

Quadripartitaratio

REVISTA DE RETÓRICA Y ARGUMENTACIÓN

AÑO 3, NÚMERO 6, julio-diciembre 2018 | YEAR 3, ISSUE 6, july-december 2018 | ISSN: 2448-6485

La calidad de la argumentación en las democracias contemporáneas

The quality of argumentation
in contemporary democracies¹

Hubert Marraud González

hubert.marraud@uam.es

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE MADRID

Madrid, España

Fecha de recepción: 18-06-18

Fecha de aceptación: 09-08-18

Resumen: Los modelos dominantes de análisis y evaluación de argumentos y argumentaciones son difíciles de aplicar a la argumentación en la esfera pública. Las principales dificultades se refieren a tres aspectos. (1) Las teorías de la argumentación al uso son incapaces de dar cuenta de los conflictos de razones y de la ponderación de razones que son endémicos en la argumentación pública porque incorporan conceptos cualitativos, y no comparativos, de buen argumento. (2) La mayoría de las teorías de la argumentación identifican la persuasión como el propósito de la argumentación y el consenso como su fin; pero en sociedades caracterizadas por el pluralismo de valores y los desacuerdos profundos, la persuasión racional es difícil y por ello la consecución de consensos improbable. (3) El modelo predominante de intercambio argumentativo es la argumentación interpersonal diádica; pero la esfera pública es un espacio argumentativo múltiple y heterogéneo, una red de foros heterogéneos interconectados de diversas maneras. En este sentido, la argumentación política en las democracias contemporáneas es polilógica, no dilógica. El desarrollo de una teoría satisfactoria de la argumentación política exige por ello una revisión profunda de los presupuestos y asunciones de la teoría general de la argumentación.

Palabras clave: Argumentación política; deliberación; esfera pública; persuasión; pluralismo de valores; polilogo; ponderación.

¹ Este texto corresponde a una conferencia impartida en la Jornada del Máster de Filosofía Aplicada de la UAB, Democràcia i Co-neiximent, el 3 de mayo de 2018. Agradezco a los organizadores su invitación a participar en esa Jornada, muy especialmente a Anna Estany y Oriol Farrés. También me he beneficiado de los revisores de las atinadas observaciones y sugerencias de los dictaminadores de *Quadripartita Ratio*; Finalmente, esta investigación ha sido financiada por Ministerio español de Economía y Competitividad a través del proyecto "La construcción de agentes argumentativos en las prácticas del discurso público" (FFI2014-53164-P).



Abstract: The dominant models of argument analysis and evaluation are difficult to apply to argumentation in the public sphere. There are three main difficulties. (1) Current theories of argumentation are incapable to account for the conflicts of reasons and of the weighting of reasons that are endemic in the public sphere argumentation because they incorporate qualitative, non-comparative, concepts, of good argument. (2) Most theories of argumentation identify persuasion as the purpose of argumentation and consensus as its end; but in societies characterized by value pluralism and deep disagreements, rational persuasion is difficult to achieve, thus rendering consensus unlikely. (3) Dyadic interpersonal argumentation is the predominant model of argumentative exchange, but public sphere is a multiple and heterogeneous argumentative space, a network of heterogeneous forums loosely interconnected. In this sense, political argumentation in contemporary democracies is polylogical, not dilogical. The development of a satisfactory theory of political argumentation requires therefore a thorough review of the assumptions and presuppositions in the general theory of argumentation.

Keywords: Deliberation; polylogue; political argumentation; public sphere; persuasion; value pluralism; weighting.

1. Introducción

Empecemos por una muestra de las preguntas que suscita de inmediato un título como el de este artículo:

- ¿Qué relación hay entre democracia y argumentación?
- ¿Hay prácticas argumentativas propias de la democracia?
- ¿En qué consiste la calidad de la argumentación pública y cómo se mide?
- ¿Qué relación hay entre la calidad de las prácticas argumentativas y la calidad de los argumentos?
- ¿Existe alguna correlación entre la calidad de la argumentación y la calidad de la gobernanza?
- ¿Puede haber buena democracia con mala argumentación?
- ¿Y a la inversa, puede haber buena argumentación con mala democracia?

Pretendo acercarme a estas cuestiones —que no responderlas— desde la teoría de la argumentación. El nombre puede ser engañoso, porque es un lugar común que “aún no existe una *teoría de la*

argumentación en el sentido de *teoría* como cuerpo establecido y sistemático de conocimientos al respecto; la denominación más bien designa un campo de estudios, por más señas interdisciplinarios” (Vega, 2013a: 97).

Lo que define a un campo de estudios es un repertorio de temas, aún no plenamente unificado, y no un método unitario². El campo de los estudios de la argumentación se define por su objeto, que no es otro que las prácticas argumentativas; es decir, las prácticas consistentes en dar, pedir y recibir razones. El reconocimiento de la importancia filosófica del concepto de práctica proviene de la discusión de las *Investigaciones Filosóficas* y de la popularidad de los enfoques pragmatistas. John Rawls proporciona una buena definición de práctica:

En lo que sigue uso la palabra “práctica” como una especie de término técnico que se refiere a cualquier forma de actividad especificada por un sistema de reglas que definen oficios, roles, movimientos,

2 He intentado hacer un inventario de los temas de la teoría de la argumentación en “A proposal for an inventory of topics in Argumentation Theory” (2018), disponible en versión digital.



castigos, defensas, etcétera, y dan a la actividad su estructura. Entre otros ejemplos, podemos pensar en juegos y rituales, juicios y debates parlamentarios (Rawls, 1955: 3, nota 1)³.

Esta definición pone de manifiesto la dimensión intrínsecamente normativa de las prácticas. Precisemos que las reglas que definen una práctica son reglas implícitas, y que el conocimiento que de las mismas tienen los participantes es un saber cómo y no un saber qué. 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.

El concepto de práctica está también muy ligado a la noción de razones. Fue el filósofo pragmático Wilfrid Sellars en 1956 en "Empiricism and the Philosophy of Mind" quien introdujo la imagen del espacio de las razones y del juego de dar y pedir razones que está en la base del inferencialismo de Robert Brandom. Así Brandom afirma que "las prácticas inferenciales de producir y consumir *razones* son el corazón de la región de las prácticas lingüísticas" (2000: 14)⁴, y describe así su posición:

El pragmatismo de lo conceptual trata de entender qué es *decir o pensar* explícitamente *que* algo es el caso en términos de un saber *cómo* hacer algo (ser capaz de) implícito. La esencia del pragmatismo racionalista o inferencialista de lo conceptual es que el tipo de hacer que es relevante es una constelación de afirmar e inferir, de hacer aseveraciones y dar y pedir razones para ellas (Brandom, 2000: 18)⁵.

3 "I use the word 'practice' throughout as a sort of technical term meaning any form of activity specified by a system of rules which defines offices, roles, moves, penalties, defenses, and so on, and which gives the activity its structure. As examples one may think of games and rituals, trials and parliaments" (Mi traducción).

4 "Inferential practices of producing and consuming reasons are downtown in the region of linguistic practice" (Mi traducción).

5 "Pragmatism about the conceptual seeks to understand what it is explicitly to say or think that something is the case in terms of what one must implicitly know how (be able) to do. That the relevant sort of doing is a constellation of asserting and inferring, making claims and giving and asking for

Reparen en que he añadido a las dos acciones de la descripción de Sellars, pedir y dar razones, una tercera acción, recibir razones. Con ello quiero poner de manifiesto que la recepción de razones no es una pasión, sino una acción, que requiere del concurso activo del receptor.

2. La calidad de la argumentación

La actitud del teórico de la argumentación, como estudioso de las prácticas argumentativas, coincide con la prescrita por Charles Hamblin para el lógico:

El lógico no está por encima de la argumentación práctica, ni tiene, necesariamente, que erigirse en juez. No es un juez ni un tribunal, ni hay tal juez o tal tribunal; es, en el mejor de los casos, un abogado experimentado. Se sigue que el trabajo específico del lógico no es declarar la verdad de una afirmación o la validez de un argumento (Hamblin, 2016: 263).

La actitud del lógico teórico de la argumentación está muy alejada, como pueden ver, del uso de la lógica formal o de los catálogos de falacias que hacen algunos filósofos para establecer, sin posibilidad de apelación, qué argumentos son "buenos" (válidos) y cuáles no. En realidad no se pueden criticar las argumentaciones desde fuera de las propias prácticas argumentativas, ni tratar de reformar estas desde fuera. Es una consecuencia del hecho de que las prácticas argumentativas son típicamente reflexivas y autorreguladas; "el mejor modo de entender la práctica de la argumentación es como un ejercicio de racionalidad manifiesta" (Johnson, 2000: 1).

