

Deliberación e identidad colectiva

Usos compromisorios, directivos y expresivos de la argumentación *

Recibido: 06/09/2019 | Revisado: 09/03/2020 | Aceptado: 13/03/2020

DOI: 10.17230/co-herencia.17.32.3

Hubert Marraud**

hubert.marraud@uam.es

Resumen La concepción predominante de la argumentación sigue privilegiando la dimensión representacional del lenguaje y, en consecuencia, ignora o infravalora las funciones compromisorias, directivas o expresivas de la argumentación. En este artículo examino los usos de la argumentación en la esfera pública -con especial atención a la deliberación y a la negociación- para poner de manifiesto y reivindicar la importancia de las funciones no persuasivas de la argumentación, entre las que se destaca la construcción y moldeado de identidades sociales.

Palabras clave:

Actos de habla, agencia colectiva, argumentación práctica, deliberación, diálogo, identidad social, funciones de la argumentación, ponderación.

**Deliberation and Collective Identity
Compromising, Directive, and Expressive
Uses of Argumentation**

Abstract The prevailing conception of argumentation continues to favor the representational dimension of language and, therefore, ignores or underestimates the compromising, directive, or expressive functions of argumentation. This paper examines the uses of argumentation in the public arena, focusing on deliberation and negotiation in particular, to bring to light and assert the importance of the non-persuasive roles of argumentation, including social identity construction and modeling.

Keywords:

Argument functions, collective agency, deliberation, dialogue, practical reasoning, social identity, speech act, weighing.

* Esta investigación fue financiada por la Agencia Estatal de Investigación, adscrita al Ministerio de Ciencia e Innovación y al Ministerio de Universidades de España, en el Proyecto *Prácticas argumentativas y pragmática de las razones* (Parg_Praz), N.º PGC2018-095941-B-I00.

** Profesor del Departamento de Lingüística, Lenguas Modernas, Lógica y Filosofía de la Ciencia, Teoría de la Literatura y Literatura comparada de la Facultad de Filosofía y Letras de la Universidad Autónoma de Madrid, España. ORCID: 0000-0003-4039-1010

La concepción predominante de la argumentación sigue siendo asertiva, tomando este término de la teoría de los actos de habla.¹ Con este adjetivo quiero referirme a un conjunto de características relacionadas entre sí, que enumero a continuación:

(1). Los componentes de un argumento son proposiciones o enunciados, entendiendo por ello “lo que se dice mediante una oración declarativa cuando se utiliza en un acto de habla con la fuerza de una aserción y el acto de habla contiene los ingredientes necesarios como para dotar de contenido aquellas partes de la oración dependientes del contexto” (Frápolti, 2011, p. 230).

(2). Desde un punto de vista lógico, un buen argumento es aquel en el que la verdad de las premisas “favorece” la verdad de la conclusión.

(3). La función principal -si no única- de un argumento es mostrar al destinatario la verdad de la conclusión.

(4). Los argumentos son medios para la transmisión y producción de conocimientos. Así, dando por sentada la definición clásica de conocimiento como creencia verdadera justificada, los argumentos son medios de justificar las creencias.

(5). Como consecuencia de lo anterior, la argumentación teórica es el paradigma de la argumentación que sirve como modelo, introduciendo las modificaciones pertinentes, para analizar la argumentación práctica.

Los enfoques de la argumentación de raíz lógica son claramente asertivos. Una frase muy ilustrativa a este respecto, que podría servir como eslogan de los enfoques lógicos o lógico-formales de la argumentación, es: “Los argumentos pueden ser entendidos como

¹ En filosofía del lenguaje y aplicados a los actos de habla, los adjetivos “asertivo”, “declarativo”, “representativo”, “constatativo” y “descriptivo” son prácticamente sinónimos.

demostraciones tentativas de proposiciones” (Bentahar, Moulin & Bélanger, 2010, p. 2013).² Sin embargo, la comprensión asertiva de la argumentación también aparece en enfoques dialécticos y retóricos. Así, Nicholas Rescher señala que “en buena medida, la dialéctica es a nuestro conocimiento *fáctico* lo que la lógica es a nuestro conocimiento *formal*: un mecanismo de validación racional” (1977, p. xii). En cuanto a la retórica, la retórica epistémica mantiene que la justificación argumentativa en contextos retóricos es epistémica, y destaca la producción de conocimiento como una de las funciones fundamentales de la retórica (*cf.* Scott, 2009 [1967]).

En lo que sigue me propongo mostrar que la argumentación puede cumplir muchas otras funciones (directivas, compromisorias y expresivas, para seguir con la terminología de la teoría de los actos de habla), por lo que el predominio de una concepción asertiva de la argumentación vendría a ser un error parecido a la falacia descriptivista denunciada por Austin, consistente en suponer que el único uso interesante de una emisión lingüística es registrar un hecho o describir una situación con verdad o falsedad.³

Función propia, propósitos y fines de la argumentación

Argumentar, en su acepción más general, es presentar algo a alguien como una razón para otra cosa. Para profundizar en esta definición, hay que distinguir la función constitutiva de argumentar de los propósitos de quien argumenta y de los fines del intercambio en el que participa y se enmarca su contribución. Aunque tomo esta distinción de Dima Mohammed (2016), lo mismo que la distinción entre propósitos y fines extrínsecos e intrínsecos, me aparto de ella al considerar que lo que Mohammed tiene por la función propia de la

2 Todas las traducciones de los textos escritos en inglés son de mi autoría.

3 Pero en la conferencia XI de *Cómo hacer cosas con palabras* Austin matiza considerablemente la oposición entre las expresiones constatativas, que pueden ser verdaderas o falsas, y las realizativas, que pueden ser afortunadas o desafortunadas: “¿Podemos estar seguros de que cuando afirmamos que alguien ha enunciado con verdad formulamos una apreciación de distinto tipo que cuando decimos que alguien ha argumentado con fundamento, que ha aconsejado bien, que ha juzgado en forma razonable o que ha censurado justificadamente? Estas cosas, ¿no tienen algo que ver, aunque de maneras complicadas, con los hechos?” (Austin, 1990, p. 188). Agradezco a uno de los evaluadores de la revista *Co-herencia* que me llamara la atención sobre este aspecto.

argumentación es en realidad parte de los propósitos intrínsecos de los argumentadores, y que lo que ella toma por propósitos intrínsecos son propósitos extrínsecos (tabla 1).

Tabla 1. *Función, propósito y fin de la argumentación*

	Mohammed (2016)	Marraud (2018)
Función	Justificar una pretensión o hacer una demostración de racionalidad.	Presentar algo a alguien como una razón para otra cosa.
Propósito intrínseco de los argumentadores	Convencer o persuadir racionalmente.	Mostrar a alguien que hay buenas razones para algo.
Propósitos extrínsecos de los argumentadores	Imponer su opinión, demostrar sus aptitudes, etc.	Persuadir al destinatario, ganar su asentimiento, etc.
Fin intrínseco del intercambio argumentativo	Examinar críticamente un asunto	
Fin extrínseco del intercambio argumentativo	Ponerse de acuerdo, llegar a un acuerdo, tomar una decisión, establecer responsabilidades, etc.	

Fuente: H. Marraud, 2018, "Usos asertivos, directivos y expresivos de argumentación", ponencia presentada en el Simposio *La filosofía de la argumentación, IX Congreso de la Sociedad de Lógica, Metodología y Filosofía de la Ciencia en España (SLMFCE)*, Madrid, noviembre 13-15, p. 2.

