



Adquisición de conocimiento a través de razones narrativas *Acquisition of knowledge through narrative reasons*

Guillermo Sierra Catalán

Departamento de Filosofía I
Universidad de Granada (UGR)
Edificio de Psicología. Campus de Cartuja, s/n.
18071 Granada (España)
sierracatalan@gmail.com

Artículo recibido: 11-09-2022

Artículo aceptado: 05-02-2023

RESUMEN

En el curso de una argumentación, el uso de narrativas como razones presenta ventajas en relación a su capacidad de justificación. Pero estas razones narrativas no sólo permiten justificar puntos de vista, sino que presentan características singulares que promueven la adquisición de conocimiento por parte del auditorio. De esta manera, creencias adoptadas en el curso de una argumentación pueden pasar a constituir conocimiento gracias a la contribución en cuanto a justificación y a persuasión de las razones narrativas aducidas.

PALABRAS CLAVE: argumentación, epistemología, inferencia, justificación, narrativa.

ABSTRACT

In the course of an argumentation, narratives acting as reasons present a special interest in relation with its justificatory power. But these narrative reasons not only can contribute to justify certain points of view but also play a role in the processes of acquisition of knowledge that arise on the addressee of the argumentation. In this way, beliefs adopted within the course of an argumentation may become pieces of knowledge due to the contribution of the adduced narrative reasons regarding justification and persuasion.

KEYWORDS: argumentation, epistemology, inference, justification, narrative.

1. INTRODUCCIÓN

Imaginemos que una niña pequeña quiere salir de casa sin abrigo. Su madre, a la vista del tiempo frío y tormentoso, intenta convencerla de que debería ponérselo. Así, le relata a su hija cómo un familiar que no llevaba abrigo en una mañana igual de fría y tormentosa contrajo una neumonía horrible. O consideremos una reunión de un partido político. Va a elegirse al líder por los próximos cuatro años. Compiten dos candidaturas, una consolidada, de mayoría asentada de militantes, contra una pequeña facción de jóvenes que planean desbancar a los actuales líderes. Un veterano afiliado trata de disuadir a estos últimos, contándoles cómo hace quince años se dio una situación similar que acabó con el aislamiento y ostracismo de los insurgentes.

Podemos observar cómo en estos casos se está empleando una narrativa a modo de razón: se presenta una historia como medio para tratar de mostrar que un cierto punto de vista es correcto. Además, no es descabellado pensar que el receptor habrá ampliado sus conocimientos durante la argumentación, ya sean estos relativos a la neumonía y el mal tiempo o a la identificación de la oportunidad política.

Aprender de las historias es algo inherente al ser humano, como Aristóteles desarrolla en *El arte poética*:

Imitar es connatural al hombre desde niño [...] Todos se complacen con las imitaciones [...] El motivo de esto es que el aprender es cosa muy deleitable, no sólo a los filósofos sino también a los demás [...] Ello es que por eso se deleitan en mirar los retratos, porque considerándolos, vienen a caer en cuenta y a argumentar qué cosa es cada uno. [48b]

Puede verse cómo se atribuye la base de la atracción humana hacia las imitaciones (que Aristóteles ejemplifica con retratos y de las que las narrativas constituyen otro tipo paradigmático) a su rol en los procesos de aprendizaje. Es decir, nos vemos atraídos hacia la narrativa porque cuando la leemos, cuando la escuchamos, conseguimos aprender nuevas cosas. En la misma línea, David Egan (2016), en su *Literature and Thoughts Experiments* señala que las ficciones literarias generan reflexiones en sus receptores que, a su vez, generan conocimiento (p. 141). De forma más general, el tema que se aborda en este artículo se enmarca dentro del estudio de las relaciones entre narrativa y argumentación, campo ampliamente estudiado desde múltiples perspectivas. Monográficos como *Narration as argument* (Olmos, 2017) o artículos como, por ejemplo los de Fisher y Filloy (1982) o Plumer (2015) dan buena cuenta de este marco teórico.

