

Quadripartitatio

REVISTA DE RETÓRICA Y ARGUMENTACIÓN

AÑO 11, NÚMERO 21, ENERO-JUNIO 2026 | YEAR 11, ISSUE 21, JANUARY-JUNE 2026 | ISSN: 2448-6485

El dilema del prisionero argumentativo: un “triálogo” con Arthur Schopenhauer y Luís Vega

The argumentative prisoner's dilemma: a trialogue with Arthur Schopenhauer and Luís Vega

Javier Vilanova Arias

Universidad Complutense de Madrid

RESUMEN: Este trabajo presenta una versión en clave lógica del Dilema del Prisionero de la teoría de juegos, como un medio para discutir el tipo de normatividad inherente a las prácticas argumentativas. Se examinan los planteamientos cercanos al problema que hacen de manera independiente Schopenhauer en su justificación de la dialéctica erística y Luis Vega en su búsqueda de fundamentación de la buena argumentación. Se descartan tanto la salida transcendental de corte kantiano (cooperar por principio) como la salida cínica schopenhaueriana (gorronear por principio), y se propone una “solución de compromiso” inspirada por Vega que recurre al entramado social en que discurre la práctica argumentativa.

PALABRAS CLAVE: Argumentación, dialéctica, dilema del prisionero, erística, normatividad.

ABSTRACT: The paper presents a logical version of the Prisoner's Dilemma of game theory, as a means to discuss the type of normativity inherent in argumentative practices. The approaches close to the problem made independently by Schopenhauer in his justification of the eristic dialectic and by Luis Vega in his search for the foundation of good argumentation are examined. Both the Kantian transcendental solution (cooperate on principle) and the Schopenhauerian cynical solution (scrounge on principle) are discarded, and a "compromise solution" that resorts to the social framework in which the argumentative practice takes place is proposed.

KEYWORDS: Argumentation, dialectics, eristic, normativity, prisoner's dilemma.

1. UN POCO DE HISTORIA

En 1864, cuatro años después de la muerte de su autor, se publicaba uno de los textos a la vez más enigmáticos y más provocadores sobre el tema de la argumentación: *Eristische Dialektik: Die Kunst, Recht zu behalten* (algo así como: “Dialéctica Eristica, o el Arte de Llevar la Razón”). En él, uno de los filósofos que menos reconocimiento cosechó en vida, (invisibilizado por la imponente sombra de Hegel, a quien se dice que irónicamente este libro va dirigido) y que hoy en día sigue sufriendo mala fama, Arthur Schopenhauer, entraba en el panorama de la teoría de la argumentación por la puerta grande pero, una vez más, para representar el papel de villano.

En efecto, si hay un libro asociado al “lado oscuro” de la fuerza argumentativa en la literatura contemporánea se trata de éste. Y eso que, en principio, el propósito del libro es modesto, cuando no inofensivo: habilitar al lector con una serie de recursos o recetas que le permitan entablar un intercambio argumentativo con aquellos que disientan de su opinión. Hasta aquí todo bien, podríamos pensar: nada nuevo bajo el sol. Probablemente estamos ante un “manual para persuadir” entroncado con la más sana tradición dialéctica, esa que arranca con Platón y Aristóteles o, cuando menos, con la venerable retórica clásica de un Cicerón o un Quintiliano. Pero tan pronto se avanza en el libro, la expectativa se va defraudando, a medida que se dibuja un paisaje desconsolador. Muchas de las recetas son desviaciones malintencionadas de patrones argumentales correctos o cuando menos neutros, como aquellos que Aristóteles presenta en los tópicos, pero aquí siempre dirigidas a deformar la posición del interlocutor o confundir con respecto a la propia. Otras se corresponden directamente con falacias clásicas, tomadas de las Refutaciones Sofísticas aristotélicas o de la familia “ad” de John Locke. Otras Y por el medio, se van colando algunas maniobras para intimidar al receptor, más propias de un interrogatorio policial o una pelea callejera que de un honrado argumentador. Valgan unos cuantos ejemplos de estas 38 “estratagemas” (así las llama el autor) para salir vencedor en cualquier combate dialéctico que se tercié:

Estratagema 1. La ampliación. Llevar la afirmación del adversario más allá de sus límites naturales, interpretarla del modo más general posible, tomarla en el sentido más amplio posible y exagerarla; la propia, por el contrario, en el sentido más limitado posible, reducirla a los límites más estrechos posibles: pues cuanto más general se hace una afirmación, tanto más expuesta queda a los ataques. (Schopenhauer, 2002: 12)

Estratagema 7. Preguntar detalladamente muchas cosas a la vez, para ocultar lo que uno realmente quiere que se admita. Por el contrario, exponer rápidamente la propia argumentación a partir de lo que se ha admitido: pues quienes son lentos de entendimiento no pueden seguir con precisión la demostración y pasan por alto sus eventuales errores o lagunas.

Estratagema 8. Suscitar la cólera del adversario, ya que, encolerizado, no está en condiciones de juzgar de forma correcta y percibir su ventaja. Se le encoleriza no haciéndole justicia, enredándole abiertamente y, en general, mostrándose insolente.

Estratagema 9. No plantear las preguntas en el orden que requiere la conclusión a extraer, sino con todo tipo de desorden: en ese caso, el adversario ya no sabe adonde quiere uno llegar y no puede prevenirse. (Schopenhauer, 2002:43)

Quadripartita Ratio® | DEPARTAMENTO DE FILOSOFÍA DE LA UNIVERSIDAD DE GUADALAJARA
<http://www.quadripartitaratio.cucsh.udg.mx> | revista.qratio@csh.udg.mx

Última estratagema. Cuando se advierte que el adversario es superior y que uno no conseguirá llevar razón, personalícese, séase ofensivo, grosero... ...Al personalizar, sin embargo, se abandona por completo el objeto y uno dirige su ataque a la persona del adversario: uno, pues, se torna insultante, maligno, ofensivo, grosero. Es una apelación de las facultades del intelecto a las del cuerpo, o a la animalidad. Esta regla goza de gran predicamento porque cualquiera es capaz de ejercerla, por lo que se utiliza con frecuencia (Schopenhauer, 2002: 66).

El desconcierto que produce la lectura del libro es absoluto. Parece como si algún bromista le hubiera puesto a las “Refutaciones Sofísticas” la portada de los “Primeros Analíticos”. O quizá, la de los “Tópicos”, de los que como he dicho Schopenhauer toma, dándoles la vuelta, algunas de sus estratagemas, y a los que menciona como ejemplo del equívoco de quienes confunden la demostración científica con el debate argumentativo. De hecho, en un ejemplo escandaloso de ficción histórica, Schopenhauer (2002: 13) declara que los “Tópicos” son solo una obra preparatoria de los “Refutaciones Sofísticas”, que sería según él el libro que vendría a culminar la obra lógica del estagirita.

Si escandalosa era y sigue siendo la “teoría dialéctica” de Schopenhauer, no lo es menos la justificación filosófica de la misma que abre el opúsculo. En efecto desmarcándose de las posturas escépticas más al uso, en esas páginas iniciales admite que haya reglas que determinen quién objetivamente lleva la razón (y hasta reglas necesarias, no olvidemos su “Sobre la cuádruple raíz del principio de razón suficiente”), reglas pues que definen cuando, dada la verdad de ciertas cosas, otras diferentes lo son. Tampoco niega que podamos llegar a conocerlas, como lo haría un Gorgias (de hecho hasta podrían ser innatas, pues según declara Schopenhauer existe una “lógica natural”), ni que sean imposibles de seguir para un imperfecto mortal, como alegraría un Francisco Sánchez. El problema no es epistémico, o al menos puramente epistémico. El argumento para descartar el uso de reglas lógicas como las de los escritos analíticos de Aristóteles es muy distinto: el objetivo del debate dialéctico no es alcanzar la verdad, sino convencer al otro; es, por lo tanto, del todo ilógico seguir unas reglas, las “lógicas” que no solo no aseguran obtener el objetivo sino que además son contraproducentes. ¿Y por qué no produce éxito seguir las reglas? Pues un simple dato antropológico: “Pues si uno muestra al otro con toda tranquilidad que no tiene razón y que por tanto juzga y piensa erróneamente, lo que es el caso en toda victoria dialéctica, se le encona más que mediante una expresión grosera, ofensiva.” (Schopenhauer, 2002: 67). Es decir, es un hecho que en muchas ocasiones no nos dejamos persuadir por la demostración sino que, al revés, nos ponemos a la defensiva y reaccionamos atándonos aún más a nuestra posición y protegiéndola por cualquier medio. Schopenhauer atribuye esta conducta a la “vanidad” o a la “maldad natural” del género humano, pero también considera que hay un fundamento empírico y hasta un punto de “legitimidad” para ella:

...muchas veces, al principio estamos firmemente convencidos de la verdad de nuestra afirmación, pero el argumento del adversario parece desbaratarla; si nos damos de inmediato por vencidos, frecuentemente descubrimos después que éramos nosotros quienes teníamos razón: el argumento salvador no se nos ocurrió en ese momento. De ahí surge en nosotros la máxima

de que aun cuando el contraargumento parezca correcto y convincente no obstante hay que oponerse a él en la creencia de que esa corrección no es sino aparente y que durante la discusión ya se nos ocurrirá un argumento para rebatirlo o para confirmar de algún otro modo nuestra verdad: por ese motivo nos vemos casi forzados, o al menos fácilmente tentados, a la mala fe en la discusión. (Schopenhauer, 2002: 15).