Mi posición es que la función constitutiva de argumentar es presentar algo a alguien como una razón para otra cosa; que quien argumenta lo hace siempre con el propósito de mostrar al destinatario que hay razones para algo, y que lo hace porque existe un compromiso compartido de examinar críticamente un asunto. Estos son los propósitos intrínsecos de los argumentadores y los fines intrínsecos de cualquier intercambio argumentativo, a los que pueden acompañar otros propósitos y fines extrínsecos. Los propósitos y fines intrínsecos lo son de la argumentación en y por sí

misma y en cualquier contexto, mientras que los propósitos y fines extrínsecos de la argumentación dependen del contexto en el que se argumenta (Mohammed, 2016, p. 223). Por tanto, los propósitos intrínsecos están presentes siempre que alguien argumenta y son los propósitos extrínsecos los que permiten distinguir distintos usos de las razones.⁴ Siempre que alguien argumenta lo hace con el propósito de que alguien capte algo como una razón para otra cosa, y, por tanto, ese es el propósito intrínseco de cualquier argumentador. Pero el efecto buscado por ese reconocimiento puede variar: hacer que el destinatario adopte la conclusión que sustenta esa razón o que entienda algo, por ejemplo. Esos serían entonces los propósitos extrínsecos del argumentador.

En una acepción más restringida, argumentar es presentar algo a alguien como una razón *justificativa* para otra cosa. Quien argumenta en este sentido más restringido lo hace con el propósito de que el destinatario capte esas razones, las haga suyas, y como consecuencia acepte la conclusión que sustentan. Dicho de otra manera, el emisor intenta que el destinatario se dé cuenta de que está dando razones y espera que ese reconocimiento lo persuada. Pero por estrecha que sea la relación entre justificar y persuadir, son cosas distintas, aunque no sea más que porque lo segundo requiere el concurso activo del receptor.

En cuanto a los fines de la argumentación, criticar una posición, es decir, analizarla pormenorizadamente y valorarla según los criterios propios de la materia de que se trate, es un fin intrínseco de la argumentación, presente en cualquier práctica argumentativa, y legitimar las decisiones resultantes de ese análisis es un fin extrínseco, que define un tipo específico de práctica argumentativa.⁵ Así pues, los fines extrínsecos permiten distinguir varios tipos de prácticas argumentativas o de diálogos, para usar la terminología de Walton

4 Así, se suele distinguir entre razones justificativas y razones explicativas, y en filosofía moral entre razones normativas, explicativas y motivacionales.

5 Lo que convierte a una interacción social en una práctica social es que comporta un intercambio de acciones socialmente significativas regidas por reglas que los participantes reconocen. Las reglas que definen una práctica son reglas implícitas, y el conocimiento que de las mismas tienen los participantes es un *saber cómo* y no un *saber qué*. Las prácticas argumentativas son las prácticas que consisten, en una medida significativa, en dar, pedir y recibir razones.

y Krabbe;⁶ la tabla 2 presenta una clasificación de los tipos básicos de diálogo, basada en la de estos autores (2017 [1995], pp. 102-103). Los cinco primeros tipos de diálogo son los descritos por Walton y Krabbe en la obra citada, mientras que el diálogo heurístico es una aportación de McBurney y Parsons (2001). El debate escolar es una herramienta educativa muy popular, que sin embargo los teóricos de la argumentación no suelen mencionar en este contexto, y el diálogo exploratorio es una aportación propia, derivada de la observación de ciertas prácticas filosóficas en las que se trata de explorar los límites y las consecuencias de una determinada postura.

Tabla 2. *Clasificación ampliada de los tipos de diálogo*

Tipo de diálogo	Situación inicial	Propósito	Fin
Deliberación	Dilema o elección práctica.	Tomar una decisión conjunta.	Elegir el mejor curso de acción.
Diálogo erístico	Conflicto personal.	Atacar verbalmente al oponente.	Ahondar en las bases del conflicto.
Diálogo indagatorio	Necesidad de información.	Adquirir o dar información.	Intercambiar información.
Diálogo persuasivo	Conflicto de opiniones.	Persuadir a la otra parte.	Resolver o aclarar una cuestión.
Diálogo probatorio	Necesidad de pruebas.	Encontrar y contrastar pruebas.	Probar o rebatir una hipótesis.
Negociación	Conflicto de intereses.	Salvaguardar los propios intereses.	Llegar a un acuerdo aceptable para las partes.

6 Walton y Krabbe entienden los diálogos como contextos distintivamente normativos de argumentación. Cada tipo de diálogo tiene sus propias reglas y metas distintivas, que establecen los roles de los participantes y regulan los movimientos permitidos y los compromisos de los participantes (2017, p. 27). Compárese esta definición con la definición de prácticas argumentativas de la nota anterior.

Diálogo heurístico	Necesidad de una explicación.	Encontrar y defender una hipótesis adecuada.	Elegir la mejor hipótesis para contrastarla.
Debate escolar o académico	Necesidad de aplicar lo aprendido sobre los principios del debate y desarrollar las actitudes y habilidades pertinentes.	Alcanzar el éxito en la competición.	Adquirir y desarrollar habilidades y actitudes de investigación, análisis, razonamiento, refutación, composición y elocución.
Diálogo exploratorio	Necesidad de delimitar una posición.	Explorar/ desarrollar el alcance y las consecuencias de una posición.	Llegar a un acuerdo sobre la definición y alcance de una posición.

Fuente: Elaboración propia a partir de D. N. Walton & E. C. W. Krabbe, 2017, *Argumentación y normatividad dialógica*, Palestra Editores, pp. 102-103; y P. McBurney & S. Parsons, 2001, "Chance Discovery Using Dialectical Argumentation", en T. Terano *et al.* (eds.), *New Frontiers in Artificial Intelligence*, Springer, pp. 414-424.

Argumentación teórica y argumentación práctica

Una caracterización de argumentar y de su función, así como de sus fines y propósitos, debe abarcar los distintos tipos de argumentos y de argumentaciones, entendiendo que "argumentación" se refiere no a la acción de argumentar, sino a una composición multilineal de argumentos. De las taxonomías al uso, la que clasifica a los argumentos y a las argumentaciones en teóricas, prácticas y valorativas es la que viene aquí a cuento. Una manera habitual de presentar esta distinción es decir que la argumentación teórica tiene que ver con los hechos, la argumentación práctica con las acciones y la argumentación valorativa con las actitudes. Aunque la expresión "tiene que ver" no es demasiado precisa, este modo de trazar la distinción se basa en aquello para lo que se dan razones (para creer, para actuar o para juzgar).

Aunque no existe una correspondencia estricta entre los tres tipos de argumentación y los tipos de diálogo de la tabla 2, parece a primera vista que en los diálogos indagatorios, probatorios y heurísticos predomina la argumentación teórica; en la deliberación y en la negociación la argumentación práctica, y en el diálogo erístico la argumentación valorativa, mientras que los diálogos persuasivos y exploratorios pueden enmarcar cualquier tipo de argumentación. Lo característico del debate escolar es que consiste en simular, de manera más o menos fiel, otro tipo de diálogo, normalmente una deliberación o un diálogo persuasivo.