El carácter interdisciplinar de la teoría de la argumentación se evidencia, entre otras cosas, porque en el estudio de las prácticas argumentativas confluyen distintas perspectivas: las tres clásicas de la dialéctica, la lógica y la retórica, y otras más recientes como la lingüística o la socio-institucional (Tabla 1).

reasons for them, is the essence of rationalist or inferentialist pragmatism about the conceptual" (Mi traducción).



TABLA 1. Principales perspectivas en teoría de la argumentación

Perspectiva	Objeto	Valoración	Paradigma	Falacia
Dialéctica	Procedimientos argumentativos	Procedente / improcedente	Discusión crítica	Violación del procedimiento
Lingüística	Función argumentativa	Argumentativo/no argumentativo	Conversación	-
Lógica	Productos textuales	Válido / inválido*	Prueba racional	Demostración fallida o fraudulenta
Retórica	Procesos argumentativos	Persuasivo / no persuasivo	Discurso convincente	Manipulación
Socio-institucional	Debate público	Lícito / ilícito**	Deliberación	Obstáculo a la participación

TABLA 2. Función, propósito y fin de la argumentación

	Mohammed (2016)	Yo
Función	Justificar una pretensión o hacer una demostración racionalidad.	Presentar algo a alguien como una razón para otra cosa.
Propósito intrínseco de los argumentadores	Convencer o persuadir racionalmente.	Justificar una pretensión ante alguien.
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.	

Una consecuencia de la multiplicidad de enfoques es que no hay un único concepto de buen argumento o de buena argumentación. Dejando a un lado el enfoque lingüístico, de orientación descriptiva, los otros cuatro enfoques de la Tabla 1 son normativos, puesto que definen y dan criterios de buena argumentación (columna “Valoración”). Así, una buena argumentación es la que es procedente, válida, persuasiva o legítima, según el punto de vista adoptado.

Esa diversidad se debe en parte a que el término *argumentación* adolece en castellano de una ambigüedad parecida a la del término *argument* en inglés. En inglés, según Daniel O’Keefe (1977), *argument* puede referirse a una preferencia o variedad de acto comunicativo (*he made an argument*),

o a un determinado tipo de interacción (*they had an argument*). En el primer caso, *argument* designa

* *Válido e inválido* deben entenderse en una acepción más amplia que la que tienen en lógica formal como predicados de argumentos. Inspirándonos en Habermas podríamos decir que, dependiendo del tipo de argumento, un argumento es válido si da razones para creer que una aserción se ajusta a los hechos, que una acción se ajusta a normas reconocidas como legítimas, o que la expresión de una vivencia es veraz.

** En la perspectiva socio-institucional las argumentaciones se valoran conforme a reglas discursivas y procedimentales, socio-éticas y sociopolíticas, moduladas según el marco institucional del debate (Vega, 2013a: 108). Uso el adjetivo “lícito” para abarcar esa pluralidad de normas y criterios porque según el DLE, “lícito” se predica no sólo de lo que está permitido sino también de lo que es de la calidad debida.

TABLA 3. *Tipos de diálogo según Walton (2010)*

Tipo de diálogo	Situación inicial	Propósito	Fin
Deliberación	Dilema o elección práctica	Coordinar fines y acciones	Elegir el mejor curso de acción
Diálogo erístico	Conflicto personal	Atacar verbalmente al oponente	Ahondar en las bases del conflicto
Diálogo heurístico	Necesidad de una explicación	Encontrar y defender una hipótesis adecuada	Elegir la mejor hipótesis para contrastarla
Diálogo indagatorio	Necesidad de información	Adquirir o dar información	Intercambiar información
Diálogo suasorio	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

un producto; y en el segundo, un proceso —aunque el propio O’Keefe (1982) cuestiona la dicotomía producto/proceso—. Pues bien, por *argumentación* puede entenderse tanto un producto (en concreto una composición de argumentos: argumentación₁) como un proceso (es decir, el curso de un intercambio de argumentos: argumentación₂).

Una idea intuitiva es que una buena argumentación es la que cumple su función. Si partimos de esta idea, para dar criterios de buena argumentación habrá que especificar primero cuáles son las finalidades de argumentar. Con respecto a las finalidades de argumentar, debemos distinguir la función constitutiva de argumentar de los propósitos de quien argumenta y de los fines del intercambio en el que participa. Aunque tomo esta distinción de Dima Mohammed (2016), y también la distinción entre propósitos y fines extrínsecos e intrínsecos, me aparto de ella al considerar que lo que tiene por la función propia de la argumentación forma parte en realidad de los propósitos intrínsecos de los argumentadores, y que lo que ella toma por propósitos intrínsecos son más bien propósitos extrínsecos (Tabla 2). Cuando analicemos las características de la deliberación política, expondré mi razón para hacerlo así.

La función constitutiva de argumentar es presentar algo a alguien como una razón para otra

cosa; quien argumenta lo hace con el propósito de justificar una tesis o una posición (es decir, mostrar que hay buenas razones que la sustentan), y lo hace porque existe el compromiso compartido de examinar críticamente un asunto. A su vez hay que distinguir entre propósitos y fines intrínsecos y extrínsecos de la argumentación. Por ejemplo, examinar críticamente una posición sería un fin intrínseco de la deliberación y legitimar las decisiones resultantes sería un fin extrínseco de la deliberación; dar razones para justificar una tesis sería un propósito intrínseco del argumentador mientras que inducir una actitud u obtener el asentimiento del destinatario a esa tesis sería un propósito extrínseco⁶.

El concepto de argumentación₂ está ligado al concepto de diálogo. Un diálogo es un intercambio reglado de argumentos entre dos o más participantes orientado hacia la consecución de un fin compartido. Walton (2010) diferencia siete tipos básicos de diálogo, atendiendo a la situación inicial, los propósitos de los participantes y la finalidad del diálogo (Tabla 3)⁷.

6 Cuando predomina una visión retórica de la argumentación, se insiste en que su propósito es influir en las actitudes de los destinatarios, mientras que cuando predomina una visión dialéctica se insiste en los compromisos públicos de estos.

7 En realidad Walton (2010) reproduce la clasificación

TABLA 4. Estándares de buena argumentación₂

Perspectiva	Una buena argumentación ₂ es la que...
Dialéctica	Respetar las reglas procedimentales establecidas.
Lógica	Usa buenas razones y las pondera correctamente.
Retórica	Persuade al destinatario.
Socio-institucional	Se desarrolla en condiciones de igualdad, reciprocidad y ausencia de coacción.

Para el análisis de las prácticas argumentativas en la democracia los tipos básicos de diálogo más importantes son la deliberación y la negociación, como se verá en su momento.

Los estándares de buena argumentación varían, según se hable de argumentación₁ o de argumentación₂. El objetivo tradicional de la lógica es formular estándares de buena argumentación₁, mientras que la dialéctica o la perspectiva socio-institucional buscan estándares de buena argumentación₂. Pensemos en una deliberación. El hecho de que una argumentación₁ proporcione razones de peso para hacer A no comporta que la correspondiente argumentación₂ legitime la decisión de hacer A. En palabras de Joshua Cohen, “la conclusiones son democráticamente legítimas si y sólo si pueden ser objeto de un acuerdo libre y razonado entre iguales” (1996: 99-100)⁸, aspectos que se refieren al procedimiento y al marco institucional y no a las propiedades de los argumentos utilizados. En este sentido, se puede hacer una mala argumentación₂ con buenos argumentos. Y a la inversa, el hecho de que la argumentación₂ legitime la decisión de hacer A no comporta que sea una decisión basada en una buena argumentación₁.

3. Prácticas argumentativas en la democracia

Voy a asumir, como punto de partida, la definición de democracia que da Tom Christiano en la entrada “Democracy” de la *Stanford Encyclopedia of Philosophy* (2015), y conforme a la cual el término *democracia* se refiere, en su acepción más general, a un método de decisión colectiva que se caracteriza por la igualdad entre los participantes en una fase esencial del proceso de toma de decisión colectiva.