No hay que despreciar la sutilidad de este razonamiento. En efecto, el transgresor no es aquí un argumentador malévolo cuyo objetivo es difundir la mentira, la confusión o el caos, sino al contrario, bien puede tratarse del argumentador mejor intencionado, uno que procura producir en su auditorio creencias verdaderas y opiniones justas (¿qué mejor finalidad puede tener la argumentación?). De ahí que no se puede refutar con el rápido expediente de una prédica moral, ya que aquí se trata de encontrar la mejor estrategia para hacer el bien, es decir, para producir buenas creencias. No resulta necesario exprimirse los sesos para encontrar escenarios análogos a los que plantea Schopenhauer, en los que argumentar bien (con argumentos válidos) es argumentar mal (produce opiniones erróneas) o argumentar mal (con argumentos inválidos) es argumentar bien (produce opiniones correctas). Por ejemplo, una explicación bioquímica acerca de sus beneficios para la salud es sin duda el mejor argumento para justificar la inclusión de verduras en la dieta, pero parece poco razonable aducirlos ante un niño incapaz de comprender ni una palabra y más inteligente argumentar que “es lo que come Popeye”. Algo similar ocurre con los argumentos dirigidos a convencer a los remisos a vacunarse. Para algunos serán suficientes los que se amparan en los datos científicos o los que que apelan a la solidaridad y la responsabilidad personal, pero para muchos resultarán incomprensibles, sospechosos o insuficientes; y siguiendo la línea trazada por el germano será preferible alguno que recurra al miedo a los estragos que puede causar la enfermedad en sus seres queridos, a ser posible con toques góticos y estruendo melodramático. En todos estos casos según la intuición del alemán sería irracional utilizar un argumento que no sirve para el objetivo buscado (llegar a un acuerdo justo, resolver un conflicto, solucionar un problema...), así que parece claro que no tenemos razones para usar las buenas razones, y sí buenas razones para usar las malas razones.

Este punto explica por qué Schopenhauer ha subtítulo su libro como “Dialéctica Erística” y no simplemente como “Erística”. Ya he comentado antes el juego de espejos que lleva a cabo Schopenhauer entre su libro y los “Tópicos”, donde Aristóteles propone recursos dialécticos para convencer con buenos argumentos y las “Refutaciones Sofísticas”, donde expone los recursos erísticos para persuadir con malas artes. Ahora bien, la distinción entre ambos tipos de argumentos se asienta en una frágil distinción entre lo que es “plausible” y lo que “parece plausible” descrita en la primera obra del griego:

...son cosas *plausibles* las que parecen bien a todos, o a la mayoría, o a los sabios, y entre estos últimos, a todos, o a la mayoría, o a los más conocidos y reputados. Y un razonamiento erístico es el que parte de cosas que parecen plausibles pero no lo son, y también el que, pareciendo un razonamiento <y no siéndolo>, parte de cosas plausibles o de cosas que lo parecen, en efecto, no todo lo que parece plausible lo es realmente. (Aristóteles, 1982:76)

Plausible viene a ser “que tiene la apariencia de estar bien” o lo que viene a ser lo mismo “que nos parece correcto”. Ahora bien, ¿hay realmente una distinción entre que “parezca” correcto y que “parezca que parece” correcto? ¿se puede no creer y creer que se cree? Bueno, quizá en fenómenos psicológicos como el autoengaño o la hipocondría hay lugar para esta suerte de inconsistencia entre creencias de primer y de segundo orden pero no aquí, donde de lo único que se trata es de que los argumentadores y su auditorio acepten o rechacen, asientan o disientan. Razonando con el prusiano, “que nos parece” simplemente quiere decir que asentimos (o que tendemos a asentir), así que un argumento erístico según la definición aristotélica sería uno en el que no asentimos pero en el que asentimos que asentimos, una postura de imposible encaje en un contraste de opiniones. De ahí que, una vez que hemos abandonado el ámbito de lo verdadero, el de la Analítica aristotélica, y dejando de lado su Retórica (que Schopenhauer no parece conocer o simplemente ignora en este escrito, pero que nada afectaría al reparto de toles), sólo quede lugar para una disciplina:

“si nos propusiéramos como finalidad la pura verdad objetiva, tendríamos la simple lógica; por el contrario, si nos propusiéramos como finalidad la imposición de tesis falsas, tendríamos la simple sofística. Y en ambas se daría por supuesto que ya sabíamos qué es objetivamente verdadero y falso: pero raras veces se tiene certeza de esto de antemano. El verdadero concepto de dialéctica es, por tanto, el expuesto: esgrima intelectual para llevar la razón en la discusión. Aunque el nombre de erística sería más adecuado, el más exacto quizá sea el de dialéctica erística”. (Schopenhauer, 2002: 28)

2. UNA HISTORIA MÁS RECIENTE

En 2003, como siglo y medio después del incendiario librito del prusiano, el añorado Luís Vega publicaba el que me sigue pareciendo su libro más personal y quizá por ello más logrado sobre el tema de la argumentación, “Si de argumentar se trata”. Planteado como una reflexión global sobre la naturaleza de las prácticas argumentativas así como los presupuestos y alcance de su tratamiento teórico, el libro toca muchos y diversos palos que se van sucediendo y superponiendo a lo largo de sus páginas. Una de las líneas maestras del libro, muy propia del cambio de siglo, es la toma de conciencia de los problemas insalvables de los proyectos de fundamentación del conocimiento lógico, y la exploración de las consecuencias prácticas y teóricas del impasse fundacionalista. En el último capítulo arremete contra lo que denomina una “normativa trascendental” de la Lógica, y que resume en dos tesis en las que podemos reconocer el proyecto fundacionalista emprendido por los lógicos simbólicos y filósofos analíticos a principios del siglo pasado:

“(tesis I) La lógica es nuestro destino intelectual en lo formal,
(tesis II) La lógica está, filosóficamente hablando, antes que nada, por encima de todo” (Vega, 2003:262).

Para ilustrar el fracaso histórico de estas tesis Vega recurre a la célebre secuela lógica de Lewis Carroll de la aporía geométrica de Zenón que tiene como protagonistas a Aquiles y una picara tortuga (Carroll, 1985). En la versión lógica de la carrera, el vano intento de Aquiles por “cerrar” un paso inferencial que incluye como premisa la descripción de la regla utilizada en la misma inferencia lleva a una enloquecida regresión al infinito en la que nos aproximamos asintóticamente a la conclusión sin alcanzarla jamás. Vega se hace eco de la recepción contemporánea del problema, que tiende a verlo como un argumento contra la posibilidad de fundamentar el conocimiento lógico sin caer en una petición de principio, pero añade un giro pragmático que, sin duda, nos traerá a la cabeza un aire de familia: “lo que está en cuestión no es tanto la verdad de las aserciones en juego como su aceptación y el desafío estriba en obligar a la tortuga o convencerla de que *acepte* una conclusión (Ibidem p. 270). De ahí que, ante el eterno retorno en que va a parar el intento, Vega extraiga una importante consecuencia que, irónicamente, pone en boca de la tortuga:

“Aunque yo, en pura Lógica, no pueda aceptar que A y B, y aceptar que A y B implican Z, sin aceptar en consecuencia que Z, puedo lógicamente rehusarme a asumir esta última aserción; esto no me está permitido si soy o he de ser lógico, pero no deja de ser algo lógicamente posible” (Vega, 2003: 270)

Como se ve, Vega abre la puerta para el mismo tipo de conflicto entre dos tipos de normatividad que para caracterizar rápidamente podríamos denominar de primer orden (la del enunciado de la regla) y otra de segundo orden (la de la metaregla que dice que debemos seguir el enunciado de la regla). Deseo ahora combinar estas dos ideas separadas por siglos, pues este movimiento de Luís Vega incrementa dramáticamente, a mi modo de ver, la contundencia del gambito de Schopenhauer. En efecto, un lógico clásico podría objetar que el alemán está confundiendo tipos de normatividad, una puramente formal (que la regla de inferencia sea válida) y otra pragmática (que sea conveniente seguir la regla), y de hecho seguramente el lógico clásico buscaría esta vía de salida: alegar que a él no le preocupa lo que hagan o dejen de hacer, o lo que les conviene o no a los humanos en el mundo “material”, sino solo el concepto ideal, sempiterno y a priori de inferencia “formal”. Pero es una salida en falso. En efecto, la lógica formal articula los dos tipos de normatividad, de primer orden y segundo orden, separando nítidamente el lenguaje objeto, donde se aplica la regla, y metalenguaje, donde se fundamenta la regla. Y es la fundamentación meramente teórica que se proporciona en el segundo nivel, la prueba metateórica que establece que la regla es válida o que determinada inferencia se obtiene al aplicar la regla, lo único que según el lógico tradicional es necesario aportar, olvidándose de cuestiones pragmáticas sobre lo que a la gente común le conviene, interesa o apetece hacer. Pero como bien sabe el lector, esta fundamentación puramente teórica resulta impracticable hoy en día. De resultados de los teoremas de limitación de Church, Turing, Skolem, Lindstrom y sobre todo Gödel el concepto teórico, o al menos su fundamentación ha dejado de ser autosuficiente: no se alcanza en el lenguaje objeto, donde faltan las pruebas de completud y consistencia, pero tampoco en el

metalenguaje, ya que aunque desde este se pruebe la completud y consistencia del sistema de primer orden, queda en suspenso la fundamentación del sistema de segundo orden en el que se aportan dichas pruebas y con ello la integridad de todo el proceso.

Lo artificioso del planteamiento clásico se hace más patente cuando acudimos al mundo de las prácticas reales, de la argumentación cotidiana en los diversos foros y ámbitos en que se desarrolla. Ahí, donde argumentar “tiene consecuencias”, y aunque se pueda reconocer conceptualmente la diferencia entre ambas especies de normatividad (“ése”, ya lo hemos dicho, no es el problema), a la postre solo interesa el resultado final: “vale, sí, este argumento tiene estas buenas propiedades lógicas y este no, pero ¿cuál uso?”. Esto es algo que resulta muy saliente cuando se trata el tema de las falacias, otra de los grandes temas del libro y de toda la trayectoria de Vega. Conocido es el énfasis que ponía Vega en la distinción entre sofismas y paralogismos, cuya diferencia no es formal (el patrón y hasta el texto puede ser el mismo) sino que radica únicamente en la intencionalidad de quien la comete. En el caso de los sofismas, cuando hay voluntad de engañar, Vega no puede dejar de reconocer que en la mayoría de las ocasiones el que conscientemente propone el mal argumento es porque espera sacar una ganancia estratégica y, mejor no engañarse, frecuentemente lo consigue. Si el sofista saca ganancia entonces él tiene una razón para argumentar mal que paradójicamente el que sigue la regla lógica no puede producir (ya que a él no le conviene argumentar bien). Así llegamos al cruce de caminos con Schopenhauer, haciéndose Vega acabe haciendo casi la misma pregunta aunque, en este caso, la respuesta queda en suspenso:

“¿Por qué argumentar bien si, para vencer en la discusión o salir del paso, será siempre más fácil y a veces más eficaz hacerlo mal?... . . . Ciertamente es que ninguna de ellas (las razones para argumentar bien) será determinante en la medida en que no hay ninguna razón que efectivamente nos obligue a razonar -como tampoco la lógica nos obliga a ser lógicos-“. (Vega, 2003: 13).

3. EL DILEMA DEL PRISIONERO ARGUMENTATIVO

Dejemos de momento al leonés y volvamos, un instante, al teutón. Hay una última consideración en las *Estratagemas* que vendría a fortalecer, prácticamente a blindar, la posición del argumentador falaz. Reconozcamos que el sofista obtiene un beneficio personal, y que eso le confiere un motivo para su modo de proceder, pero ¿es suficiente con tener un motivo para estar justificado racionalmente? En efecto, ¿es siempre racional hacer aquello para lo que tenemos motivos?, ¿no hay muchas otras consideraciones a tener en cuenta cuando evaluamos si fue racional hacer esto o lo otro? Por poner un ejemplo tonto y que estamos cansados de conocer, el fumador tiene un motivo, incluso una razón, para encender el cigarrillo (que le apetece, que le causa placer), pero eso no basta en general para que concedamos que fumar es racional, y mucho menos racionalmente preferible a no fumar.

Pues bien, en una nota al pie Schopenhauer proporciona un argumento que bien podría bastar para obtener esta justificación extra y con ella el membrete de racionalidad. Tan valiosa me parece esta idea, quizá la contribución más importante de Schopenhauer, que reproduciré la nota completamente:

Maquiavelo prescribe al príncipe que aproveche todo momento de debilidad de su vecino para atacarle, pues de lo contrario este podrá utilizar alguna vez el momento en el que aquel sea débil. Si reinaran la confianza y la buena fe, la cosa sería distinta; pero como no podemos confiar en ellas uno tampoco puede ejercerlas, porque reciben mal pago. Lo mismo ocurre al discutir: si le doy la razón al adversario tan pronto como parece tenerla, difícilmente hará él lo mismo si se vuelven las tornas: más bien actuará per nefas y por tanto yo tengo que hacer lo mismo. Nada cuesta decir que se debe atender únicamente a la verdad sin preferencia por la propia tesis: pero como uno no puede dar por supuesto que el otro vaya a hacerlo, tampoco él debe hacerlo. Además, si tan pronto como me pareciera que el otro tiene razón renunciara a mi tesis, que previamente he pensado con detenimiento, fácilmente puede suceder que renuncie a la verdad y adopte el error, engañado por una impresión momentánea. (Schopenhauer, 2002: 16).

No es raro que Schopenhauer cite aquí a Maquiavelo. El argumento es muy propio del pensamiento político, de aquel que tiene que ver con prácticas que, como la argumentativa, se desarrollan necesariamente en los espacios de interacción entre individuos. Eso sí, como Maquiavelo, Schopenhauer va del lado de la *Realpolitik*, no la que se desarrolla en escenarios utópicos o que se pone el velo de la ignorancia, sino la que atiende a las circunstancias reales. Razonando con ellos, razonando desde esta perspectiva, la inferencia es terminante: con seguridad si todos argumentáramos bien nos iría mejor a todos, pero eso no es una razón para que yo procure argumentar bien en la situación real, pues no sé, no puedo saber, e incluso tengo razones para sospechar que no todos harán lo mismo. Y ahí lo que queda, entonces, es la ganancia que saco, aunque sea mínima, aferrándome a mis argumentos y rechazando los del otro. Esta es, no cabe duda, la estrategia ganadora y, por lo tanto, la más racional.

Esto es todavía más claro cuando tomamos en cuenta el intercambio de posiciones entre receptor y emisor que se da entre los participantes en un diálogo argumentativo, ya que mi trabajo no es sólo proponer argumentos sino también escuchar y juzgar los del otro. La sana práctica argumentativa exige que reconozcamos cuando un argumento del interlocutor está bien construido, y aceptemos el soporte total o parcial que concede a alguna de sus tesis. Sin embargo, seguida a rajatabla esta pauta de comportamiento virtuoso concede una ventaja fatal al argumentador no cooperativo, ya que en el momento en que admitimos la fuerza de alguno de sus argumentos del interlocutor inmediatamente obtiene un preciado botín suficiente para ganar el debate se cuando llegue su momento de recibir nuestros argumentos sigue la estrategia ganadora de no darnos la razón cuando la tenemos.