La distinción entre argumentación teórica y argumentación práctica se puede formular también en términos semánticos, como lo hacen Christian Kock (2007) y Luis Vega (2013) al decir que mientras la argumentación teórica trata de proposiciones, la argumentación práctica trata de propuestas.⁷ Una proposición (o enunciado) es el contenido semántico de un acto asertivo, y como tal puede ser juzgada como verdadera o falsa; una propuesta es el contenido semántico de un acto directivo de un cierto tipo, y como tal no es ni verdadera ni falsa, sino más o menos conveniente o inconveniente.⁸ Una tercera manera de presentar la distinción atiende no al objeto de la discusión, sino al efecto que se busca inducir en el destinatario: la adopción de una creencia, de una intención (o de una acción, para otros autores) o de una actitud, respectivamente.⁹ Pese a su evidente proximidad, el paso de una caracterización a otra comporta pasar del propósito intrínseco del argumentador al propósito extrínseco.

La esfera pública designa el espacio social en el que los ciudadanos piden, dan y examinan razones sobre las medidas, políticas y

7 Ni Kock (2007) ni Vega (2013) toman en consideración la argumentación valorativa. En un artículo posterior, Kock sitúa las “evaluaciones” (como *Hubble fue el mayor astrónomo del siglo XX*, *Picasso apesta o ¡Puaj! Los campesinos son repugnantes*) en un lugar intermedio entre las proposiciones y las propuestas (Kock, 2011, p. 72).

8 Con respecto a esta distinción, Kock señala que “la diferencia que he resaltado entre proposiciones y propuestas para la elección deliberada es básicamente una reflexión sobre distinciones reconocidas [...] también en la filosofía moderna, sobre todo en la distinción de la filosofía de los actos de habla entre asertivos, por una parte, y directivos, comisivos, etcétera, por la otra” (2011, p. 73).

9 En marcos más institucionalizados de argumentación, el efecto pretendido puede ser ganar el asentimiento del destinatario conforme a las reglas que rigen el intercambio -y que pueden obligarlo a conceder la cuestión aun en contra de sus creencias-.

leyes que deben adoptarse desde un amplio rango de perspectivas sociales. Por consiguiente, la argumentación en la esfera pública es fundamentalmente argumentación práctica. Pues bien, el análisis de la argumentación en la esfera pública revela que quienes argumentan en ese espacio lo hacen frecuentemente con propósitos distintos de la persuasión (es decir, de la inducción en el destinatario de estados mentales reflexivos). Si es así, y de acuerdo con las definiciones previas, la persuasión no puede ser un propósito intrínseco de la argumentación. Esta es la razón fundamental para rehacer el cuadro de Mohammed de la función, los propósitos y los fines de la argumentación. Para dar cuenta de las prácticas argumentativas en la esfera pública hay que ampliar el dominio de la argumentación, como hace la propuesta de considerar que el propósito intrínseco de argumentar es mostrar que hay razones para algo.

Mohammed elabora su clasificación de los propósitos intrínsecos y extrínsecos de argumentar en el marco de la pragmadialéctica. Para esta última, el propósito intrínseco de argumentar es persuadir racionalmente -lo que se debe entender aquí, dialécticamente, como inducir a alguien con razones a asentir a una propuesta o a una proposición-.

Otra diferencia importante es que los teóricos de la argumentación, a diferencia de los lógicos, conciben la argumentación como una forma del lenguaje que se diseña, en principio, *para convencer a otros usuarios del lenguaje de la aceptabilidad o inaceptabilidad de una determinada opinión expresada* (Van Eemeren y Grootendorst, 2013 [1984], p. 38).

¿Pueden las teorías de la argumentación que identifican el propósito intrínseco de argumentar con la persuasión racional dar cuenta de los usos de la argumentación en la esfera pública? La persuasión solo tiene lugar cuando existe una diferencia de opinión y se asume que esta se puede resolver argumentando. Como consecuencia, si la persuasión fuera el propósito intrínseco de argumentar, no podría haber argumentación cuando no hay una diferencia de opinión o cuando no puede ser resuelta con razones. Pero si Kock (2007) y Asen (2005), entre otros, tienen razón, la deliberación política en las sociedades contemporáneas discurre muy a menudo en situaciones en las que falla alguno de los dos presupuestos pragmadialécticos de la argumentación. Por tanto, o la

persuasión no es el propósito intrínseco de la argumentación, o parte de la argumentación pública es solo aparente.

Es algo consabido que usamos argumentos en situaciones en las que falla alguno de los presupuestos de la argumentación persuasiva. En el inglés, las frases *Preaching to the converted* y *Preaching to the choir* se refieren, precisamente, a situaciones en las que se dan razones para algo de lo cual el auditorio ya está convencido. En sentido opuesto, Robert Fogelin introdujo en 1985 la denominación “desacuerdos profundos” (*deep disagreements*) para aquellos desacuerdos que no pueden resolverse argumentando, etiqueta que con el tiempo ha pasado a designar un área de investigación en la teoría de la argumentación. Cuando no se dan las condiciones que hacen posible resolver racionalmente una discrepancia, dice Fogelin, “puede persistir el lenguaje argumentativo, pero se vuelve inútil, puesto que apela a algo que no existe: un trasfondo compartido de creencias y preferencias” (2005 [1985], p. 5).

Usos no persuasivos de la argumentación

En lo que sigue abordaré las siguientes cuestiones:

- (1). ¿Qué supuestos usos no persuasivos de la argumentación hay en la esfera pública?
- (2). ¿Esos usos no persuasivos son propios de la argumentación práctica o también podemos encontrarlos en la argumentación teórica?
- (3). ¿Son casos genuinos de argumentación, o en ellos “solo persiste un lenguaje argumentativo”?

Kock (2007, 2011) mantiene que el propósito de la deliberación pública, como forma típica de la argumentación práctica, no puede ser el consenso de los participantes. La deliberación trata de propuestas y puede haber (buenas) razones inconmensurables a favor y en contra de una propuesta. Que haya razones inconmensurables no quiere decir que sean incomparables, sino más bien que existen múltiples maneras de compararlas, con distintos resultados, sin que

haya ningún modo objetivo de anteponer una de esas escalas a las demás. En palabras de Kock:

La razón subyacente por la que pasa esto es que a menudo los argumentos a favor y en contra de una propuesta pertenecen a diferentes “dimensiones”: se refieren a propiedades de tipos irreductiblemente diferentes (2007, p. 5).

Kock enuncia entonces así el propósito de la deliberación pública:

En pocas palabras, la principal razón por la que tales debates son potencialmente significativos es que otros individuos que se enfrenten a esa elección (legisladores y ciudadanos) pueden oír, considerar y comparar los argumentos que conciernen a esa elección (2007, p. 6).

La tesis de Kock se entiende mejor dentro de la estructura típica del debate escolar. Douglas Ehninger y Wayne Brockriede (2008 [1963], p. 10) definen un debate como un procedimiento para la toma crítica de decisiones en el que las partes apelan a un árbitro y se comprometen a acatar sus decisiones. El debate consta de tres fases. En la primera se presentan las posiciones y las razones que las sustentan. En la segunda se contrastan esas posiciones tratando de defenderlas de los contraargumentos de un oponente bien informado. Una vez que se han presentado y defendido todas las partes, interviene el árbitro, examinando y ponderando los argumentos ofrecidos por las partes para decidir la cuestión. Pues bien, la deliberación pública abarcaría, según Kock, las dos primeras fases del debate, mientras que quienes deben tomar una decisión, legisladores o ciudadanos, estarían en la posición del árbitro.

