo una broma o un error sin consecuencias. ¿La observación de tal comportamiento falaz significa automáticamente que el intercambio razonable es uno y que la discusión se lleva a un final prematuro? ¿O es que los participantes en el debate todavía tienen el deber, o quizás incluso, una obligación dialéctica para buscar formas de proseguir el debate? Creo que la respuesta a estas preguntas depende de las *consecuencias* prácticas de la falacia en cuestión, de las circunstancias argumentativas, y de las partes que se encuentran sobre las posibilidades de tener una discusión razonable. ¿Es la aparición de movimientos falaces sólo un caso aislado de las maniobras estratégicas razonables que en realidad no interrumpe la discusión, o implica que en el actual debate la idea de razonabilidad se ha ido por la borda? En mi opinión, sólo si el compromiso

de una falacia apunta a un rechazo fundamental del principio mismo de la racionalidad no tiene sentido continuar el debate.

9.5. REPARACIÓN DE LOS DESCARRILAMIENTOS SIN PERJUDICAR LA RAZONABILIDAD

En el discurso argumentativo, las maniobras estratégicas falaces que ocurren obstaculizan el proceso de resolución de una diferencia de opinión sobre el fondo del asunto, pero aun así no bloquean por completo el debate, abandonando el principio de razonabilidad. La concentración en este tipo de movimientos falaces, que podrían ser falacias *tu quoque* o intentos de trasladar la carga de la prueba, o de cualquier otro tipo de descarrilamiento de maniobras estratégicas, ahora debe estudiarse desde el punto de vista de cómo se tratarán. Mi punto de partida es que sigue valiendo la pena hacer un esfuerzo por mantener la racionalidad dialéctica, siempre y cuando esto parezca factible en la práctica. Ese esfuerzo, sin embargo, no debe conducir a una reivindicación de una perturbación del proceso de resolución que transforme la voluntad de pasar por alto algunas perturbaciones locales en una indulgencia permanente. A partir de la presente sección de la perspectiva pragma-dialéctica de lo que significa considerar una falacia en un movimiento argumentativo, discutiré, en la sección que sigue, los trabajos y aportes de dos teóricos prominentes de la argumentación, Erik C. W. Krabbe (2003) y Scott Jacobs (2000). Con base en esta discusión, y los beneficios de las ideas desarrolladas por estos autores, explicaré mi punto de vista sobre el asunto.¹⁵

Como se mencionó en el capítulo 7, en el estudio de la argumentación, diversos modelos teóricos han sido desarrollados para crear un marco adecuado para evaluar el discurso argumentativo y distinguir falacias. En sus extremos, estos modelos varían de modelos abstractos que regulan el discurso mediante reglas formales que no pueden ser violadas sin destruir el juego, hasta el tratamiento de los modelos funcionales del discurso argu-

¹⁵ Esta explicación se basa también en las consideraciones expresadas al comienzo por Van Eemeren y Houtlosser (2007b).

mentativo como un intercambio metódico de movimientos instrumentales en la consecución de los fines argumentativos de los argumentadores. Dependiendo del tipo de modelo aplicado, la evaluación de los movimientos argumentativos y su potencial falaz procederá de forma distinta, ya que la perspectiva teórica del modelo determina la forma en que se lleva a cabo la evaluación. Si la evaluación se realiza desde una perspectiva formal que es estrictamente delimitada, la evaluación será en esencia estricta e inequívoca. En este punto de vista formal, una discusión argumentativa generalmente se considera como enlazada a un juego de reglas y todos los movimientos que no pueden ser explicados por las reglas del juego son, por definición, inadmisibles.¹⁶ Como en el ajedrez, cuando tal movimiento inadmisibles se hace el juego se acaba, porque al hacer el movimiento a la parte culpable se ha movido fuera del sistema —y esto probablemente significa que esta parte pierda el juego—. En esencia, la dialéctica formal desarrollada por Barth y Krabbe en *From Axiom to Dialogue* (1982) propone un modelo formal de la argumentación de este tipo.

Si la evaluación de la argumentación tiene lugar dentro de una perspectiva funcional, la evaluación será menos rígida y habrá más espacio para la interpretación. Esta última observación se aplica también a la teoría pragma-dialéctica de la argumentación. Sin embargo, no importando cuán cerca del modelo pragma-dialéctico de una discusión crítica está la dialéctica formal en cuanto a la dimensión dialéctica se refiere; debido a su dimensión pragmática, el modelo de una discusión crítica es un modelo funcional. Al ver los movimientos argumentativos en la solución de una diferencia de opinión como representaciones de actos de habla que son instrumentales en la consecución de los objetivos dialécticos dentro de las diferentes etapas de la discusión, el modelo es un modelo pragmático diseñado para tener en cuenta la interacción y las funciones comunicativas de estos movimientos. De esta manera, los compromisos de las partes que incurrir en el proceso de resolución como consecuencia de sus derechos y obligaciones dialécticas pueden tenerse debidamente en cuenta en el análisis

¹⁶ Sin embargo, algunos teóricos intentaron proporcionar una descripción formal de normas de violación y reparación (Mackenzie, 1990; Krabbe, 2003, Van Laar, 2003).

y la evaluación del discurso. El modelo de una discusión crítica incluye todos los actos de habla instrumentales en la resolución de una diferencia de opinión sobre el fondo del asunto, independientemente de si estos actos de habla se realizan de forma explícita, implícita, directa o indirectamente. De esta manera, los actos de habla que no desempeñen un papel constructivo en el proceso de resolución, no están excluidos del discurso real, pero se observan como inadmisibles sobre la base de las reglas para la discusión crítica. Ambas dialécticas, la formal y la pragma-dialéctica, tienen de hecho sus rigurosidades, pero en cada uno de los dos casos, este rigor tiene un origen y una razón de ser diferentes. En el caso de la dialéctica formal, el rigor se determina por criterios formales; en el caso de la pragma-dialéctica, por criterios funcionales.

Según Grice (1975), los interlocutores en los intercambios informales se supone que obedecen al principio de cooperación, que Grootendorst y yo adaptamos en nuestra integración de los puntos de vista griceanos y searleanos y renombramos *principio de la comunicación* (Van Eemeren y Grootendorst, 1992a: p. 50). Si alguno de los interlocutores hace una contribución que no puede ser interpretada como conforme directa o indirectamente (por medio de una «implicatura») a las máximas subsumidas bajo este principio, el comportamiento de la persona que ha hecho este movimiento se considera no cooperativo (en el sentido de Grice). En la comunicación argumentativa ordinaria, sin embargo, el «juego» por lo general no termina cuando una de las reglas conocidas como las normas pragma-dialécticas para el debate crítico han sido violadas y no es lógico interpretar el advenimiento de violar como una contribución constructiva al proceso de resolución, incluso si se le dan algunas indirectas (aperentes implicaturas) a la interpretación. Lo que sucede usualmente, en cambio, es que la gente que participa en la comunicación argumentativa se esfuerza por «reparar» sus diálogos de tal manera que el objetivo del intercambio todavía pueda conseguirse. Si en una conversación una observación irrelevante es hecha y la cual no puede ser interpretada con la ayuda de los mecanismos inferenciales griceanos tal que suponga una implicatura pertinente, en lugar de renunciar a la conversación por completo, los interlocutores tratarán de dejar claro a los «infractores» que su contribución se salió del guión, e intentarán seguir la conversación. En principio, lo mismo ocurre

cuando una parte ha violado una norma para el debate crítico en el discurso argumentativo. En lugar de asumir de inmediato que la parte que violó la norma ha abandonado completamente el objetivo de resolver las diferencias de opinión que inició la otra parte en la discusión, siempre que el efecto de la violación no sea completamente destructivo, por lo general las partes hacen un intento de reparación de la violación de tal manera que la discusión todavía pueda permanecer en camino de lograr su objetivo orientado a la resolución.

A diferencia del enfoque cooperativo de intercambios informales de Grice, el enfoque pragma-dialéctico tiene la posibilidad de tener en cuenta tales reparaciones enfáticamente, confiando en que ello sea posible sobre el principio de la Comunicación y las «reglas para la comunicación» (Van Eemeren y Grootendorst, 1992a: pp. 49-55). En este empeño no sólo se reconoce que cada acto de habla que es parte del proceso de resolución puede realizarse de forma implícita o indirectamente, sino también que estos actos de habla se llevarán a cabo de una manera que sirvan a la vez al fin de resolver las diferencias de opinión sobre el fondo del asunto tal como se definen en la etapa del debate en cuestión y al objetivo de favorecer la posición de la parte interesada. De este modo, este enfoque «liberal» hace justicia al hecho de que en la etapa de la confrontación de una discusión argumentativa una parte no sólo es libre para avanzar su punto de vista de manera implícita o indirectamente, sino también para optar por el punto de vista que es más adecuado para su posición general y que mejor se adapte a la posición real de la otra parte, y que estén expresados de manera más efectiva.¹⁷

¹⁷ Hay que recordar que en cualquier movimiento argumentativo, las partes tienen que manifestarse según el procedimiento para llevar a cabo una discusión crítica —desde el punto de vista pragma-dialéctico— en el discurso argumentativo como una parte de maniobras estratégicas diseñadas para mantener un equilibrio entre cumplir los objetivos de las obligaciones dialécticas y completar la etapa de discusión, con los contenidos retóricos de las partes. Otro de los puntos que se asume (orientado a la práctica) es que más a menudo de lo que se supone hay una dificultad en encontrar el correcto balance, deliberadamente o inconscientemente. Si la distorsión se debe al hecho de que las consideraciones retóricas sobre la eficacia de los movimientos argumentativos han ganado la partida en el compromiso de la dialéctica razonable jugando el juego con las reglas, las maniobras estratégicas entonces violan una regla para la discusión crítica y se descarrilan convirtiéndose en falaces.

La pregunta ahora es, por supuesto, ¿cómo puede establecerse que un fragmento de maniobras estratégicas se ha descarrilado? Como he explicado en el capítulo 7, esta pregunta es difícil de responder de una manera general. En cierta medida, los criterios para decidir si un movimiento argumentativo particular va en contra de una norma básica de la racionalidad dialéctica, incorporada en una norma para el debate crítico, pueden ser dependientes del contexto del tipo de actividad comunicativa en la que se hizo este intercambio. El concepto de maniobras estratégicas puede ser de ayuda en la lucha contra este problema, porque nos permite especificar de manera relevante el contexto en el que el descarrilamiento puede ocurrir. Cada macrocontexto en el que se llevan a cabo maniobras estratégicas, ya sea fuerte o débilmente dependiendo de convenios institucionales, determina en cierta medida las oportunidades que están disponibles para la gestión de los temas que se tratan en una etapa de cierta discusión, la conducta argumentativa que sea aceptable a las partes, y la presentación que es apropiada.

De esta manera, el concepto de maniobras estratégicas nos ayuda a especificar las características relevantes del medio ambiente contextual en el que la maniobra estratégica se lleva a cabo y por lo tanto a establecer los criterios para determinar si una regla para la discusión crítica ha sido violada o no, y si el descarrilamiento se ha producido o no. Además, el concepto de maniobras estratégicas nos permite dar una explicación teórica de por qué la discusión no tiene que ser abandonado tan pronto como se haya cometido una falacia. Si la acusación de que una parte ha cometido un error es correcta depende, en primer lugar, de la interpretación del contexto. Con la excepción de los delitos flagrantes que se citan, por razones didácticas, a menudo como ejemplos en los libros de texto, en los casos de maniobras estratégicas potencialmente falaces la parte «ofendidas» deja margen para suponer que la parte «infractora» está en dirección (aunque sólo sea en principio) de establecer la resolución de las diferencias de opinión entre ellos sobre el fondo del asunto. Estos márgenes son a menudo lo suficientemente anchos como para permitir que las partes encuentren una salida. Esto explica por qué la parte ofendida, si es que está realmente motivada para resolver las diferencias de opinión sobre el fondo, por lo general sigue estando motivada a considerar el intercambio como una discusión «abierta» y trata de reparar los movimientos falaces de tal manera que el

objetivo de resolver las diferencias de opinión todavía pueda conseguirse. Al mostrar su carácter razonable de esta manera la parte puede, al mismo tiempo, aumentar su eficacia, porque la otra parte es probable que se sienta obligada a contener su maniobra para bajar el tono a sus movimientos de ataque o de defensa.

9.6. DOS PROPUESTAS DIVERGENTES PARA HACER FRENTE A LAS FALACIAS PERCIBIDAS

Sobre la base de la explicación que acabo de ofrecer para la presunta inclinación de la parte ofendida a continuar el debate, a pesar de la presunta maniobra estratégica falaz efectuada por la otra parte, la cuestión que me interesa puede resumirse de la siguiente manera. ¿Qué mueve a las partes, que deben hacer frente a un movimiento argumentativo que perciben como una falacia, a garantizar que el objetivo de resolver las diferencias de opinión aún puede lograrse? En mi opinión, las posiciones pertinentes más articuladas en la literatura en respuesta a esta pregunta son la propuesta dialéctica «inmanente» de Krabbe, que propone reaccionar ante una falacia iniciando un «meta-diálogo», y la propuesta «pragma-retórica» de Jacobs [mi caracterización], que propone contrarrestar un movimiento percibido como engañoso mediante la realización de un movimiento que ayude a poner el proceso de nuevo en el camino correcto, aunque esto pueda implicar una medida que da la impresión de ser una contrafalacia.¹⁸ Permítaseme considerar estas dos alternativas.

¹⁸ Jacobs parece estar motivado por una preocupación por las condiciones de orden superior que deben ser cumplidas para resolver una diferencia de opinión (cf. también Jacobs, 2002: pp. 124-125). «Hay que tomar en serio la idea de que la estrategia retórica puede funcionar para mejorar el funcionamiento dialéctico y no sólo la función de persuadir», dice Jacobs (2002: p. 128). Las mismas intenciones pueden atribuirse a Battistelli (2009), quien afirma: «una vez que la argumentación ha descarrilado, la retórica puede proveer los medios para una apertura de actitudes que apelen la ambigüedad y la pluralidad de opiniones existentes en un determinado ambiente retórico». Las observaciones de Battistelli se asemejan a las de Jacobs, la retórica como él la ve tiene un papel importante que desempeñar en indicar la manera de promover la razonabilidad argumentativa en la realidad.

En la mayoría de los sistemas formales, la maniobra estratégica no tiene margen de maniobra estratégica y, en rigor, en las discusiones dentro de estos sistemas las falacias no pueden ocurrir. Krabbe, sin embargo, considera que el diálogo argumentativo, llevado a cabo en la práctica como «aproximaciones» a una discusión dialéctica formal, y las falacias son posibles en estas aproximaciones.¹⁹ La dialéctica formal, según él, tiene como objetivo proporcionar a los participantes las herramientas necesarias para responder la ocurrencia de las falacias. Según Krabbe, «el estatus de un movimiento de debate [o argumento] debe ser decidido, en la discusión, por los propios participantes» (2002b: p. 162), ya que responder a una falacia consiste en la «crítica» o, como quiso decir Hamblin (1970: pp. 283-284), hacer un «punto de orden». De esta manera, en la terminología de Krabbe (2003), un meta-diálogo es iniciado cuando la parte que piensa que una medida tomada por la otra parte es una falacia busca que su oponente se retracte de tal movimiento. Si el iniciador del meta-diálogo sostiene con éxito su acusación, de acuerdo con las normas del meta-diálogo, la parte que fue acusada con razón de haber cometido un error tiene que retractarse de la medida controversial y pagar los costos del meta-diálogo (en Krabbe, 2002b, al que se refiere como un «bien»). Si el iniciador no puede mantener su ataque, debe retractarse de sus acusaciones e igualmente pagar los costos (Krabbe, 2003: p. 89).

En su acercamiento a las falacias, que se subsume bajo el epígrafe de «pragmática normativa», Jacobs (2000) aboga por la visión, que en mi apreciación es básicamente retórica, de que —en la práctica— los argumentadores no siempre tienen que actuar de conformidad con las normas dialécticas, porque en algunas circunstancias hacerlo dañaría su posición en el debate. Según Jacobs, en tales circunstancias ellos deberían «ajustarse lo mejor posible a los malos argumentadores, tratando de obtener lo mejor de una mala situación» (2000: p. 281), aunque ello equivaldría a hacer un

¹⁹ Las aproximaciones son en parte formal. En la dialéctica formal, existen, pues, dos estrategias: la formalización de los debates en los que se producen falacias, y teniendo en cuenta las discusiones con falacias como aproximaciones de los diálogos formales.

movimiento que tiene la apariencia de ser una falacia.²⁰ A modo de ilustración, él describe una respuesta de los activistas pro-vida (Parte B) a una declaración de la Organización Nacional para la Mujer (Parte A) en el contexto en el que se continúa la discusión sobre el aborto en los Estados Unidos:

Parte A (Organización nacional para la Mujer):

Mito: El procedimiento de aborto del «nacimiento parcial» no es necesario.

Realidad: Los expertos médicos afirman que el método más seguro de la terminación final del embarazo para algunas mujeres es la dilatación y el procedimiento de evacuación (D & X) (Jacobs, 2000: p. 278).

Parte B (La conferencia nacional de obispos católicos de la Secretaría de Actividades Pro-Vida):

Matar a un casi nacido infante con un par de tijeras. ¿Estamos *discutiendo* esto? Esto no es un mal sueño. Es real. Cada año, miles de niños son arrancados por la fuerza del vientre de sus madres, y luego asesinados. Brutalmente. Y nuestro país está realmente debatiendo si se debe o no permitir que esto continúe (Jacobs, 2000: p. 276).