Christiano destaca cuatro aspectos de esta definición:

1. Por toma de decisiones colectiva se entiende una decisión tomada por un grupo que es vinculante para todos sus miembros.
2. La definición permite calificar de democráticos (o de no democráticos) a distintos tipos de grupos (familias, ONGs, empresas, estados, organizaciones internacionales, etc.)
3. La definición pretende ser neutral con respecto a cuestiones normativas o valorativas.
4. La igualdad a la que alude puede ser de muy distinto tipo e intensidad. Puede reducirse a la fórmula *una persona, un voto* en la elección de cargos o incluir la participación directa de los miembros del grupo en la configuración de políticas o líneas de actuación.

Aunque se suele asociar democracia con la argumentación o con el razonamiento (esto es, con la exposición de razones o argumentos), la definición de Christiano no menciona ninguna de esas nociones. Para dar cuenta de esa asociación, debemos

hexapartita de Walton y Krabbe (1995: 66) añadiendo el diálogo heurístico, que toma de McBurney y Parsons (2001).

8 “Outcomes are democratically legitimate if and only if they could be the object of a free and reasoned agreement among equals” (Mi traducción).

pasar de la democracia *tout court* a la democracia deliberativa. James Bohman define así esta especie de democracia:

La democracia deliberativa, en sentido general, abarca cualquier doctrina según la cual la deliberación pública entre ciudadanos libres e iguales es el núcleo de la toma de decisiones políticas y del autogobierno legítimos (Bohman, 1998: 401)⁹.

Así pues, en la democracia deliberativa, el método para la toma de decisiones colectivas se concreta en una determinada práctica argumentativa: la deliberación, y con mayor precisión, en una deliberación que se desarrolla en determinadas condiciones (“entre ciudadanos libres e iguales”). El hecho de que haya que adjetivar la democracia para que aparezca la argumentación sugiere que puede haber democracia sin argumentación, al menos si esta se entiende de un determinado modo.

Quienes propusieron el ideal de la democracia deliberativa en la década de 1980 —véase, por ejemplo, Besette (1980) o Elster (1986)— oponían la deliberación a la agregación de intereses particulares y al comportamiento estratégico promovido por la votación y la negociación, o, dicho con otras palabras, la racionalidad del foro a la racionalidad del mercado. Al mismo tiempo, el ideal de la democracia deliberativa oponía el uso de razones en el debate público al recurso a los sentimientos y las pasiones. En suma, el ejercicio de la deliberación debería permitir a los ciudadanos distanciarse de los intereses facciosos y del influjo de los sentimientos para reconocer el bien común.

Las consideraciones precedentes establecen una correspondencia entre dos formas de democracia y dos tipos de diálogo, la negociación y la deliberación (véase la Tabla 3), por lo que quizá pudiera hablarse de una democracia deliberativa y de una democracia negociadora. Arenas Dolz y Pérez Zafrilla (2010: 34-35) recogen cinco razones

que apoyan la superioridad epistémica de la deliberación —esto es, que la deliberación lleva a tomar buenas decisiones con más frecuencia que la negociación.

- a. La deliberación aumenta el conocimiento disponible para la toma de decisiones porque promueve el intercambio de información sobre los intereses y necesidades de los afectados por ellas.
- b. La deliberación permite la expresión de los intereses y preferencias de los individuos, y ayuda por ello a transformar esas preferencias en otras más receptivas al bien común.
- c. La deliberación permite la detección de errores de información de los individuos sobre el mundo y sobre sus propias preferencias.
- d. El examen crítico de las razones que forma parte de la deliberación permite a los ciudadanos vencer los prejuicios que les llevan a favorecer sus propias concepciones e infravalorar la visión de los otros, generando una base de decisión más imparcial y justa.
- e. Finalmente, la deliberación racional dificulta la manipulación de la información porque permite salvar las desigualdades en información, mientras que un procedimiento basado en el regateo de intereses incrementa las posibilidades de manipulación¹⁰.

4. ¿Qué es la deliberación?

Si nos remontamos a Aristóteles, la deliberación aparece bien un como género retórico (*RhA.* 1421b: 1; *Rh.* 1358b: 7 y ss.), bien como un ejercicio reflexivo de la virtud de la prudencia (*EN.* 1140a: 25-27). Aristóteles define así el género deliberativo:

Lo propio de la deliberación [*symbolousis*] es la persuasión y la disuasión pues una de estas dos cosas es lo que hacen siempre tanto los que aconsejan

⁹ “Deliberative democracy, broadly defined, is thus any one of a family of views according to which the public deliberation of free and equal citizens is the core of legitimate political decision making and self-government” (Mi traducción).

¹⁰ Por el contrario, para los teóricos de la diferencia la deliberación racional supone la imposición de un tipo de comunicación propia de un grupo particular sobre el resto (Young, 2001: 685).



en privado, como los que hablan en público acerca de un asunto común (*Rh.* 1358b: 7-9).

La deliberación, así entendida, es una argumentación que apunta a acciones futuras, para aconsejarlas o para desaconsejarlas, y es por ello una forma de argumentación práctica¹¹. En cuanto a la deliberación como práctica de la prudencia, escribe Aristóteles: “parece propio del hombre prudente el ser capaz de deliberar rectamente sobre lo que es bueno y conveniente para sí mismo [...] para vivir bien en general” (*EN* 1140a: 25-27).

La deliberación aparece ahora como un examen reflexivo de los medios apropiados para conseguir los fines u objetivos asumidos por el agente. Este ejercicio de la prudencia es un ejercicio de razonamiento práctico que carece, en principio, de las dimensiones pública y retórica del género deliberativo. El DLE distingue tres acepciones de “razonar”, a saber:

1. Exponer razones para explicar o demostrar algo. Razonar una teoría, una respuesta.
2. intr. Ordenar y relacionar ideas para llegar a una conclusión. Antes de decidirte, razona un poco.
3. intr. Exponer razones o argumentos. Razonas con lógica, pero no me convences.

Pues bien, en sus acepciones 1 y 3, razonar conviene a la deliberación como género retórico, mientras que en su acepción 2 conviene a la deliberación como práctica de la prudencia.

Para los teóricos contemporáneos de la argumentación la deliberación es la forma de argumentación paradigmática de la política y, en general, de la esfera pública. Esta última es una noción que proviene de Habermas. La esfera pública viene a designar el espacio social en el que los ciudadanos piden, dan y examinan razones sobre las medidas, políticas y leyes que deben adoptarse desde un amplio rango de perspectivas sociales. Como tal, es

¹¹ Se pueden distinguir tres formas de argumentación según el tipo de conclusión al que apunten: teórica (conclusión asertiva), práctica (conclusión directiva) o valorativa (conclusión valorativa).

un espacio argumentativo múltiple y heterogéneo en el que se entrecruzan diversos foros y públicos, que incluyen reuniones de comités, sesiones parlamentarias, entrevistas y artículos en los medios de comunicación, chats y blogs, manifiestos, actos electorales, foros de debate público, consultas populares, sondeos deliberativos, *think tanks*, etc.

El tratamiento que de la deliberación hace Christian Kock (2007), y posteriormente desarrolla de forma personal Luis Vega (2007, 2013a, 2013b), es indicativo de la creciente atención que recibe en la teoría de la argumentación la deliberación. Ese interés comporta una cierta confluencia de esta con algunas teorías de la democracia.

Para Kock el debate político es una especie del género deliberativo. La deliberación se distingue por cinco características conectadas entre sí:

- a. Trata de propuestas de acción, no de proposiciones.
- b. Puede haber buenas razones a favor y en contra de una propuesta.
- c. La aceptación o rechazo de la propuesta no se deducen de ningún conjunto de asunciones.
- d. Los pros y los contras pueden ser inconmensurables, sin que haya ningún modo objetivo de compararlos.
- e. El fin de la deliberación no puede ser el consenso entre los participantes.

La primera de estas características define la deliberación en general como una forma de argumentación práctica. Una proposición es el contenido semántico de un acto asertivo, y como tal puede ser 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 conveniente o inconveniente, o, mejor, más o menos conveniente. La deliberación no trata, pues, de la verdad y de la falsedad, sino de lo conveniente y de lo inconveniente.