En resumidas cuentas, Kock mantiene que el propósito extrínseco de la deliberación es presentar y desarrollar las razones a favor y en contra de un curso de acción para ayudar al destinatario (que puede no coincidir con el interlocutor) a tomar una decisión reflexiva de acuerdo con sus preferencias valorativas. Esas preferencias valorativas a su vez escapan del ámbito de la deliberación racional: “Dado que no existe un razonamiento intersubjetivamente convincente que determine tales elecciones (y si lo hubiese, no serían elecciones), de hecho son subjetivas” (Kock, 2007, p. 237). Así, cuando hay buenas razones a favor y en contra de una posición y esas razones son inconmensurables, la argumentación no puede tener como propósito la persuasión,

aunque tiene sentido porque ayuda a los agentes a elegir la posición más apropiada de acuerdo con sus preferencias valorativas.¹⁰

En la línea de Kock, Robert Asen (2005) aduce que las sociedades democráticas contemporáneas se caracterizan por el pluralismo de valores y los desacuerdos básicos. La combinación de esos dos factores hace que en muchos casos la persuasión sea imposible, lo que muestra, según Asen, que el propósito intrínseco de la argumentación en la esfera pública no puede ser la persuasión:

Si existiera pluralismo de valores sin desacuerdo fundamental, podríamos disfrutar los beneficios de la diversidad sin sufrir sus inconvenientes. Si el desacuerdo fundamental se diera en un contexto de valores compartidos, podríamos apelar a normas y perspectivas aceptadas para zanjar el desacuerdo (2005, p. 118).

Asen identifica, sin ninguna pretensión de exhaustividad, tres propósitos alternativos de la argumentación en una esfera pública caracterizada por el pluralismo de valores y los desacuerdos profundos (2005, p. 119):

- ampliar la agenda para incluir los intereses y perspectivas de individuos, grupos y asuntos marginados;
- establecer responsabilidades en situaciones en las que la parte más débil obliga a la más fuerte a asumir la responsabilidad de las decisiones tomadas en situaciones de deliberación restringidas, y
- moldear identidades, individuales y colectivas.

La ponderación en la argumentación teórica

Kock parece limitar pensar que la función no persuasiva de la argumentación es propia de la argumentación práctica, en cuanto que esta trata con propuestas, y ajena a la argumentación teórica, que trata con proposiciones verdaderas o falsas. Se me ocurren dos interpretaciones del razonamiento de Kock y ninguna de las dos es concluyente. Según la primera, la ponderación es característica

¹⁰ Ruth Chang (1997) pasa revista a los distintos argumentos aducidos a favor de la incommensurabilidad de las razones prácticas y trata de mostrar que no son convincentes.

de la argumentación sobre propuestas y ajena a la argumentación sobre proposiciones. En la segunda, la diferencia reside en que no hay procedimientos de ponderación de razones prácticas objetivos, sin que suceda lo mismo con las razones teóricas.

Ejemplos como el del rombo de Nixon muestran que también hay ponderación en la argumentación teórica. Dado que Richard Nixon era cuáquero y pacifista, las reglas (R) *Los cuáqueros suelen ser pacifistas* y (R') *Los republicanos no suelen ser pacifistas* permiten extraer las conclusiones contradictorias *Nixon era pacifista* y *Nixon no era pacifista*. Como la conclusión de estos dos argumentos es una afirmación de hecho, tenemos un conflicto entre dos argumentos teóricos aceptables. Puesto que no es admisible concluir simultáneamente que Nixon era pacifista y que no era pacifista, el agente debe determinar cuál es el peso relativo de R1 y de R2 en esta situación particular. No obstante, la posición de Kock podría salvarse asumiendo que las razones teóricas son siempre objetivamente conmensurables, lo que nos lleva a la segunda interpretación de la tesis de Kock.

El supuesto de que las razones teóricas, a diferencia de las prácticas, son siempre objetivamente conmensurables dista mucho de ser evidente. Carl Wellman señala que la ponderación de razones aparece cuando concurren varios criterios para la aplicación de un término, de desigual importancia, y que pueden ser satisfechos en mayor o menor medida (1971, p. 54). Imaginemos, para simplificar, que se discute si *a* es un *P* o no, y que hay dos criterios distintos para determinar si lo es o no, *C* y *C'*. Para llegar a una conclusión justificada habría que tener en cuenta (1) la importancia relativa de esos criterios, (2) el grado en el que *a* cumple cada uno de ellos, y (3) el riesgo de la inferencia y las consecuencias de acertar o equivocarse (Pinto, 2011, p. 120). Pero (1) y (3) parecen tan opinables como las elecciones entre valores que están en el trasfondo de la deliberación en la esfera pública.¹¹

El análisis de los criterios de elección teórica de Kuhn (1998) proporciona otra razón para creer que la ponderación de razones

11 Creo que la idea de que la ponderación es característica del razonamiento práctico refleja un prejuicio deductivista. En general, *ser una razón para* admite grados, puesto que hay razones mejores y peores, mientras que *ser deducible de* no lo hace.

teóricas no es más objetiva que la ponderación de razones prácticas. Para Kuhn, lo que define a una buena explicación es la precisión, la coherencia, el alcance, la sencillez y la fecundidad (1998, p. 103). Así, cuando comparásemos dos explicaciones *e* y *e'* de un mismo conjunto de fenómenos, tendríamos que preguntarnos cuál de las dos es más precisa, y en qué medida; cuál es más fecunda, y en qué medida; cuál es la importancia de los nuevos fenómenos predichos por una u otra, etcétera.¹²

Si argumentar es presentar razones para algo a alguien con el propósito intrínseco de mostrar que hay buenas razones que lo avalan, las diferencias entre la argumentación teórica y la argumentación práctica son mucho menores de lo que Kock y otros teóricos piensan. Concluyo pues que tanto la argumentación teórica como la argumentación práctica (y la argumentación valorativa) pueden tener usos persuasivos y no persuasivos. Se sigue además de esa manera de entender la argumentación que tales usos no persuasivos pueden ser casos genuinos de argumentación.

Deliberación y agencia colectiva

Las recientes aportaciones de Luis Vega (2018) al análisis de la deliberación proporcionan un marco en el que situar y entender la importancia de la construcción de la identidad en las prácticas argumentativas en la esfera pública.

Tradicionalmente se distinguen dos formas de la deliberación: la deliberación como ejercicio individual de la prudencia y la deliberación pública, que es la única de la que se ha hablado en este artículo. Vega apunta ahora a una división tripartita, diferenciando dentro de la deliberación pública los programas microdeliberativos, “relativos a grupos más o menos acotados, como jurados, comités o juntas de vecinos, por ejemplo”, y los programas macrodeliberativos, “relativos al público o la ciudadanía en general” (2018, pp. 12-13). Efectivamente, esas dos formas de deliberación colectiva plantean desafíos muy distintos al teórico de la argumentación, que en consecuencia han de ser abordados con herramientas distintas. Así,

12 Olmos (2018) realiza un análisis argumentativo de los criterios de lección teórica kuhnianos.

la microdeliberación es una argumentación interpersonal, dialógica o polilógica, mientras que la macroargumentación discurre en un espacio argumentativo múltiple y heterogéneo, en una red de foros y públicos diversos interconectados de distintas maneras, y por ello no es propiamente interpersonal.