Así, en este artículo se analiza cómo la narrativa, cuando actúa como razón en

el curso de una argumentación, contribuye a la adquisición de conocimiento por parte del receptor. Para ello, en la sección 2 se analizan los procesos de adquisición de creencias a través de argumentaciones. Se presenta un esquema inferencial que modeliza el fenómeno de transferencia de conocimiento desde diferentes tipos de inputs (como razones o causas) hasta la conclusión de la argumentación, de forma que el receptor, al llegar a concluir el punto de vista defendido por el emisor, pase a adquirir determinados conocimientos asociados. En la sección 3 se presenta la noción de buena razón narrativa, entendida como aquella narrativa que, actuando como razón en el curso de una argumentación, justifica adecuadamente la conclusión. Finalmente, en la sección 4 se aborda la cuestión de por qué las buenas razones narrativas, además de poder justificar correctamente, contribuyen adecuadamente a la adquisición de conocimiento en el curso de argumentaciones.

2. ADQUISICIÓN DE CREENCIAS EN EL CURSO DE ARGUMENTACIONES

Entendemos la argumentación como un acto comunicativo compuesto por la presentación de contenidos proposicionales (razones) con la intención de tratar de justificar un determinado punto de vista o conclusión (fuerza ilocutiva de aducir), así como por el establecimiento de dicha conclusión (Bermejo Luque, 2011: 60-62). El efecto característico (fuerza perlocutiva) de la argumentación consiste en invitar al receptor a inferir la conclusión en base a las razones aducidas (Pinto, 2001). De este modo, el receptor pasa a creer en la conclusión, por creer tanto las razones aducidas por el emisor como los condicionales implícitos que vinculan inferencialmente esas aseveraciones con la conclusión. Cuando un emisor se dispone a justificar su punto de vista, su primera tarea es buscar una razón que se lo permita. Si dicha razón no es suficiente para mostrar que la conclusión es correcta, lo siguiente por hacer será encontrar una nueva razón que justifique la anterior razón o el condicional correspondiente—y, transitivamente, contribuya a la justificación de la conclusión—. Si esta última tampoco fuera suficiente, una cadena de razones relacionadas entre sí mediante los condicionales correspondientes irá tomando forma y aumentando en longitud, a medida que las razones se vayan sucediendo.

Dado que la longitud de estas cadenas inferenciales ha de ser necesariamente finita tanto para lograr justificar la conclusión, como para tener efecto persuasivo, deberá existir una ‘última razón’ suficiente como para poder parar de inferir. Pero ¿para que quién, exactamente, pare de inferir? No se debe perder de vista la situación: el emisor, mediante su argumentación, está configurando una cadena inferencial que el receptor

empleará, si el efecto característico de la argumentación se da, para dar forma a su propio razonamiento interno, llevándole hasta la conclusión. De esta forma, vemos que el uso de cadenas inferenciales por parte del emisor, al tratar de justificar su punto de vista mediante su argumentación, conduce a que el receptor adopte las creencias asociadas a la conclusión defendida por aquél.

El tema de la ‘última razón’ ha sido ampliamente estudiado dentro del campo de la teoría de la argumentación. En su *Tratado de la Argumentación*, Perelman y Olbrechts-Tyteca afirman que la argumentación ha de convencer al lector de que las razones aducidas son de un carácter irresistible, evidentes

Una argumentación dirigida a un auditorio universal debe convencer al lector del carácter apremiante de las razones aducidas, de su evidencia, de su validez intemporal y absoluta. independientemente de las contingencias locales o históricas (Perelman y Olbrechts-Tyteca 1989, p.72).

Las narrativas que actúan como razones son buenas candidatas para cumplir dichos requisitos; de hecho autores como Green (2017) introducen la noción de “compelling fictions” (p. 57) en esta misma línea: cuándo una narrativa de ficción es fundamentalmente creíble. Observemos dicho fenómeno en el siguiente fragmento, extraído de los *Ensayos* de Michel de Montaigne (I, XX, De la fuerza de la imaginación):

Una imaginación robusta engendra por sí misma los acontecimientos», dicen las gentes resueltas. Yo soy de aquellos a quienes la imaginación avasalla: todos ante su impulso se tambalean y algunos caen a tierra. [...] Galo Vibio aplicó tan bien su alma a la comprensión de la esencia y variaciones de la locura que perdió el juicio; de tal forma que fue imposible volverle a la razón. [...] Hay algunos condenados a muerte en quienes el horror vuelve inútil la tarea del verdugo. [...] (2016, pp. 27, 28)