Kock deriva las dos características siguientes de la primera. Los argumentos sobre propuestas se refieren a las ventajas y los inconvenientes de una acción o de una política. De hecho, algunos autores identifican

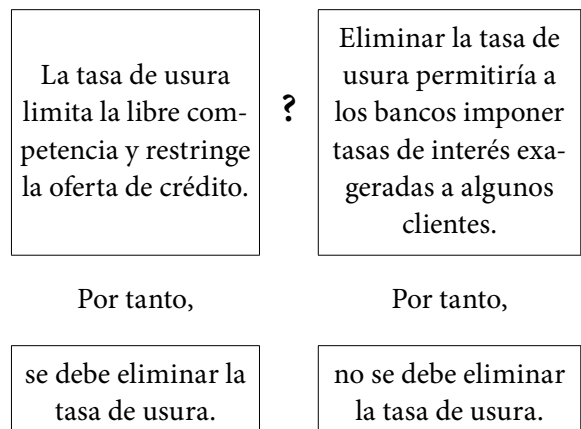
el razonamiento práctico con el uso de determinados esquemas argumentativos, como los de fines a medios (*Se quiere conseguir F, por tanto se debe hacer M porque M es un medio para F*) o los argumentos pragmáticos (*C es (in)deseable, por tanto (no) se debe hacer A porque hacer A tendría el efecto C*)¹². Dado que muchas acciones tienen tanto consecuencias negativas como positivas, con frecuencia habrá buenas razones para aceptar y para rechazar una propuesta, y en consecuencia buenos argumentos a favor y en contra de esa propuesta. Por otra parte, si una propuesta no puede ser ni verdadera ni falsa, no puede deducirse de ningún conjunto de enunciados, si entendemos que un enunciado es deducible de otros si y sólo la verdad de estos implica la verdad de aquel.

La coexistencia de buenas razones a favor y en contra de una propuesta hace de la ponderación un componente esencial de la deliberación. Kock mantiene que para evaluar un argumento teórico basta con examinar la relación que media entre sus premisas y su conclusión, mientras que la evaluación de un argumento práctico (y seguramente también la de un argumento valorativo) exige comparar su peso con el de otros argumentos. De esta manera el concepto de buen argumento teórico es clasificatorio o cualitativo mientras que el concepto de buen argumento práctico es topológico o comparativo, según la conocida clasificación tripartita de los conceptos de Hempel (1952)¹³. Es interesante observar que cuando Habermas habla de “la fuerza del mejor argumento” (1999: 45-51) está apelando a un concepto topológico

o comparativo de buen argumento, alejado por consiguiente de la tradición de la lógica formal.

¿Cómo se determina que un argumento pesa más que otro argumento opuesto; que las ventajas de una acción se imponen a los inconvenientes o al revés? Invocando valores como la igualdad, la eficacia, la justicia social o la libertad individual, responde Kock. Esos valores constituyen las garantías en las que descansa la argumentación deliberativa.

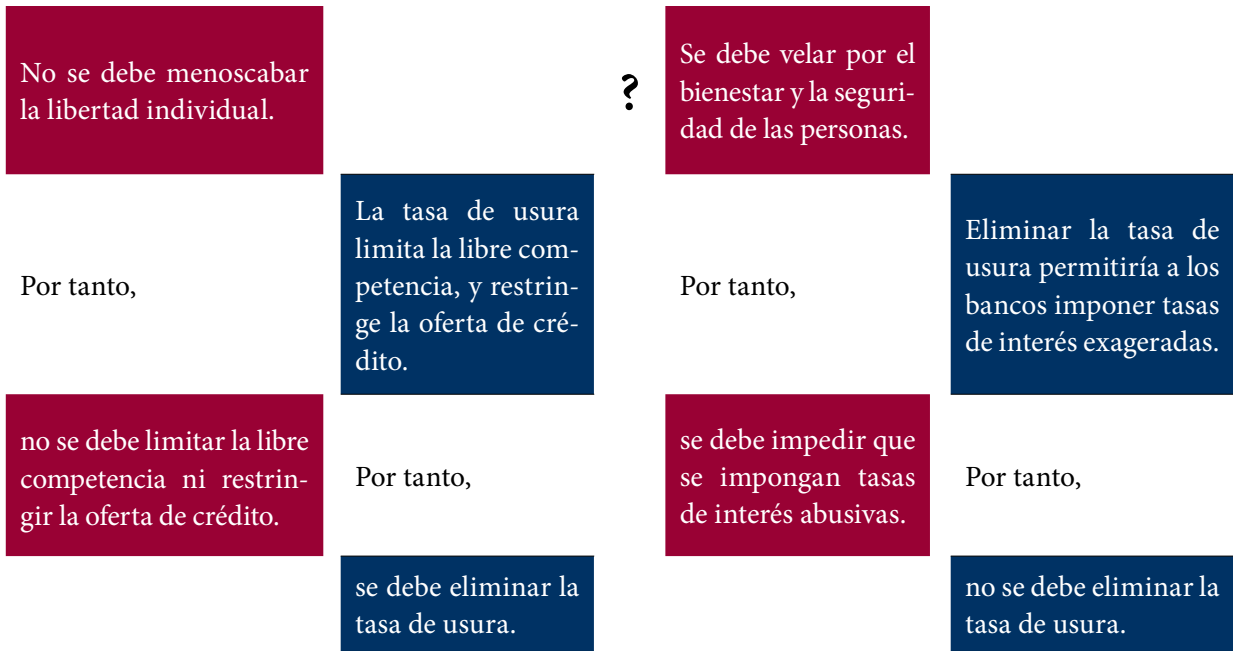
Consideremos a título de ejemplo el debate en Colombia sobre si se debe eliminar o no la tasa de usura a los créditos (es decir, la tasa de interés máxima que se puede cobrar por un crédito) (Redacción de *El País*, 2018, 25 de marzo). Por una parte, Asobancaria, el gremio que agrupa a los bancos, argumenta que la tasa de usura limita la libre competencia, y restringe la oferta de crédito. Por otra, Guillermo Buenaventura, profesor de Finanzas de la Universidad Icesi, alega que no contar con un límite en las tasas de interés podría llevar a exageraciones como la ocurrida en Chile en 2011, cuando los directivos de la tarjeta de crédito Polar decidieron penalizar a algunos de sus clientes con el aumento de la tasa de interés hasta el 100% anual. Podemos representar así los dos argumentos enfrentados:



El primer argumento presenta la libre competencia y la diversidad de ofertas de crédito como algo deseable, mientras que el segundo presenta las elevadas de tasas de interés crediticio como algo indeseable. Esas son, respectivamente, las garantías de los dos argumentos enfrentados. Para compararlos

12 Por ejemplo, “there are certain special species of argumentation that are highly characteristic of deliberation dialogue. These include practical reasoning, often called teleological or goal-directed reasoning, and argument from positive and negative consequences based on values” (Walton, Atkinson, Bench-Capon, Wyner y Cartwright, 2010: 210) (Mi traducción).

13 La estrategia de quien tenga un concepto cualitativo de buen argumento y se vea en una situación en la que habría que sopesar sus argumentos y los argumentos opuestos, será buscar en éstos defectos que los invaliden. La ponderación sólo es necesaria cuando hay argumentos opuestos aceptables, así que puede ser incapaz de identificar esos defectos. Es en este contexto en el que cobra su valor el concepto tradicional de falacia, un argumento que parece válido pero no lo es (Hamblin, 2016: 19).



debemos preguntarnos, por un lado, por qué son, supuestamente, valiosas la libre competencia y la diversidad de ofertas de crédito, y, por otro, por qué se supone que lo es la medida en las tasas de interés. Aunque no son las únicas respuestas concebibles, en el primer caso podría responderse que en la medida de lo posible se debe evitar menoscabar la libertad individual, y en el segundo que en esa misma medida se debe procurar el bienestar y la seguridad de las personas.

De esta manera se pasa de ponderar el peso relativo de dos argumentos a ponderar el de dos principios. Los principios son normas que ordenan que, en cualquier circunstancia, se debe procurar el máximo posible de un bien o de un valor. Por ello se pueden entender los valores como normas de un cierto tipo, como haré en lo que sigue.

Los valores no sólo pueden ser incompatibles en una determinada situación, sino también inconmensurables, entendiendo por tal que no siempre se puede encontrar un denominador común que proporcione la base para determinar, en cada situación particular, los pesos relativos de los compromisos enfrentados. El hecho de que los argumentos opuestos en la deliberación puedan ser no sólo

incompatibles, sino inconmensurables, no comporta sin embargo que sean incomparables, como muestra la experiencia cotidiana. Claro está, señala Kock, que en estas condiciones las ponderaciones serán subjetivas¹⁴.