Según Jacobs, la respuesta de los activistas pro-vida a lo que ellos perciben como una falacia no es una falacia, sino un intento de «alentar y abrir la exploración a puntos de vista alternativos», a un «procedimiento auto-regulado» a partir del que «la gente se ajusta a las contingencias y complejidades de las situaciones concretas» (Jacobs, 2000: pp. 278-279). Responder de esta manera está permitido, en la visión de Jacobs, si sirve para restablecer el equilibrio entre las partes. En el caso que nos ocupa, esto significaría que los anti-abortistas rebaten la idea de que la cuestión de la discusión es puramente médica, al igual que (el dictamen en contra del aborto) se sugiere por la terminología empleada por la Organización Nacional para la Mujer (Jacobs, 2000: p. 277-279).

²⁰ Al considerar la argumentación como razonable si se «hace lo mejor de la situación», Jacobs (2002: pp. 124-125) toma la razonabilidad mucho más ligeramente y vagamente que los pragma-dialécticos, que definen la razonabilidad en términos de cumplimiento de las normas para el debate crítico (Van Eemeren y Grootendorst, 1992a).

¿Cuáles son las ventajas y desventajas de cada uno de los dos enfoques que he resumido en lo que respecta al problema de cómo responder a una falacia (percibida)? Una ventaja evidente del enfoque dialéctico formal es que no deja margen para la confusión: una parte que percibe un movimiento hecho por la otra parte como una falacia hace saber explícita y claramente a la otra parte que, a su juicio, se cometió una falacia y que el debate no puede continuarse a menos que el movimiento falaz se haya retraído. Debido a que sólo las partes determinan si la supuesta falacia era realmente una falacia, otra ventaja del enfoque dialéctico formal es que se proporciona a las partes las herramientas para un «meta-diálogo» regulado para argumentar esta diferencia de una forma civilizada, es decir, de manera razonable. ¿Podría ser considerada como una desventaja del enfoque dialéctico formal, sin embargo, que éste presuponga una voluntad permanente en los argumentadores de participar en meta-debates sobre las cosas que están haciendo en (el nivel superficial de) la discusión? Como reconoce Krabbe, este enfoque permite a los participantes celebrar el debate indefinidamente aprovechando las oportunidades para iniciar un meta-diálogo sobre un supuesto movimiento falaz en el nivel superficial. La sugerencia de Krabbe para fijar una sanción a la conducta obstructiva no debe verse simplemente como una broma. Si es una broma, entonces el problema no se resuelve, si no es una broma, el problema está resuelto, pero no de una manera teóricamente motivada.

El enfoque «pragma-retórico» de Jacobs tiene la ventaja de ser totalmente realista —o al menos da la impresión de ser completamente realista—. Lo que usted tiene que hacer cuando se siente ofendido es devolver el golpe y, por tanto, restablecer el equilibrio entre el infractor y usted mismo. Jacobs no explica, sin embargo, que lo que se está restaurando es el equilibrio. ¿Es el equilibrio de poder, un equilibrio psicológico, o algún otro balance? ¿Y qué hace exactamente que sea necesario mantener este equilibrio? Lo que también queda fuera de este cuadro es el daño que puede causar en el proceso. Al igual que los boxeadores en un combate de boxeo no se ven especialmente más guapos después de diez rondas de «restablecer el equilibrio entre ellos», en algunos casos hacer el movimiento que puede tener la apariencia de una contra-falacia, de hecho, podría tener el efecto de enderezar el tema de la discusión, pero en otros casos, el efecto podría ser que la relación entre las partes esté dañada hasta tal punto que

su deseo de continuar el debate crítico se haya perdido. En el ejemplo de Jacobs, el movimiento tiene la apariencia de una contra-falacia, y se supone que funciona de manera constructiva por el efecto de choque que provoca. Aparte del sabor psicologista de esta observación (y del enfoque de Jacobs en general), no hay de hecho ninguna buena razón, ni mucho menos una garantía, para suponer que el equilibrio entre las partes en el debate sobre el aborto se restaurará. E incluso si el saldo de este intercambio recuperó esta necesidad, no ha llevado más cerca a las partes. Se podría también decir que se han dividido aún más de lo que ya estaban, como parece ser lo más probable en el resultado del debate sobre el aborto.

Porque, en la perspectiva pragma-dialéctica del discurso argumentativo, una falacia es un movimiento inadmisibles y no es muy probable que en nuestro tratamiento del problema de cómo responder a un movimiento falaz, supuestamente, el consejo fuese responder mediante una contra-falacia o un movimiento argumentativo que tenga la apariencia de ser una contra-falacia. Desde la teoría de la pragma-dialéctica, se ha alcanzado la fase en la que se toma en cuenta la «retórica», las aspiraciones de los proponentes de entrar en el proceso de forma crítica a las pruebas de la plausibilidad de un punto de vista, que se han considerado como las maniobras estratégicas que intervienen en la combinación de la búsqueda de objetivos retóricos con el mantenimiento de las obligaciones dialécticas de razonabilidad, si y sólo si se mantiene dentro de los límites establecidos por las normas para el debate crítico. En los demás casos, la maniobra estratégica es una falacia. La disposición que acabamos de mencionar se aplica por igual a los movimientos que se perciben, correcta o incorrectamente, como violaciones de las normas para el debate crítico, y los movimientos que se hacen en respuesta a ellos. Esta disposición de carácter general, sin embargo, no implica necesariamente que una respuesta a una falacia siempre deba llevar o a la retirada completa o a la no retirada del movimiento en el nivel superficial, como se sugiere en el enfoque de Krabbe.

Creo que para responder a las potenciales falacias, la mejor opción es adoptar un término medio y vincular, en primer lugar, cada respuesta a un movimiento supuestamente engañoso en tanto fragmento de una maniobra estratégica a una sub-discusión (o, si se quiere, un meta-diálogo) —una en la que la parte demandada supone que la otra parte todavía tie-

ne como objetivo resolver la diferencia entre ellos, por medio de un teste crítico de los puntos de vista bajo discusión, y al mismo tiempo tratar de dejar en claro a la otra parte que la maniobra estratégica de esta parte en relación con *este tema*, en respuesta a *este oponente*, y *presentada de esta forma* se ha descarrilado *en este caso*, y no lleva a ninguna de las partes, y ni de cerca, a la resolución de la diferencia de opinión. Supongamos que una parte se encuentra con un movimiento argumentativo que considera una falacia. ¿Qué podemos hacer en respuesta a una falacia para que la otra parte «re-encarrile» el movimiento? En lugar de indicar de inmediato que el movimiento denunciado debe ser retirado por completo, puede sugerirse a la otra parte que existe una necesidad de reajustar este movimiento con el fin de deshacer el descarrilamiento y se re-encauce de la maniobra. Aunque esta solución no es un giro de 180 grados en comparación con la solución de Krabbe es, en todo caso, más sutil y realista.

En mi opinión, en el ejemplo citado por Jacobs, la reacción no debe ser ni la respuesta dada por los activistas pro-vida y tolerada por Jacobs, ni la respuesta de Krabbe de instigar a la Organización Nacional de la Mujer a retirar el movimiento que han hecho. Una reacción más adecuada sería si los activistas pro-vida señalasen en una forma oportuna, estratégicamente hablando, a la Organización Nacional de Mujeres que tiene que reajustar su movimiento si quiere discutir el tema del aborto de una manera que se considera razonable *para ambas partes*. Los activistas pro-vida podrían hacerlo, por ejemplo, al señalar que no son sólo los expertos médicos quienes deben tener la última palabra con respecto al aborto o que el tema del aborto debe discutirse en términos éticos, así como en términos médicos clínicos. Al abordar el problema de esta manera, he optado por un método que se reduce a mantener un equilibrio entre hacer notar un problema de procedimiento («cuestión de orden» de Hamblin), lo que hace evidente que la otra parte todavía se considera un interlocutor razonable, y mejorar las posibilidades de que la otra parte reajuste sus contribuciones supuestamente falaces a la discusión, de tal manera que la discusión pueda continuarse de manera constructiva.

9.7. RE-ENCAUZANDO LOS DESCARRILAMIENTOS DE LAS MANIOBRAS ESTRATÉGICAS

La pregunta que me ocupa en este momento es cómo responder de manera constructiva a una falacia (percibida) en las maniobras estratégicas del otro. A partir de las propuestas formuladas por Krabbe (2003) y Jacobs (2000), he considerado que hay varias posibilidades para desarrollar con eficacia el intercambio argumentativo.²¹ Dado que puedo ver las falacias como los descarrilamientos de las maniobras estratégicas que van en contra de una norma de razonabilidad crítica, la pregunta que debo responder es qué sucedería si este descarrilamiento parece haber tenido lugar. Básicamente, he argumentado que la parte que señala que algo ha salido mal en un discurso argumentativo debería abrir un sub-debate en el que no sólo se discutan las maniobras reconocidas que supuestamente descarrilaron, sino también en el que se produzca un nuevo encauce que ponga a la discusión de nuevo en marcha.

Visto analíticamente, la maniobra estratégica en el discurso argumentativo se manifiesta en la elección de los tópicos, en la adaptación a la audiencia y en el diseño de presentación, los tres aspectos de las maniobras estratégicas distinguidos en el capítulo 4. La elección de tópicos se refiere a la selección específica que se realiza desde el conjunto de opciones dialécticas de «potenciales» tópicos disponibles en el punto de la etapa de la discusión que se ha alcanzado; la adaptación a la audiencia implica el ajuste de los impulsos a la perspectiva que la audiencia tiene o se supone que tiene, y el diseño de presentación se refiere a la selección que se hace del repertorio existente de dispositivos de presentación. Lo que está envuelto en responder constructivamente al cargo de cometer una falacia efectuando una reparación bien considerada, apunta, en mi opinión, consiste en tratar de lograr un re-encauce del descarrilamiento denunciado, a través del reajuste precisamente de aquellos aspectos de la maniobra estratégica en los que se manifestó el descarrilamiento. En la

²¹ Me informé con anterioridad sobre los resultados de estas consideraciones en una conferencia en argumentación en honor a Erik Krabbe en Groningen (Van Eemeren, 2008).

práctica, ello podría equivaler a los siguientes tipos de respuestas o de alguna combinación de ellas:

- a. Revisar la elección de los tópicos que se hizo en el movimiento denunciando, de tal forma que la maniobra estratégica modificada no se descarrile más, como cuando un movimiento argumentativo que está de acuerdo con las normas aceptadas de la evaluación de un *tu quoque* o la falacia del «hombre de paja» se sustituye por un movimiento que contiene una acusación legítima de incoherencia o una referencia legítima para otro punto de vista de la parte.
- b. La revisión de la adaptación a la demanda de la audiencia que se hizo en el movimiento denunciado de tal forma que la maniobra estratégica no se descarrile más, como cuando un movimiento argumentativo que es en primera instancia percibido por la audiencia como *tu quoque* o un *argumentum ad verecundiam*, se pone en una perspectiva que hace que la audiencia lo reconozca como una acusación legítima de incoherencia o una apelación a la autoridad.
- c. Revisar el diseño de presentación de los movimientos denunciados de tal forma que la maniobra estratégica ya no se descarrile más, como cuando un movimiento argumentativo que es aparentemente un *tu quoque* o un *argumentum ad hominem* abusivo, debido a la forma en que está expresado, se reformule como un movimiento argumentativo que claramente constituye una acusación legítima de incoherencia o ataque personal.

Fácilmente puede ocurrir en la práctica argumentativa que el proceso de resolución de una diferencia de opinión se vuelva a poner en marcha después de que se haya realizado un cambio en los movimientos argumentativo del infractor que elimine el problema, pero que no requiera que la parte ofendida también retire su movimiento argumentativo. En algunos casos, se realizará cambiando el tipo de movimiento que se hizo (como cuando un argumento causal se cambia por uno sintomático); en otros casos cambiar la perspectiva desde la cual se estimuló a la audiencia a ver el movimiento argumentativo puede ser suficiente (como cuando una perspectiva que crea distancia se sustituye por una más atractiva), y en otros ca-

Los cambios del modo de expresión que se utilizó hará lo suyo (como cuando un término denigrante se sustituye por una negativa más cortés). Debido a que los tres aspectos de maniobras estratégicas vienen juntos y sólo se distinguen analíticamente unos de otros, realizar cambios en un aspecto afectará automáticamente a los demás, pero esto no tiene por qué significar que el infractor tenga que volver sobre sus pasos por completo, y mucho menos que su movimiento ofensivo automáticamente ponga fin al intercambio crítico completo.

Evidentemente, este método de reajuste, que recomiendo para estos casos que lo admitirían, es más fácil de aplicar en un intercambio que es (o parece) una «verdadera» discusión más que en una exposición argumentativa que se presenta como un monólogo o por texto escrito, pero esto no significa que la posibilidad de dichos reajustes no pueda considerarse del mismo modo en las confrontaciones argumentativas que no son explícitamente dialógicas. En cualquier caso, sólo después de que se ha hecho evidente en la práctica argumentativa que este tipo de reajustes no puede hacerse, o no conduce a la reparación del proceso de resolución a que está dirigido, ¿será necesario seguir la propuesta de Krabbe de discutir la necesidad de una retractación completa de la medida denunciada? En tal caso, podría ser necesario verificar primero si, tal vez, el principio de la comunicación se ha ido por la borda, de modo que no tiene sentido continuar la discusión. Si el principio de la comunicación todavía se mantiene, siempre vale la pena, al menos, comprobar si es posible cumplir con el procedimiento propuesto para abordar de manera constructiva los movimientos falaces, cosa que aspira a ser la pragma-dialéctica a través de un balance adecuado entre la pragmática funcional de Jacobs orientada a garantizar la eficacia retórica y formal, y la aproximación formal de Krabbe encamina a mantener la razonabilidad dialéctica.

10. Creación de una agenda para futuras investigaciones

10.1. RECAPITULACIÓN DE LOS CONCEPTOS BÁSICOS DE LA TEORÍA EXTENDIDA DE LA PRAGMA-DIALÉCTICA

EN los capítulos anteriores he esbozado una perspectiva general sobre el discurso argumentativo que integra nociones retóricas sobre la eficacia del discurso argumentativo en el marco teórico de la pragma-dialéctica relativa a la razonabilidad de dicho discurso. Para salvar la distancia entre el punto de vista dialéctico y la perspectiva retórica en el discurso argumentativo, presenté las «maniobras estratégicas» como un concepto teórico que abarca el ejercicio simultáneo de la eficacia retórica y la razonabilidad dialéctica. De esta manera se logra una versión ampliada o extendida de la teoría pragma-dialéctica, que permite enriquecer el análisis y la evaluación del discurso argumentativo, teniendo en cuenta el diseño estratégico de los movimientos argumentativos que se realizan, por lo que la reconstrucción del discurso presentado en el análisis puede ser más preciso y mejor justificado y las falacias pueden identificarse con mayor precisión en la evaluación.

Cada una de las cuatro etapas distinguidas en el proceso pragma-dialéctico de resolución de una diferencia de opinión por medio de una discusión crítica se caracteriza por tener un objetivo dialéctico específico. Sin embargo, en la pragma-dialéctica extendida, la finalidad retórica de

los participantes se entenderá como dependiente de sus objetivos dialécticos en el proceso de resolución, la especificación de estos objetivos retóricos se ejecutará en todas las etapas en paralelo a la especificación de los objetivos dialécticos. Esta supuesta relación de dependencia es la razón del porqué metodológico, en el estudio de las maniobras estratégicas propuestas en la pragma-dialéctica extendida, de las ideas retóricas que se integran sistemáticamente en un marco de análisis dialéctico —más en concreto, un marco *pragma-dialéctico*.

Como cuestión de rutina, el análisis de las maniobras estratégicas comienza de la forma en que éstas se manifiestan en el discurso, es decir, como una opción en particular a partir de la posibilidad de tópicos disponibles en ese momento en el discurso, como una forma particular de explotación de las oportunidades disponibles para la adaptación a la audiencia, y como una manera particular de utilizar las posibilidades de presentación disponibles. Aunque en las maniobras estratégicas estos tres aspectos siempre van juntos y dependen el uno del otro, es útil distinguirlos analíticamente en el examen de las prácticas argumentativas. Esto se debe a que en una cierta parte de la maniobra estratégica un aspecto puede ser más visible que otros, mientras que los tres aspectos deben ser tenidos en cuenta en el análisis.

Al analizar la función estratégica en una pieza de maniobra, debemos considerar, en primer lugar, ¿qué tipo de resultados pueden conseguirse haciendo el movimiento argumentativo de modo que el resultado de la maniobra pueda tomarse en cuenta? De ayuda crucial en este empeño es el espectro de opciones relevantes que están disponibles en el resumen analítico. En segundo lugar, tenemos que considerar qué opciones razonables estaban disponibles cuando el movimiento argumentativo se hizo, por lo que puede considerarse la ruta que se toma para la realización de esta maniobra estratégica. Una ayuda crucial aquí puede ser el perfil dialéctico de los movimientos que son razonables y pertinentes analíticamente en este momento en la discusión. En tercer lugar, tenemos que considerar qué limitaciones institucionales se impusieron en el movimiento argumentativo en el cual se desarrolla la maniobra estratégica, de manera que los requisitos convencionales de las maniobras estratégicas deben ser tomados en cuenta. A fin de que se saquen a la luz

estas limitaciones institucionales, se requiere una comprensión de las bases institucionales y de la clase de actividad comunicativa en la que la maniobra estratégica se lleva a cabo. En cuarto lugar, tenemos que considerar cuál era el estado real de cosas en el discurso cuando la maniobra estratégica se llevó a cabo, de manera que puedan tenerse en cuenta las demandas de la situación a las que debe responder la maniobra estratégica. De asistencia crucial aquí puede ser un inventario de los compromisos conjuntos de los argumentadores que definen la situación argumentativa. Estos cuatro factores son los parámetros que determinan la función estratégica conjunta que la maniobra cumple de forma particular.