En este fragmento en el que Montaigne considera la fuerza de la imaginación, el autor presenta su punto de vista mediante un refrán y una clarificación. Después, aduce una serie de historias que funcionan como razones: ilustran su tesis, le proporcionan verosimilitud y la hacen evidente. Estas historias están convencionalmente empleadas por el autor con la intención de intentar mostrar que su punto de vista es correcto, luego podemos pasar a denominarlas “razones narrativas”. Éstas, además, parecen funcionar: para empezar, lo común es juzgar como verdaderas las narrativas aducidas. Al menos en cuanto a su relación con el tema planteado: es plausible creer tanto la historia de Galo Vibio como que ciertos condenados a muerte, ante lo tremendo e irremediable de su situación, fallezcan antes de que el verdugo ejecute su trabajo. Así, estas historias no necesitan el soporte auxiliar de otras razones y pueden constituir la ‘última razón’ de esta cadena inferencial “narrativa → conclusión”. Green (2017, p. 50, 51) apunta en la

misma dirección cuando señala que el conocimiento que las narrativas contribuyen a adquirir por parte de sus lectores se basa en la búsqueda de respuestas por parte de éstos a preguntas que plantea la narrativa: proporcionan motivación para inferir. De este mismo modo, continuando con el ejemplo de la asamblea del partido político citado al inicio del artículo, los componentes de la facción insurrecta puede haber oído multitud de razones aducidas con el objeto de disuadirlos: razones que apelen a la unidad, a la coherencia, a los proyectos comunes, etc. Pero es probable que hasta que sientan en su piel que no van a ser los primeros derrotados y apartados del núcleo del partido, de mano de la historia que su compañero les brindara, no decidan frenar sus intentos revolucionarios.

Por otro lado, la narrativa puede persuadirnos de forma directa de la corrección del punto de vista del autor. La narrativa estará actuando así como causa de la creencia en la conclusión: las historias de Galo Vibio y de los condenados a muerte causarán que creamos la conclusión como verdadera. Pero esta persuasión directa no es la única que puede operar: una persuasión racional, atendiendo a razones de tipo contextual, es también potencialmente posible. Este caso es esencialmente diferente del anterior: la persuasión directa sucede en base a una causa que la precede, mientras que la persuasión racional, indirecta, está basada en una serie de razones que el receptor busca a posteriori de haber sido persuadido. Esta situación corresponde a que un lector asuma el punto de vista de Montaigne: «Una imaginación robusta engendra por sí misma los acontecimientos». Para ello, al no bastarle los ejemplos aducidos para justificarlo, añade la siguiente razón a su razonamiento: «es correcto generalizar los ejemplos aducidos por Montaigne al caso general que constituye su punto de vista, ya que éstos constituyen una muestra que puede considerarse representativa en cuanto a homogeneidad estadística». Así, el conjunto de razones que constituyen los ejemplos aducidos más ésta última justificarán la conclusión.

Estos tres fenómenos (juicio directo de la veracidad de las razones narrativas, persuasión directa y persuasión racional por éstas de la conclusión) muestran por qué este tipo de razones justifican adecuadamente puntos de vista y, por tanto y como se ha señalado anteriormente, fomentan la adopción de creencias por parte del receptor de la argumentación. Finalicemos esta sección estudiando con detalle la naturaleza de las cadenas inferenciales, las estructuras que permiten que estos fenómenos se den.

Al contrario que las argumentaciones, procesos comunicativos y por tanto de naturaleza social, los razonamientos son procesos individuales y cognitivos. Ambos están basados en una o varias inferencias que permiten al sujeto que las realiza realizar

el “salto” de una creencia a otra. Dicho conjunto constituye una cadena inferencial. Para analizar la relación entre argumentaciones y razonamientos, caractericemos la argumentación atendiendo a su efecto perlocutivo característico: invitar al receptor a inferir la conclusión partiendo de las razones aducidas. El proceso cognitivo llevado a cabo por el receptor de la argumentación al realizar las inferencias correspondientes, de forma interna, constituye un razonamiento. Del mismo modo, la argumentación llevada a cabo por el emisor constituirá una representación de una determinada cadena inferencial, consistente en diversas creencias relacionadas mediante inferencias, cada una asociada a una razón aducida, hasta culminar en la creencia correspondiente a la conclusión de la argumentación. Es importante señalar que estas cadenas inferenciales, la expresada en la argumentación del emisor y la llevada a cabo en el razonamiento del receptor, no tienen por qué ser idénticas. Los pasos principales de ambas sí coincidirán, mayormente, pero la cadena inferencial razonada en soledad por el receptor de la argumentación puede contar con una serie de inferencias auxiliares, de naturaleza variable: referidas a contextos (Sperber, 2000), emisores, fuentes de creencia, etc. Para explicar con mayor precisión la naturaleza de estas cadenas inferenciales es necesario presentar primero algunas consideraciones llevadas a cabo por Bermejo-Luque (2011, pp.73-75) sobre juicios directos e indirectos.