Una consecuencia del carácter comparativo de la argumentación ponderativa y de la inconmensurabilidad de los valores, aduce Kock, es que no se puede esperar, ni siquiera como ideal teórico, que la deliberación lleve indefectiblemente a consensos, ni por ello que alcanzarlo sea su finalidad. Esto supone una dificultad para el ideal de la democracia deliberativa, ya que una de las razones esgrimidas por sus defensores para preferir la deliberación a la negociación como método de toma de decisiones es la superioridad del fin de aquella (el consenso de los afectados por la decisión) sobre el fin de esta (llegar a un compromiso o equilibrio negociado). Descartado el consenso, ¿cuál es la finalidad de los debates políticos según Kock?

¹⁴ Kock parece sugerir que la analogía es el principal, si no el único, procedimiento de ponderación entre argumentos.

Por decirlo brevemente, la razón principal por la que tales debates pueden tener sentido es que otros individuos que se enfrenten a una elección parecida (legisladores y ciudadanos) pueden escuchar, considerar y comparar argumentos que tienen que ver con esa elección (Kock, 2007: 238)¹⁵.

Si es así, los debates políticos no deben ser analizados como diálogos entre dos partes, un proponente y un oponente, sino como diálogos entre tres partes, un proponente, un oponente y un oyente para quien debaten. Los cambios que esto supone para el análisis de la argumentación se comentan en § 8.

Kock deriva de las características definitorias de la deliberación las obligaciones dialécticas centrales de quienes participan en un debate público, que incluyen, además de la obligación de considerar los pros y los contras de una propuesta, la obligación de compararlos y sopesarlos. Adviértase que la comparación de argumentos opuestos presupone el reconocimiento de su aceptabilidad. Kock (2007: 243-244) ofrece la lista siguiente para precisar esas obligaciones dialécticas:

- (1) La principal obligación de los participantes es hacer comparaciones motivadas entre argumentos opuestos.
- (2) A veces está fuera de lugar intentar rebatir los argumentos que contradicen la propia posición. “Está fuera de lugar” quiere decir que va en contra de los fines del intercambio argumentativo, que no es llegar a un consenso ni persuadir al oponente, sino ayudar a un tercero en una elección.
- (3) Por muchos que sean los argumentos a favor de una posición, por sí mismos son insuficientes para zanjar la cuestión y no dispensan al argumentador de compararlos con otros argumentos opuestos.

¹⁵ “Briefly stated, the main reason why such debates are potentially meaningful is that other individuals facing such a choice (legislators and citizens) may hear, consider and compare the arguments relating to the choice” (Mi traducción).

5. La especificidad de la deliberación política

Del examen de las características de la deliberación concluye Kock que los modelos de argumentación al uso (pragmadialéctica, razonamiento presuntivo, etc.) necesitan una revisión a fondo para poder dar cuenta de ella, y, *a fortiori*, para poder dar cuenta de la argumentación política como género deliberativo.

Sin embargo, Kock no especifica cuáles son las características que distinguen a la argumentación política de otros géneros deliberativos. El desarrollo que Luis Vega hace de la propuesta de Kock sí especifica las características distintivas de la deliberación en la esfera pública:

Entiendo por deliberación en este contexto una interacción argumentativa entre agentes que tratan, gestionan y ponderan información, opciones y preferencias, en orden a tomar de modo responsable y reflexivo una decisión o resolución práctica sobre un asunto de interés común y debatible, al menos en principio, mediante los recursos del discurso público, p. ej., mediante razones comunicables y compartibles más allá de los dominios personales o puramente profesionales de argumentación (Kock, 2013a: 121).

Como se puede ver, para delimitar la esfera pública Vega alude al interés común al tiempo que opone el dominio público a los dominios personal y profesional, una oposición que posiblemente se hace eco de Thomas Goodnight (2003). Por lo demás, para Vega la deliberación pública se distingue por la importancia que en ella tienen aspectos similares a los mencionados por Kock, aunque Vega no renuncia al consenso como fin intrínseco de la deliberación (Kock, 2013a: 122):

1. El proceso discurre a partir del reconocimiento de una cuestión de interés público y pendiente de resolución que, por lo regular, incluye conflictos o alternativas entre dos o más opciones posibles o entre dos o más partes concurrentes.



2. La discusión se teje no sólo con proposiciones, sino con propuestas.
3. Las propuestas envuelven estimaciones y preferencias que descansan, a su vez, en consideraciones contrapuestas de diverso orden y de peso relativo que pueden dar lugar a inferencias no ya simplemente lineales o hiladas dentro de un mismo plano, sino mixtilíneas y pluridimensionales.
4. Las propuestas, alegaciones y razones puestas en juego tratan de inducir al logro consensuado de resultados de interés general. La búsqueda del consenso expresa la orientación hacia un interés u objetivo común, por encima o aparte de los intereses personales o privados de los participantes.

6. La deliberación y la negociación como prácticas argumentativas

La deliberación y la negociación son prácticas argumentativas (es decir, prácticas que comportan dar, pedir y recibir razones) cuyo fin es la toma colectiva de decisiones. La deliberación y la negociación pueden ser difíciles de distinguir, tanto más por cuanto en la práctica a menudo se entremezclan. Por ello cuando se define la argumentación política como un tipo de deliberación, se eligen como rasgos distintivos de esta los que la diferencian de la negociación. No estará, pues, de más detenerse brevemente en las características de la negociación como práctica argumentativa.

La negociación y la deliberación como tipos de diálogo se distinguen por la situación inicial, los propósitos de los participantes y el fin del diálogo, como se señaló en § 2. Una negociación comienza con un conflicto de intereses que se pretende resolver llegando a un acuerdo, mientras cada participante trata de salvaguardar sus intereses. Una deliberación parte de una situación en la que se pretende elegir el mejor curso de acción de entre varios posibles, mientras los participantes tratan de coordinar sus objetivos y acciones.

Para Ihnen Jory (2016) estas descripciones no proporcionan un criterio que permita determinar si en una situación determinada estamos ante una

negociación o ante una deliberación, y propone por ello diferenciarlos atendiendo al acto de habla característico de esos géneros argumentativos. Ihnen Jory coincide con Kock y Vega en que deliberar es hacer propuestas y contrapropuestas, a lo que añade que negociar es hacer ofertas y contraofertas. Una oferta es un acto de habla compromisorio que obliga al hablante a realizar una acción siempre y cuando el destinatario acepte la oferta (Ihnen, 2016: 148). Es precisamente este carácter condicional el que diferencia ofertar de otros actos compromisorios como prometer, cuya mera realización crea una obligación. Pues bien, según Ihnen Jory, lo característico de la negociación es hacer ofertas y contraofertas con el fin de conciliar un conflicto de intereses entre los interlocutores (2016: 149-150).

Del contraste entre hacer propuestas y hacer ofertas deriva Ihnen Jory tres diferencias principales entre la negociación y la deliberación (2016: 185):

1. Cuando un hablante hace una propuesta, intenta comprometerse y comprometer al oyente con la realización conjunta de una acción, mientras que cuando hace una oferta condicional se compromete a realizar él una acción si el oyente acepta su oferta o si realiza a su vez otra acción.
2. Quien hace una propuesta asume que la acción es de interés común, mientras que quien hace una oferta asume que su acción satisface, en alguna medida, intereses no compartidos por todos los participantes.
3. Mientras que quien hace una propuesta asume que hay una coincidencia de intereses con sus interlocutores, quien hace una oferta presupone lo contrario: que hay un conflicto de intereses con ellos.

7. Propósitos y fines de la argumentación política

Robert Asen (2005) cuestiona, lo mismo que Kock, que el propósito de la argumentación política, o hablando con propiedad de quienes participan en ella, sea la persuasión. Asen 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.

Si existiera pluralismo de valores sin desacuerdo fundamental, podríamos disfrutar de los beneficios de la diversidad sin preocuparnos de sus complicaciones. Si el desacuerdo fundamental se diera en un contexto de valores compartidos, podríamos invocar normas y perspectivas autorizadas para resolver los desacuerdos (Asen, 2005: 118)¹⁶.

Pero, prosigue Asen, las teorías de la argumentación insisten en que el propósito fundamental de la argumentación es la persuasión, una asunción que debe ser revisada para dar cuenta del estatus de la argumentación en sociedades caracterizadas por su diversidad. 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: ampliar la agenda, determinar responsabilidades y formar identidades.