Aunque más veces de las que creemos las maniobras estratégicas destinadas a los objetivos dialécticos tratan de alcanzar los objetivos retóricos que marchan en conjunto, puede ocurrir que una parte permita que su compromiso con el intercambio crítico sea revocado por su objetivo de persuadir al oponente, por lo que los movimientos argumentativos ya no están de acuerdo con las normas críticas que participan en las reglas para el debate crítico y la maniobra estratégica se desvía y convierte en falacia. La diferencia entre las maniobras estratégicas legítimas y de falacias pone de manifiesto, en este último caso, que ciertos criterios de rectitud no han llegado a aplicarse en el tipo de actividad que concierne al uso del modo que se refiere a la maniobra estratégica. Al final, los juicios de falacias son siempre juicios contextuales que dependen de las restricciones convencionales que pertenecen a un tipo particular de actividad comunicativa y las circunstancias específicas de calidad situadas en la acción argumentativa.

La idea de integración que se refiere a la efectividad del discurso argumentativo en un marco dialéctico pretende aplicar la teoría de la argumentación a una realidad argumentativa más amplia, de modo que el análisis y la evaluación del discurso argumentativo sean más precisos y completos, y puedan considerarse más adecuados. Más que tener la última palabra sobre el asunto, sin embargo, mis propuestas pretenden ser el punto de partida para nuevas teorías. Es tan claro para mí, como lo será para los demás, que ninguna de las proposiciones teóricas que se recapitula en esta sección es final y conclusiva. Debe hacerse más investi-

gación para completar la teoría de las maniobras estratégicas y aumentar su instrumental en el análisis y la evaluación del discurso argumentativo. En este capítulo final, me limito a mencionar algunos de los desafíos más urgentes, a través de una breve discusión de algunos prerrequisitos para llevar a cabo con éxito el programa de investigación sobre las maniobras estratégicas (sección 10.2). Dependiendo del tipo de desafíos, se distinguen distintos temas de investigación, entre ellos, filosóficos (sección 10.3), teóricos (sección 10.4), empíricos (sección 10.5), analíticos (sección 10.6) y prácticos (sección 10.7).

10.2. MANTENIMIENTO DE LA COHERENCIA Y LA VITALIDAD EN EL PROGRAMA DE INVESTIGACIÓN

Los cinco tipos de temas de investigación que se mencionan al final de la sección 10.1 se corresponden con los cinco componentes del programa pragma-dialéctico de investigación (Van Eemeren, 1987a; Van Eemeren y Grootendorst, 2004: pp. 9-41). Este programa de investigación ha sido diseñado de tal manera que los diversos componentes están claramente diferenciados y la interdependencia entre ellos está, al mismo tiempo, garantizada. En el programa, la construcción teórica se basa en la reflexión filosófica y guía, junto con la observación empírica, la reconstrucción analítica. Los resultados de la reconstrucción del análisis son el punto de partida del diagnóstico de los problemas que ocurren en la práctica, y constituyen el punto de partida de las intervenciones para resolver estos problemas por medio de un mejor diseño del formato de intercambio argumentativo o mejora de las competencias argumentativas. Para mantener el orden y la coherencia en el programa pragma-dialéctico de investigación, al llevar a cabo un proyecto de investigación (o grupo de proyectos de investigación), debe tenerse en cuenta no sólo la forma en la que se inserta el proyecto (o grupo de proyectos) en un componente específico del programa de investigación, sino también la forma en que se relaciona con la investigación llevada a cabo en otros componentes del programa de investigación. Por lo tanto, un ajuste fino debe tener lugar entre los diversos proyectos de investigación.

Otra condición previa para la continuación exitosa de la investigación de la maniobra estratégica comenzada en este volumen es que la investigación llevada a cabo en cada proyecto siempre debe informarse por lo que está sucediendo en los otros enfoques, o similares, respecto a los mismos problemas, y a los campos relacionados con la investigación que pueden ser elementos pertinentes. De lo contrario, se verán privados del desafío inspirador de ser confrontados con puntos de vista y líneas de pensamiento alternativos, y de tener que comparar las ventajas y desventajas de su propio enfoque con los otros enfoques. Sin ningún tipo de intercambios críticos con exponentes de otros puntos de vista, la investigación estaría aislada (retraída) y correría el riesgo de ser estéril. Por lo tanto, debe mantenerse contacto regular con los teóricos de la argumentación y compañeros que representan otros enfoques. Entre los enfoques de la argumentación que me parecen importantes para los pragma-dialécticos y que, a su vez, también están interesados en las maniobras estratégicas podemos mencionar: ingeniería de diseño (véase Jackson, 2002; Aakhus Jacobs, 2002, y Aakhus y Jackson, 2005),¹ una dialéctica formal (véase Walton y Krabbe, 1995, y Krabbe, 2003), la lógica informal (véase Hitchcock, 2006; Blair, 2007, y Johnson, 2008), y la retórica de la teoría de la mente (véase Kauffeld, 2002; Zarefsky, 2006, y Tindale, 2009). También deberían trazarse vínculos de cooperación con los eruditos de campos de interés afines, como el análisis de diálogo (véase Weigand, 2007, y Rigotti, 2009), estudios de la controversia (véase Dascal y Chang, 2007; Dascal, 2008, y Van Eemeren y Garssen, 2008), y el análisis crítico del discurso (véase Weiss y Wodak, 2003; Wodak y Chilton, 2005, y Wodak y Meyer, 2009). Junto a la necesidad de garantizar las asociaciones que he mencionado, el estudio de las maniobras estratégicas en el discurso argumentativo requiere también establecer vínculos sólidos con los expertos sobre los diferentes tipos de prácticas institucionalizadas en las que la maniobra se lleva a cabo. Más en particular, es necesario trabajar en conjunto con los especialistas en distintos ámbitos de comunicación que comparten un interés en el análisis de las características y la evaluación de la calidad del discurso argumentativo.

¹ Jackson presentó una comprensión amplia de «diseño de la argumentación» como «cualquier método de negociación de solución de diferencias» (1998: p. 184).

10.3. REVISIÓN FILOSÓFICA DE LAS PERSPECTIVAS DIALÉCTICA Y RETÓRICA

Además, se requiere una reflexión filosófica sobre la relación entre la teoría dialéctica y la teoría retórica. ¿En qué medida y de qué manera puede la integración de las dos perspectivas sobre el discurso argumentativo seguir aplicándose e intensificándose con el fin de ampliar el alcance y mejorar la calidad del análisis de las maniobras estratégicas y la evaluación? La reflexión que se requiere debe llevarse a cabo considerando un trasfondo intelectual bien explicado y documentado y de puntos de vista e ideas con respecto a estos problemas derivados de la dialéctica moderna y erudición retórica clásica complementada por las correspondientes ideas filosóficas de otras fuentes. En mi opinión, la reflexión debe centrarse, en primer lugar, en los problemas filosóficos involucrados en dar contenido a la dimensión normativa del estudio de la argumentación y las maniobras estratégicas, con respecto a la dimensión de lo razonable y a la dimensión de la eficacia, y en lo que se refiere a la combinación de estas dos dimensiones. ¿En qué medida y de qué manera pueden las percepciones de la dialéctica clásica y moderna y los conocimientos de la retórica clásica y moderna desempeñar un papel complementario en esta empresa?

En mi opinión, es de vital importancia que la práctica del discurso argumentativo contribuya de manera óptima a la consecución de la meta normativa de resolver una diferencia de opinión de manera crítica adelantando pruebas del punto de vista en cuestión y buscando su aceptación por parte de un juez razonable. Llevar a cabo el tipo de combinación de puntos de vista dialécticos y retóricos puede ser más decisivo para alcanzar esta meta normativa de confiar en un tipo diferente de combinación. Me puedo imaginar, a la luz de esta observación, que una defensa podría realizarse de una forma (leve o radicalmente) diferente de integración de los conocimientos de la retórica en un marco dialéctico de análisis y evaluación como el aquí propuesto. Me imagino que los que defienden una perspectiva filosófica antropológica pura —en la que es fundamental el tipo de forma argumentativa llevada a cabo en el discurso de la aceptación por parte de los participantes, o de la comunidad a que pertenecen los participantes— podría considerar una inversión completa de los procedimientos metodológicos reduciéndose a una integración de conocimientos dialécticos en un marco retórico de análisis.

sis (y limitando las ideas dialécticas que se utilizan, tal vez, a las aceptadas por las partes reales o por la comunidad a la que pertenecen).

No será una sorpresa que el tipo de reflexión filosófica que favorezco esté dirigida a considerar cuidadosamente cómo la relación entre la dialéctica y la retórica, que hace frente a las maniobras estratégicas en el discurso argumentativo, puede fortalecer el procedimiento de prueba crítico-racionalista desarrollado en el enfoque pragma-dialéctico. Las preguntas importantes a responder en esta empresa son qué elementos dialécticos modernos y clásicos, y qué elementos retóricos modernos y clásicos, son observados filosóficamente como más adecuados para conectar sistemáticamente la dimensión argumentativa, de aspirar a la eficacia en la maniobra estratégica en el discurso argumentativo, con la dimensión argumentativa dirigida a la obtención de la razonabilidad. Mi punto de partida general es que la relación entre el ángulo dialéctico y el ángulo retórico debe fortalecerse de tal manera que la integración se consiga conceptualmente y constituya el mejor punto de partida para el desarrollo de instrumentos analíticos para el análisis y la evaluación de las maniobras estratégicas de acuerdo con la filosofía racionalista crítica.

Una cuestión filosófica sobre la contextualización retórica del marco dialéctico para el análisis y evaluación, que ocurren en una externalización pragma-dialéctica, merece una especial atención. Éste es el problema epistemológico de la aproximación a la verdad. Puede parecer como si el elemento no deseado del relativismo se estuviese ocultando solapadamente en el enfoque pragma-dialéctico. Sin embargo, los criterios para decidir si una de las normas involucradas en las reglas para la discusión crítica ha sido violada se hacen parcialmente dependientes del contexto. ¿Pero es esto realmente así? ¿Qué condiciones extras o más específicas de validez deben ser formuladas en la pragma-dialéctica para que el discurso argumentativo en contextos específicos institucionalizados evite el descarrilamiento de maniobras estratégicas con respecto a puntos de vista descriptivos en los que una pretensión de verdad se ha hecho? Y ¿qué hay de las condiciones de validez de la maniobra estratégica con respecto a puntos de vista prescriptivos y evaluativos? Otra de las cuestiones filosóficas que merecen nuestra atención inmediata es el uso de los valores y las jerarquías de valor en las maniobras estratégicas y el papel que la filosofía de la acción puede desempeñar para hacer frente a este problema.

10.4. DEFINICIÓN TEÓRICA DE LOS TIPOS DE MANIOBRAS ESTRATÉGICAS Y LAS CONDICIONES DE VALIDEZ

Es preciso continuar la investigación en el plano teórico. Un desafío importante es el de diseñar una tipología basada teóricamente en tipos de maniobras estratégicas. En lugar de proporcionar una base teórica de clasificación de los tipos de maniobras estratégicas, que se distinguen sobre la base de la elección tópica, la adaptación a la audiencia, y el diseño de presentación, he recomendado nombres de cada modo de maniobra estratégica provisionalmente a partir de su aspecto más visible. A partir de las bases teóricas establecidas en este estudio, es de suponer que será posible diseñar una tipología coherente en la que se consideren todos los factores que desempeñan un papel en la determinación de la función estratégica de los modos específicos de las maniobras estratégicas. Un esfuerzo teórico similar sería necesario con respecto a las estrategias de confrontación, las estrategias de apertura, las estrategias de argumentación, las estrategias de conclusión que se despliegan en las diversas etapas de la discusión, y que se caracterizan por una coordinación «vertical» y «horizontal» sistemática de los movimientos argumentativos que se hacen.

Otro *desideratum* teórico es establecer los criterios generales para juzgar la solidez de los distintos modos —o tipos, si el proyecto anterior es correcto— de las maniobras estratégicas y los criterios específicos aplicables a las particularidades de los contextos comunicativos. Esto podría lograrse, en primer lugar, determinando la validez de las condiciones generales aplicables en todos los casos a un modo particular de maniobras estratégicas y, a continuación, detallando las condiciones específicas que se aplican en forma válida y que pueden ser formuladas en un modo particular de maniobras estratégicas.² Sobre la base de estas condiciones específicas y generales de validez para que un modo particular de maniobras estratégicas pueda ser formulado.

² Las condiciones de validez constituyen la base teórica para la formulación de criterios sistemáticos y factibles para determinar si las normas de razonabilidad incorporadas en las reglas para la discusión crítica han sido satisfechas.

Mohammed (2009a) realizó un avance en este tipo de investigación teórica, concentrándose en respuestas a las maniobras estratégicas en las que se señala una inconsistencia en los compromisos declarados por la otra parte, y centrándose en particular en el tipo de actividad comunicativa del *Prime Minister's Question Time* en el Parlamento británico. Andoni (2009b) se concentra en el mismo tipo de maniobras estratégicas, pero se centra en su uso en el tipo de actividad comunicativa de una entrevista política.³ En este contexto, es de esperar que pronto se conozca de forma precisa de las condiciones de validez para señalar una inconsistencia en los compromisos declarados por la otra parte que son los mismos en ambos tipos de actividades comunicativas y que son (hasta cierto punto) diferentes. Este resultado será de gran ayuda para decidir de qué manera los factores contextuales deben tenerse en cuenta en la especificación de los criterios de validez de un modo particular de maniobra estratégica.

³ Andoni (2009a) propone un análisis pragma-dialéctico de una acusación de inconsistencia en tanto un modo de maniobra estratégica. Caracteriza una acusación de inconsistencia como un acto ilocutivo con cierta identidad y condiciones de corrección. La formulación de las condiciones esenciales que deben cumplirse para que una expresión cuente como una acusación de incoherencia se conecta con la realización del acto ilocutivo con el efecto perlocutivo de obtener una respuesta que responda a la acusación planteada por el orador en contra del destinatario. En el mantenimiento de una distinción entre el efecto perlocutivo inherente de la aceptación y otras consecuencias que se derivan de ella, Andoni interpreta la respuesta a una acusación de incoherencia como una continuación en la que el destinatario tiene la obligación de realizar después de la consecución del efecto perlocutivo inherente. Comenzando por los movimientos que los hablantes están obligados a efectuar o tienen el derecho a realizar en la etapa de confrontación, Andone identifica un conjunto de consecuencias consecutivas que comprenden la retracción y el mantenimiento de un punto de vista. Por último, el análisis de un intercambio argumentativo de Andoni se reconstruye como parte de la etapa de confrontación de una discusión crítica con el fin de mostrar cómo, en una entrevista política, la actuación de un entrevistador de una acusación de inconsistencia limita y abre oportunidades para el político para responder al darse cuenta de las consecuencias consecutivas de la retracción.

10.5. DESCRIPCIÓN EMPÍRICA DE LOS TIPOS DE MANIOBRAS ESTRATÉGICAS Y SUS EFECTOS

Los proyectos de investigación que sería útil llevar a cabo en el componente empírico del programa de investigación incluyen investigaciones cuantitativas y cualitativas. El meta-análisis de la persuasión de O'Keefe (2006 y 2009) sugiere que la argumentación se ajusta más claramente al modelo de una discusión crítica en general.⁴ Éste es un punto de partida interesante para llevar a cabo la investigación empírica cuantitativa, que debería abarcar no sólo la etapa de argumentación, sino también las otras etapas. Sin embargo, los pragma-dialécticos necesitan llevar a cabo un tipo un tanto diferente de investigación empírica distinta a la investigación tradicional de persuasión desarrollada por O'Keefe, porque aunque no estén interesados en el poder de persuasión en tanto tal, sí lo están en la eficacia retórica dentro de los límites de lo razonable.⁵ A partir de la no-

⁴ La investigación sobre persuasión ha sacado a la luz una gran cantidad (principalmente psicológicos) de factores que pueden acogerse en esta conclusión general. Los modelos principales de los procesos sobre el rendimiento y la persuasión son los de Petty y Cacioppo (1986) en la elaboración del modelo de la probabilidad, y Eagly y Chaiken (1993) con el modelo heurístico-sistemático de las reclamaciones. El último modelo mantiene que en la práctica el Principio del Mínimo Esfuerzo compite con el deseo de uno de tener opiniones, pero resultó que era parte del modelo anterior. De hecho, sólo la «ruta central» en el modelo de elaboración de probabilidad es realmente argumentativa.

⁵ O'Keefe (2009) revisa los meta-análisis de los efectos persuasivos asociados a diversas formas de manipulación, pero por supuesto, no se concentra en las maniobras estratégicas, tal como se presenta en mi estudio. Ambas manipulaciones implican formas alternativas de presentar los mismos argumentos (por ejemplo, el contraste entre el aumento de marco y la pérdida del marco de apelaciones) y las manipulaciones que envolvían la presentación de los argumentos sustantivamente distintos (por ejemplo, el contraste entre los mensajes sesgados hacia un solo lado, que sólo proporcionan apoyo a los argumentos, y los mensajes de doble cara, que presentan argumentos que apoyan y también discuten los argumentos de oposición) se encontró que hacían una pequeña diferencia en relación con la persuasión. A través de ocho manipulaciones diferentes, el tamaño del efecto promedio corresponde aproximadamente a una correlación de 0.7. La conclusión de O'Keefe es que aunque hay pocas razones para temer que las variaciones superficiales de presentación afectarán profundamente el éxito persuasivo, tampoco hay muchos motivos para esperar que la variación de fondo argumental tendrá efectos dramáticos.

ción de maniobras estratégicas, la investigación empírica puede llevarse a cabo para investigar la eficacia retórica que tiene una base teórica más sólida.