Al considerar formas posibles de adquirir nuevas creencias, Bermejo-Luque distingue entre juicios directos, juicios indirectos y juicios provocados por otros juicios de forma no inferencial. Los primeros son aquellos que no han sido causados por otros juicios. Un ejemplo son los juicios empíricos, producidos directamente a partir de la experiencia o de la mera aceptación de las afirmaciones de otros. Es importante un breve apunte sobre la noción de ‘causa de una creencia’: la causa de una creencia precede a la creencia y su identidad no remite a su capacidad de justificar, sino a su capacidad de producir o “provocar” dicha creencia. En condiciones normales, lo que causa una creencia puede también justificarla, pero no siempre es así: tal es el caso, por ejemplo, con las ilusiones ópticas. Bermejo-Luque rechaza denominar ‘no inferenciales’ a los juicios directos, dado que, si bien ninguna inferencia llevada a cabo por el sujeto relaciona dicho juicio con uno anterior que constituya su causa, sí es posible buscar razones que lo justifiquen, aunque dichas razones no operen como tales en la formación del juicio. La justificación sí implicará inferencias que relacionen las razones entre sí y con la conclusión que constituye el juicio. Por ejemplo, puedo juzgar como verdadero, de forma directa, que un semáforo que lleva un buen tiempo en rojo cambiará a verde inminentemente. Este juicio puede justificarse mediante el código de circulación,

un análisis estadístico de mis experiencias directas e indirectas en cuanto a semáforos, etc. Sin embargo, fenomenológicamente, ninguna de estas razones opera como tal en mi mente cuando me preparo para reanudar la marcha tras una larga espera en rojo.

Por otro lado, un juicio indirecto está causado por otros juicios o creencias relacionados con éste de forma inferencial. Esta clase de juicios constituye, entre otros, el efecto típico de la argumentación: cuando el receptor lleva a cabo la invitación a inferir que le hace el emisor al argumentar (Pinto, 2001), lo que hace es pasar a creer la conclusión a raíz de creer la razón aducida por el emisor y el condicional implícito de dicha argumentación. Por ejemplo, aduciendo que hace frío para justificar que el receptor debe abrigarse, este puede juzgar indirectamente que, efectivamente, debe abrigarse, por juzgar (directamente) que hace frío y que, si hace frío, debe abrigarse. Finalmente, los casos en los que se pasa a creer algo de forma no inferencial son aquéllos, de menor importancia teórica, en los que la creencia o el juicio surge de manera espontánea y sin posible racionalización: asociaciones de ideas, recuerdos, etc.

La estructura interna de las cadenas inferenciales puede ser analizada con una mayor exactitud mediante el uso de estas distinciones. Las sucesivas razones que se aducen en el curso de una argumentación para tratar de justificar el punto de vista constituyen los pasos principales de la cadena inferencial y se juzgan como verdaderas mediante juicios indirectos en base a la razón que las precede. Evidentemente, esto se dará en todas salvo en la que ya hemos venido a denominar “última razón”, que sí habrá de juzgarse como verdadera de forma directa.

Las razones narrativas son especialmente adecuadas para desempeñar este papel, ya que aportan elementos referentes a su propio contexto, a personajes, emisores o a situaciones de la historia que trascienden al tema específico de la argumentación que promueven la aceptación directa de la razón narrativa. Estos elementos, también, podrán constituir también razones auxiliares que permitan al receptor inferir tales juicios de manera indirecta. Siguiendo con el ejemplo de la madre y la hija, esta última aceptará, presumiblemente, la narrativa de su madre como razón en virtud de su confianza y respeto en ésta, las referencias a personajes conocidos como su primo, a lugares, a tiempos, a otras historias o recuerdos...