Hablando de estrategias ganadoras es inevitable, al menos para mí lo es, que a uno se le venga a la cabeza uno de los problemas de la Teoría de Juegos que más ruido y resonancia ha generado en los últimos tiempos tanto dentro como fuera de la misma. Me refiero, claro está, al llamado Dilema

del Prisionero. Ya conocen la historia: dos sospechosos del mismo crimen, incomunicados entre sí, reciben idéntica oferta del fiscal, si uno confiesa y su compañero no lo hace le caerá un año de cárcel y diez al compañero, si ambos confiesan se llevan 8 años cada uno, pero si ninguna confiesa la pena será de 2 años por barba (el reparto de premios y pérdidas varía de versión, pero manteniendo las proporciones cualitativas entre ellos). Es obvio que lo mejor para ambos es cooperar con el otro (no confesar), pero también que la estrategia ganadora individual de cada uno es ser egoísta y dar el chivatazo (ya que siempre saca una ganancia respecto a la situación en que coopera, independientemente de que lo haga el otro). Como seguramente también sepa el lector, el estudio del Dilema del Prisionero y otros juegos similares (el Gallina, la Seguridad, Amigo o Enemigo...) han terminado por dar nacimiento a la moderna Teoría de la Elección Racional. con sus múltiples aplicaciones en Biología Evolutiva, Economía, Sociología, Teoría Política, etc. Pero también ha dado pie a muchos debates filosóficos, especialmente pero no solo en el ámbito de la filosofía moral y el pensamiento político. Mi intención aquí es trasladarlo al ámbito argumentativo.

El mismo Schopenhauer describe los factores del caso (basta con entender “cooperar” como “intentar seguir las reglas argumentativas”) cuando, como en el planteamiento original de A. W. Tucker, participan dos jugadores: no puedo tener garantías de que el otro coopere aunque yo lo haga, y siempre saco ganancia si no coopero. Pero es más interesante, me parece a mí, lo que sería la contraparte lógica de la “Tragedia de los Comunes”. En este escenario hay un número indeterminado de jugadores (un grupo social) de cuyas decisiones depende un bien público que se reparte desigualmente entre ellos y, como en el dilema del prisionero, confluyen dos factores opuestos:

- quien no coopera siempre sale ganando respecto al que coopera,
- cuantos más cooperen, más ganamos todos.

Como se ha señalado y estudiado hasta el hartazgo, la sombra de la tragedia de los comunes en nuestras sociedades es prácticamente ubicua. Desde la formación de atascos (a todos nos beneficia que cada uno se ponga en el carril de salida cuanto antes, pero a cada uno le beneficia permanecer en el carril de la izquierda cuanto más tarde), hasta la carrera armamentística (a todos beneficia reducir gastos militares, pero aumentar gastos cuando los otros los reducen beneficia a cada uno) o, ya puestos, la sostenibilidad ecológica (a todo los países les beneficia una reducción de emisión de gases, pero a cada país individualmente le conviene mantener o incluso incrementar su emisión). Para aplicarlo al caso argumentativo, es preciso caracterizar lo que es “cooperar” en el ámbito lógico, lo que podemos resumir en una fórmula que recoge la “buena voluntad lógica” y que ya he propuesto en el pasado (Vilanova, 2013):

Principio Cooperativo Lógico (PCL).

Intenta seguir las reglas del foro y ámbito argumentativo en el que desarrollas tus prácticas lógicas antes que no seguir las.

O de otra manera:

Intenta contribuir al intercambio argumentativo con tus mejores razones, hacerlas accesibles al otro y juzgar con

Quadripartita Ratio® | DEPARTAMENTO DE FILOSOFÍA DE LA UNIVERSIDAD DE GUADALAJARA
<http://www.quadripartitaratio.cucsh.udg.mx> | revista.qratio@csh.udg.mx

justicia sus argumentos

Imagino que el lector ya habrá identificado por su cuenta los dos actantes que entran en conflicto en esta historia. La contradicción se produce entre dos tipos de intereses, los del colectivo y los del individuo. La estrategia ganadora desde el punto de vista del grupo (seguir el PCL) no corresponde con la que lo es desde el punto de vista de cada participante individual (no seguirlo). Y aunque el individuo recibe un beneficio indirecto cuando el grupo sigue la estrategia ganadora desde el punto de vista colectivo (cooperar), no por ello deja de recibir un beneficio directo cuando sigue la estrategia ganadora desde el punto individual (gorronear).

Basta con exponerlo en estos crudos términos para descartar, al menos en el caso argumentativo, una vía de solución que se ha propuesto en la filosofía moral, y que tiene un evidente sabor kantiano. Un buen ejemplo de ello es el tratamiento del problema que hace Derek Parfit (1974). Las cuatro soluciones “morales” que propone se me antojan todas ellas variantes de la misma: que se vuelvan altruistas y busquen el bien ajeno antes que el propio, que los participantes se hagan kantianos y hagan sólo lo que puedan querer racionalmente que hagan los demás, que se conviertan en personas fiables a la hora de mantener un acuerdo de cooperación, que adquieran reticencia a gorronear prefiriendo hacer su parte si piensan que muchos otros también la harán.

A mi modo de ver, las cuatro propuestas vienen a parar a lo mismo: tomar la voluntad cooperativa como un principio básico que no requiere ulterior justificación, sino que se acepta incondicionalmente o a priori, como los axiomas o las reglas básicas de un sistema deductivo. La solución kantiana al menos tiene el mérito de ser la más clara y resoluta al respecto. En los otros, sólo se da un rodeo para llegar al mismo lugar, un “porque sí” o un “A porque A”, lo cual se detecta enseguida en cuanto les planteamos la misma pregunta que hacíamos al principio cooperativo ¿por qué me he de convertir en una persona de fiar?, ¿por qué he de ser altruista?, ¿por qué debo adquirir reticencia a gorronear?

Sin querer meterme en el debate moral, que obviamente queda fuera de mi umbral de experticia, me resulta patente que la estrategia “apriorista” no funciona contra el gambito de Schopenhauer. Aquí, en el ámbito argumentativo, no se trata de determinar cuál es el deber moral. Se trata de averiguar lo que es racional no en algún sentido misterioso que vincula nuestra acción con máximas formales, sino en el sentido más mundano de lo que es razonable, sensato o de sentido común. Y ahí la racionalidad individual siempre tiene la última palabra respecto a la racionalidad colectiva. Cualquier principio moral a priori que dicte que debemos seguir determinadas reglas y no otras no hace más que devolvernos a la casilla de salida del tablero de Schopenhauer o, lo que es peor, a la libreta en la que la picara tortuga encadena intelectualmente al incauto Aquiles: “Vale, es moralmente racional (¿lógicamente lógico?) cooperar lógicamente, pero ¿es racional seguir lo que es moralmente racional? (¿es lógico hacer lo que es lógico desde el punto de vista lógico?)”.

Pero además, y este me parece uno de los puntos más finos del planteamiento de Schopenhauer, nada sería más peligroso que caer en “buenismos” que no atiendan a cómo funcionan las cosas en el mundo real. Como le pasa al protagonista de *Nazarín* (más claramente en la película de Buñuel que en la novela original de Pérez Galdós), ese santurrón empeñado en hacer obras de caridad en un entorno miserable, un argumentador ejemplar que se empeñara en seguir obstinadamente los rectos principios del deber argumentativo (el decálogo de la Pragmadiálctica, por ejemplo) puede desencadenar las mayores de las catástrofes cuando opera en un entorno donde el comportamiento de los demás está muy alejado del modelo de la virtud. Como alega Schopenhauer, ocurre justo lo contrario: los buenos argumentos son los más fáciles de ridiculizar, deformar, tomar por la tremenda o en general volver en contra de quien lo esgrime¹. Volviendo sobre un ejemplo previo, durante la alerta sanitaria generada por una pandemia, resultaría absurdo y hasta insensato persistir en señalar las frías evidencias científicas y producir los más excelentes silogismos lógicos en los foros del debate público mientras el barco se va hundiendo no tan lentamente. En este sentido, la salida al dilema, creo, tendrá que concederle también su “granito de verdad” a Schopenhauer: tendrá que reconocer que en ocasiones habrá que echar algo de picante en la sopa argumentativa, utilizar un sucedáneo cuando no hay a mano el genuino ingrediente, combatir el fuego con el fuego, o encarar que la situación se ha deteriorado tanto que ya “atacar y parar es lo único que cuenta” (Schopenhauer 2002: 7).