Eficacia retórica en las maniobras estratégicas no es necesariamente equivalente a la capacidad de persuasión según lo conceptualizado en la investigación de la persuasión, porque ésta no está, por definición, sujeta a los requisitos de razonabilidad. Ni que decir que los teóricos de la argumentación necesitan concentrarse en primer lugar en los factores que tienen que ver con la naturaleza argumentativa del discurso, y en la dimensión de la razonabilidad que participa del discurso argumentativo.⁶ Esto requiere el uso de un diseño experimental en la investigación empírica sobre las maniobras estratégicas que permite concentrarse plenamente en los efectos causados por la selección realizada del potencial tópico, la adaptación a la demanda de la audiencia, y la explotación de los dispositivos de presentación. La investigación sobre la persuasión, por el contrario, suele ser unidimensional, centrándose de manera analítica en un solo aspecto de la maniobra. Esto puede explicar por qué los efectos que se han trazado son más bien mínimos. Teniendo todo esto en cuenta, los tres aspectos pueden dar resultados más interesantes.

A la vista de mis consideraciones anteriores, parece razonable concentrar la investigación experimental primero en las maniobras estratégicas que son razonables, de modo que la complicación de tener que lidiar con los efectos retóricos podría deberse a un descuido con respecto a los requisitos de razonabilidad que podría evitarse. Al medir la eficacia retórica de los modos particulares de maniobras estratégicas parece una buena idea iniciarla desde la contribución de un determinado tipo de movimiento argumentativo (o una combinación de movimientos) en relación con el apoyo que presta o no al proceso de resolver una diferencia de opinión. En la elección de los (conjuntos de) movimientos argumentativos que se inclui-

⁶ Esto significa que la investigación empírica debe excluir los efectos causados por factores distintos de las maniobras estratégicas en el discurso argumentativo, como el hecho de que el tema de discusión conlleve emocionalmente una carga o que el orador sea una estrella de rock famosa.

rán en la investigación, yo propondría seleccionar (conjuntos de) movimientos que difieran en «poder dialéctico», es decir, en la eficiencia crítica,⁷ para que las hipótesis falsas y sustentables pudiesen sostenerse y formularse en relación a las diferencias esperadas en la eficacia retórica que son pertinentes para el estudio teórico de la argumentación.⁸ Por ejemplo, la combinación de un argumento en apoyo a un punto de vista con una refutación a la objeción anticipada por la otra parte tiene, considerando que la anticipación sea correcta, más poder dialéctico para resolver una diferencia de opinión que sólo brindar apoyo al punto de vista. Por lo tanto, la hipótesis que puede desarrollarse es que las maniobras estratégicas que involucran la anterior forma estratégica es más efectiva que la forma posterior (véase Amjarso, 2008).⁹ Creo que sería útil llevar a cabo la investigación empírica a partir de este tipo de hipótesis.

La investigación empírica se necesita también para revelar los factores que ejercen un papel en la práctica fraudulenta que discutí en el capítulo 7 de mantener las maniobras estratégicas que se descarrilan. Como he explicado, en principio, cada tipo de falacia tiene una contrapartida razonable

⁷ Una movida argumentativa razonable (o una combinación de movimientos) puede ser considerada más críticamente eficiente que otro movimiento argumentativo (o una combinación de movimientos), destinado a hacer la misma contribución al proceso de resolución en términos de elección de los tópicos posibles, si permite una resolución más directa que el otro movimiento (o una combinación de movimientos), ya que se requerirán menos movimientos necesarios en la continuación del intercambio crítico, con lo que la ruta dialéctica a tomar será más corta. Mi noción de poder dialéctico puede ser similar a la noción de fuerza dialéctica de Johnson (2008: p. 161), pero no puedo estar seguro de esto ya que Johnson no definió este concepto.

⁸ La hipótesis general que subyace a este conjunto de proyectos de investigación radicaría en el hecho de que una maniobra estratégica que es dialécticamente razonable será retóricamente más eficaz que una maniobra estratégica de la competencia si todo se mantiene en igualdad de condiciones y la primera tiene más poder dialéctico que la segunda.

⁹ Tal resultado estaría, de hecho, de acuerdo con la predicción (confirmada) de Petty y Cacioppo (1979) respecto que la «ruta central a la persuasión» de que los mensajes con argumentos de peso son generalmente más eficaces que otros mensajes cuando aumenta la participación de los jueces. La diferencia crucial es que yo estoy interesado en el efecto de la fuerza dialéctica de los argumentos y otros movimientos argumentativos, y no en el efecto de los factores psicológicos relacionados.

de la que proviene. Debido a que puede parecerse mucho a su contraparte razonable, una falacia puede ser difícil de detectar. Un análisis cualitativo de los distintos tipos de falacias, que ocurren en la práctica argumentativa sobre la base de conocimientos referentes a las maniobras estratégicas, proporcionará una visión más clara de cómo «trabajan» estas falacias. Tal investigación cualitativa puede conducir a hipótesis teóricamente motivadas sobre los factores que hacen que las falacias que parezcan razonables puedan ponerse a prueba mediante la investigación experimental sistemática. Estoy pensando en investigación experimental de este tipo, reportada en *Fallacies and Judgements of Reasonableness* (Van Eemeren et al., 2009), en la que ejemplos de falacias de movimientos de discusión son comparados con sus contrapartes razonables. En uno de los experimentos descritos en ese volumen, las hipótesis han sido probadas y confirmadas de que argumentadores corrientes observarán la elusión de la carga de la prueba en una diferencia mixta de opinión como más razonable cuando el punto de vista en cuestión tiene la condición de presunción más que cuando no tiene este estatus (2009: pp. 151-157). En otras palabras, la carga de la prueba para el punto de vista puede evadirse con mayor facilidad cuando se trata de un punto de vista que está en consonancia con el *status quo* (epistemológico).

Recomiendo estudiar en una forma similar los modos de maniobras estratégicas, tales como el ataque personal directo. Cuando un ataque personal descarrila directamente en una variante abusiva del *argumentum ad hominem*, envuelve una violación de la Regla de la Libertad en relación con la expresión de duda en reacción a un punto de vista presentado en la etapa de confrontación de la discusión. El carácter falaz de un *argumentum ad hominem* abusivo a veces se oculta a la vista, porque el ataque personal se asemeja a una legítima pregunta crítica que se podría plantear en la fase de argumentación, como una reacción a un argumento de autoridad en el que el argumentador se refiere a sí mismo como un experto (Garssen, 2009). Esta hipótesis puede comprobarse en la investigación experimental mediante la presentación de ataques personales directos en un contexto en el que el protagonista podría haber usado su autoridad, pero no lo hizo. En todos los casos examinados en este tipo de investigación se ha hecho un contraste entre los casos falaces que se manipulan estratégicamente para

que la falacia se parezca más a un movimiento de discusión razonable y a un caso más o menos claro de la misma falacia.

10.6. RECONSTRUCCIÓN ANALÍTICA DE MANIOBRAS ESTRATÉGICAS Y ESTRATEGIAS MÁS AMPLIAS

Una cuarta área de investigación está cubierta por el componente analítico del programa de investigación. Se refiere a la reconstrucción del discurso argumentativo desde la perspectiva teórica de una discusión crítica a la luz de la evidencia empírica. La inclusión de las maniobras estratégicas del discurso en el proceso de reconstrucción es un complemento típico del enfoque ampliado de la pragma-dialéctica. Esta adición requiere, para cada maniobra estratégica, que se tenga en cuenta el espectro de opciones relevantes abiertas a ser consideradas en el resumen analítico, la relevancia analítica disponible en el momento en que la maniobra se realiza en el perfil dialéctico pertinente, los requisitos convencionales impuestos a las maniobras, el fondo institucional de la clase de actividad comunicativa en la que la maniobra se lleva a cabo, y el establecimiento del compromiso de las partes en la definición de la situación argumentativa. Al combinar los resultados obtenidos considerando cada uno de estos cuatro factores, debe determinarse la función estratégica de la maniobra que se analiza. En futuras investigaciones debe examinarse con más detalle cómo esto puede hacerse bien.

Un tema relacionado con la investigación analítica (estrechamente relacionado con la investigación teórica) se refiere a la forma en que las sucesivas maniobras estratégicas individuales que pueden observarse se combinan en una estrategia de confrontación, una estrategia de apertura, una estrategia de argumentación, una estrategia de conclusión, o —si la coordinación trasciende las fronteras de una etapa específica— una estrategia de discusión correspondiente a la discusión en su conjunto.¹⁰ En esta investigación analítica de-

¹⁰ Aunque las estrategias pueden ser «locales» en el sentido de que su objetivo es obtener un resultado determinado, por ejemplo una cierta división de la carga de la prueba, en una etapa de la discusión específica, por lo que pertenecen a una categoría específica de maniobras estratégicas, por ejemplo una maniobra de apertura, en principio ellas podrán

ben tenerse en cuenta no sólo opciones coordinadas de tópicos, de adaptación a la audiencia, y de presentación, sino también la coordinación entre los movimientos sucesivos hechos en una etapa de la discusión en particular o en toda la discusión. El ángulo más prometedor es, en mi opinión, empezar desde el análisis de la coordinación de las decisiones tomadas con respecto a un aspecto particular, si es posible concentrarse en una elección específica que se hace en relación con este aspecto. Por ejemplo, el estudio de Henkemans Snoeck (2009) sobre la función estratégica de la utilización de la figura de *praeterito* en diferentes puntos de las etapas de discusión puede ser un buen punto de partida para un análisis más general de la función estratégica de la explotación de este mecanismo de presentación. El dispositivo puede tener un papel en el establecimiento de los resultados de una etapa de discusión en particular y en la discusión en su conjunto. En principio, los análisis similares de maniobras estratégicas en una etapa de discusión en particular, y el análisis de maniobras estratégicas en la discusión como un todo, pueden hacerse a partir de los análisis específicos sobre el nivel de las maniobras estratégicas con respecto a formas particulares de adaptación a la demanda de la audiencia y las formas particulares de la toma de decisiones tópicas sobre el nivel de las maniobras estratégicas.¹¹

10.7. DISTINCIÓN PRAXEOLÓGICA DE LOS TIPOS DE ACTIVIDADES COMUNICATIVAS

El quinto tipo de proyecto de investigación a considerar está inmediatamente relacionado con la práctica real de la argumentación en los diferentes do-

también tener consecuencias para las siguientes etapas y puede decirse que trascienden las fronteras entre las etapas en este sentido en particular. Véase Tseronis (2009) para la maniobra estratégica con la carga de la prueba que está destinada a tener otra consecuencia.

¹¹ Tindale (2009) explora las razones y el papel de la retórica en el proyecto de maniobras estratégicas de la pragma-dialéctica y lo compara con su propia implementación de la retórica. Hace una defensa por considerar las formas activas en que la audiencia influencia las estrategias de argumentadores y para ver el papel de la retórica en la argumentación como fundamental y razonable en sus propios términos.

minios de comunicación. Pertenece a la «parte práctica» del complejo programa de investigación que prevén llevar a cabo los teóricos de la argumentación. En este componente, los conocimientos adquiridos en los otros componentes del programa de investigación son utilizados en el tratamiento de discursos argumentativos que tienen lugar en los tipos de actividades comunicativas fundamentales en contextos institucionales específicos. La realización de maniobras estratégicas dentro de este tipo de actividades depende siempre de las limitaciones impuestas en el discurso por los requisitos convencionales de la clase de actividad argumentativa en cuestión. En vista de la variedad del contexto, sería esclarecedor hacer una comparación entre las características distintivas de los modos prototípicos de las maniobras estratégicas que tienen lugar en las clases de actividad comunicativa diferentes, de modo que estos tipos de actividades pueden distinguirse praxeológicamente. Esta comparación proporciona más información sobre los puntos comunes y las diferencias entre los requisitos convencionales de las maniobras estratégicas institucionalmente motivadas por prácticas argumentativas.

En mi opinión, valdría la pena centrarse en los tipos de actividad comunicativa que se representan institucionalmente como prácticas argumentativas convencionalizadas que sirven a una amplia variedad de objetivos institucionales y reflejan diferentes grados de convencionalización. En la Universidad de Ámsterdam, nos concentramos en los tipos de actividades comunicativas jurídicas,¹² políticas, médicas y académicas, involucrando a los diferentes tipos de convenciones institucionales que requieren diferentes tipos de conocimientos. Un grupo de investigaciones de los proyectos

¹² Feteris (2009), por ejemplo, ofrece un análisis pragma-dialéctico de la maniobra estratégica en la justificación de las decisiones judiciales mediante el análisis de cómo un juez trata de conciliar los objetivos dialécticos y retóricos en el famoso caso de la Santísima Trinidad tratado por la Corte Suprema de Estados Unidos. Ella muestra cómo el juez, para hacer una excepción a una norma jurídica, trata de cumplir con la norma dialéctica de razonabilidad observando que su punto de vista está lo suficientemente defendido de acuerdo con los requisitos de la carga de la prueba de un juez en una discusión crítica racional, mientras que trata al mismo tiempo de ser retóricamente convincente al presentar la decisión como una elección que está de acuerdo con los esquemas argumentativos y los puntos de partida aceptados por la comunidad legal en Estados Unidos y la comunidad de Estados Unidos en su conjunto.

finalizados recientemente se concentró en el estudio de las maniobras estratégicas de confrontación en el campo político que prepara el terreno para hacer una comparación sistemática. Andone¹³ (2009a y 2009b) investigó las condiciones impuestas a una maniobra estratégica convencional de confrontación en un tipo de actividad argumentativa en una entrevista política. Además, presenta un análisis de las respuestas dadas por los políticos para una acusación de incoherencia y distingue entre las respuestas razonables y las respuestas descarriladas en falacia. Mohammed (2009a y 2009b) se concentró en el tipo de actividad argumentativa del *Prime Minister's Question Time* en la Cámara de los Comunes británica. Ella pone de manifiesto cómo un análisis de las maniobras estratégicas en respuesta a una acusación de incoherencia puede beneficiarse de la comprensión de las exigencias institucionales específicas y de las precondiciones convencionales de la clase de actividad argumentativa. Tonnard (2009, publicación próxima) analiza cómo, en el Debate General en el Parlamento holandés, Geert Wilders, diputado, se las arregla para dirigir el debate continuamente hacia su tema favorito «los peligros del islam», mediante la explotación de los requisitos convencionales de este tipo de actividad argumentativa. La «elección» de Wilders de los medios de presentación se muestra como el aspecto predominante, en el que su cambio de tema manifiesta el desplazamiento de las maniobras estratégicas.

¹³ Además de los proyectos que se discuten aquí, Ietcu-Fairclough (2009) une una concepción pragma-dialéctica de la argumentación, con una concepción sociológica de la legitimidad y una teoría sociológica de la esfera política. En el análisis de un discurso político como un ejemplo de la sentencia en el campo político se explora la forma en que se va limitando la maniobra estratégica por la lógica del campo político, tanto en el sentido de que esta lógica restringe las posibilidades de maniobras estratégicas como en el sentido de que ofrece oportunidades retóricas específicas de campo para el argumentador. Zarefsky (2009) enumera una serie de modos comunes de maniobras estratégicas en la argumentación política: cambiar de tema, modificar la audiencia correspondiente, apelar a supuestos liberales y conservadores y reconfigurar la discusión, utilizar los símbolos de condensación, emplear el lugar de lo irreparable, y usar argumentativamente figuras y tropos. En su opinión, la evaluación de maniobra estratégica en la argumentación política es difícil, porque los tipos de actividad en cuestión dan un amplio margen para los argumentadores, de modo que son pocos los casos de descarrilamiento incuestionables.

Referencias

- Aakhus, M. (2003). Neither naïve nor critical reconstruction: Dispute mediators, impasse and the design of argumentation. *Argumentation*, 17(3), 265-290.
- Aakhus, M., & Jackson, S. (2005). Technology, interaction, and design. In K. Fitch & R. Sanders (Eds.), *Handbook of language and social interaction* (pp. 411-436). Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum.
- Agricola, R. (1967). *De inventione dialectica libri tres*. (Original work published in 1479)
- (1991). *Over dialectica en humanisme* [On dialectic and Humanism] (M. van der Poel, Ed.). Baarn: Ambo.
- Albert, H. (1975). *Traktat über kritische Vernunft* [Treatise on critical reason] (3rd ed.). Tübingen: Mohr.
- Alphen, E. van, Duyvendak, L., Meyer, M., & Peperkamp, B. (1996). *Op poëtische wijze. Een handleiding voor het lezen van poëzie* [In a poetic way. A guidebook for reading poetry]. Bussum: Coutinho.
- Amjarso, B. (2008). Addressing anticipated countermoves as a persuasive form of strategic manoeuvring. In F. H. van Eemeren, D. C. Williams & I. Z. Zagar (Eds.), *Understanding argumentation. Work in progress* (pp. 27-38). Amsterdam: Sic Sat.