Estos pasos principales, desde la última razón hasta la conclusión, promueven cada uno la adquisición de las correspondientes creencias, obtenidas entonces como juicios indirectos, según lo expuesto anteriormente. A su vez, para cada paso principal, un conjunto de inferencias auxiliares, expresadas mediante condicionales (normalmente

producidos como juicios directos), proporciona causas y razones para las creencias siguientes. Del mismo modo, también contribuyen a la adquisición de dichas creencias juicios provocados de forma no inferencial ni indirecta, mediante asociaciones de ideas, recuerdos, etc. Así, se conforma una cadena inferencial con una estructura que podríamos denominar como de “rama”, que cuenta de una rama principal constituida por nodos (razones aducidas) de los que parten ramas auxiliares. Ilustremos esta situación mediante la ya conocida niña sin intenciones de ponerse su abrigo.

De este modo, la efectividad de las razones narrativas en cuanto a la justificación de puntos de vista (actuando como “primera razón”), avalada por las características de éstas anteriormente expuestas, desemboca asimismo en su efectividad también en cuanto a la adquisición de creencias. Así, se despeja una duda con frecuencia planteada (Egan, 2016, p. 142; Green, 2017, p. 48) acerca de si los elementos de la narrativa que trascienden de su contenido proposicional puro (elementos retóricos, estéticos, relativos a su carácter fictivo, etc.) aportan algo o no al valor epistémico de las narrativas.

Supongamos que, en una fría mañana, la niña rehúsa la propuesta de abrigarse que le hace su madre. Ésta le indica que si no se abriga puede coger una neumonía, pero esta razón parece insuficiente para persuadir a la niña. Así, la madre aduce la consabida historia del primo: “tu primo, en una mañana parecida, no quiso llevar su abrigo y estuvo dos meses con una neumonía horrible”. Ahora, la niña podría razonar mediante una cadena inferencial que parte de la razón narrativa aducida y opera en base al siguiente condicional, que constituye la expresión explícita de la inferencia: “mi primo, en una mañana parecida, no quiso llevar su abrigo y estuvo dos meses con una neumonía horrible, luego debo ponerme mi abrigo”. Así, la niña pasará a asumir la conclusión como verdadera y, finalmente, a ponerse en disposición de abrigarse. La narrativa es juzgada directamente como verdadera por la niña, sin necesidad de causas adicionales. Razones, sin embargo, sí pueden encontrarse para justificarla: su madre quiere lo mejor para ella y no le va a mentir; su primo siempre lleva el abrigo en invierno, las fechas de la historia concuerdan entre sí, un recuerdo remoto de su primo en cama todo un invierno, etc. El condicional, por su lado, también habrá de ser creído por la niña, y esto podrá ocurrir en base a inferencias auxiliares como “a mi primo le pasó esto; luego, el frío es peligroso; luego, si hace frío, debo abrigarme”.

Por el contrario, considerar verdadera la aseveración “si no llevo mi abrigo puedo coger una neumonía”, como un paso inferencial intermedio, sí constituirá un juicio indirecto, llevado a cabo a causa de la narrativa usada como razón analógica. Lo mismo ocurre con la conclusión. Asimismo, como en el caso de la narrativa, sí pueden

buscarse, a posteriori, razones que justifiquen los saltos inferenciales y contribuyan, así, a una persuasión racional de la niña hacia la adquisición de la creencia asociada a la conclusión. Juicios auxiliares, llevados a cabo de forma no inferencial también pueden apoyar a los anteriormente mencionados; de naturaleza contextual como un repentino escalofrío que incline a la niña a ponerse el abrigo, un recuerdo fugaz de un resfriado, etc.

Hemos explicado por qué, atendiendo al efecto característico de las argumentaciones, la correcta justificación de la conclusión lleva a la adopción de las creencias asociadas a ésta. Asimismo, hemos señalado por qué las razones narrativas son particularmente efectivas en cuanto a justificación de puntos de vista y, por tanto, en cuanto al fomento de la adquisición de creencias en el curso de argumentaciones. Queda ahora determinar qué razones narrativas son mejores o peores en relación con estas funciones.

3. BUENAS RAZONES NARRATIVAS

Tal como se ha mostrado, las narrativas pueden funcionar como razones que contribuyan a justificar un determinado punto de vista. Hemos observado en el ejemplo anterior que, además, estas razones narrativas pueden contribuir a una persuasión racional por parte del receptor hacia la adquisición de creencias, entre otras características que las hacen buenas 'primeras razones'. Por otro lado, también se ha señalado que las dos condiciones, según la definición clásica de conocimiento, que separan a éste de una creencia están relacionadas con la justificación y la verdad. De este modo, la importancia de estudiar la contribución de las razones narrativas a la justificación es clara. Ahora bien: ¿todas las razones narrativas funcionan igual? ¿Existe alguna característica que diferencie a las 'buenas razones narrativas' de otras no tan buenas? En esta sección daremos respuesta a estas preguntas mediante la exposición de un análisis teórico basado en la noción de 'racionalidad narrativa' de Walter Fisher. (1989)