Pero entonces, ¿cómo salir del embrollo? Bueno, si volvemos sobre el libro de Vega podemos encontrar alguna valiosa pista. En ese mismo capítulo final, tras abandonar la vieja “normatividad trascendental” centrada en el individuo, pone los ojos en otra normatividad “inmanente y transubjetiva” Para ello Vega recurre a lo que caracteriza como una “estructura de compromisos, habilitaciones e interrelaciones” (Vega, 2003: 272). bajo cuyo trasfondo transcurren las prácticas argumentativas y que quizá podríamos identificar más rápidamente como el medio social al que pertenece el fenómeno argumentativo. O, explotando el aire de familia wittgensteiniano de la comparación que hace entre lógica y juego. Vega, serían los “modos de vida” en los que transcurren los “juegos de lenguaje” lógicos. En relación a ese medio social, a las formas de vida asociadas, Vega señala dos razones para intentar argumentar bien o, como lo indica él, evitar el uso de falacias:

- 1) las falacias dificultan o frenan la comunicación interpersonal y en general la productividad propia del discurso,
- y 2) deterioran el ámbito del discurso público, lo que repercute en la merma de nuestras capacidades argumentativas.

¹ Muchas de las estrategias de Schopenhauer apuntan a este flanco débil, desde el punto de vista retórico, de la buena argumentación desde el punto de vista lógico, p. ej.: “Estrategema 31 Cuando uno no sabe qué objetar a las razones expuestas por el adversario, declárese incompetente con fina ironía: «Lo que dice usted desborda mi débil comprensión; puede ser muy acertado, pero yo no alcanzo a entenderlo y renuncio a cualquier juicio” (Schopenhauer 2002: 60).

¿Son suficientes? Bueno, diría que en parte sí, y en otra parte no. Por un lado se me antojan demasiado vagas, cuando no un pelín confusas. Sobre todo en la descripción de la segunda razón, donde Vega parece que apela al interés personal que tenemos todos en que el “medio social” en que transcurre el ámbito argumentativo no se deteriore, pero no acaba de dar una demostración de esas ventajas personales sino que termina apelando al “derecho de que a través de nuestros marcos comunes de discurso nos hagamos justicia” (Vega, 2003: 269). De ahí que cunda la tentación de entenderlas en clave “kantiana”, como preceptos morales a priori, y por lo tanto no aportarían apenas luz sobre qué hacer en escenarios distópicos en los que los otros no cooperan. Además, acaba n teniendo esa estructura tautológica que, como ya vimos, solo produce una apariencia de solución (si quieres ser lógico has de ser lógico, si quieres argumentar bien no debes argumentar mal)². Pero por otro lado, considero que apuntan a lo que en mi opinión, son la única vía de solución factible, la que pasa por (i) atender al medio social en que transcurre la práctica argumentativa y su funcionalidad ahí, y (ii) explorar los vínculos entre el interés individual y el interés colectivo.

Desconozco por qué Luís Vega no llevó hasta el final estas magníficas ideas que, a mi modo de ver, ponían en su mano la llave de la solución. Quizá cuando escribe este libro todavía no estaba del todo liberado del punto de vista “fundacional”, y cuando en libros posteriores ya acoge sin complejos la visión socio-institucional simplemente el problema de la fundamentación ni se lo plantea. Quizá sencillamente llega al final de un libro muy cargado de grandes temas y en buena medida pionero un tanto cansado, y no tiene las fuerzas necesarias para acometer el desarrollo de las magníficas intuiciones con las que remata su obra (de hecho, el pasaje apenas si ocupa cuatro páginas y media en un libro de doscientas noventa). Quizá porque asumió que su foco en obras posteriores en la argumentación en medios socio-políticos (su proyecto de “Lógica Civil”, sobre el que volveré luego) ya daba por sentado este trasfondo normativo, y quizá el problema se le antojaba ahora demasiado “teórico” cuando, era evidente, su preocupación principal era práctica. Lo cierto es que, quizá por este carácter tentativo, creo que no se le han prestado la atención que merecen ni han generado el debate sobre la naturaleza de la normatividad argumentativa que el área precisa. Es por ello por lo que modestamente me propongo en lo que queda de este trabajo seguir la senda por él marcada e intentar llevar estos pensamientos sino hasta el final al menos unos pasos más lejos. No probablemente como Vega lo hubiera hecho, y desde luego no con su brillantez y dominio, pero al

² Tanto en un caso como en otro Vega termina en paráfrasis muy vagas que prácticamente rozan la tautología:

Esta (primera) razón podría formularse en otros términos: se supone que el buen curso de la argumentación envuelve expectativas y resultados valiosos -más allá de los fines e intereses personales involucrados en un argumento concreto-; cabe suponer entonces que, tratándose de argumentar y, por lo tanto, puestos a ser agentes discursivos razonables, más vale serlo más o hacerlo mejor, que serlo menos o hacerlo peor. (Vega, 2003:290).

Esta segunda justificación apela, en suma, al derecho de que a través de nuestros marcos comunes de discurso nos hagamos justicia, alimentemos al menos nuestras posibilidades y expectativas de mejorar como agentes discursivos (Vega, 2003:291)

menos, confío, de una manera más sistemática.

4. SEAMOS RACIONALES

Si echamos un vistazo a las dos vías de solución que me parecía detectar en el trasfondo de la propuesta de Luis Vega, podremos apercibirnos de que tienen las notas características de lo que identificamos en la vida cotidiana con “ser racional”: pensar a largo plazo, atender no a las consecuencias inmediatas sino en su entroncamiento con cadenas causales más extensas, intentar no quedarse en la primera impresión o en las puras apariencias. En el tonto ejemplo del fumador, alguien es racional cuando no se queda en el mero dato del placer inmediato sino que atiende a los padecimientos a largo plazo que genera el hábito. Esto es lo que me propongo hacer a continuación, “pensar a largo plazo”, “abrir el foco” y “profundizar en la situación” con la esperanza de atisbar las vías de salida del “cul-de-sac”.

4.1 PENSAR A LARGO PLAZO: PEDRO Y EL LOBO

Por empezar por algo muy obvio, el juego argumentativo no se reduce a una partida única, como en el dilema del prisionero original. Más bien se corresponde con un dilema del prisionero iterado en el que además, los jugadores se van sucediendo partida a partida. Cómo altera esto el panorama se patentiza ya en el desarrollo temprano del tema dentro de la teoría de juegos. Ahí, a ese nivel muy básico, se observa ya cómo un comportamiento no cooperador frecuente o sistemático acaba siendo muy contraproducente para el jugador. En efecto, aunque en un momento puntual alguien pueda sacar ventaja de no jugar limpio, si persiste en esa actitud corre un riesgo muy real de que los demás participantes acaben detectándolo y respondiendo dejando de confiar en él o castigándole³. Como en el cuento de Pedro y el lobo, se puede engañar una vez, dos veces, y hasta tres... pero a la larga es seguro que la pérdida de confianza se volverá contra uno.

A un nivel algo menos básico (pero quizá no mucho menos), y ya en el ámbito argumentativo, es algo que también se aprecia en el diseño de estrategias de comunicación de grandes corporaciones o partidos políticos, así como en campañas de marketing de empresas. Incluso en los escenarios más distópicos, en aquellos en los que no cabe la mínima motivación altruista, se ha comprobado que la preferencia sistemática por el argumento falaz termina siendo tan contraproducente como la monótona selección de la argumentación virtuosa. Un ejemplo extremo lo constituyen los

³ Un resultado patente en los clásicos experimentos de Axelrod de los 80, recogidos en Axelrod y Hamilton (1981) y Axelrod (1986), en los que puso a competir entre sí las estrategias recogidas en los distintos programas enviados por investigadores del área, en el primer concurso en series cerradas de 200 partidas, y en el segundo en series abiertas. Sistemáticamente las estrategias “gorronas” quedaban por debajo de las cooperativas, aunque las “altruistas” (las que tendían a cooperar aunque el otro jugador no lo hiciera) obtenían puntuaciones más bajas que las que respondían contundentemente a la falta de cooperación.

diseñadores de campañas políticas, quizá los más puros especímenes del maquiavelismo argumentativo. Es sabida la inspiración que han sacado del librito de Schopenhauer, aunque resulta más popular entre ellos como manual de cabecera su versión contemporánea, el “No pienses en un elefante” de George Lakoff (2004). En todo caso, todos acaban reconociendo que la insistencia en el slogan y el argumento facilón, así como la receta mágica de “decir lo que quieren oír” termina produciendo desconexión en su auditorio y eventualmente rechazo⁴.