En primer lugar, la argumentación en la esfera pública puede, según Asen, servir para incluir entre los asuntos debatidos los intereses y perspectivas de individuos, grupos y temas marginalizados¹⁷. En segundo lugar, puede servir para establecer responsabilidades en situaciones en las que los agentes menos poderosos obligan a los más poderosos a asumir la responsabilidad pública de decisiones tomadas en entornos deliberativos más restringidos. Finalmente, la formación de identidades se refiere al uso de la argumentación como un medio para conformar identidades individuales y colectivas. La argumentación,

lo mismo que otras prácticas discursivas, influye en la comprensión que los participantes tienen de sí mismos y de los demás como entidades discretas y separadas. En los tres casos, quienes participan en la deliberación no se limitan a dar razones a favor o en contra de una propuesta, sino que remodelan el contexto social de la deliberación.

Si se acepta, como hacen Kock y Asen, que el propósito principal de la deliberación, o de la argumentación política en general, no es la persuasión, hay que concluir que las teorías de la argumentación vigentes necesitan una profunda revisión para poder dar cuenta de la argumentación política. Cuando se asume que el propósito básico de argumentar es convencer o persuadir al oponente por medio de razones, se pueden integrar los criterios lógicos y retóricos de buena argumentación aduciendo que un buen argumento es aquel que, en condiciones normales, convencería a cualquier agente que se comporte racionalmente (véase, por ejemplo, Vorobej, 2006)¹⁸. Pero si los propósitos propios de la argumentación política fueran hacer visibles los intereses de colectivos marginalizados, establecer responsabilidades y construir identidades, ¿por qué y cómo repercutiría la calidad lógica de los argumentos en su consecución?

Un problema muy parecido ha sido planteado en la teoría de la democracia por autores como David Estlund (1997) o Gerald Gaus (1996). El problema se refiere en esta ocasión a la integración de las perspectivas lógica y socio-institucional de la deliberación política. Si la legitimidad de las conclusiones de una deliberación depende de que en el proceso se hayan observado normas que aseguren su transparencia y la libertad y la igualdad de los participantes, nada garantiza que las decisiones adoptadas sean además correctas (es decir, vengán avaladas por buenas razones). El procedimiento puede garantizar hasta cierto punto que la decisión sea justa y aceptable para todas las partes, pero no la calidad lógico-epistémica de las razones para adoptarla.

¹⁶ "If value pluralism existed without fundamental disagreement, we could enjoy the benefits of diversity without attending as much to its complications. If fundamental disagreement existed in a context of shared values, we could invoke authorizing norms and perspectives to settle disagreements" (Mi traducción).

¹⁷ Precisamente la expresión de los intereses y preferencias de grupos e individuos es la segunda de las ventajas epistémicas de la deliberación sobre la negociación de Arenas Dolz y Pérez Zafrilla mencionadas en § 4.

¹⁸ Johnson (2000) denomina "problema de la integración" al problema de cómo conciliar los requisitos de que las premisas de un argumento sean verdaderas (una exigencia lógica) y sean aceptables (una exigencia retórica).



Mohammed (2016), por ejemplo, intenta abordar estos problemas partiendo de una clasificación de las funciones, propósitos y fines de la argumentación, similar en ciertos aspectos de la distinción anterior entre la función constitutiva, los propósitos y los fines de la argumentación (ver Tabla 2). Mohammed mantiene que para el escrutinio de la argumentación política pública hay que atender únicamente a los propósitos y fines públicamente expresados; a saber:

- (1) el propósito de convencer al oponente, que para Mohammed es intrínseco;
- (2) el fin intrínseco de examinar críticamente las posiciones enfrentadas;
- (3) los propósitos institucionales de los participantes, es decir, los que pueden atribuírseles por el contexto socio-institucional en el que argumentan;
- (4) y los fines institucionalizados del intercambio argumentativo.

Mohammed aclara que los aspectos pertinentes para el análisis de las argumentaciones no tienen por qué serlo también para su evaluación.

Si bien los cuatro tipos de finalidades son relevantes para analizar las elecciones estratégicas de quienes argumentan y para entender cómo contribuyen los argumentos a los procesos sociopolíticos, para la evaluación de las argumentaciones políticas públicas deben considerarse relevantes tan solo la función y los propósitos de las interacciones argumentativas [es decir, 2 y 3] (Mohammed, 2016: 235)¹⁹.

Mohammed justifica esta selección porque permite enfatizar la agencia del público general, y en consecuencia considerar a sus miembros participantes

activos en el intercambio argumentativo y en el proceso sociopolítico en el que se enmarca el intercambio. Sólo así, prosigue, el análisis y la evaluación de la argumentación política contribuirá a mejorar su potencial emancipatorio.

8. Argumentación asertiva, directiva y expresiva

Resumiendo lo dicho hasta ahora, la argumentación política, o en general la argumentación en la esfera pública, es un tipo de argumentación práctica, cuya forma paradigmática es la deliberación. La deliberación, y el razonamiento práctico en general, se distinguen, de forma saliente, por la necesidad de ponderar razones opuestas.

Kock y Asen señalan que las teorías de la argumentación al uso tienen dificultades para dar cuenta de la deliberación porque asumen un concepto lógico de buen argumento cualitativo y no comparativo, lo que impide acomodar la ponderación, y porque asumen que la función constitutiva de la argumentación es persuadir, lo que impide acomodar la pluralidad y el pluralismo de la esfera pública contemporánea.

Comparto las críticas de Kock y Asen a los enfoques predominantes en teoría de la argumentación, e incluso les doy mayor alcance, como veremos dentro de un momento. Para empezar, al glosar la función constitutiva, los propósitos y los fines de la argumentación en general me he apartado de la ortodoxia, representada por Mohammed (2016), al afirmar que la función constitutiva de argumentar es presentar algo como una razón para otra cosa. Para Mohammed (2016) y la mayoría de los autores a los que pasa revista, la función constitutiva de argumentar es justificar una tesis o una posición, pretensión que para mí corresponde a los propósitos del argumentador. Esta recolocación facilita el análisis argumentativo de diversas prácticas argumentativas, entre las que figura la deliberación política. Pero lo que me interesa ahora es el lugar de ponderación en nuestras prácticas y teorías argumentativas.

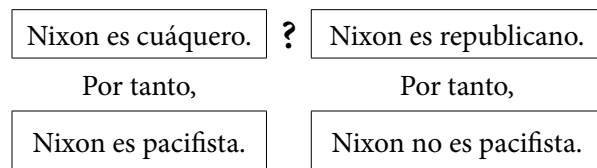
Contra la opinión de Kock y Vega, la ponderación no distingue al razonamiento práctico del razonamiento teórico, y por consiguiente, a unas

¹⁹ "While the four types of goals are relevant for analysing the strategic choices made by arguers and for understanding how arguments contribute to socio-political processes, only the function and purposes of the argumentative interactions should be considered relevant to the assessment of public political arguments" (Mi traducción).

prácticas argumentativas de otras, sino a unas concepciones de la argumentación de otras. Para mostrar que la ponderación no se limita al ámbito del razonamiento práctico voy a usar el ejemplo conocido en lógica no monótona como “diamante de Nixon”. El ejemplo involucra dos reglas:

- (R1) los cuáqueros suelen ser pacifistas;
- (R2) los republicanos no suelen ser pacifistas.

Dado que Richard Nixon era cuáquero y pacifista, las dos reglas precedentes permiten derivar 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.



Asumiendo 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. Las proposiciones “los cuáqueros suelen ser pacifistas” y “los republicanos no suelen ser pacifistas” no son contrarias ni contradictorias, así que no se trata de un conflicto lógico. Pero si es así, la ponderación no es distintiva del razonamiento práctico frente al razonamiento teórico.

La distinción entre argumentos teóricos o fácticos y prácticos o normativos se basa en la distinción entre dos tipos de conclusiones: la conclusión de un argumento fáctico es una aserción sobre hechos mientras que la conclusión de un argumento práctico es un directivo que aconseja o desaconseja un curso de acción. Siendo más cuidadosos, tendríamos que decir que la conclusión de un argumento fáctico es 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 para dotar de contenido aquellas partes de la oración dependientes de contexto, es decir, un enunciado y una proposición. Por lo mismo, la conclusión de un argumento normativo es lo que se dice mediante una oración directiva cuando se utiliza en un acto de habla con la fuerza de un requerimiento y el acto de habla contiene los ingredientes necesarios para dotar de contenido aquellas partes de la oración dependientes de contexto, lo que —a falta de un término establecido— podríamos llamar una propuesta.