Esta primera clasificación tripartita de los modos de la deliberación se basa, fundamentalmente, en el número de participantes: uno, algunos o todos. Pero la clasificación más importante es otra, también tripartita, basada en las distintas formas de agencia argumentativa. Vega distingue ahora entre una agencia individual, una agencia plural y una agencia colectiva:

- La agencia individual se caracteriza porque el sujeto es el único responsable de los compromisos que adquiere y por ello está habilitado para rescindirlos.
- La agencia plural se forma por agregación o asociación de individuos; por ejemplo, por coincidencia de intereses o puntos de vista. Aunque esa asociación puede generar expectativas, no implica compromisos u obligaciones mutuas.
- La agencia colectiva “resulta de la confrontación de opciones y de la deliberación pública por parte del grupo o la comunidad de afectados en orden a la consecución de un objetivo o una resolución común; así que exige una comunicación e interacción discursiva entre ellos. Comporta unos compromisos específicamente fuertes: pueden haber sido asumidos expresamente o no [...] pero ningún miembro individual se encuentra habilitado o se halla autorizado a rescindirlos de forma unilateral” (Vega, 2018, pp. 13-14).

Referido a nuestro caso, cuando la agencia es plural, quienes participan en un intercambio argumentativo lo hacen como individuos distintos entre sí, mientras que cuando la agencia es colectiva, lo hacen como miembros de un grupo, donde “grupo” debe entenderse a la manera de la teoría de la identidad social, como “una colección de individuos que se perciben a sí mismos como

miembros de una misma categoría, atribuyen un valor emocional a esa definición de sí mismos y han alcanzado cierto grado de consenso sobre la evaluación de su grupo y su pertenencia al mismo” (Tajfel & Turner, 1986, p. 15). En este sentido, y como señala Vega, un agente colectivo no es una mera colección de individuos, del mismo modo que un compromiso colectivo no es la simple suma o agregación de varios compromisos individuales.

Aunque la deliberación como ejercicio de la prudencia coincide con la deliberación individual, la correspondencia entre las dos clasificaciones de la deliberación parece terminar ahí, porque puede haber microdeliberaciones en modo plural y en modo colectivo, y macrodeliberaciones en modo plural y en modo colectivo. De hecho, es tentador asociar las dos formas de la macrodeliberación con dos tipos de diálogo de la clasificación de Walton y Krabbe: la negociación y la deliberación, respectivamente, y con dos maneras de entender la democracia, agregativa y deliberativa, ídem. Esto es así porque la negociación parece requerir una agencia plural, en cuanto que los intereses son particulares, mientras que la deliberación pública, tal y como la entienden los teóricos de la democracia deliberativa, gira en torno al reconocimiento del bien *común*.

Para un análisis detallado de lo que supone actuar como miembro de un grupo, remito al lector a Tuomela (2007). Aquí me bastará con señalar que, según este autor, la agencia colectiva presupone un compromiso mutuamente reconocido con el *ethos* del grupo y con su promoción, que a su vez se define como “un conjunto de fines, valores, creencias, estándares, normas, prácticas o tradiciones que proporcionan al grupo razones motivadoras para la acción” (2007, p. 16). Es ese *ethos* compartido el que permite hablar de un bien común, puesto que “el *ethos* dirige los pensamientos y acciones de los miembros del grupo hacia lo que es importante para el grupo y se espera, en general, que sea *beneficioso* para él” (2007, p. 16; el énfasis es mío).

Podemos asumir, hasta cierto punto, que los agentes individuales -y por ende, los agentes plurales, que se constituyen por mera agregación de aquellos- están dados antes y con independencia de la deliberación, pero no parece suceder lo mismo con los agentes colectivos. ¿De dónde surge el “nosotros” que presupone la deliberación colectiva? La respuesta más plausible es que se construye en el curso de la propia deliberación.

Eso nos lleva a tomar consciencia de que la argumentación es, entre otras cosas, un medio para conformar identidades colectivas, como señala Asen (2005). Vega indica a este respecto que

Una virtud característica de la deliberación pública consiste justamente en convertir a los individuos que debaten acerca de una resolución en miembros efectivos de un colectivo y, más aún, en convertir a los individuos afectados por el problema común en agentes involucrados en su resolución efectiva (2018, pp. 15-16).

Si los grupos deliberativos son grupos al modo de la teoría de la identidad social, entonces el sentido de pertenencia a la comunidad, y el temor a ser excluido de la misma, son parte del “cemento normativo que ejerce de asiento de legitimidad, habilitación y, llegado el caso, sanción de las actuaciones de los miembros” (Vega, 2018, pp. 14-15). Muchas veces se ha constatado (especialmente cuando se habla de la deliberación en la red) una tendencia a debatir solo con los afines, y con frecuencia se señala como una especie de perversión de la razón pública. Si la deliberación pública colectiva es un mecanismo para la formación de identidades sociales, esa tendencia no es un accidente, sino que está inscrita en su propia naturaleza.

Vega señala entre los méritos o virtudes de la deliberación colectiva “la formación endógena de razones públicas, es decir: consideraciones o alegaciones que pueden obrar como razones para el común de los miembros de la comunidad de referencia” (2018, p. 19). Esta afirmación remite a razones que lo son para los miembros de la comunidad deliberativa, algo bastante alejado de la universalidad de las razones propia de la Ilustración. Podríamos decir, incluso, que lo razonable se convierte así en seña de identidad de un grupo, antes que en algo definitorio del auditorio universal, “constituido por toda la humanidad o, al menos, por todos los hombres adultos y normales”, al decir de Perelman y Olbrechts-Tyteca (1989, § 7).

El sesgo monológico de la teoría de los actos de habla de Searle

Si nos basamos en la diversidad de los propósitos extrínsecos de la argumentación, y nos inspiramos en la tipología de los actos de habla de John Searle, podemos distinguir cuatro tipos de usos de la

argumentación: asertivos, directivos, compromisorios y expresivos. Naturalmente, las pretensiones de validez, para emplear la expresión de Habermas, son distintas en cada caso.

Las etiquetas “asertivo”, “directivos”, “compromisorio” y “expresivo” se aplican, en primer lugar, a actos ilocucionarios, y por extensión a las tesis (*claims*) y a los argumentos de los que forman parte. Sin embargo, las definiciones de Searle (1991 [1975], pp. 459-462) dificultan su extrapolación de los actos de habla a los argumentos por su carácter monológico, es decir, no dialógico. Esto es, las definiciones de Searle se basan en un esquema hablante-oyente, contrario a la idea de que los interlocutores son coautores en un proceso dialógico (Vernant, 2008).

- El propósito de los actos asertivos es comprometer al hablante con que algo es el caso, con la verdad de la proposición expresada.
- Los actos directivos son intentos del hablante de que el oyente haga algo.
- El objeto de los actos compromisorios es comprometer al hablante con un futuro curso de acción.
- Los actos expresivos tienen por objeto expresar estados psicológicos relativos a estados de cosas.

Una primera deficiencia es que parece haber actos que son a la vez compromisorios y directivos, como el de suponer, en el sentido expresado por “Supongamos que *P*”.

Mantengo que el propósito ilocucionario de los supuestos es doble: invitar al destinatario a comportarse de cierta manera y comprometer al emisor a hacer lo mismo. Es importante darse cuenta de que las expectativas del emisor y del destinatario se refuerzan mutuamente. El compromiso del emisor es una razón para que el destinatario se comporte de esa manera, y la expectativa de que este último lo haga es una de las razones por las que se compromete el emisor (Marraud, 2017, p. 322).