Fisher presenta su noción de racionalidad narrativa como una lógica retórica que permite evaluar las narrativas. Se refiere a la racionalidad de las narrativas como a su capacidad de influir, de tomar parte en razonamientos surgidos de actividades comunicativas. Reivindica así el papel de éstas, ampliando de este modo la noción tradicional de razonamiento, habitualmente entendida como más cercana a la lógica y a la argumentación formal (Fisher 1989, pp. 47-48). De este modo, sus postulados para

evaluar la racionalidad narrativa constituyen un punto de partida privilegiado para analizar el desempeño de las narrativas como razones en el curso de argumentaciones y su capacidad para contribuir a la justificación de determinados puntos de vista.

Volviendo a la evaluación de las narrativas en términos de racionalidad, el sistema que Fisher propone y que adaptaremos aquí al caso particular de las razones narrativas se basa en dos aspectos principales: la coherencia interna y la fidelidad que la narrativa presenta a la realidad que representa. Según el autor, la coherencia se refiere a si la historia se mantiene unida, a la consistencia de los personajes, las acciones, los auditorios etc. (Fisher 1989, pp. 75-76). Por el contrario, la fidelidad narrativa tiene que ver con las relaciones de la narrativa con el mundo. Se trata de guardar fidelidad a los ideales que la humanidad comparte en cuanto a razón, justicia, verdad, etc. (*Ibid.*, p. 76).

La noción de interpretación es fundamental en todo análisis de narrativa. Al leer una historia extraemos nuestras propias conclusiones y es claro que éstas pueden variar, aun proviniendo de la misma historia: ¿quién no recuerda cómo vivió una lectura en su juventud, cuya relectura años después fue una experiencia radicalmente diferente? Así, la noción de interpretación empleada aquí debe ser clarificada antes de avanzar en el desarrollo de nuestro sistema de evaluación para razones narrativas.

Hans-Georg Gadamer (1975) señaló que cada significado extraído de un texto —a través de una interpretación particular, en un momento particular, llevada a cabo por un lector particular— está condicionada por las condiciones de recepción correspondientes: aquellas en las que el lector está situado en el momento de su lectura. Estas condiciones han de presentar cierta relación con el texto en el momento de la interpretación, de manera que se conforme lo que Gadamer denomina ‘horizonte de interpretación’. De lo contrario, no se podrá hacer hablar al texto, parafraseando a Gadamer en *Verdad y Método* (1975, p. 398). Green (2017, p. 48) también señala este hecho cuando, al defender que la ficción literaria puede generar conocimiento, afirma que, sin embargo, este hecho no ha de darse necesariamente para todos los lectores de un determinado texto, ni tampoco para todos los textos. Su afirmación se antoja evidente a la luz de las consideraciones acerca de los niveles de interpretación aquí expuestas. En la misma línea, Stock (2016, p. 82) señala cómo determinadas proposiciones pueden transmitir un testimonio o transmitir una ficción.

La variabilidad de niveles de interpretación, que incluso se da, como ya se ha apuntado, en un mismo lector a través de circunstancias o tiempos distintos, explica la

multiplicidad de significados que pueden extraerse de una determinada narrativa.

Tomemos, por ejemplo, la novela *Rebelión en la Granja*, de George Orwell. Asimismo, consideremos dos lectores: uno bien informado, con conocimiento sobre la URSS, la administración de Stalin y la relación de Trotsky con ésta, así como sobre las opiniones de Orwell al respecto de estos temas; y otro, un niño sin conocimiento ninguno al respecto de estos asuntos. El lector bien informado podrá, convencionalmente, interpretar el texto resaltando las similitudes entre el personaje de Napoleón y Stalin, entre Bola de Nieve y Trotsky, así como entre la historia que le está siendo relatada y los acontecimientos que sucedieron en la URSS de los tiempos, bajo los enfoques morales y personales de George Orwell. Podrá extraer de la historia varios significados, como por ejemplo “los regímenes totalitarios suelen terminar mal” o “la promesa de poder pesa más que la conciencia de clase”. Sin embargo, para el niño, *Rebelión en la Granja* probablemente será una historia extraña que trata sobre unos animales que actúan de forma bastante diferente a como suelen hacerlo, tanto en la realidad como en los cuentos, de manera que pocos significados podrá extraer. En su caso, no existe un horizonte de interpretación que le permita recibir el texto correctamente.