La verdad y la falsedad convienen a las proposiciones y no a las propuestas. Razonando como Kock o Vega se llega entonces a la conclusión de que la ponderación sólo es posible con argumentos prácticos. No obstante, este razonamiento se basa en una comprensión errónea de la naturaleza de los argumentos. Cuando se afirma *A por tanto B* lo que se dice es que *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 tanto 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 “Puedes creer que Nixon es pacifista”. Pero si las conclusiones de los argumentos fácticos son directivas, la ponderación es un componente del razonamiento teórico por las mismas razones por las que es un componente de la deliberación.

Todo esto evidencia que se pueden distinguir una concepción asertiva de la argumentación, una concepción directiva y una concepción expresiva. Según la primera las conclusiones de los argumentos son proposiciones, según la segunda son propuestas, y según la tercera son expresiones (es decir, el contenido semántico de una preferencia expresiva). La concepción tradicional de la argumentación es asertiva, mientras que la defendida aquí es directiva. Para completar el cuadro, quien piensa que la función de la argumentación es ampliar la agenda, en el sentido explicado antes, o definir identidades, favorece una concepción expresiva de la argumentación.



9. Los foros de la argumentación política

Como ya se ha señalado, la esfera pública es un espacio argumentativo múltiple y heterogéneo, una red de foros y auditorios muy variados interconectados de maneras diversas. Esa multiplicidad supone una nueva dificultad para el análisis y evaluación de la argumentación política, porque el modelo predominante de intercambio argumentativo es la argumentación interpersonal diádica, un diálogo entre un proponente de una tesis y un oponente que argumentan y contraargumentan en turnos consecutivos.

Para responder a las limitaciones de este modelo para el análisis de la argumentación política se ha acuñado el concepto de polilogo (Kerbrat-Orecchioni, 2004; Lewinski, 2014), mientras que para remediar sus limitaciones para la evaluación se ha propuesto un modelo triádico de argumentación válida (Rehg, 2005). En concreto, se ha propuesto que la deliberación colectiva puede entenderse como un caso particular de polilogo argumentativo en el que se examinan críticamente propuestas de acción diversas y opuestas, y que las argumentaciones que figuran en esos intercambios han de evaluarse atendiendo a la vez a sus méritos de su contenido, a sus méritos transaccionales y a sus méritos públicos. A continuación trataré de resumir esas propuestas.

Antes he definido (§ 2) un diálogo como un intercambio reglado de argumentos entre dos o más participantes orientado hacia la consecución de un fin compartido. Un dilogo sería entonces un diálogo entre dos participantes, un trilogo un diálogo con tres participantes, etc. y finalmente un polilogo sería un diálogo en el que hay tres o más participantes. ¿Cómo influye el número de participantes en la configuración del diálogo? Catherine Kerbrat-Orecchioni (2004: 4-6) hace una enumeración de las diferencias entre dilogos y trilogos que son significativas para el análisis de las interacciones argumentativas.

- (1) Un modelo diádico distingue entre argumentador y destinatario; un modelo triádico permite distinguir distintos tipos de

destinatarios. Según la descripción de Kock, en una deliberación intervienen dos personas (proponente y oponente), que exponen y comparan las razones a favor y en contra de una decisión, en presencia de una tercera (oyente), para ayudarle a tomar su propia decisión. El valor pragmático de una preferencia del proponente no será el mismo para el oponente que para el oyente.

- (2) La organización de los turnos de intervención en los trilogos se caracteriza por la variabilidad en los patrones de alternancia. En primer lugar, en un dilogo una participación desigual sólo puede resultar de diferencias en la extensión de las intervenciones, mientras que en los trilogos pueden deberse también al número de intervenciones. En segundo lugar, en los trilogos se dan violaciones de las reglas conversacionales que son imposibles de los dilogos. Así, no es rara la intrusión, que consiste en que el participante que toma la palabra no es el interpelado por quien la tenía. En tercer lugar, la frecuencia con la que hay interrupciones y conversaciones simultáneas, y la variedad de formas en que se dan, aumenta en trilogos.
- (3) La estructura del trilogo es más compleja que de la del dilogo. Por ejemplo, en un trilogo un movimiento o una réplica pueden estar formadas por varias contribuciones.
- (4) En los trilogos, y en los polilogos en general, los participantes pueden formar coaliciones.

Estas diferencias parecen relevantes para la evaluación, al menos, de los méritos retóricos, dialécticos y socio-institucionales de la argumentación política.

El modelo triádico de argumentación convincente de Regh pretende superar las limitaciones que para la evaluación de los argumentos en la esfera pública supone el paradigma de la argumentación interpersonal diádica. Al mismo tiempo la contribución Regh pretende conciliar las perspectivas lógica y dialéctica, o mejor dialógica, propias de la teoría de la argumentación, con la



perspectiva socio-institucional, propia de las teorías de la democracia.

Rehg comienza por los méritos lógicos de una argumentación (es decir, de una argumentación₁), que él denomina *méritos de contenido*. Esos méritos son relativos a una interpretación de un texto y por ello se juzgan en el contexto de un diálogo o foro particular. Pero en los procesos argumentativos en la esfera pública se desarrollan de manera más o menos coordinada en una pluralidad de foros. Así, en la deliberación política interviene una multitud de interlocutores que desarrollan simultáneamente argumentaciones sobre un mismo asunto, y que son pensadas, entendidas y evaluadas de maneras distintas en cada uno de los distintos foros interconectados. Podríamos decir por ello que la deliberación política es multicontextual.

Así, para juzgar los méritos de contenido de una argumentación dentro de la práctica argumentativa de la que forma parte hay que tener en cuenta, en primer lugar, el foro particular en el que es presentada, y en segundo lugar su repercusión en la constelación de foros conectados con él. En cuanto a los méritos de una argumentación en un foro particular, Rehg dice:

La clave de un modelo normativo de argumentación convincente en el nivel transaccional es esta: ¿en qué medida sirven las características de la transacción local —el diálogo o la discusión crítica— para situar a los interlocutores, o al autor y al lector oyente de un texto, en disposición de juzgar con sensatez si la argumentación es convincente? Si se pueden describir e identificar esas características en una transacción particular, entonces un argumento que apruebe en esa transacción tendrá lo que podemos llamar “méritos transaccionales” (Rehg, 2005: 106)²⁰.

20 “The crucial question for a normative model of cogency at the transactional level is this: how well do features of the local transaction—the dialogue or critical discussion—serve to place interlocutors, or the author and reader/hearer of a text or speech, in a position to make a responsible judgment regarding the cogency of the argument? If such

Las transacciones locales forman parte de discursos macrosociales que afectan a una pluralidad de públicos (ciudadanos, expertos, legisladores, etc.). Las argumentaciones que logran una amplia aceptación a través de un espacio social bien estructurado de múltiples transacciones locales poseen lo que Rehg llama “méritos públicos”. El *quid* no estriba en la mera aceptación en muchos foros, sino que se requiere que la red de contextos dialógicos por los que se transmite la argumentación sustente la razonabilidad colectiva, y para determinarlo se necesita un modelo normativo de la razón pública. Por tanto, para juzgar los méritos públicos de una argumentación hay que prestar atención a la composición y estructura del espacio social. Por ello la adscripción de méritos públicos es relativamente independiente de las cualidades de la propia argumentación y de sus méritos transaccionales en un determinado entorno dialógico. El ejemplo de Rehg es el siguiente:

la información sobre las estructuras sociales e institucionales de la ciencia (educación, redes de cooperación, métodos de financiación, procedimientos de revisión, etc.) puede fundamentar el juicio de que las teorías científicas ampliamente aceptadas se basan en argumentos probatorios públicamente meritorios, incluso sin examinar los propios argumentos. Por lo tanto, aun con méritos públicos limitados, tales argumentos pueden respaldar *conclusiones* que merecen una amplia aceptación (Rehg, 2005: 107)²¹.

features can be described and identified in a particular transaction, then an argument product that passes muster in that transaction enjoys, let us say, ‘transactional merits’ (Mi traducción).

21 “Information about the social and institutional structures of science (education, networks of cooperation, funding methods, review procedures, etc.) can potentially ground the judgment that broadly accepted scientific theories are based on publicly meritorious evidential arguments, even if one has not examined the arguments themselves. Thus, despite limited public merits, such arguments may support *conclusions* that deserve broad acceptance” (Mi traducción).