- Andone, C. (2009a). Accusing someone of an inconsistency as a confrontational way of strategic manoeuvring. In F. H. van Eemeren (Ed.), *Examining argumentation in context: Fifteen studies on strategic maneuvering* (pp. 153-170). Amsterdam: John Benjamins.
- (2009b). Confrontational strategic maneuvers in a political interview. Unpublished doctoral dissertation, University of Amsterdam.
- Anscombe, J. C. (1994). La nature des topoï [The nature of the topics]. In J. C.
- (Ed.), *La théorie des topoï* (pp. 49-84). Paris: Éditions Kimé.
- Anscombe, J. C., & Ducrot, O. (1983). *L'argumentation dans la langue* [Argumentation in language]. Brussels: Pierre Mardaga.
- Aristotle (1928a). *Posterior analytics* (W. D. Ross, Ed.). Oxford: Clarendon Press.
- (1928b). *Prior analytics* (W. D. Ross, Ed.). Oxford: Clarendon Press.
- (1928c). *Sophistical refutations*. (W. D. Ross, Ed.). Oxford: Clarendon Press.
- (1960). *Topics* (E. S. Forster, Trans.). Cambridge, MA: Harvard University Press. (Loeb Classical Library)
- (1991). *On rhetoric*. In G. A. Kennedy, *Aristotle. On rhetoric: A theory of civic discourse* (pp. 23-282). New York, NY: Oxford University Press.
- (2002). *Nicomachean ethics* (S. Broadie & C. Rowe, Eds.). New York, NY: Oxford University Press.
- Atkin, A., & Richardson, J. E. (2005). Constructing the (imagined) antagonist in advertising argumentation. In F. H. van Eemeren & P. Houtlosser, *Argumentation in practice* (pp. 163-180). Amsterdam: John Benjamins.
- Atkinson, J. M., & Heritage, J. (Eds.) (1984). *Structures of social action: Studies in conversation analysis*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Auer, J. J. (1962). The counterfeit debates. In S. Kraus (Ed.), *The great debates: Background, perspective, effects* (pp. 142-150). Bloomington, IN: Indiana University Press.

- Axelrod, R. (1977). Argumentation in foreign policy settings: Britain in 1918, Munich in 1938, and Japan in 1970. In W. Zartman (Ed.), *The negotiation process* (pp. 175-192). Beverly Hills, CA: Sage Publications.
- Bakhtin, M. M. (1986). *Speech genres and other late essays* (V. W. McGee, Trans.; C. Emerson & M. Holquist, Eds.). Austin, TX: University of Texas Press.
- Barth, E. M. (1972). *Evaluaties* (Evaluations). Inaugural address University of Utrecht, June 2. Assen: Van Gorcum.
- Barth, E. M., & Krabbe, E. C. W. (1982). *From axiom to dialogue. A philosophical study of logics and argumentation*. Berlin: de Gruyter.
- Barth, E. M., & Martens, J. L. (1977). Argumentum ad hominem: From chaos to formal dialectic. The method of dialogue tableaux as a tool in the theory of fallacy. *Logique et Analyse (NS)*, 20, 76-96.
- Bartley, W. W. (1984). *The retreat to commitment* (2nd ed.). LaSalle, IL.: Open Court.
- Battistelli, T. (2009). *Rhetoric, dialectic and derailment in church-state arguments*. Paper presented at the 2009 Conference of the Ontario Society for the Study of Argumentation, Windsor, Ontario.
- Bell, A. (1984). Language style as audience design. *Language in Society*, 13, 145-204.
- (2001). Back in style: Reworking audience design. In P. Eckert & J. R. Rickford (Eds.), *Style and sociolinguistic variation* (pp. 139-169). Cambridge: Cambridge University Press.
- Benoit, W. L., & D'Agostine, J. M. (1994). «The case of the midnight judges» and multiple audience discourse: Chief Justice Marshall and *Marbury v. Madison*. *Southern Communication Journal*, 59, 89-96.
- Benoit, W. L., & Lindsey, J. J. (1987). Argument strategies: Antidote to Tylenol's poisoned image. *Journal of the American Forensic Association*, 23, 136-146.
- Bentham, J. (1838-1843). *The works of Jeremy Bentham, published under the supervision of his executor, John Bowring*. Edinburgh: Tait.
- Beth, E. W. (1955). Semantic entailment and formal derivability. *Mededelingen der Koninklijke Nederlandse Akademie van Wetenschappen*, 18, 309-342.

- Bhatia, V. K. (1993). *Analysing genre. Language use in professional settings*. London: Longman.
- (2004). *Worlds of written discourse. A genre-based view*. London: Continuum.
- Bird, O. (1962). The tradition of the logical topics: Aristotle to Ockham. *Journal of the History of Ideas*, 23, 307-323.
- Biro, J., & Siegel, H. (1992). Normativity, argumentation and an epistemic theory of fallacies. In F. H. van Eemeren, R. Grootendorst, J. A. Blair & C. A. Willard (Eds.), *Argumentation illuminated* (pp. 85-103). Amsterdam: Sic Sat.
- (1995). Epistemic normativity, argumentation, and fallacies. In F. H. van Eemeren, R. Grootendorst, J. A. Blair & C. A. Willard (Eds.), *Analysis and Evaluation. Proceedings of the Third ISSA Conference on Argumentation (University of Amsterdam, June 21-24, 1994), Volume II* (pp. 286-299). Amsterdam: Sic Sat.
- (2006). In defense of the objective epistemic approach to argumentation. *Informal Logic*, 26(1), 91-101.
- Bitzer, L. (1968). The rhetorical situation. *Philosophy and Rhetoric*, 1, 1-14.
- Bizzell, P. (Ed.) (2006). *Rhetorical agendas. Political, ethical, spiritual*. Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum.
- Blair, J. A. (2007). The logic of informal logic. In H. V. Hansen, C. W. Tindale, R. H. Johnson & G. D. Godden (Eds.), *Dissensus and the Search for Common Ground. Proceedings of the Seventh OSSA Conference, University of Windsor* (CD-ROM). St. Catherines, ON: OSSA.
- Blair, J. A., & Johnson, R. H. (1987). Argumentation as dialectical. *Argumentation*, 1(1), 41-56.
- Bonevac, D. (2003). Pragma-dialectics and beyond. *Argumentation*, 17(4), 451-459.
- Bons, J. A. E. (2002). Reasonable argument before Aristotle: The roots of the enthymeme. In F. H. van Eemeren & P. Houtlosser (Eds.), *Dialectic and rhetoric: The warp and woof of argumentation analysis* (pp. 13-28). Dordrecht: Kluwer Academic.
- Braet, A. (1984). *De klassieke statusleer in een modern perspectief. Een historisch— systematische bijdrage tot de argumentatieleer* [The classical stasis theory in a modern perspective]. Groningen: Wolters-Noordhoff.

- (2007a). *De redelijkheid van de klassieke retorica: De bijdrage van klassieke retorici aan de argumentatietheorie* [The reasonableness of classical rhetoric: The contribution of classical rhetoricians to argumentation theory]. Leiden: Leiden University Press.
- (2007b). *Retorische kritiek. Overtuigingskracht van Cicero tot Balkenende* [Rhetorical criticism. Persuasive power from Cicero to Balkenende]. Den Haag: SDU.
- Brinton, A. (1995). The ad hominem. In H. V. Hansen & R. C. Pinto (Eds.), *Fallacies. Contemporary and classical readings* (pp. 213-222). University Park, PA: Penn State Press.
- Brummett, B. (2008). *A rhetoric of style*. Carbondale, IL: Southern Illinois University Press.
- Burke, K. (1969a). *A grammar of motives*. Berkeley, CA: University of California Press (Original work published in 1945)
- (1969b). *A rhetoric of motives*. Berkeley, CA: University of California Press. (Original work published in 1950)
- Campbell, G. (1963). *The philosophy of rhetoric. Edited with a new introduction by L.F. Bitzer*. Carbondale and Edwardsville: Southern Illinois University Press.
- Ceaser, J. W., Thurow, G. E., Tulis, J. K., & Bessette, J. M. The rise of the rhetorical presidency. *Presidential Studies Quarterly*, 11, 158-71.
- Cherwitz, R. A. (Ed.) (1990). The philosophical foundations of rhetoric. In R. A. Cherwitz (Ed.), *Rhetoric and Philosophy* (pp. 1-19). Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum.
- Cicero (1942). *De oratore* (E. W. Sutton & H. Rackham, Eds.). London: Heinemann.
- (1949). *De inventione. De optimo genere oratorum. Topica* (M. Hubbell, Ed.). London: Heinemann.
- (2001). *On the ideal orator* (J. M. May & J. Wisse, Trans.). New York: Oxford University Press.
- Clayman, S., & Heritage, J. (2002). *The news interview. Journalists and public figures on the air*. Cambridge, MA: Cambridge University Press.
- Cohen, T. (1973). Illocutions and perlocutions. *Foundations of Language*, 9, 492-503.

- Conley, T. M. (1990). *Rhetoric in the European tradition*. Chicago, IL: The University of Chicago Press.
- Cooper, L. (1932). *The rhetoric of Aristotle*. New York, NY: Prentice Hall.
- Copi, I.M. (1986). *Introduction to logic* (7th ed.). New York, NY: Macmillan. (Original work published in 1976)
- Crawshay-Williams, R. (1957). *Methods and criteria of reasoning. An inquiry into the structure of controversy*. London: Routledge & Kegan Paul.
- Crosswhite, J. (1993). Being unreasonable: Perelman and the problem of fallacies. *Argumentation*, 7, 385-402.
- (1996). *The rhetoric of reason: Writing and the attractions of argument*. Madison, WI: University of Wisconsin Press.
- (2000). Nature and reason: Inertia and argumentation. In H. V. Hansen, C. W. Tindale & S. Raposo, *Argumentation at the Century's Turn* (CD-ROM). St. Catherines, ON: OSSA.
- Dascal, M. (2001). How rational can a polemic across the analytic-continental 'divide' be? *International Journal of Philosophical Studies*, 9(3), 313-339.
- (2008). Dichotomies and types of debate. In F. H. van Eemeren & B. Garssen, *Controversy and confrontation. Relating controversy analysis with argumentation theory* (pp. 27-50). Amsterdam: John Benjamins.
- Dascal, M., & Chang, H. (Eds.) (2007). *Traditions of controversy*. Amsterdam: John Benjamins.
- Dascal, M., & Gross, A. G. (1999). The marriage of pragmatics and rhetoric. *Philosophy and Rhetoric*, 32(2), 107-130.
- De Morgan, A. (1847). *Formal Logic*. London: Taylor and Walton.
- Donohue, W. A., Allen, M., & Burrell, N. (1988). Mediator communicative competence. *Communication Monographs*, 55, 104-119.
- Drake, L. E., & Donohue, W. A. (1996). Communication framing theory in conflict resolution. *Communication Research*, 23(3), 297-322.
- Ducrot, O. (1988). Topoi et formes topiques [Topoi and topical forms]. *Bulletin d'Etudes de Linguistique Française*, 22, 1-14.
- Ducrot, O., Bourcier, D., & Bruxelles, S. (1980). *Les mots du discours* [The words of discourse]. Paris: Les Éditions de Minuit.

- Eagly, A. H., & Chaiken, S. (1993). *The psychology of attitudes*. Fort Worth, TX: Harcourt Brace Jovanovich.
- Ede, L., & Lunsford, A. (1984). Audience addressed/audience invoked: The role of audience in composition theory and pedagogy. *College Composition and Communication*, 35(2), 155-171.
- Eemeren, F. H. van (1986). Dialectical analysis as a normative reconstruction of argumentative discourse. *Text*, 6(1), 1-16.
- (1987a). Argumentation studies' five estates. In J.W. Wenzel (Ed.), *Argument and critical practices: Proceedings of the fifth SCA/AFA Conference on Argumentation* (pp 9-24). Annandale, Virginia: Speech Communication Association.
- (1987b). For reason's sake: Maximal argumentative analysis of discourse. In F. H. van Eemeren, R. Grootendorst, J. A. Blair & C. A. Willard (Eds.), *Argumentation: Across the Lines of Discipline. Proceedings of the Conference on Argumentation, 1986* (pp. 201-215). Dordrecht: Foris.
- (1990). The study of argumentation as normative pragmatics. *Text: An Interdisciplinary Journal for the Study of Discourse*, 10(1/2), 37-44.
- (Ed.) (2001). *Crucial concepts in argumentation theory*. Amsterdam: Amsterdam University Press.
- (2002). Democracy and argumentation. *Controversia* 1(1), 69-84.
- (2006). Argumentationstheorie nach der Neuen Rhetorik [Argumentation theory after the New Rhetoric]. In J. Kopperschmidt (Ed.), *Die neue Rhetorik — Studien zu Chaim Perelman* (pp. 345-382). Paderborn: Wilhelm Fink Verlag.
- (2008, February 14). *Countering fallacious moves*. Plenary speech at the Conference 'Strategies in Argumentation' at the University of Groningen organized on the occasion of the retirement of Professor Erik C. W. Krabbe. Groningen University.
- Eemeren, F. H. van, & Garssen, B. (Eds.) (2008). *Controversy and confrontation. Relating controversy analysis with argumentation theory*. Amsterdam: John Benjamins.
- (2009). 'Constraints on political deliberation: European parliamentary debate as an argumentative activity type'. Presented at the 2009 Alta

- Argumentation Conference sponsored by AFA-NCA. Snowbird, Utah, July 31.
- Eemeren, F. H. van, Garssen, B., & Meuffels, H. L. M. (2003). «I don't have anything to prove here»: Judgements of the fallacy of shifting the burden of proof. In F. H. van Eemeren, A. F. Snoeck Henkemans, J. A. Blair & C. A. Willard, *Proceedings of the Fifth Conference of the International Society for the Study of Argumentation*. Amsterdam: Sic Sat.
- (2008). Reasonableness in confrontation. Empirical evidence concerning the assessment of ad hominem fallacies. In F. H. van Eemeren & B. Garssen (Eds.), *Controversy and confrontation. Relating controversy analysis with argumentation theory* (pp. 181-195). Amsterdam: John Benjamins.
- (2009). *Fallacies and judgments of reasonableness. Empirical research concerning the pragma— dialectical discussion rules*. Dordrecht: Springer.
- Eemeren, F. H. van, & Grootendorst, R. (1984). *Speech acts in argumentative discussions. A theoretical model for the analysis of discussions directed towards solving conflicts of opinion*. Berlin: de Gruyter.
- (1991). The study of argumentation from a speech act perspective. In J. Verschueren (Ed.), *Pragmatics at Issue. Selected Papers of the International Pragmatics Conference, Antwerp, August 17-22, 1987. Volume I* (pp. 151-170). Amsterdam: John Benjamins.
- (1992a). *Argumentation, communication, and fallacies. A pragma-dialectical perspective*. Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum.
- (1992b). Relevance reviewed: The case of argumentum ad hominem. *Argumentation* 6(2), 141-159.
- (1994). Rationale for a pragma-dialectical perspective. In F. H. van Eemeren & R. Grootendorst (Eds.), *Studies in pragma-dialectics* (pp. 11-28). Amsterdam: Sic Sat.
- (2004). *A systematic theory of argumentation: The pragma-dialectical approach*. Cambridge, MA: Cambridge University Press.
- Eemeren, F. H. van, Grootendorst, R., Jackson, S., & Jacobs, S. (1993). *Reconstructing argumentative discourse*. Tuscaloosa, AL: University of Alabama Press.

- Eemeren, F. H. van, Grootendorst, R., Jacobs, S., & Jackson, S. (1997). Argumentation. In T. van Dijk (Ed.), *Discourse studies: A multidisciplinary introduction* (Vol. I: *Discourse as structure and process*) (pp 208-229). London: Sage.
- Eemeren, F. H. van, Grootendorst, R., & Snoeck Henkemans, A. F. (2002). *Argumentation. Analysis, evaluation, presentation*. Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum.
- Eemeren, F. H. van, Grootendorst, R., Snoeck Henkemans, A. F., Blair, J. A., Johnson, R. H., Krabbe, E. C. W., Plantin, C., Walton, D. N. , Willard, C. A., Woods, J., & Zarefsky, D. (1996). *Fundamentals of argumentation theory. Handbook of historical backgrounds and contemporary developments*. Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum.
- Eemeren, F. H. van, & Houtlosser, P. (1997). Rhetorical rationales for dialectical moves. In J. Klumpp (Ed.), *Proceedings of the Tenth NCA/AFA Conference on Argumentation* (pp. 51-56). Annandale, VA: Speech Communication Association
- (1998). Rhetoric in pragma-dialectics. *Armenian Mind*, 2(1), 24-44.
- (1999a). Strategic manoeuvring in argumentative discourse. *Discourse Studies*, 1(4), 479-497.
- (1999b). William the Silent's argumentative discourse. In F. H. van Eemeren, R. Grootendorst, J. A. Blair & C. A. Willard (Eds.), *Proceedings of the Fourth Conference of the International Society for the Study of Argumentation* (pp. 168-171). Amsterdam: Sic Sat.
- (2000a). Rhetorical analysis within a pragma— dialectical framework. The case of R. J. Reynolds. *Argumentation*, 14(3), 293-305.
- (2000b). The rhetoric of William the Silent's Apologie. A dialectical perspective. In T. Suzuki, Y. Yano & T. Kato (Eds.), *Proceedings of the First Tokyo Conference on Argumentation* (pp. 37-40). Tokyo: Japan Debate Association.
- (Eds.) (2002). *Dialectic and Rhetoric: The warp and woof of argumentation analysis*. Dordrecht: Kluwer Academic.
- (2002a). Strategic maneuvering in argumentative discourse: Maintaining a delicate balance. In F. H. van Eemeren & P. Houtlosser (Eds.), *Dialectic and rhetoric: The warp and woof of argumentation analysis* (pp. 131-159). Dordrecht: Kluwer Academic. Eemeren, F. H. van, & Hout-

- losser, P. (2002b). Strategic maneuvering with the burden of proof. In F. H. van Eemeren (Ed.), *Advances in pragma-dialectics* (pp.13-28). Amsterdam: Sic Sat.
- (2003a). A pragmatic view of the burden of proof. In F. H. van Eemeren, J. A. Blair, C. A. Willard & A. F. Snoeck Henkemans (Eds.), *Anyone who has a view. Theoretical contributions to the study of argumentation* (pp. 123-132). Dordrecht: Kluwer Academic.
- (2003b). Fallacies as derailments of strategic maneuvering: The *argumentum ad verecundiam*, a case in point. In F. H. van Eemeren, J. A. Blair, C. A. Willard, & A. F. Snoeck Henkemans (Eds.), *Proceedings of the Fifth Conference of the International Society for the Study of Argumentation* (pp. 289-292). Amsterdam: Sic Sat.
- (2005a). More about an arranged marriage. In C. A. Willard (Ed.), *Critical Problems in Argumentation. Selected Papers from the Thirteenth Biennial Conference on Argumentation Sponsored by the American Forensics Association and National Communication Association August, 2003* (pp. 345-355). Washington, DC: National Communication Association.
- (2005b). Theoretical construction and argumentative reality: An analytic model of critical discussion and conventionalised types of argumentative activity. In D. Hitchcock, & D. Farr (Eds.), *The Uses of Argument. Proceedings of a Conference at McMaster University, 18-21 May 2005* (pp. 75-84). Hamilton, ON: Ontario Society for the Study of Argumentation.
- (2006). Flexible facts: A pragma-dialectical analysis of a burden of proof manipulation. In F. H. van Eemeren, M. Hazen, P. Houtlosser & D. C. Williams (Eds.), *Contemporary perspectives on argumentation: Views from the Venice Argumentation Conference* (pp. 37-46). Amsterdam: Sic Sat.
- (2007a). The contextuality of fallacies. *Informal Logic*, 27(1), 59-67.
- (2007b). Countering fallacious moves. *Argumentation*, 21(3), 243-252. (Special issue on metadialogues: Krabbe's immanent dialectic)
- (2008). Rhetoric in a dialectical framework: Fallacies as derailments of strategic manoeuvring. In E. Weigand (Ed.), *Dialogue and rhetoric* (pp. 133-151). Amsterdam: John Benjamins.