○ también ocurre en el acto de proponer:

[...] *proponer* envuelve (i) la descripción de una acción o un curso de acción; (ii) una actitud proactiva [comisiva] al respecto; y por lo regular (iii) una invitación a que el interlocutor o los destinatarios del discurso compartan el compromiso (Vega, 2013, p. 3).

Para terminar, considérese una situación típica de una negociación. En una negociación los participantes tratan de llegar a un acuerdo que salvaguarde sus intereses particulares en la medida de lo posible. Así, cuando un participante hace una propuesta respaldándola con razones, se compromete a aceptarla si lo hacen los demás (acto compromisorio), y esa especie de aceptación condicionada es a su vez parte de las razones que se le ofrecen para aceptarla (acto directivo).

Finalmente, un inconveniente referido específicamente a la extrapolación de esas categorías a los argumentos es que, por su misma naturaleza, toda argumentación persuasiva es directiva.¹³ Cuando se asevera *A por tanto B* se asevera *A* y *A es una razón para B*. A su vez, *A es una razón para B* puede parafrasearse de forma natural como *A es una razón para creer que B*, pero no como *La verdad de A es una razón para la verdad de B*, ni por tanto como *A implica B*. Por ende, la conclusión de un argumento teórico como *Nixon es cuáquero, por tanto, Nixon es pacifista* no es la aserción “Nixon es pacifista”, sino el directivo “Debes creer que Nixon es pacifista”.

La caracterización y clasificación de los actos ilocucionarios de Bach y Harnish (1979) resulta más útil para mi propósito que la de Searle:

Para nosotros los *constatativos* [es decir, los asertivos] expresan la creencia del hablante y su intención o deseo de que el oyente tenga o se forme una creencia igual. Los *directivos* expresan la actitud del hablante hacia alguna posible acción futura del oyente y su intención de que su preferencia, o la actitud que expresa, sea tomada como una razón para la acción del oyente. Los *compromisorios* expresan la intención y la creencia del hablante de que su preferencia lo obligue a hacer algo (quizá bajo ciertas condiciones). Y los *reconocimientos* expresan sentimientos acerca del oyente, o en casos en los que la preferencia es claramente superficial o formal, la intención del hablante de que su preferencia satisfaga la expectativa social de expresar ciertos sentimientos y su creencia de que lo hace (Bach y Harnish, 1979, p. 41).

¹³ Es interesante observar que la definición de los directivos de Bach y Harnish los convierte en explícitamente argumentativos.

La caracterización de Bach y Harnish da cuenta del carácter directivo de algunos asertivos. Además, su descripción de los directivos los hace argumentativos por su propia naturaleza (el hablante pretende que su preferencia sea tomada como una razón), mezclando la argumentación práctica y la argumentación valorativa.

La concepción lógica tradicional de la argumentación es asertiva: las premisas y la conclusión son aserciones y argumentar es extraer información de las premisas. Es probable que los usos más controvertidos de la argumentación sean los expresivos y los compromisorios. Los casos, mencionados por Asen (2005), en los que se argumenta para ampliar la agenda o para reafirmar identidades, son ejemplos plausibles de argumentación expresiva. Por otra parte, los casos en los que la argumentación tiene por objeto establecer y asumir responsabilidades parecen ejemplos de argumentación compromisoria. Otro ejemplo plausible es excusarse: “Otra manera de excusarse es admitir que no se actuó bien, pero argumentar que no es justo o correcto decir únicamente ‘X hizo A’” (Austin, 1956, p. 2). Si bien es cierto que para Searle el objeto de los actos compromisorios es comprometer al hablante con un curso futuro de acción y que la asunción de responsabilidades se refiere a actos pasados, también es cierto que eso hace que acciones como responsabilizarse o excusarse no tengan fácil acomodo en la clasificación de Searle. Los lingüistas clasifican el excusar a alguien entre los actos directivos (Bach y Harnish, 1979, p. 47), por lo que parece natural clasificar el excusarse entre los actos compromisorios.

Algunos ejemplos de argumentación compromisoria, directiva y expresiva

Para terminar, voy a proponer algunos ejemplos de argumentación directiva, compromisoria y expresiva.

Argumento directivo:

Por un mundo más justo para todas las personas, sin importar quién o cómo seamos, es decir, sin importar si somos humanos, cangrejos, ratones, moscas... Por ello, hazte vegano/a (DefensAnimal.org, s. f.).

Quieres un mundo más justo para todas las personas, sin importar quién o cómo seamos, es decir, sin importar si somos humanos, cangrejos, ratones, moscas...

Por tanto,
hazte vegano/a.

Las razones para considerarlo un argumento directivo son evidentes: se trata de un argumento directivo porque su conclusión es un imperativo: hazte vegano/a. Un rasgo notable, aunque no directamente relevante para lo que ahora se está discutiendo es que, en la formulación original, la premisa no es un enunciado, sino un sintagma preposicional que expresa un complemento circunstancial de finalidad.

Argumento compromisorio:

¿Qué es lo que falló durante su gestión para que se sigan repartiendo estos textos [sobre sexualidad, dirigidos a los alumnos de quinto de secundaria de Perú]?

Este material fue distribuido en escuelas de jornada escolar completa (JEC) y escuelas focalizadas, que cuentan con un plan de estudios más rico, más fortalecido. A diferencia de otros centros educativos, en ellas los estudiantes tienen mayores oportunidades de recibir una tutoría y un acompañamiento por parte de los docentes. Los textos en cuestión ya habían sido elaborados durante la gestión anterior [de Jaime Saavedra], y en mi gestión se imprimieron y distribuyeron. Por ello, asumo la responsabilidad por no haber parado esos procesos. Definitivamente, ahí hubo un error (Alayo Orbegozo, 2018, párr. 5).¹⁴

Un aspecto interesante de esta argumentación es que se observa una asimetría entre su uso por Marilú Martens, en “primera persona”, por así decir, y su uso por otros, que hace recordar la observación de Austin (1990 [1962]) sobre los verbos realizativos:

En particular tenemos que advertir que hay una asimetría sistemática entre esa forma [la primera persona singular del presente de indicativo] y las demás personas y tiempos del mismo verbo. Esta asimetría es precisamente la nota distintiva del verbo realizativo (y es lo más parecido a un criterio gramatical que se puede encontrar con respecto a los realizativos) (1990, pp. 106-107).

14 Entrevista a la ex titular del Ministerio de Educación (Minedu) de Perú, Marilú Martens.

En boca de cualquiera que no sea Marilú Martens el argumento parece un argumento valorativo o fáctico, dependiendo del estatus que se le conceda a este juicio de atribución de responsabilidad:

Los textos sobre sexualidad distribuidos en las escuelas de jornada escolar completa (JEC) y en las escuelas focalizadas fueron elaborados durante la gestión anterior e impresos y distribuidos durante la gestión de Marilú Martens.

Por tanto,

Marilú Martens es responsable del reparto de los textos sobre sexualidad por no haber parado esos procesos.

Pero en boca de la propia Marilú Martens es una asunción de responsabilidad:

Los textos sobre sexualidad distribuidos en las escuelas de jornada escolar completa (JEC) y en las escuelas focalizadas fueron elaborados durante la gestión anterior e impresos y distribuidos durante mi gestión.

Por tanto,

soy responsable del reparto de los textos sobre sexualidad por no haber parado esos procesos.