10. Conclusión

Los modelos dominantes (pragmadialéctica, lógica informal, etc.) de análisis y evaluación de argumentos (o de argumentaciones) son difíciles de aplicar a la argumentación en la esfera pública. Las principales dificultades se refieren a tres aspectos:

1. Las teorías de la argumentación al uso incorporan conceptos cualitativos, no comparativos, de argumento convincente, como la validez lógica o la “cogencia” de la lógica informal. Eso hace que sean incapaces de dar cuenta de los conflictos de razones y de la ponderación de razones que son endémicos en la argumentación pública en general, y en la argumentación política en particular.
2. Casi todas las teorías de la argumentación identifican la persuasión como el propósito de la argumentación y el consenso como su fin. Pero en sociedades caracterizadas por el pluralismo de valores y los desacuerdos profundos, la persuasión racional es difícil y por ello la consecución de consensos improbable. Luego, o bien la argumentación

desempeña un papel marginal en la toma de decisiones políticas y en el gobierno de las sociedades plurales, o la argumentación política tiene otros propósitos y fines.

3. El modelo predominante de intercambio argumentativo es la argumentación interpersonal diádica, un diálogo entre un proponente y un oponente o dilogo. Pero la esfera pública es un espacio argumentativo múltiple y heterogéneo, una red de foros y públicos muy variados interconectados de diversas maneras. En este sentido, la argumentación política en las democracias contemporáneas es polilógica, no dilógica.

El desarrollo de una teoría satisfactoria de la argumentación política exige por ello una revisión profunda de los presupuestos y asunciones de la teoría general de la argumentación. En las páginas precedentes he recogido diversas indicaciones y sugerencias de revisión. Esas aportaciones incluyen una clasificación de las funciones, fines y propósitos de la argumentación, una concepción directiva de los argumentos y una tipología de los diálogos.



Bibliografía

- ARENAS, F. y P. PÉREZ. (2010). Retórica deliberativa y racionalidad práctica. La rehabilitación de la argumentación pública en la vida política. *Revista Española de Ciencia Política*, (22), 29-48.
- ARISTÓTELES (1990). *Retórica*. Trad. de Q. RACIONERO. Madrid: Gredos.
- ARISTÓTELES (1985). *Ética a Nicómaco*. Trad. de E. Lledó Íñigo, Madrid: Gredos.
- ASEN, R. (2005). Pluralism, Disagreement, and the Status of Argument in the Public Sphere. *Informal Logic*, 25(2), 117-137.
- BESSETTE, J. M. (1980). "Deliberative democracy: the majority principle in republican government". En R. A. GOLWIN y W. A. SCHAMBRE. (eds.). *How democratic is the constitution?*. Washington: American Enterprise Institute.
- BOHMAN, J. (1998). The Coming Age of Deliberative Democracy. *The Journal of Political Philosophy*, 6(4), 400-425.
- BRANDOM, R. (2000). *Articulating Reasons. An Introduction to Inferentialism*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- CHRISTIANO, T. (2015). Democracy. En E. N. ZALTA. (ed.). *The Stanford Encyclopedia of Philosophy*. Recuperado de: <https://plato.stanford.edu/entries/democracy/#DemDef>
- COHEN, J. (1996). "Procedure and substance in deliberative democracy". En S. BENHABIB. (ed.). *Democracy and Difference*, 95-119. Princeton: Princeton University Press.
- REDACCIÓN DE *EL PAÍS*. (2018, 25 de marzo). Debate: ¿se debe eliminar o no la tasa de usura a los créditos?. *El País*. Recuperado de: <http://www.elpais.com.co/economia/debate-se-debe-eliminar-o-no-la-tasa-de-usura-a-los-creditos.html>
- ELSTER, J. (1986). "The market and the forum". En J. ELSTER y A. HYLUND. (eds.). *The Foundations of Social Choice Theory* (pp. 103-132). Cambridge: Cambridge University Press.
- ESTLUND, D. (1997). "Beyond fairness of deliberation: the epistemic dimension of democratic authority". En J. BOHMAN y W. REHG. (eds.). *Deliberative Democracy: Essays on Reason and Politics* (pp. 173-204). Cambridge, Mass.: MIT Press.
- GAUS, G. (1996). *Justificatory Liberalism: An Essay on Epistemology and Political Theory*. Oxford: Oxford University Press.
- GOODNIGHT, G. T. (2003). Predicaments of Communication, Argument, and Power: Towards a Critical Theory of Controversy. *Informal Logic*, 23(2), 119-137.
- HABERMAS, J. (1999). *Teoría de la acción comunicativa I. Racionalidad de la acción y racionalización social*. Madrid: Taurus.
- HAMBLIN, C. (2016). *Falacias*. Lima: Palestra.
- HEMPEL, C. G. (1952). *Fundamentals of Concept Formation in Empirical Science*. Chicago: University of Chicago Press.
- IHNEN, C. (2016). Negotiation and deliberation: grasping the difference. *Argumentation*, (30), 145-165.
- JOHNSON, R. H. (2000). *Manifest Rationality. A Pragmatic theory of Argument*. Mahwah: Lawrence Erlbaum.
- KERBRAT-ORECCHIONI, C. (2004). Introducing polylogue. *Journal of Pragmatics*, (36), 1-24.
- KOCK, C. (2007). Dialectical Obligations in Political Debate. *Informal Logic*, 27(3), 233-247.
- LEWINSKI, M. (2014). Practical reasoning in argumentative polylogues. *Revista Iberoamericana de Argumentación*, (8), 1-20.



- McBURNEY, P. y S. PARSONS. (2001). "Chance Discovery Using Dialectical Argumentation". En T. TERANO, T. NISHIDA, A. NAMATAME, S. TSUMOTO, Y. OHSAWA y T. WASHIO. (eds.). *New Frontiers in Artificial Intelligence* (pp. 414-424). Berlín: Springer.
- MOHAMMED, D. (2016). Goals in Argumentation: A Proposal for the Analysis and Evaluation of Public Political Arguments. *Argumentation*, (30), 221-245.
- O'KEEFE, D. J. (1977). Two Concepts of Argument. *Journal of the American Forensic Association*, 13(3), 121-128.
- O'KEEFE, D. J. (1982). "The Concepts of Argument and Arguing". En J. R. COX y C.A. WILLARD. (eds.). *Advances in argumentation theory and research*. Carbondale: Southern Illinois Press.
- RAWLS, J. (1955). Two concepts of Rules. *The Philosophical Review*, 64, 3-32.
- REHG, W. (2005). Assessing the Cogency of Arguments: Three Kinds of Merits. *Informal Logic*, 25(2), 95-115.
- SELLARS, W. (1956). "Empiricism and the Philosophy of Mind". En H. FEIGL y M. SCRIVEN. (eds.). *Minnesota Studies in the Philosophy of Science, Volume I: The Foundations of Science and the Concepts of Psychology and Psychoanalysis* (pp. 253-329). Minneapolis: University of Minnesota Press.
- VEGA, L. (2013a). *La fauna de las falacias*. Madrid: Trotta.
- VEGA, L. (2013b). Argumentando una innovación. *Revista Iberoamericana de Argumentación*, (7), 1-17. Recuperado de: <https://revistas.uam.es/index.php/ria/article/view/8182/8523>
- VEGA, L. y P. OLMOS. (2007). Deliberation: A Paradigm in the Arena of Public Argument. *OSSA Conference Archive*, (147). Recuperado de: <https://scholar.uwindsor.ca/ossaarchive/OSSA7/papersandcommentaries/147>
- VOROBJ, M. (2006). *A Theory of Argument*. Nueva York: Cambridge University Press.
- WALTON, D. N. (2010). "Types of dialogue and burden of proof". En P. BARONI et al. (eds.). *Proceedings of COMMA*, 13-24. Amsterdam: IOS Press.
- WALTON, D. N., K. ATKINSON, T. J. BENCH-CAPON, A. WYNER y D. CARTWRIGHT. (2010). "Argumentation in the Framework of Deliberation Dialogue". En C. BJOLA y M. KORNPBST. (eds.). *Arguing Global Governance* (pp. 210-230). Londres: Routledge.
- WALTON, D. N., y E. C. W. KRABBE. (1995). *Commitment in Dialogue*. Albany: SUNY Press.
- YOUNG, I. M. (2001). Activist challenges to deliberative democracy. *Political Theory*, (29), 670-690.