- (2009). Seizing the occasion: Parameters for analysing ways of strategic manoeuvring. In F. H. van Eemeren & B. Garssen (Eds.), *Pondering on problems of argumentation. Twenty essays on theoretical issues* (pp. 3-14). Amsterdam: Springer.
- Eemeren, F. H. van, Houtlosser, P., Ihnen, C., & Lewinski, M. (to be published). Contextual considerations in the evaluation of argumentation.
- Eemeren, F. H. van, Houtlosser, P. & Snoeck Henkemans, A. F. (2007). *Argumentative indicators in discourse. A pragma-dialectical study*. Dordrecht: Springer.
- (2008). Dialectical profiles and indicators of argumentative moves. *Journal of Pragmatics*, 20, 475-493.
- Ehninger, D., & Brockriede, W. (1963). *Decision by debate*. New York, NY: Dodd, Mead and Company.
- Fahnestock, J. (1999). *Rhetorical figures in science*. New York, NY: Oxford University Press.
- (2005). Rhetorical stylistics. *Language and Literature*, 14(3), 215-230.
- (2009). *Quid pro nobis*. Rhetorical stylistics for argument analysis. In F. H. van Eemeren (Ed.), *Examining argumentation in context. Fifteen studies on strategic maneuvering* (pp. 131-152). Amsterdam: John Benjamins.
- Fahnestock, J., & Secor, M. J. (1983). Grounds for argument: Stasis theory and the topoi. In D. Zarefsky, M. O. Sillars & J. Rhodes (Eds.), *Argument in Transition: Proceedings of the Third Summer Conference on Argumentation* (pp. 135-146). Annandale, VA: Speech Communication Association.
- Fairclough, N. (1995). *Critical discourse analysis: The critical study of language*. London: Longman.
- Farrell, T. B. (1993). *Norms of rhetorical culture*. New Haven, CT: Yale University Press.
- Feteris, E. T. (1987). The dialectical role of the judge in a Dutch legal process. In J. W. Wenzel (Ed.), *Argument and Critical Practices. Proceedings of the Fifth SCA/AFA Conference on Argumentation* (pp. 335-339). Annandale, VA: Speech Communication Association.
- (1993). The judge as a critical antagonist in a legal process: A pragma—dialectical perspective. In R. E. McKerrow (Ed.), *Argument and the Postmodern Challenge. Proceedings of the Eighth SCA/AFA Conference*

- on Argumentation* (pp. 476-480). Annandale, VA: Speech Communication Association.
- (2009). Strategic maneuvering in the justification of judicial decisions. In F. H. van Eemeren (Ed.), *Examining argumentation in context: Fifteen studies on strategic maneuvering* (pp. 93-114). Amsterdam: John Benjamins.
- Finocchiaro, M. (1980). *Galileo and the art of reasoning*. Dordrecht: Reidel.
- (2005a). Arguments about arguments. Systematic, critical, and historical essays in logical theory. Cambridge, MA: Cambridge University Press.
- (2005b). Mill's On Liberty and argumentation theory. In D. Hitchcock (Ed.), *The Uses of Argument: Proceedings of a Conference at McMaster University, May 18-21 2005* (pp. 89-98). Hamilton, ON: Ontario Society for the Study of Argumentation.
- (2006). Reflections on the hyper dialectical definition of argument. In P. Houtlosser & M. A. van Rees, *Considering pragma-dialectics: A festschrift for Frans H. van Eemeren on the occasion of his 60th birthday* (pp. 51-62). Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum.
- Fisher, R., Ury, W., & Patton, B. (1991). *Getting to yes: Negotiating agreement without giving in* (2nd ed.). New York, NY: Penguin.
- Foss, S. K. (2004). *Rhetorical criticism. Exploration & practice* (3rd ed.). Long Grove, IL: Waveland.
- Foss, S. K., Foss, K. A., & Trapp, R. (1985). *Contemporary perspectives on rhetoric*. Prospect Heights, IL: Waveland.
- Foss, S. K., & Griffin, C. L. (1995). Beyond persuasion: A proposal for an invitational rhetoric. *Communication Monographs*, 62(1), 2-18.
- Foucault, M. (1972). *The archaeology of knowledge* (A. M. Sheridan Smith, Trans.). New York, NY: Pantheon.
- Freeley, A. J. (1993). *Argumentation and debate: Critical thinking for reasoned decision making*. Belmont, CA: Wadsworth.
- Freeman, J. B. (1991). *Dialectics and the macrostructure of arguments*. Berlin: de Gruyter.
- Gaonkar, D. P. (1990). Rhetoric and its double: Reflections on the rhetorical turn in the human sciences. In H. W. Simons, *The rhetorical turn:*

- Invention and persuasion in the conduct of inquiry* (pp. 341-366). Chicago, IL: University of Chicago Press.
- Garssen, B. (2001). Argument schemes. In F. H. van Eemeren (Ed.), *Crucial concepts in argumentation theory* (pp. 81-100). Amsterdam: Amsterdam University Press.
- (2009). *Ad hominem* in disguise: Strategic manoeuvring with direct personal attacks. *Argumentation and Advocacy*, 45(Spring), 207-213.
- Gaskins, R. H. (1992). *Burdens of proof in modern discourse*. New Haven, CT: Yale University Press.
- Giles, H., Coupland, J., & Coupland, N. (1991). Accomodation theory: Communication, context, and consequence. In H. Giles, J. Coupland & N. Coupland (Eds.), *Contexts of accomodation: Developments in applied sociolinguistics* (pp. 1-68). Cambridge: Cambridge University Press.
- Goffman, E. (1970). *Strategic interaction*. Oxford: Blackwell.
- (1986). *Frame analysis. An essay on the organization of experience. With a foreword by B.M. Berger*. Boston: Northeastern University Press. (Original work published in 1974)
- Goldberg, S. B., Sander, F. E. A., Rogers, N. H., & Cole, S. R. (2007). *Dispute resolution: Negotiation, mediation and other processes* (5th ed.). Austin: Wolters Kluwer.
- Goodnight, G. T. (1982). The personal, technical, and public spheres of argument: A speculative inquiry into the art of public deliberation. *Journal of the American Forensic Association*, 18, 214-227.
- (2009). Strategic maneuvering in direct-to-consumer drug advertising: Argument, contestation, and institutions. In F. H. van Eemeren (Ed.), *Examining argumentation in context: Fifteen studies on strategic maneuvering* (pp. 77-92). Amsterdam: John Benjamins.
- Goodwin, J. (2002). Designing issues. In F. H. van Eemeren & P. Houtlosser (Eds.), *Dialectic and rhetoric: The warp and woof of argumentation analysis* (pp. 81-96). Dordrecht: Kluwer Academic.
- Govier, T. (1998). Arguing forever? Or: Two tiers of argument appraisal. In H. V. Hansen, C. W. Tindale & A. V. Colman (Eds.), *Argumentation & Rhetoric* (CD-ROM). St. Catherines, ON: OSSA.
- (1999). *The philosophy of argument*. Newport News, VA: Vale Press.

- (2006). My interlocutor. In P. Houtlosser & M. A. van Rees (Eds.), *Considering pragma-dialectics: A festschrift for Frans H. van Eemeren on the occasion of his 60th birthday* (pp. 87-96). Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum.
- Grassi, E. (1980). *Rhetoric as philosophy: The humanist tradition* (J. M. Krois & A. Azodi, Trans.). University Park, PA: Pennsylvania State University Press.
- Gray, B. (2006). Mediation as framing and framing within mediation. In M. S. Herrman, (Ed.), *The Blackwell handbook of mediation: Bridging theory, research and practice* (pp. 193-216). Oxford: Blackwell.
- Greco Morasso, S. (2009). *Argumentative and other communicative strategies of the mediation practice*. Unpublished doctoral dissertation, University of Lugano, Switzerland.
- Green, L. D. (1990). Aristotelian rhetoric, dialectic, and the traditions of antistrophos. *Rhetorica*, 8(1), 5-27.
- Grice, H. P. (1975). *Logic and conversation*. In P. Cole & J. L. Morgan (Eds.), *Syntax and semantics 3: Speech Acts* (pp. 43-58). New York, NY: Academic Press.
- (1989). *Studies in the way of words*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Grimaldi, W. M. (1972). *Studies in the philosophy of Aristotle's Rhetoric*. Wiesbaden: Steiner.
- Gronbeck, B. E. (Ed.) (1989). *Spheres of Argument. Proceedings of the Sixth SCA/AFA Conference on Argumentation*. Annandale, VA: SCA.
- Groot, A. D. de (1969). *Methodology: Foundations of inference and research in the behavioral sciences*. The Hague: Mouton.
- (1984). The theory of science forum: Subject and purport. *Methodology and Science*, 17(4), 230-259.
- Gross, A. G., & Dearn, R. D. (2002). *Chaim Perelman*. Albany, NY: SUNY Press.
- Habermas, J. (1971). Vorbereitende Bemerkungen zu einer Theorie der kommunikativen Kompetenz [Preparatory remarks on a theory of communicative competence]. In J. Habermas & H. Luhmann, *Theorie*

- der Gesellschaft oder Sozialtechnologie; Was leistet die Systemforschung?* (pp. 107-141). Frankfurt: Surkamp.
- (1981). *Theorie des kommunikativen Handelns* [Theory of communicative acting]. Frankfurt: Surkamp
- (1994). Postscript to Faktizität und Geltung [Postscript to between facts and norms]. *Philosophy & Social Criticism*, 20(4), 135-150
- (1996). *Between facts and norms* (Trans., W. Rehg). Cambridge, MA: MIT Press.
- Hall, P. A., & Taylor, R. C. R. (1996). Political science and the three new institutionalisms. *Political studies*, 44, 936-957.
- Hamblin, C. L. (1970). *Fallacies*. London: Methuen.
- (1971). Mathematical models of dialogue. *Theoria*, 37, 130-155.
- Hansen, H. V. (2002). The straw thing of fallacy theory: The Standard Definition of 'fallacy'. *Argumentation*, 16(2), 133-155.
- (2006). Mill and pragma-dialectics. In P. Houtlosser & M. A. van Rees (Eds.), *Considering pragma-dialectics: A festschrift for Frans H. van Eemeren on the occasion of his 60th birthday* (pp. 97-107). Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum.
- Hansen, H. V., & Pinto, R. C. (1995). *Fallacies: Classical and contemporary readings*. University Park, PA: Penn State Press.
- Hare, R. M. (1952). *The language of morals*. London: Oxford University Press.
- Havet, E. (1846). *Etude sur la rhétorique d'Aristote* [Studies on Aristotle's rhetoric]. Paris: Jules DelaLain.
- Heritage, J. (1984). A change-of-state token and aspects of its sequential placement. In J. M. Atkinson & J. Heritage (Eds.), *Structures of social action. Studies in conversation analysis* (pp. 299-346). Cambridge, MA: Cambridge University Press.
- Hill, F. I. (1994). Aristotle's rhetorical theory. With a synopsis of Aristotle's Rhetoric. In J. J. Murphy & R. A. Katula, *A synoptic history or classical rhetoric* (2nd ed.) (pp.51-110). Davis, CA: Hermagoras.
- Hintikka, J. (1968). Language-games for quantifiers. In N. Rescher (Ed.), *Studies in logical theory* (pp. 46-76). Oxford: Blackwell.

- Hitchcock, D. (2006). The pragma-dialectical analysis of the ad hominem fallacy. In P. Houtlosser & M. A. van Rees (Eds.), *Considering pragma-dialectics: A festschrift for Frans H. van Eemeren on the occasion of his 60th birthday* (pp. 109-120). Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum.
- Hitchcock, D., & Verheij, B. (Eds.) (2006). *Arguing on the Toulmin model: New essays in argument analysis and evaluation*. Dordrecht: Springer.
- Hohmann (2002). In F. H. van Eemeren & P. Houtlosser, *Dialectic and rhetoric: The and woof of argumentation analysis* (pp. 41-52). Dordrecht: Kluwer Academic.
- Hoppmann, M. J. (2008). *Argumentative Verteidigung. Grundlegung zu einer modernen Stasislehre*. Doctoral dissertation, Eberhard Karls Universität Tübingen, Germany.
- Houtlosser, P. (1995). *Standpunten in een kritische discussie. Een pragma—dialectisch perspectief op de identificatie en reconstructie van standpunten*. Doctoral dissertation, University of Amsterdam. Amsterdam: IFOTT.
- (2002). Indicators of a point of view. In F. H. van Eemeren (Ed.), *Advances in pragma-dialectics* (pp. 169-184). Amsterdam: Sic Sat.
- Huseman, R. C. (1965). Aristotle's system of topics. *Southern Speech Journal*, 30, 243-252.
- Hymes, D. (1972). *Foundations in sociolinguistics: An ethnographic approach*. Philadelphia, PA: University of Pennsylvania Press.
- Ie cu-Fairclough, I. (2009). Legitimation and strategic maneuvering in the political field. In F. H. van Eemeren (Ed.), *Examining argumentation in context: Fifteen studies on strategic maneuvering* (pp. 131-152). Amsterdam: John Benjamins.
- Ilie, C. (2009). Strategies of refutation by definition: A pragma-rhetorical approach to refutations in a public speech. In F. H. van Eemeren & B. Garssen (Eds.), *Pondering in problems of argumentation. Twenty essays on theoretical issues* (pp. 35-51). Dordrecht etc.: Springer.
- Irwin, T. (1988). *Aristotle's first principles*. Oxford: Clarendon Press.
- Jackson, S. (1986). Building a case for claims about discourse structure. In D. G. Ellis & W. A. Donohue (Eds.), *Contemporary issues in language and discourse processes* (pp. 129-147). Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum.

- (1992). ‘Virtual standpoints’ and the pragmatics of conversational argument. In F. H. van Eemeren, R. Grootendorst, J. A. Blair & C. A. Willard (Eds.), *Argumentation illuminated* (pp. 260-269). Amsterdam: Sic Sat.
- (1995). Fallacies and heuristics. In F. H. van Eemeren, R. Grootendorst, J. A. Blair & C. A. Willard (Eds.), *Analysis and Evaluation. Proceedings of the Third ISSA Conference on Argumentation, Volume II* (pp. 257-269). Amsterdam: Sic Sat.
- (1998). Argumentation by design. *Argumentation*, 12(1), 183-198.
- Jackson, S., & Jacobs, S. (1980). Structure of conversational argument: Pragmatic bases for the enthymeme. *Quarterly Journal of Speech*, 66, 251-265.
- (2006). Derailments of argumentation: It takes two to tango. In P. Houtlosser & M. A. van Rees (Eds.), *Considering pragma-dialectics: A festschrift for Frans H. van Eemeren on the occasion of his 60th birthday* (pp. 121-134). Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum.
- Jacobs, S. (1999). Argumentation as normative pragmatics. In F. H. van Eemeren, R. Grootendorst, J. A. Blair & C. A. Willard (Eds.), *Proceedings of the Fourth International Conference of the International Society for the Study of Argumentation* (pp. 397-403). Amsterdam: Sic Sat.
- (2000). Rhetoric and dialectic from the standpoint of normative pragmatics. *Argumentation*, 14(3), 261-286.
- (2002). Messages, functional contexts, and categories of fallacy: Some dialectical and rhetorical considerations. In F. H. van Eemeren & P. Houtlosser (Eds.), *Dialectic and rhetoric: The warp and woof of argumentation analysis* (pp. 119-130). Dordrecht: Kluwer Academic.
- (2005). Finding available means to put things right. In P. Riley (Ed.), *Engaging Argument: Selected Papers from the 2005 NCA/AFA Conference on Argumentation* (pp. 416-425). Washington, DC: National Communication Association.
- Jacobs, S., & Aakhus, M. (2002). How to resolve a conflict: Two models of dispute resolution. In F. H. van Eemeren (Ed.), *Advances in pragma-dialectics* (pp. 29-44). Amsterdam: Sic Sat.
- James, W. (1907). *Pragmatism: A new name for some old ways of thinking*. New York, NY: Longman Green.