Ahora bien, este flanco débil del manipulador argumentativo (que “puede ser pillado”) ha de ser la base de una estrategia cooperativa cabal que trascienda la ingenuidad del imperativo kantiano. Podríamos decir: no basta con “cooperar por sistema”, pues el argumentador competente también debe lidiar con comportamientos no cooperativos. Pero tampoco “gorronear por sistema”, pues será sujeto de sanción tarde o temprano. Y aquí, sin salirse de la teoría de juegos, estrategias tan simples como “tit-for-tat” (básicamente, devolver cooperación por cooperación o no cooperación por no cooperación) o “tit-for-tat con capacidad de perdón” (la misma que la anterior, pero dando una oportunidad a la cooperación para evitar los impasses que llevan a la tragedia de los comunes) han demostrado ser tremendamente efectivas tanto en el ámbito animal como en el sociológico, y no son, es obvio, nada difíciles de aplicar. Desde luego, recetas como esta constituyen solo aproximaciones groseras a los diseños tácticos que desplegamos en el mundo real. Ahí operan un montón de considerandos que probablemente no caben en un algoritmo (el entramado de distintas prácticas argumentativas, privadas, profesionales o públicas y las prácticas sociales en las que se insertan, las relaciones de poder pero también las afectivas y las institucionales, los beneficios en juego, los costes de implementación, etc.), pero las líneas maestras son, casi, de sentido común: instrumentos para detectar, sacar a la luz y contrarrestar falacias, mecanismos para sancionar malos comportamientos y premiar los buenos, y estrategias a medio y largo plazo que como el “tit-for-tat con capacidad de perdón” contribuyan a tejer redes de colaboración con argumentadores virtuosos y silenciar o eventualmente excluir los egoístas.

4.2. PENSAR PANORÁMICAMENTE: LA IMPORTANCIA DEL “PARA QUÉ”

Como tantas veces, las cosas se perciben mejor cuando abrimos el foco hasta dar cabida en el plano

⁴ Este punto y muchos de los previos pueden verse claramente instanciados en las declaraciones de teóricos, estrategas e ingenieros de la lucha política, incluyendo al mismo Lakoff, que aparece en el documental “Clase valiente. El poder de las palabras” de Victor Alonso Berbel (2016). Si bien todos los entrevistados toman como punto de partida el maquiavelismo argumentativo, (“construir una explicación de las cosas aceptada por la mayoría” o combatirla, como indica en el minuto 22 el entonces diseñador de campaña de “Podemos”, Iñigo Errejón constituye “el corazón de la política”). Ahora bien, esto aunque justifica el recurso a la simplificación, el artificio, la descalificación y hasta la manipulación (términos con los que se “autocalifican” algunos entrevistados), también advierten que su abuso termina produciendo hartazgo y en último término desconfianza en el auditorio.

a un panorama completo, cuando no nos quedamos en el “texto” neto del intercambio argumentativo sino que vamos a la situación global en que aparece y transcurre. Cuando atendemos, por ejemplo, al “para qué” argumentamos (organizar empresas, tomar decisiones colectivas, averiguar qué ha pasado o qué podrá pasar...), y a las estructuras sociales, las concepciones del mundo y los modos de vida en los que se insertan (democracia, ciencia, economía colectiva, etc...). En efecto, desde que allá en la Antigua Grecia, (al menos según nuestro relato oficial, aunque no importa ahora dónde o cuándo) el peso de las razones viene a reemplazar a la fuerza bruta, el status jerárquico o la simple tradición como criterio último en nuestros juicios y decisiones colectivas, cada vez más y más los resultados de los intercambios argumentativos afectan directivamente a nuestras vidas y nuestras sociedades. Incluso en el corto plazo, en el aquí y ahora, frecuentemente, si lo pensamos bien, descubriremos que “el interés de la mayoría” es también nuestro propio interés. Pregúntate: ¿qué me interesa más, que prevalezca “mi opinión” o que triunfe la “mejor opinión”, que se tome la “decisión que yo prefiero” o que se tome “la mejor decisión”? Si lo piensas fríamente (no dejándose llevar, como decía Schopenhauer, por la vanidad humana o, como diría Nietzsche, por la voluntad de poder) quizás tengas en cuenta, antes de hablar, la posibilidad de que estés arrepintiéndote toda la vida de haber ganado con malas artes ese debate de la comunidad de vecinos en el que se decidía si instalar un ascensor o reformar el tejado...

Ahora bien, si nos vamos al medio o al largo plazo la conclusión es mucho más contundente. Es una trivialidad que la democracia como forma de gobierno o la ciencia como empresa epistémica solo tienen cabida desde un sano funcionamiento de las prácticas argumentativas que involucran. Lo mismo ocurre en la gran mayoría de los entramados institucionales o comunitarios en las que la argumentación juega un rol pequeño o grande. Y hay un umbral de ruido que el intercambio argumentativo puede soportar, ya que las falacias son parasitarias respecto a los buenos argumentos, como lo es la mentira frente a verdad. Aunque una práctica argumentativa puede admitir que haya comportamientos no cooperativos ocasionales, la no cooperación sistemática conduce a largo plazo a la desaparición de la práctica o a su mal funcionamiento. Y a todos, no lo olvidemos, nos interesa que la práctica goce de buena salud, porque a todos nos afectan sus resultados.

A mi modo de ver éste es el denominador común que podemos encontrar en las distintas salidas al problema de Luís Vega, pero sobre todo el que se siente y presiente en ese “giro sociopolítico” que en los últimos años efectuó al agregar una cuarta dimensión de la argumentación a las tres clásicas (Retórica, Dialéctica, Lógica), la del discurso civil. Seguramente Vega intuyó que de nada valdrían los modelos teóricos de las tres dimensiones clásicas que ofrecen los investigadores del área si no se contrastan con el fenómeno real, añadiendo en el cálculo los factores de ruido y fricción inducidos por las condiciones materiales. Y efectivamente, los foros públicos constituyen hoy en día la medula de esa variopinta y heterogénea colección de prácticas diversas que denominamos

argumentación. No solo porque, como vengo diciendo, sus resultados son lo que directamente afectan a las vidas de la gran mayoría, sino porque también son el espejo en el que se miran los argumentadores de a pie cuando buscan criterios para construir y evaluar sus propias argumentaciones o las de sus paisanos. Mal que nos pese, el “modelo argumentativo” con el que trabaja el ciudadano corriente no lo pone ni la Pragmadiálctica, ni la Lógica Informal ni el Razonismo, sino el “influencer” que se hace viral en Twitter o el tertulio de turno que da su cháchara en el programa televisivo⁵.

Es por ello por lo que a todos, o al menos a los menos poderosos, a los que no “manejamos el cotarro” nos interesa egoístamente que los que participan en las prácticas argumentativas lo hagan con un mínimo respeto por las reglas, es decir, que lo hagan siguiendo el principio cooperativo lógico⁶. Esta idea tiene más importancia de la que pueda parecer a simple vista. Y mucha más enjundia también, pues hay cuando menos dos importantes corolarios de esta conveniencia personal de “preservar las reglas”.

El primero tiene que ver con las consideraciones que hacíamos en el apartado anterior sobre la ingenuidad de las salidas “transcendentales” al dilema. Si no queremos acabar siendo más irracional que el irracionalista hay que concederle su granito de verdad a Schopenhauer. No tiene sentido cooperar cuando el interlocutor es un gorrón argumentativo sistemático. Y por la misma regla de tres, a veces será razonable saltarse las reglas, o dar preferencia a los argumentos más débiles pero más efectivos cuando intervengan razones pragmáticas lo suficientemente poderosas (por volver sobre los ejemplos ya dados, por una urgencia provocada por una pandemia o porque nuestro interlocutor no está suficientemente cualificado para seguir el buen argumento como en el caso de un niño). Pero hay también un coste a pagar cada vez que optamos por la maniobra más efectiva y facilona, no sólo

⁵ Este papel protagónico de los foros públicos y la afectación omnipresente de las decisiones políticas en todos los ámbitos de actividad argumentativa son suficientes para descartar la salida que Schopenhauer propone para su dilema: “no discutir con el primero que se presente, sino únicamente con aquellos a quienes se conoce y de los que se sabe que tienen el suficiente entendimiento para no plantear algo demasiado absurdo y tener que quedar por ello expuestos a la vergüenza; para discutir con razones y no con sentencias inapelables; para escuchar las razones y atenerse a ellas; y, por último, que estimen la verdad, escuchen de buena gana buenas razones, también de labios del adversario, y que tengan la ecuanimidad suficiente para poder soportar no llevar razón cuando la verdad está de la otra parte. De esto se sigue que de entre cien apenas hay uno digno de que se discuta con él” (Schopenhauer 2002: 68).