Argumento expresivo:

Nos dicen que el genérico masculino, en [tanto] que género no marcado, es inclusivo del femenino. Pues les decimos que no, que no lo incluye ni lo pretende. El masculino a veces es específico y a veces genérico. Requiere de un esfuerzo para entender cuándo incluye a unos y otras o solo a unos, e incluso sólo a unas. Ya somos muchas las mujeres -y algunos hombres- que no nos sentimos incluidas -así, con a- en este masculino gramatical. Entendemos que este masculino es, sencillamente, un instrumento para invisibilizar, silenciar y menospreciar a las mujeres y así perpetuar un patriarcado que no nos quiere con voz, ni en el espacio público, ni en la toma de decisiones. Esta es la verdadera intención que subyace en el mal llamado masculino genérico (Muntané, 2018, párr. 3).

La escasez relativa de conectores argumentativos hace que la estructura argumentativa de este pasaje sea menos evidente que en otros casos. La primera frase presenta la tesis que Muntané se

propone rebatir y que niega explícitamente en la segunda frase. Detrás de esta última frase aparece un punto seguido, que marca el paso a una razón aducida para sustentarla. Tenemos así un primer argumento teórico asertivo:

El masculino a veces es específico y a veces genérico. Requiere de un esfuerzo entender cuándo incluye a unos y otras o solo a unos, e incluso solo a unas.

Por tanto,

el genérico masculino no es inclusivo del femenino ni lo pretende.

Aunque no está explícitamente indicado, me inclino a pensar, por razones de coherencia textual, que la frase “Ya somos muchas las mujeres -y algunos hombres- que no nos sentimos incluidas -así, con a- en este masculino gramatical” introduce una segunda razón para la tesis enunciada al principio:

Ya somos muchas las mujeres -y algunos hombres- que no nos sentimos incluidas -así, con a- en este masculino gramatical.

Por tanto,

el genérico masculino no es inclusivo del femenino ni lo pretende.

A primera vista parece un argumento doxástico, que infiere una conclusión del hecho de que es una opinión compartida en un grupo cualificado de hablantes. Así visto, correspondería aproximadamente al subtipo que Walton, Reed y Macagno denominan “argumento *ad populum* basado en la pericia” (*Expert Opinion Ad Populum Argument*) (Walton et al., 2008, pp. 311-313).

Un aspecto destacado del segundo argumento de Muntané es que la premisa se formula en primera persona del plural. Eso nos hace pensar de inmediato en la distinción de los filósofos morales entre razones relativas al agente y razones neutrales respecto del agente (véase Ridge, 2017). Marianne Doury (1998, p. 91) distingue dos variantes principales de los argumentos doxásticos:

- el argumento de autoridad directo, en el que el locutor se basa en su propia autoridad para reforzar sus palabras (“En mi calidad de... puedo garantizar que *P*”).

- el argumento de autoridad indirecto, en el que el locutor aprovecha la credibilidad de la que goza una persona o un colectivo “considerado una autoridad” en una materia determinada para justificar una tesis.

¿De dónde proviene la autoridad del grupo a la que apela el segundo argumento de Muntané? ¿Cuál es la cualidad de sus miembros que da peso a su opinión? No se trata de una cualificación técnica sino más bien identitaria, fundada en la experiencia compartida de la injusticia con las mujeres. Que es así lo deja claro la quinta frase del pasaje, que explica¹⁵ por qué muchas mujeres y algunos hombres no se reconocen en el masculino gramatical:

Muchas mujeres -y algunos hombres- entendemos que este masculino genérico es, sencillamente, un instrumento para invisibilizar, silenciar y menospreciar a las mujeres y así perpetuar un patriarcado que no nos quiere con voz, ni en el espacio público, ni en la toma de decisiones.

Y por eso,

ya somos muchas las mujeres -y algunos hombres- que no nos sentimos incluidas -así, con a- en este masculino gramatical.

El argumentador no solo adapta su discurso a las características que presume en su auditorio buscando la eficacia, sino que al elegir una determinada estrategia argumentativa acota al auditorio al que atribuye un papel normativo. Perelman y Olbrechts-Tyteca dicen que los filósofos se dirigen siempre al auditorio universal “porque creen que a todos aquellos que comprendan sus razones no les quedará más remedio que adherirse a sus conclusiones” (1989, p. 72). Podríamos decir que, en el caso que nos ocupa, Muntané manifiesta su creencia de que a todos aquellos que “sientan” sus razones no les quedará más

15 Aunque a veces se identifica argumentar con justificar, como ya se ha señalado a propósito de Mohammed, explicar es una especie del género de dar razones, distinta de justificar, y por tanto es otra forma de argumentación.

remedio que adherirse a su conclusión. Esa exigencia de empatía para ser admitido como un interlocutor razonable fue expresada de manera nítida por Octavio Salazar en su polémica con Manuel Atienza en el diario *El País*¹⁶ sobre la gestación por sustitución:

Tras leer el artículo sobre la gestación por sustitución publicado hace unos días por el profesor Manuel Atienza [...] Me atrevo a recomendarle ambas [*El cuento de la criada* de Margaret Atwood y su adaptación televisiva] porque en materia de derechos humanos es muy importante tener la percepción emocional de aquellas situaciones que viven las personas que ven pisoteada su dignidad. Solo desde esa “empatía imaginada”, que tan bien explica la historiadora de los derechos Lynn Hunt, es posible construir argumentaciones jurídicas que no pierdan de vista el aliento ético que debe inspirar las reglas de una convivencia democrática (Salazar, 2017, párr. 1).

Es esta exigencia de empatía lo que me lleva a clasificar como “expresivos” los argumentos de Isabel Muntané.

Conclusión

La concepción tradicional de la argumentación es asertiva, en cuanto que está basada en cinco supuestos o asunciones: (1) los componentes de un argumento son proposiciones o enunciados; (2) un buen argumento es aquel en el que la verdad de las premisas “favorece” la verdad de la conclusión; (3) la función principal, si no única, de un argumento es persuadir al destinatario sobre la verdad de la conclusión; (4) los argumentos son medios para la transmisión y producción de conocimientos, y (5) como consecuencia de lo anterior, la argumentación teórica es el paradigma de la argumentación. En las páginas anteriores he tratado de mostrar que la argumentación puede desempeñar y desempeña otras funciones no persuasivas: directivas, compromisorias y expresivas.

He argumentado, en primer lugar, que como la persuasión solo puede darse cuando existe una diferencia de opinión y se puede resolver argumentando y la deliberación política discurre muy a menudo en situaciones en las que falla alguno de esos dos

¹⁶ Me refiero al artículo de Manuel Atienza “La gestación por sustitución”, del 4 de mayo de 2017, al que replicó Octavio Salazar el 20 de mayo con el artículo citado aquí, al que respondió Atienza con “Dos falacias sobre la gestación por sustitución” del 21 de junio.

presupuestos, la persuasión no es el propósito intrínseco de la argumentación. También he tratado de mostrar que el fallo de esos supuestos no se limita a la argumentación práctica, acerca de qué hacer, sino que también puede darse en la argumentación teórica, acerca de qué creer. Finalmente, he seleccionado tres textos para ejemplificar las funciones compromisorias, directivas y expresivas de la argumentación 

Agradecimientos

Agradezco a los dos evaluadores anónimos de la revista *Co-herencia* su cuidadosa lectura y acertadas sugerencias a la primera versión de este artículo, que es a su vez una reelaboración de mi ponencia “Usos asertivos, directivos y expresivos de argumentación”, presentada en el Simposio *La filosofía de la argumentación del IX Congreso de la Sociedad de Lógica, Metodología y Filosofía de la Ciencia en España* (SLMFCE), celebrado en Madrid en noviembre de 2018.