- Johnson, R. H. (1996). *The rise of Informal Logic. Essays on argumentation, critical thinking, reasoning and politics*. With four chapters co-authored by J. A. Blair. Edited by J. Hoaglund, with a preface by T. Govier. Newport News, VA: Vale Press.
- (1998). Argumentative space: Logical and rhetorical approaches. In H. V. Hansen, C. W. Tindale & A.V. Colman (Eds.), *Argumentation & Rhetoric* (CD-ROM). St. Catherines, ON: OSSA.
- (1999). More on arguers and dialectical obligations. In C. W. Tindale, H. V. Hansen & E. Sveda (Eds.), *Argumentation at the Century's Turn* (CD— ROM). St. Catharines, ON: OSSA.
- (2000). *Manifest rationality. A pragmatic theory of argument*. Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum.
- (2008). Responding to objections. In F. H. van Eemeren & B. Garssen (Eds.), *Controversy and confrontation: Relating controversy analysis with argumentation theory* (pp. 149-162). Amsterdam: John Benjamins.
- Johnstone, H. W. (1959). *Philosophy and argument*. Philadelphia, PA: University of Pennsylvania Press.
- Kahneman, D., & Tversky, A. (Eds.) (2000). *Choices, values and frames*. New York, NY: Cambridge University Press.
- Kamlah, W. (1973). *Philosophische Anthropologie. Sprachkritische Grundlegung und Ethik* [Philosophical anthropology. Fundamentals of linguistic criticism and ethics]. Mannheim: Bibliographisches Institut.
- Kamlah, W., & Lorenzen, P. (1967). *Logische Propädeutik. Vorschule des vernünftigen Redens* [Preparatory Logic. An introduction to speaking rationally] (2nd ed.). Mannheim: Bibliographisches Institut.
- Katula, R. A., & Murphy, J. J. (1994). The sophists and rhetorical consciousness. In J. J. Murphy & R. A. Katula, *A synoptic history of classical rhetoric* (2nd ed.) (pp. 21-58). Davis, CA: Hermagoras.
- Kauffeld, F. J. (1986). *Accusing, proposing, and advising: The strategic grounds for presumption and the assumption of probative responsibilities*. Madison, WI: University of Wisconsin Press.
- (1995). On the difference between assumptions and presumptions. In S. Jackson (Ed.), *Argumentation and Values: Proceedings of the Ninth SCA/AFA Conference on Argumentation* (pp. 509-515). Falls Church, VA: Speech Communication Association.

- (1998). Presumptions and the distribution of argumentative burdens in acts of proposing and accusing. *Argumentation*, 12(2), 245-266.
- (1999). Arguments on the dialectical tier as structured by proposing and advising. In H. V. Hansen, C. W. Tindale & S. Raposo, *Argumentation at the Century's Turn* (CD-ROM). St. Catherines, ON: OSSA.
- (2002). Pivotal issues and norms in rhetorical theories of argumentation. In F. H. van Eemeren & P. Houtlosser (Eds.), *Dialectic and rhetoric: The warp and woof of argumentation analysis* (pp. 97-118). Dordrecht: Kluwer Academic.
- Kennedy, G. A. (1963). *The art of persuasion in Greece*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- (1991). *Aristotle. On rhetoric: A theory of civic discourse. Newly translated with introduction, notes, and appendixes by G. A. Kennedy*. New York, NY: Oxford University Press.
- (1994). *A new history of classical rhetoric*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- (2004). *Negotiation: An A-Z guide*. London: The Economist.
- Kienpointner, M. (1999). Figures of speech: Definition, description and critical evaluation. In F. H. van Eemeren, R. Grootendorst, J. A. Blair & C. A. Willard (Eds.), *Proceedings of the Fourth International Conference of the International Society for the Study of Argumentation* (pp. 445-454). Amsterdam: Sic Sat.
- (2005). Aristotelische Rhetoriktradition im 20. Jahrhundert [The Aristotelian rhetoric tradition in the twentieth century]. In J. Knappe & T. Schirren (Eds.), *Aristotelische Rhetoriktradition. Akten der 5. Tagung der Karl and Getrud Abel-Stiftung von 5.-6. Oktober 2001 in Tübingen* (pp. 363-387). Stuttgart: Franz Steiner Verlag.
- (2006). How to present fallacious messages persuasively. The case of the «Nigeria spam letters». In P. Houtlosser & M. A. van Rees (Eds.), *Considering pragma-dialectics: A festchrift for Frans H. van Eemeren on the occasion of his 60th birthday*. Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum.
- (2007). Figures of speech. In J. Verschuereen & J. O. Östman (Eds.), *Handbook of pragmatics*. Amsterdam: John Benjamins.
- Kock, C. (2007). The domain of rhetorical argumentation. In F. H. van Eemeren, J. . Blair, C. A. Willard & B. Garssen (Eds.), *Proceedings of*

- the Sixth onference of the International Society of the Study of Argumen-
tation* (pp. 85-788). Amsterdam: Sic Sat.
- Kopperschmidt, J. (Ed.) (2006). *Die neue Rhetoric — Studien zu Chaim
Perelman* [The ew rhetoric: Studies into Chaim Perelman]. Paderborn:
Wilhelm Fink Verlag.
- Krabbe, E. C. W. (1988). Creative reasoning in formal discussion, *Argu-
mentation*, (4), 483-498.
- (1992). So what? Profiles for relevance criticism in persuasion ialogues.
Argumentation, 6(2), 271-283.
- (1999). Profiles of dialogue. In J. Gerbrandy, M. Marx, M. de Rijke Y.
Venema (Eds.), *JFAK. Essays dedicated to Johan van Benthem on the
ccasion of his 50th birthday, III* (pp. 26-36). Amsterdam: Amsterdam ni-
versity Press.
- (2001). In response to Ralph H. Johnson's 'More on arguers and dialect-
tical obligations'. *Proceedings of the Ontario Society for the Study of Ar-
gumentation (OSSA) 1999*. CD Rom
- (2002a). Meeting in the house of Callias. In F. H. van Eemeren & P.
outlosser (Eds.), *Dialectic and rhetoric: The warp and woof of argumenta-
tion nalysis* (pp. 29-40). Dordrecht: Kluwer Academic.
- (2002b). Profiles of dialogue as a dialectical tool. In F. H. van emeren
(Ed.), *Advances in pragma-dialectics* (pp. 153-167). Amsterdam: Sic Sat.
- (2003). Metadialogues. In F. H. van Eemeren, J. A. Blair, C. A. Willard,
& A. F. Snoeck Henkemans (Eds.), *Anyone who has a view. Theoretical
contributions to the study of argumentation* (pp. 83-90). Dordrecht:
Kluwer Academic.
- (2004). Strategies in dialectic and rhetoric. In H. V. Hansen, C. W.
Tindale, J. A. Blair, R. H. Johnson, & R. C. Pinto (Eds.), *Argumentation
and its applications* (CD-ROM).
- Laar, J. A. van (2003). *The dialectic of ambiguity: A contribution to the
study of argumentation*. Doctoral dissertation, University of Groningen.
- (2008). Pragmatic inconsistency and credibility. In F. H. van Eemeren
& B. Garssen (Eds.), *Controversy and confrontation: Relating contro-
versy analysis with argumentation theory* (pp. 163-180). Amsterdam:
John Benjamins.

- Labov, W., & Fanshel, D. (1977). *Therapeutic discourse. Psychotherapy as conversation*. New York, NY: Academic Press.
- Lambert, K., & Ulrich, W. (1980). *The nature of argument*. New York, NY: Macmillan.
- Lauerbach, G. (2004). Political interviews as hybrid genre. *Text*, 24(3), 353-397.
- Lausberg, H. (1998). *Handbook of literary rhetoric. A foundation for literary study* (D. E. Orton & R. D. Anderson, Eds.). Leiden: Brill (Original work published in 1973)
- Leff, M. (2000). Rhetoric and dialectic in the twenty-first century. *Argumentation*, 14(3), 241-254.
- (2002). The relation between dialectic and rhetoric in a classical and a modern perspective. In F. H. van Eemeren & P. Houtlosser, *Dialectic and rhetoric: The warp and woof of argumentation analysis* (pp. 53-64). Dordrecht: Kluwer Academic.
- (2003). Rhetoric and dialectic in Martin Luther King's 'Letter from Birmingham Jail'. In F. H. van Eemeren, J. A. Blair, C. A. Willard & A. F. Snoeck Henkemans, *Anyone who has a view* (pp. 255-268). Dordrecht: Kluwer Academic.
- (2006). Rhetoric, dialectic, and the functions of argument. In P. Houtlosser & M. A. van Rees (Eds.), *Considering pragma-dialectics: A festschrift for Frans H. van Eemeren on the occasion of his 60th birthday* (pp. 199-210). Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum.
- Levene, D. S. (2009). Introduction: Topoi in their rhetorical context. In S. Rubinelli, *Ars topica: The classical technique of constructing arguments from Aristotle to Cicero* (pp. i-xix). Dordrecht: Springer.
- Levinson, S.C. (1983). *Pragmatics*. Cambridge, MA: Cambridge University Press.
- (1992). Activity types and language. In P. Drew & J. Heritage (Eds.), *Talk at work: Interaction in institutional settings* (pp. 66-100). Cambridge, MA: Cambridge University Press.
- Lewinski, M. (2009). Internet political discussion forums as an argumentative activity type. A pragma-dialectical analysis of online forms of strategic manoeuvring with critical reactions. Unpublished doctoral dissertation, University of Amsterdam.

- Lewis, D. K. (1977). *Convention. A philosophical study*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Lord, D. (1981). The intention of Aristotle's 'rhetoric'. *Hermes* 109, 326-339.
- Lorenzen, P., & Lorenz, K. (1978). *Dialogische Logik* [Dialogic logic]. Darmstadt: Wissenschaftliche Buchgesellschaft.
- Lumer, C. (2007). An empirical theory of practical reasons and its use for practical philosophy. In S. Nannini & C. Lumer (Eds.), *Intentionality, deliberation and autonomy: The action-theoretic basis of practical philosophy* (pp. 157-186). Aldershot: Ashgate.
- Lunsford, A. A., Wilson, K. H., & Eberly, R. A. (2009). Introduction: Rhetorics and Roadmaps. In A. A. Lunsford, K. H. Wilson & R. A. Eberly, *The Sage handbook of rhetorical studies* (pp.xi-xxix). Los Angeles, CA: Sage.
- Mack, P. (1993). *Renaissance argument: Valla and Agricola in the traditions of and dialectic*. Leiden: Brill.
- Mackenzie, J. D. (1979a). Question-begging in non-cumulative systems. *Journal of Philosophical Logic*, 8, 117-133.
- (1979b). How to stop talking to tortoises. *Notre Dame Journal of Formal Logic*, 20, 705-717.
- (1981). The dialectics of logic. *Logique et Analyse*, 24, 159-177.
- (1985). No logic before Friday. *Synthese*, 63, 329-341.
- (1989). Reasoning and logic. *Synthese*, 79, 99-117.
- (1990). Four dialogue systems. *Studia Logica*, 49, 567-583.
- Mackenzie, J. D., & Staines, P. (1999). Hamblin's case for commitment: A reply to Johnson. *Philosophy & Rhetoric*, 32, 14-39.
- Mack, J. L. (1977). *Ethics. Inventing right and wrong*. Harmondsworth: Penguin.
- Mansbridge, J. (1999). Everyday talk in the deliberative system. In S. Macedo (Ed.), *Deliberative politics: Essays on democracy and disagreement* (pp. 211-242). New York, NY: Oxford University Press.
- March, J. G., & Olsen, J. P. (1984). The new institutionalism: Organizational factors in political life. *The American Political Science Review*, 78(3), 734-749.
- Martel, M. (1983). *Political campaign debates: Images, strategies, tactics*. New York, NY: Longman.

- Massey, G. (1975). Are there any good arguments that bad arguments are bad? *Philosophy in Context*, 4, 61-77.
- McEvoy, S. (1999). The construction of issues: Pleading theory and practice, relevance in pragmatics, and the confrontation stage in the pragma-dialectical theory of argumentation. *Argumentation*, 13(1), 43-52.
- McHugh, P. (1968). *Defining the situation. The organization of meaning in social interaction*. Indianapolis, IN: Bobbs-Merrill Company.
- Meerhoff, C.G. (1988). Agricola et Ramus: Dialectique et rhétorique [Agricola and Ramus. Dialectic and rhetoric]. In F. Akkerman & A. J. Vanderjagt (Eds.), *Rodolphus Agricola Phrisius 1444-1485* (pp. 270-280). Leiden: Brill.
- Memedi, V. (2007). Resolving deep disagreement: A case in point. In H. V. Hansen, C. W. Tindale, R. H. Johnson & J. A. Blair (Eds.), *Dissensus and the Search for Common Ground* (CD-ROM). Windsor, ON: OSSA.
- Menkel-Meadow, C. (2005). Roots and inspirations: A brief history of the foundations of dispute resolution. In M. L. Moffitt & R. C. Bordone (Eds.), *The handbook of dispute resolution* (pp. 13-32). San Francisco, CA: Jossey-Bass.
- Menashe, C., & Siegel, M. (1998). The power of a frame: an analysis of newspaper coverage of tobacco issues — United States, 1985-1996. *Journal of Health Communication*, 3(4), 307-326.
- Meyer, M. (2008). *Principia Rhetorica*. Paris: Fayard.
- Mill, J. S. (1863). *On Liberty*. London: Parker, Son, and Bourn.
- Mitchell, G. R. (2000). *Strategic deception. Rhetoric, science, and politics in missile defense advocacy*. East Lansing, MI: Michigan State University Press.
- Moffitt, M. L., & Bordone, R. C. (2005). Perspectives on dispute resolution: An introduction. In M. L. Moffitt & R. C. Bordone (Eds.), *The handbook of dispute resolution* (pp. 1-12). San Francisco: Jossey-Bass.
- Mohammed, D. (2009a). «The honourable gentleman should make up his mind». Strategic manoeuvring with accusations of inconsistency in Prime Minister's Question Time. Unpublished doctoral dissertation, University of Amsterdam.
- (2009b). Manoeuvring strategically in Prime Minister's Question Time. In F. H. van Eemeren (Ed.), *Examining argumentation in context: Fif-*

- teen studies on strategic maneuvering* (pp. 171-190). Amsterdam: John Benjamins.
- Murphy, J. J. (1990). Topos and figura: Cause and effect? In G. L. Bursill-Hall, S. Ebbensen & K. Koerner, *De ortu grammaticae: Studies in medieval grammar and linguistics in memory of Jan Pinborg* (239-253). Amsterdam: John Benjamins.
- Murphy, J. J., & Katula, R. A. (1994). *A synoptic history of classical rhetoric* (2nd ed.). Davis, CA: Hermagoras.
- Myers, F. (1999). Political argumentation and the composite audience: a case study. *Quarterly Journal of Speech*, 85, 55-71.
- Naess, A. (1966). *Communication and argument. Elements of applied semantics*. Oslo: Allen and Unwin.
- (1992). How can the empirical movement be promoted today? A discussion of the empiricism of Otto Neurath and Rudolph Carnap. In E. M. Barth, J. Vandormeal & F. Vandamme (Eds.), *From an empirical point of view. The empirical turn in logic*. (pp. 107-155). Gent: Communication & Cognition, part II.
- Natanson, M. (1955). The limits of rhetoric. *Quarterly Journal of Speech*, 41(2), 133-139.
- Nuchelmans, G. (1993). On the fourfold root of the *argumentum ad hominem*. In E. C. W. Krabbe, R. J. Dalitz, & P. A. Smit, *Empirical logic and public debate. Essays in honour of Else M. Barth*. Amsterdam-Atlanta, GA: Rodopi.
- Ochs, D. J. (1969). Aristotle's concept of formal topics. *Speech Monographs*, 36, 419-425.
- (1994). Cicero's rhetorical theory. With synopses of Cicero's seven rhetorical works. In J.J. Murphy & R.A. Katula, *A synoptic history of classical rhetoric* (2nd ed.) (pp. 151-200). Davis, CA: Hermagoras.
- O'Keefe, D. J. (2002). *Persuasion: Theory and research* (2nd ed.). Thousand Oaks, CA: Sage.
- (2003). The potential conflict between normatively-good argumentative practice and persuasive success: Evidence from persuasion effects research. In F. H. van Eemeren, J. A. Blair, C. A. Willard & A. F. Snoeck Henkemans (Eds.), *Anyone who has a view: Theoretical contributions to the study of argumentation* (pp. 309-318). Amsterdam: Kluwer Academic.

- (2006). Pragma-dialectics and persuasion effect research. In P. Houtlosser & M. A. van Rees (Eds.), *Considering pragma-dialectics: A festschrift for Frans H. van Eemeren on the occasion of his 60th birthday* (pp. 235-244). Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum.
- (2009). Persuasive effects of strategic maneuvering. Some findings from meta-analyses of experimental persuasion effects research. In F. H. van Eemeren (Ed.), *Examining argumentation in context: Fifteen studies on strategic maneuvering* (pp. 283-294). Amsterdam: John Benjamins.
- Ong, W.J. (1983). *Ramus. Method, and the decay of dialogue. From the art of discourse to the art of reason*. Cambridge, MA: Harvard University Press. (Original work published in 1958)
- Orr, C. J. (1990). Critical rationalism: Rhetoric and the voice of reason. In R. A. Chermis (Ed.), *Rhetoric and philosophy* (pp. 105-147). Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum.
- Pan, Z., & Kosicki, G. M. (1993). Framing analysis: An approach to news discourse. *Political Communication*, 10, 55-75.
- Pareto, V. (1935). *The mind and society*. New York, NY: Harcourt, Brace and World.
- Pater, W. A. de (1965). *Les topiques d'Aristote et la dialectique platonicienne* [The Aristotelian topics and platonic dialectics]. Fribourg: Éditions St.Paul.
- (1968). La fonction de lieu et de l'instrument dans les Topiques [The function of place and instrument in the *Topics*]. In G. E. L. Owen (Ed.), *Aristotle on dialectic. The Topics* (pp. 164-188). Oxford: Oxford University Press.
- Patton, B. (2005). Negotiation. In M. L. Moffitt & R. C. Bordone (Eds.), *The handbook of dispute resolution* (pp. 279-303). San Francisco, CA: Jossey—Bass.
- Perelman, C. (1980). *Justice, law, and argument: Essays on moral and legal reasoning*. Dordrecht: Reidel.
- Perelman, C., & Olbrechts-Tyteca, L. (1969). *The new rhetoric. A treatise on argumentation* (Trans.). Notre Dame: University of Notre Dame Press. (Original work published in 1958)
- Perloff, M. R. (1998). *Political communication, politics, press and public in America*. Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum.