Este “elitismo argumentativo” peca, a mi modo de ver, de la misma ingenuidad que las soluciones de corte trascendental descritas en el apartado anterior y de hecho podría ponerse en la lista de Derek Parfit, pues comparte su estructura casi tautológica, “todos (los de la élite) cooperamos porque todos queremos cooperar”. Como volveremos a ver, no es inhabitual que los extremos, idealismo y escepticismo, se toquen.

⁶ Más o menos este tipo de consideración, en el ámbito puramente moral, es la que conduce a David Gauthier (Gauthier 1986) a dar preferencia a lo que él denomina “estrategias de maximización constreñida” (*constrained maximization*) frente a las estrategias de maximización irrestrictas. Aunque la concepción que mantiene de este tipo de estrategias Gauthier sigue siendo muy simplista (véase la consideración que hago en el cuerpo principal del artículo a continuación), y si bien dudo que se pueda a partir de ello fundamentar principios morales como pretende Gauthier, sí comparto su idea de que al menos en el ámbito de la toma de decisiones la racionalidad debe fundamentarse en las expectativas de satisfacer el interés personal.

como indicaba en el apartado anterior en nuestra credibilidad personal y por lo tanto en nuestra capacidad para infuir y convencer a los demás en el futuro, sino también, algo que no suele resultar tan obvio, en la buena salud de la propia práctica. Debemos pues medir pros y contras antes de optar por un tipo de argumentación u otra, incluyendo en el cálculo el daño o beneficio potencial que a la larga sobre la propia práctica tenga mi elección. Obtenemos así, o eso me parece, el principio rector o, sin tanto misterio, la pista para guiarnos a la hora de diseñar esa solución compromiso o ese punto medio entre la ingenuidad del optimismo kantiano y la ingenuidad del pesimismo schopenhaueriano, un punto medio que, como tantas veces, no cae en los extremos del idealista ni escéptico sino que se queda al lado del realista en el sentido común del término⁷.

El segundo corolario me sirve para ir adelantando el tipo de reflexiones que desarrollaré en el siguiente apartado. Y es que de nada vale explicitar, poner por escrito o dictar las reglas de un ámbito argumentativo si a la postre los participantes en el mismo no tienen interés en seguir su “espíritu” sino sólo en hacer un uso partidista de las mismas. Ningún “manual de buenas prácticas”, ningún modelo teórico que nos ofrezca el experto, y ni siquiera ningún código legal que imponga el poder legislativo va a ser capaz por sí solo de fijar las reglas de la práctica. Y ello porque a la hora de la verdad, cualquier norma escrita puede interpretarse de infinitas maneras diferentes, y el modo en que ha de interpretarse vendrá dado, solo puede venir dado, por la manera en que de facto se da esa interpretación en sus aplicaciones efectivas en la práctica real.

Una ilustración perfecta nos la proporciona el uso retorcido que hace Schopenhauer de algunos de los tópicos aristotélicos. Tomemos por ejemplo la amplificación y reducción de la tesis, recogido en la estratagema 1 de Schopenhauer, y que corresponde más o menos al “desplazamiento del problema” que Aristóteles describe en los Tópicos ya sea cuando proyectamos la tesis sobre la que se discute alguna de sus categorías (cuando, donde, cuanto, en relación a qué, etc.) o cuando circulamos hacia arriba o hacia abajo en el árbol porfiriano al que pertenece el concepto sobre el que discutimos. Es obvio que cualquier tesis, como cualquier precepto, puede modularse de infinitas maneras según las categorías, y algunas de las variantes serán relevantes para el debate, y otras serán estériles, desconcertantes o directamente tentativas de manipulación. Pero ¿cómo distinguimos entre unas y otras? Por poner un ejemplo tonto, tomemos el principio que dice que “se debe hacer deporte en el colegio”, pero ¿cuánto, cuatro horas o cinco minutos diarios?, ¿cuándo, en el recreo o durante la clase de Religión?, ¿quiénes, también los bebés de la guardería o los alumnos de doctorado?, ¿cómo, obligando a pasar un examen físico o incluyendo actividades lúdicas que requieran ejercicio?

⁷ Este término medio aparece claramente identificado en las palabras que el mismo Iñigo Rejón profiere en el minuto 26 del documental aludido en la nota previa: “estos dos riesgos, ampliación extrema y por tanto vaciamiento o un cierre muy estrecho, muy cargado de sentido, pero completamente impotente para transformar la sociedad, son como los dos abismos entre los que el equilibrista que hace política hegemónica se tiene que mover”.

¿absolutamente (todos cada día), o algún subgénero específico (por ejemplo, sólo los que no valgan para las matemáticas)?... No hay que darle más vueltas, incluso un principio formal como el modus ponens requiere aplicar un “principio de caridad” a la hora de ser aplicado sobre el discurso del otro, y un “principio de sentido común” cuando se sigue en primera persona. Si no, dará lugar a una miríada de conclusiones falaces, absurdas y hasta chistosas. Y al menos en estas aplicaciones de los mismos, principio de caridad y principio de sentido común no dejan de ser variantes del principio de cooperación lógica.

4.3. A ARGUMENTAR SE APRENDE ARGUMENTANDO: EL CORAZÓN DEL FENÓMENO ARGUMENTATIVO

Como mi intención no es dar con una fundamentación deductiva del PCL al estilo de las transcendentales o las formalistas, sino tan sólo atisbar algunas consideraciones no del todo insensatas que señalen por qué pero sobre todo cómo debe ser aplicado, debo decir que con lo obtenido hasta ahora siguiendo el rastro vegasiano en la selva schopenhaueriana me siento razonablemente satisfecho. Pero, mal que me pese, soy filósofo, ergo, incapaz de contenerme ante la tentación de una especulación gratuita. Y por lo tanto voy a avanzar unos pasos más, aun a riesgo de perder contacto con suelo firme y acabar por pronunciar el tipo de frases que suelo criticar cuando salen de la boca de otros. Me quiero ir, pues, al corazón del fenómeno argumentativo. Y para ello, pido al lector que se plantee aunque sea durante un par de minutos o al menos unos segundos una sencilla pregunta: ¿cómo ha aprendido a argumentar? Me vale que piense en argumentar “en general”, en esa facultad “multi-propósito” que adquirió en la niñez y ha ido perfeccionando o quizá empeorando con los años, o en algún dominio específico le haya tocado dominar más tarde, por ejemplo la apología de un acusado ante el juez si trabaja como abogado, el cálculo deductivo de primer orden si ha estudiado filosofía o el desmontaje de las grandes mentiras oficiales si se ha apuntado a un foro de conspiranoicos de tweeter (pues incluso aquí hay reglas). ¿Cómo se aprende a argumentar?

Confío en que la respuesta del lector no sea muy distinta de la que yo, sin dudarlo, daría: a través de la práctica. Es cierto que en muchos casos la explicación del profesor o el experto puede ayudar muchísimo (aunque también puede dificultar muchísimo...), que los manuales y monografías pueden dar auxilio, y que en algunos casos es crucial leer, conocer y hasta memorizar compilaciones de normas escritas (sobre todo aquellos que también juegan un papel en la propia práctica, por ejemplo códigos legales o conjuntos de axiomas). Pero como todo recién egresado de Derecho y todo estudiante de Lógica sabe, hasta que uno no se pone a trabajar con ello, hasta que no lo pone en funcionamiento no descubre lo que funciona y lo que no, los atajos y las vueltas de seguridad, las dificultades, los huecos y los solapamientos entre las normas escritas. A argumentar se aprende argumentando. Y argumentar, claro está con el otro, poniendo a prueba lo que uno intuye o lo que

ha ido aprendiendo en el intercambio argumentativo, examinando los resultados y consecuencias de sus acciones y observando las que tienen en sus creencias los movimientos argumentativos del otro. De ahí, pues, que quien por sistema no coopere simplemente no aprenderá a argumentar, será incapaz de adquirir las habilidades correspondientes incluso aunque haya estudiado por su cuenta las normas escritas de la práctica.