Referencias

- Asen, R. (2005). Pluralism, Disagreement, and the Status of Argument in the Public Sphere. *Informal Logic*, 25(2), 117-137. <https://doi.org/10.22329/il.v25i2.1115>
- Alayo Orbegozo, F. (2018, junio 27). Martens: “Hay responsabilidad de tres gestiones del Minedu por textos escolares”. *El Comercio*. <https://bit.ly/2WAZ7mo>
- Austin, J. (1956). A Plea for Excuses: The Presidential Address. *Proceedings of the Aristotelian Society*, 57 [1956-1957], 1-30. <https://bit.ly/2xcleFb>
- Austin, J. (1990 [1962]). *Cómo hacer cosas con palabras*. Paidós.
- Bach, K. & Harnish, R. M. (1979). *Linguistic Communication and Speech-acts*. MIT Press.
- Bentahar, J., Moulin, B., & Bélanger, M. (2010). A Taxonomy of Argumentation Models Used for Knowledge Representation. *Artificial Intelligence Review*, 33, 211-259. <https://doi.org/10.1007/s10462-010-9154-1>

- Chang, R. (1997). Introduction. En R. Chang (Ed.), *Incommensurability, Incomparability, and Practical Reason* (pp. 1-34). Harvard University Press.
- Doury, M. (1998). El argumento de autoridad en situación: el caso del debate mediático sobre astrología. *Escritos, Revista del Centro de Ciencias del Lenguaje*, (17-18), 89-112. <https://bit.ly/3dnzJ9B>
- Ehninger, D. & Brockriede, W. (2008 [1963]). *Decision by Debate*. Idebate Press.
- El cangrejo herradura: una víctima más de la ciencia especista (s. f.). *DefensaAnimal.org*. <https://bit.ly/2vGrSTP>
- Frápolti, M. J. (2011). Enunciado. En L. Vega y P. Olmos (Eds.), *Compendio de lógica, argumentación y retórica* (pp. 228-231). Trotta.
- Fogelin, R. J. (2005 [1985]). The Logic of Deep Disagreements. *Informal Logic*, 25(1), 3-11. <https://doi.org/10.22329/il.v25i1.1040>
- Kock, C. (2007). Dialectical Obligations in Political Debate. *Informal Logic*, 27(3), 233-247. <https://doi.org/10.22329/il.v27i3.483>
- Kock, C. (2011). Why Argumentation Theory Should Differentiate Types of Claims. En J. A. Blair, & R. H. Johnson (Eds.), *Conductive Argument: An Overlooked Type of Defeasible Reasoning* (pp. 62-78). College Publications. Department of Informatics, King's College London.
- Kuhn, T. S. (1998). Objectivity, Value Judgment, and Theory Choice. En M. Curd & J. A. Cover (Eds.), *Philosophy of Science: The Central Issues* (pp. 102-118). Norton.
- McBurney, P., & Parsons, S. (2001). Chance Discovery Using Dialectical Argumentation. En T. Terano, T. Nishida, A. Namatame, S. Tsumoto, Y. Ohsawa, & T. Washio (Eds.), *New Frontiers in Artificial Intelligence* (pp. 414-424). Springer.
- Marraud, H. (2017). Arguments from Ostension. *Argumentation*, 32(3), 309-327. <https://doi.org/10.1007/s10503-017-9435-9>
- Marraud, H. (2018). Usos asertivos, directivos y expresivos de argumentación. Ponencia presentada en el Simposio *La filosofía de la argumentación, IX Congreso de la Sociedad de Lógica, Metodología y Filosofía de la Ciencia* (slmfce). Madrid, noviembre 13-15. <https://bit.ly/33D2qef>

- Mohammed, D. (2016). Goals in Argumentation: A Proposal for the Analysis and Evaluation of Public Political Arguments. *Argumentation*, 30, 221-245. <https://doi.org/10.1007/s10503-015-9370-6>
- Muntané, I. (2018, agosto 15). El lenguaje es política. *El País*. <https://bit.ly/2y1vErJ>
- Olmos, P. (2018). Releyendo a Kuhn desde la teoría de la argumentación. En C. Saborido, S. Oms y J. González de Prado (Eds.), *Actas del IX Congreso de la Sociedad de Lógica, Metodología y Filosofía de la Ciencia en España* (pp. 563-570). UNED/Sociedad de Lógica, Metodología y Filosofía de la Ciencia en España.
- Perelman, C. y Olbrechts-Tyteca, L. (1989 [1958]). *Tratado de la argumentación*. Gredos.
- Pinto, R. C. (2011). Weighing Evidence in the Context of Conductive Reasoning. En J. A. Blair, & R. H. Johnson (Eds.), *Conductive Argument: An Overlooked Type of Defeasible Reasoning* (pp. 104-126). College Publications, Department of Informatics, King's College London.
- Rescher, N. (1977). *Dialectics. A Controversy-Oriented Approach to the Theory of Knowledge*. State University of New York Press.
- Ridge, M. (2017). Reasons for Action: Agent-Neutral vs. Agent-Relative. *The Stanford Encyclopedia of Philosophy* [E. N. Zalta (Ed.)]. <https://stanford.io/2U8tDma>
- Salazar, O. (2017, mayo 19). Cedo mi cuerpo libremente para que lo usen los demás. Pueden hacer conmigo lo que quieran. *El País*. <https://bit.ly/2xcXG38>
- Scott, R. L. (2009 [1967]). On Viewing Rhetoric as Epistemic. *Central States Speech Journal*, 18, 9-17. <https://doi.org/10.1080/10510976709362856>
- Searle, J. R. (1991 [1975]). Una taxonomía de los actos ilocucionarios. En L. M. Valdés Villanueva (Ed.), *La búsqueda del significado* (pp. 449-476). Tecnos.
- Tajfel, H. & Turner, J. C. (1986). The Social Identity Theory of Intergroup behavior. En S. Worchel y L. W. Austin (Eds.), *Psychology of Intergroup Relations* (pp. 7-24). Nelson-Hall.

- Tuomela, R. (2007). *The Philosophy of Sociality. The Shared Point of View*. Oxford University Press.
- Van Eemeren, F. H. y Grootendorst, R. (2013 [1984]). *Los actos de habla en las discusiones argumentativas*. Universidad Diego Portales.
- Vega Reñón, L. (2013). Argumentando una innovación. *Revista Iberoamericana de Argumentación*, 7, 1-17. <https://bit.ly/2Uavt5V>
- Vega Reñón, L. (2018). Deliberando sobre la deliberación. *Academia.edu*. <https://bit.ly/2vFnRPm>
- Vernant, D. (2008). The Classification of Speech Acts Revisited: A Dialogical and Actional Perspective. *Semantic Scholar*. <https://bit.ly/2Ww9AzH>
- Walton, D. N. y Krabbe, E. C. W. (2017 [1995]). *Argumentación y normatividad dialógica: Compromisos y razonamiento interpersonal* (C. Santibáñez, Trad.). Palestra Editores.
- Walton, D. N., Reed, C. & Macagno, F. (2008). *Argumentation Schemes*. Cambridge University Press.
- Wellman, C. (1971). *Challenge and Response. Justification in Ethics*. Southern Illinois University Press.