- Petty, R. E., & Cacioppo, J. T. (1979). Issue involvement can increase or decrease persuasion by enhancing message-relevant cognitive responses. *Journal of Personality and Social Psychology* 37, 1915-1926.
- (1986). The elaboration likelihood model of persuasion. In L. Berkowitz (Ed), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 19, pp. 123-205). New York, NY: Academic Press.
- Pike, K. L. (1967). Etic and emic standpoints for the description of behavior. In D. C. Hildum (Ed.), *Language and thought: An enduring problem in psychology* (pp. 32-39). Princeton, NJ: Van Norstrand.
- Pinto, R. C. (2001). *Argument, inference and dialectic*. Dordrecht: Kluwer Academic.
- Plato (1961). *The collected dialogues* (E. Hamilton, Ed.). Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Popper, K. R. (1962). *Conjectures and refutations*. London: Basic Books.
- (1971a). *The open society and its enemies*, 2(5). Princeton, NJ: Princeton University Press.
- (1971b). Oracular philosophy and the revolt against reason. In K. R. Popper, *The open society and its enemies*, 2(5) (pp. 224-258). Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Poster, C. (2000). Being, time, and definition: Toward a semiotics of figural rhetoric. *Philosophy and Rhetoric*, 33(2), 116-136.
- Poulakos, J. (1997). The logic of Greek sophistry. In D. Walton & A. Brinton (Eds.), *Historical foundations of informal logic* (pp. 12-24). Brookfield, VT: Ashgate.
- Putnam, L. L., & Poole, M. S. (1987). Conflict and negotiation. In K.H. Roberts & L. W. Porter (Eds.), *Handbook of organizational communication* (pp. 549-599). Newbury Park, CA: Sage.
- Putnam, L. L., & Roloff, M. E. (1992). Communication perspectives on negotiation. In L. L. Putnam & M. E. Roloff (Eds.), *Communication and negotiation* (pp. 1-17). Newbury Park, CA: Sage.
- Quintilian (1996). *Institutio oratoria* (1st ed.) (H. E. Butler, Trans.). Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Ray, J. W. (1978). Perelman's universal audience. *Quarterly Journal of Speech*, 64(4), 361-375.

- Reboul, O. (1989). Relevance and argumentation: How bald can you get. *Argumentation*, 3(3), 285-302.
- (1991). *Introduction à la rhétorique: Théorie et pratique* [Introduction to rhetoric: Theory and practice]. Paris: Presses universitaires de France.
- Rees, M. A. van (2001). Review of the book *Manifest rationality. A pragmatic theory of argument*. *Argumentation*, 15(2), 231-237.
- (2003). Within pragma-dialectics: Comments on Bonevac. *Argumentation*, 17(4), 461-464.
- (2009). Strategic manoeuvring with dissociation. In F. H. van Eemeren (Ed.), *Examining argumentation in context* (pp. 25-40). Amsterdam: John Benjamins.
- Rescher, N. (1977). *Dialectics: A controversy-oriented approach to the theory of knowledge*. Albany, NY: SUNY Press.
- Richards, I. A. (1936). *The philosophy of rhetoric*. New York: Oxford University Press.
- Rigotti, E. (2007). Can classical topics be revived within the contemporary theory of argumentation? In F. H. van Eemeren, B. Garssen, J. A. Blair & C. A. Willard (Eds.), *Proceedings of the Sixth Conference of the International Society for the Study of Argumentation* (pp. 1155-1164). Amsterdam: Sic Sat.
- (2009). Whether and how classical topics can be revived within contemporary argumentation theory. In F. H. van Eemeren & B. Garssen, *Pondering on problems of argumentation* (pp. 157-178). Dordrecht: Springer.
- Rigotti, E., & Rocci, A. (2006). Towards a definition of communicative context. Foundations of an interdisciplinary approach to communication. *Studies in Communication Sciences*, 6(2), 155-180.
- Rocci, A. (2009). Manoeuvring with tropes. The case of the metaphorical polyphonic and framing of arguments. In F. H. van Eemeren (Ed.), *Examining argumentation in context. Fifteen studies on strategic maneuvering* (pp. 257-282). Amsterdam: John Benjamins.
- Ross, W. H., & Conlon, D. E. (2000). Hybrid forms of third-party dispute resolution: Theoretical implications of combining mediation and arbitration. *Academy of Management Review*, 25(2), 416-427.

- Rubinelli, S. (2009). *Ars topica: The classical technique of constructing arguments from Aristotle to Cicero*. Dordrecht: Springer.
- Sawyer, J., & Guetzkow, H. (1965). Bargaining and negotiation in international relations. In H. C. Kelman (Ed.), *International behavior: A socio—psychological analysis* (pp. 466-520). New York, NY: Holt, Rinehart and Winston.
- Schiappa, E. (1999). *The beginnings of rhetorical theory in classical Greece*. New Haven, CT: Yale University Press.
- (2002). Evaluating argumentative discourse from a rhetorical perspective. In F. H. van Eemeren & P. Houtlosser, *Rhetoric and dialectic: The warp and woof of argumentation analysis* (pp. 65-80). Dordrecht: Kluwer Academic.
- Schumpeter, J. A. (1950). *Capitalism, socialism, and democracy*. New York, NY: Harper.
- Schütz, A. (1992). *Psychologie der Selbstdarstellung im Wahlkampf: Auftritte der Kanzlerkandidaten Helmut Kohl und Johannes Rau* [The psychology of self—portrayal in campaigns: The appearances of chancellor candidates Helmut Kohl and Johannes Rau]. Weinheim: Deutscher Studien Verlag.
- (1993). Self-presentational tactics used in a German election campaign. *Political Psychology*, 14(3), 469-491.
- Scott, R. L. (1967). On viewing rhetoric as epistemic. *Central States Speech Journal*, 18, 9-17.
- Searle, J. R. (1969). *Speech acts. An essay in the philosophy of language*. Cambridge, MA: Cambridge University Press.
- (1979). *Expression and meaning. Studies in the theory of speech acts*. Cambridge, MA: Cambridge University Press.
- (1995). *The construction of social reality*. London: Penguin.
- Shapin, S. (1994). *A social history of truth*. Chicago, IL: University of Chicago Press.
- (1996). *The scientific revolution*. Chicago, IL: University of Chicago Press.
- Simons, H. W. (Ed.) (1990). *The rhetorical turn: Invention and persuasion in the conduct of inquiry*. Chicago, IL: University of Chicago Press.
- Snoeck Henkemans, A. F. (1997). *Analysing complex argumentation: The recon-*

- struction of multiple and coordinatively compound argumentation in a critical discussion*. Amsterdam: Sic Sat. (Original work published in 1992)
- Snoeck Henkemans, A. F. (2009). The contribution of *praeteritio* to arguers' confrontational strategic manoeuvres. In F. H. van Eemeren (Ed.), *Examining argumentation in context. Fifteen studies on strategic maneuvering* (pp. 241-256). Amsterdam: John Benjamins.
- Stump, E. (1978). *Boethius' de topicis differentiis*. Ithaca, NY: Cornell University Press.
- Swales, J. M. (1990). *Genre analysis. English in academic research settings*. Cambridge, MA: Cambridge University Press.
- (2004). *Research genres. Exploration and application*. Cambridge, MA: Cambridge University Press.
- Swearingen, C. J., & Schiappa, E. (2009). Historical studies in rhetoric: Revisionist methods and new directions. In A. A. Lunsford, K. H. Wilson & R. A. Eberly, *The Sage handbook of rhetorical studies* (pp. 1-12). Los Angeles, CA: Sage.
- Tindale, C. W. (1999). Case studies in rhetorical argumentation. In C. W. Tindale, *Acts of arguing: A rhetorical model of argument* (pp. 125-156). New York: SUNY Press.
- (2004). *Rhetorical argumentation: Principles of theory and practice*. London: Sage.
- (2009). Constrained maneuvering: Rhetoric as a rational enterprise. In F. H. van Eemeren (Ed.), *Examining argumentation in context: Fifteen studies on strategic maneuvering* (pp. 41-60). Amsterdam: John Benjamins.
- Tonnard, Y. (2009). Shifting the topic in Dutch Parliament. How presentational choices can be instrumental in strategic manoeuvring. In F. H. van Eemeren (Ed.), *Examining argumentation in context: Fifteen studies on strategic maneuvering* (pp. 221-240). Amsterdam: John Benjamins.
- (forthcoming). Issue-influencing manoeuvres in Dutch parliamentary debate: A pragma-dialectical study on presentational choices of one-issue politicians in confrontational strategic manoeuvring. Unpublished doctoral dissertation, University of Amsterdam.
- Toulmin, S. E. (1976). *Knowing and acting*. New York, NY: Macmillan.

- (2001). *Return to reason*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- (2003). *The uses of argument*. Cambridge, MA: Cambridge University Press. (Original work published in 1958)
- Tseronis, A. (2009). *Qualification of standpoints and burden of proof*. Utrecht: LOT. Doctoral dissertation University of Leiden.
- Tutzauer, F. (1992). The communication of offers in dyadic bargaining. In L. L. Putnam & M. E. Roloff (Eds.), *Communication and negotiation* (pp. 67-82). Newbury Park, CA: Sage Publications.
- Ullmann-Margalit, E. (1983). On presumption. *Journal of Philosophy*, 80, 143-163.
- Uzqueda, A., & Frediani, P. (2002). *La conciliazione. Guida per la soluzione negoziale delle controversie*. Milano: Giuffrè.
- Varga, K. (1983). Rhetoric: A story or a system? A challenge to historians of renaissance rhetoric. In J. J. Murphy (Ed.), *Renaissance eloquence* (pp. 84-91). Berkeley, CA: University of California Press.
- Vuchinich, S. (1990). The sequential organization of closing in verbal family conflict. In A. D. Grimshaw (Ed.), *Conflict talk. Sociolinguistic investigations of Arguments in conversations* (pp. 118-138). Cambridge etc.: Cambridge University Press.
- Wagemans, J. (2003). Conceptualizing fallacies: The informal logic and pragma— dialectical approaches to the argumentum ad ignorantiam. In F. H. van Eemeren, J. A. Blair, C. A. Willard & A. F. Snoeck Henkemans (Eds.), *Proceedings of the Fifth Conference of the International Society for the Study of Argumentation* (pp. 1049-1051). Amsterdam: SicSat.
- Wagemans, J. H. M. (2009). Redelijkheid en overredingskracht van argumentatie: Een historisch-filosofische studie over de combinatie van het dialectische en het retorische perspectief op argumentatie in de pragma-dialectische argumentatietheorie [Reasonableness and persuasiveness of argumentation: A historical-philosophical study on the combination of the dialectical and the rhetorical perspective on argumentation in the pragma-dialectical theory to argumentation]. Unpublished doctoral dissertation, University of Amsterdam.

- Wall Jr., J. A., Stark, J., & Standifer, R. L. (2001). Mediation: A current review and theory development. *Journal of Conflict Resolution*, 45(3), 370-391.
- Walton, D. N. (1985). *Arguer's position: A pragmatic study of ad hominem attack, criticism, refutation, and fallacy*. Westport, CT: Greenwood Press.
- (1987). *Informal fallacies: Towards a theory of argument criticisms*. Amsterdam: John Benjamins.
- (1988). Burden of proof. *Argumentation*, 2(2), 233-254.
- (1989). *Question-reply argumentation*. Westport, CT: Greenwood Press.
- (1992). Types of dialogue, dialectical shifts and fallacies. In F. H. van Eemeren & R. Grootendorst (Eds.), *Argumentation illuminated* (pp. 134-147). Amsterdam: Sic Sat.
- (1995). *A pragmatic theory of fallacy*. Tuscaloosa, AL: University of Alabama Press.
- (1996). Plausible deniability and evasion of burden of proof. *Argumentation*, 10(1), 47-58.
- (1998a). *Ad hominem arguments*. Tuscaloosa, AL: University of Alabama Press.
- (1998b). *The new dialectic: Conversational contexts of argument*. Toronto: University of Toronto Press.
- (1999a). The appeal to ignorance, or argumentum ad ignorantiam. *Argumentation*, 13(4), 367-377.
- (1999b). Profiles of dialogue for evaluating arguments from ignorance. *Argumentation*, 13(1), 53-71.
- (2008). *Informal logic: A pragmatic approach*. Cambridge, MA: Cambridge University Press.
- Walton, D. N. , & Krabbe, E. C. W. (1995). *Commitment in dialogue: Basic concepts of interpersonal reasoning*. Albany, NY: SUNY Press.
- Walton, D. N. , & Macagno, F. (2007). The fallaciousness of threats: Character and ad baculum. *Argumentation*, 21(1), 63-81.
- Ware, B. L., & Linkugel, W. A. (1973). They spoke in defense of themselves: On the generic criticism of apologia. *Quarterly Journal of Speech*, 59, 273-283.

- Weaver, R. M. (1970). *Language is sermonic* (R. L. Johannesen, R. Strickland & R. T. Eubanks, Eds.). Baton Rouge, LA: Louisiana State University Press.
- (1985). *The ethics of rhetoric*. Davis, CA: Hermagoras. (Original work published in 1953)
- Weigand, E. (2007). *Dialogue and culture*. Amsterdam: John Benjamins.
- Weiss, G., & Wodak, R. (Eds.) (2003). *Critical discourse analysis. Theory and interdisciplinarity*. New York, NY: Palgrave Macmillan.
- Wenzel, J. W. (1979). Jürgen Habermas and the dialectical perspective on argumentation. *Journal of the American Forensic Association*, 16(2), 83-94.
- (1990). Three perspectives on argument: Rhetoric, dialectic, logic. In R. Trapp & J. Schuetz (Eds.), *Perspectives on argumentation: Essays in the honor of Wayne Brockriede* (pp. 9-26). Prospect Heights, IL: Waveland.
- (1998). The rhetoric of argumentation: A rejoinder. In H. V. Hansen, C. W. Tindale & A.V. Colman (Eds.), *Argumentation & Rhetoric* (CD-ROM). St. Catherines, ON: OSSA.
- Whately, R. (1963). *Elements of rhetoric: Comprising an analysis of the laws of moral evidence and of persuasion, with rules for argumentative composition and elocution* (D. Ehninger, Ed). Carbondale, IL: Southern Illinois University Press (Original work published in 1846).
- Willard, C. A. (1995). *Liberal alarms and rhetorical excursions. A new rhetoric for modern democracy*. Chicago, IL: University of Chicago Press.
- Wisse, J. (1989). *Ethos and pathos from Aristotle to Cicero*. Amsterdam: Hakkert.
- Wodak, R. (2009). *The discourse of politics in action. Politics as usual*. New York, NY: Palgrave Macmillan.
- Wodak, R., & Chilton, P. (Eds.) (2005). *A new agenda in (critical) discourse analysis. Theory, methodology and interdisciplinarity*. Amsterdam: John Benjamins.
- Wodak, R., & Meyer, M. (2009). *Methods for critical discourse analysis*. Los Angeles, CA: Sage.

- Woods, J. (1992). Who cares about the fallacies? In F. H. van Eemeren, R. Grootendorst, J. A. Blair & C. A. Willard (Eds.), *Argumentation illuminated* (pp. 22-48). Amsterdam: Sic Sat.
- Woods, J., & Walton, D. N. (1989). *Fallacies: Selected papers 1972-1982*. Berlin: de Gruyter.
- Zarefsky, D. (2005). *President Johnson's war on poverty: Rhetoric and history*. Tuscaloosa, AL: University of Alabama Press. (Original work published in 1986)
- (2006). Strategic maneuvering through persuasive definitions: Implications for dialectic and rhetoric. *Argumentation*, 20(4), 399-416.
- (2009). Strategic maneuvering in political argumentation. In F. H. van Eemeren (Ed.), *Examining argumentation in context: Fifteen studies on strategic maneuvering* (pp. 115-130). Amsterdam: John Benjamins.

En esta obra su autor crea una nueva perspectiva en el estudio de la argumentación, al vincular la dimensión dialéctica con la retórica. La maniobra estratégica pretende reconciliar el objetivo retórico de lograr efectividad con la meta dialéctica de mantener la razonabilidad. La maniobra estratégica se manifiesta simultáneamente en la elección de los tópicos potenciales disponibles, en la adaptación a los requerimientos de las demandas de la audiencia y en la selección de mecanismos de presentación adecuados.

Van Eemeren pone de manifiesto que tomar en cuenta la maniobra estratégica posibilita un método más rico y preciso para el análisis y la evaluación del discurso argumentativo.

Los problemas que no pueden resolverse utilizando la teoría estandarizada pueden ser abordados cuando la teoría pragmático-dialéctica de la argumentación incorpora herramientas para incluir el diseño estratégico del discurso en el análisis y la evaluación.

ISBN: 978-84-00-09649-6