La misma pregunta que nos acabamos de hacer en clave ontogenética puede ser planteada filogenéticamente. ¿Cómo se han ido incorporando reglas o en general procedimientos argumentativos en la vida cotidiana de una sociedad, o en ámbitos especializados de un grupo social? Bueno, pues si descartamos orígenes trascendentes (regalo divino) o transcendentales (deducción a priori), la respuesta ha de ser la misma: “poniéndolas en práctica”. Y aquí, una vez más, la cooperación es esencial, pues sólo desde un mínimo seguimiento del principio cooperativo se puede evaluar las virtudes y defectos, capacidades y condicionantes de las herramientas argumentativas puestas en funcionamiento. Así que, en tanto que problema práctico, el dilema del prisionero argumentativo, pero en tanto que problema teórico cumple todas las cualificaciones necesarias para ser catalogado como un pseudoproblema. Porque lo cierto es que de facto en nuestras sociedades existe cooperación argumentativa. Esto es un hecho, y la prueba de ello es que podemos reconocer la existencia de reglas argumentativas que son instanciadas, como no podía ser de otro modo, en la propia práctica.

De hecho, hasta podríamos dar otro paso, y hablar no sólo de argumentos aquí sino de razones en general. Una vez más, descartando fuentes trascendentes o transcendentales, la explicación más plausible sobre el origen de esa combinación de destrezas y competencias diversas que llamamos racionalidad es la que remite al fruto de un trabajo colectivo. Este origen colectivo de la racionalidad humana es propio de la tradición empirista en lógica, desde que Aristóteles asimila en la *Política* la capacidad racional con la naturaleza social del ser humano hasta que Dewey identifica una lógica a posteriori con una lógica social, y que tiene su puntilla en la hipótesis evolucionista lanzada por Mercier y Sperber (2017) que tanta repercusión está teniendo entre los teóricos de la argumentación. Así que sólo desde la cooperación entre individuos es posible llegar a determinar que una razón es buena o al menos que es mejor que otras (lo cual desde mi punto de vista equivale a decir que sólo de esta manera puede llegar a constituirse una razón como buena).

Como hemos visto, la asimilación entre Dialéctica y Erística por parte de Schopenhauer se basaba, al menos en mi reconstrucción del problema, en borrar la distinción entre “parecer una razón” y “parecer que parece una razón”, y acentuar la distinción entre “parecer una razón” y “ser una razón”, dejando esta última cuestión para la Lógica-Analítica. Lo que estoy proponiendo aquí es justamente lo contrario; acentuar la distinción entre “parecer una razón” y “parecer que parece una razón” (para distinguir entre buenos y malos argumentos, pues en las falacias haya una apariencia de que lo que me convence a mí aquí y ahora convencería a la mayoría y a la mayoría de expertos en

gran parte de las situaciones estándares), y debilitar la frontera entre “parecer una razón” y “ser una razón”, no para caer en un relativismo sociológico, sino para dar cuenta del hecho de que nuestro acceso a la verdad y la razón es siempre colectivo, pasa siempre por tomar en cuenta aquello a lo que los demás asienten.

Arribamos, de esta manera, a una más profunda para hacernos pensar que la cooperación se asienta en el corazón mismo del fenómeno argumentativo. Hay en el planteamiento individualista de la argumentación que nos lleva al dilema del prisionero una pequeña omisión que puede llevar, y de hecho creo que ha llevado, a muchas teorías de la argumentación a un callejón sin salida. De resultas de la concentración en modelos pugilísticos como la “disputatio”, o la reducción de los fines de la argumentación a la resolución de desacuerdos, la gran mayoría de los modelos teóricos tiende a ver el juego argumentativo como una pura competición entre jugadores, donde uno gana cuando el otro pierde. Se olvidan así de su funcionalidad principal, que no es otra que la de servir como herramienta, y como la mejor herramienta posible, para la inteligencia colectiva. Aunque en ocasiones el juego argumentativo sea el de una competición entre dos jugadores, a lo que Schopenhauer o por poner un ejemplo la moderna Pragmadiálectica lo reducen, en no menos ocasiones y en las que deberían constituirse como paradigmáticas, lo que hay es un juego de cooperación entre jugadores con ganancias abiertas. Ese juego en el que participamos cada vez que introducimos nuestras opiniones y las razones que la sustentan en el espejo poliédrico de la argumentación y las ponemos a interactuar con las de los otros, un juego, si se quiere una inversión, cuyo principal rédito no es vencer o convencer al otro sino hacer más sólidas, sofisticadas y completas nuestras propias opiniones a través del contraste con los demás. Y para ello, claro está, debemos no solo asegurarnos de que nuestras opiniones y argumentos lleguen al otro de manera clara y en su justo valor, sino también intentar captar las opiniones y argumentos del otro de la manera más fidedigna posible y contrapesarlos con los nuestros de la manera más objetiva posible.

Sé que esta última idea exigiría una fundamentación más rigurosa. Algo que no cabe aquí, pues para darle cuerpo deberíamos replantear el papel de la retórica, o incluso llevar una refundación de la retórica que no la centre en el auditorio sino que abra el foco para incluir al emisor, y por lo tanto que dé tanta importancia a los medios para persuadir al otro como a los necesarios para dejarse uno persuadir por él. Ahora bien, en lo que atañe al dilema del prisionero argumentativo, al menos en su versión teórica, no le demos más vueltas: la argumentación es fundamentalmente un juego de cooperación, se juega en equipo como la gimnasia rítmica, y no todos contra todos como el atletismo. Al igual que en la gimnasia rítmica hay “divos”, y en el baloncesto hay “chupones”, y en los tres rencillas personales y cuentas pendientes entre compañeros, por lo que no siempre todos anteponen el grupo al individuo; pero esos comportamientos no cooperativos sólo pueden existir como excepciones. Pues en último término la argumentación no deja de ser un juego de equipo y, por lo

tanto, no cooperar equivale a no jugar.

AGRADECIMIENTOS.

Este trabajo de investigación se ha realizado en el marco del proyecto "Prácticas argumentativas y pragmática de las razones 2", PID2022-136423NB-I00, financiado por MCIN/ AEI / 10.13039/501100011033 / y por "FEDER Una manera de hacer Europa.

This work has benefitted from the support granted by Research Project "Argumentative practices and the pragmatics of reasons 2", PID2022-136423NB-I00, funded by MCIN/ AEI / 10.13039/501100011033 and by "ERDF A way of making Europe.

REFERENCIAS

- Alonso Berbel, V. (2016). *Clase Valiente* (Película Documental). Barcelona: Fractal 7.
- Aristóteles (1982). *Tratados de Lógica*. Madrid: Gredos.
- Axelrod, R. y Hamilton y W. D. (1981). "The evolution of cooperation". *Science*, (211), 1390-1396.
- Axelrod, R. (1986). *La evolución de la cooperación: el dilema del prisionero y la teoría de juegos*. Madrid: Alianza Editorial.
- Carroll, L (1895). "What the Tortoise Said to Achilles". *Mind* (4-14), 278-280.
- Gauthier, D. (1986). *Morals by agreement*. Oxford: Clarendon Press.
- Lakoff, G. (2004). *Don't think of an elephant*. Londres: Chelsea Green Publishing.
- Mercier, H. y D. Sperber (2017). *The Enigma of Reason*. Harvard: Harvard University Press.
- Parfit, D. (1978). "Prudence, Morality and the Prisoner's Dilemma". *Proceedings of the British Academy*, (65), 539-564.
- Schopenhauer, A. (2002). *Dialéctica erística o El arte de tener razón, expuesta en 38 estratagemas*. Madrid: Alianza Editorial.
- Vega, L. (2003) *Si de argumentar se trata*. Madrid: Montesinos
- Javier Vilanova Arias (2013). "Fundamentación y Justificación en nuestras prácticas argumentativas (o sobre si debemos o no debemos seguir el modus ponens)". *Revista Iberoamericana de Argumentación*, (6), 1-18.