En base a esto, podemos definir como ‘razón interna’ de una narrativa un significado extraído de ésta por un lector particular, mediante interpretación, en determinadas circunstancias de tipo temporal, espacial, contextual, etc. Algunas interpretaciones promoverán razones internas que llevarán a la adquisición de conocimientos de unos tipos u otros. Tal como Egan (2016, p. 145) señala acerca de la novela de E.M. Forster *Howards End*, ésta puede tomarse, de un modo más bien alegórico, como un modo de generar reflexiones acerca de la relación entre las virtudes de la imaginación y lo práctico, pero también encierra muchas otras posibilidades interpretativas. En esta línea, Bamberg (1997) analiza este fenómeno con mayor amplitud:

Although the “what’s-the- point-question” seems to be particularly legitimate, a story may often serve more than one purpose: Above its very referential and informative function, it may entertain, be a piece of moral advice, extend an offer to become more intimate, seek audience alignment for the purpose of joint revenge, and serve as a claim as to “who I really am”— and all this at the same time. (pp. 341, 342)

Así, vemos que las interpretaciones, y por tanto las potenciales razones internas, son múltiples.

Una vez clarificadas estos conceptos previos, podemos proceder a la adaptación de las nociones de fidelidad y coherencia de Fisher.

La coherencia se refiere a la solidez interna de la narrativa, que debe manifestarse en cuatro niveles, a saber: (1) Coherencia estructural, referida a la compatibilidad de las representaciones de eventos que confirman la historia, (2) Coherencia material, acerca de la compatibilidad de éstos eventos con otras narraciones sobre el tema, (3) Coherencia caracterológica, sobre la fiabilidad de las representaciones que constituyen los personajes, así como los narradores y, finalmente, (4) Coherencia secuencial. Los tres primeros niveles de coherencia están definidos y desarrollados por el propio Fisher, y se asocian a cualquier narrativa (Fisher, 1989, p. 47), mientras que el cuarto se ha introducido para adaptar el enfoque de Fisher al caso que nos ocupa en este artículo: narrativas actuando como razones en el curso de una argumentación. Dado que éstas son procesos comunicativos basados en la sucesiva aducción de razones, estas deben ser compatibles entre ellas, y a eso se refiere la noción de coherencia secuencial: a que tanto las razones internas de cada narrativa aducida como el resto de razones aducidas de tipo no narrativo sean compatibles entre sí.

De este modo, para evaluar la coherencia de una determinada razón narrativa, habrán de evaluarse estos cuatro niveles. Ilustraremos este procedimiento mediante análisis de la obra *El cuaderno rojo*, de Paul Auster. Como podemos constatar en la siguiente declaración de la entrevista que Roberto Careaga realizó al autor (2014), el libro está compuesto como una serie de historias que el autor presenta, a modo de razones, con la intención de mostrar que su punto de vista acerca de la influencia del azar en nuestras vidas es cierto:

Por eso escribí *El cuaderno rojo*: para mostrar con ejemplos de mi vida cuán extraña es la vida. Tendríamos que ser estúpidos y ciegos para decir que el azar no juega un rol [...] Hay consecuencias felices, otras terribles. Pero también tenemos la habilidad de razonar, tomar decisiones, tener metas y planes. Estoy interesado en esa tensión.

Pasemos ahora a analizar la coherencia interna de la primera historia del libro, en cuanto a su función como razón narrativa:

En 1972 una íntima amiga mía tuvo problemas con la ley. Vivía aquel año en una aldea de Irlanda, no muy lejos de la ciudad de Sligo. Yo había ido a verla por aquel entonces, el día que un policía de paisano se presentó en la casa con una citación del juzgado. Las acusaciones eran lo suficientemente serias como para requerir un abogado. Mi amiga pidió información, le recomendaron un nombre, y a la mañana siguiente fuimos en bicicleta a la ciudad para reunirnos y hablar del asunto con aquella persona. Con gran asombro por mi parte, trabajaba en un bufete de abogados llamado Argue y Phibbs.

Ésta es una historia verdadera. Si alguien lo duda, lo reto a que visite Sligo y compruebe por sí mismo si me la he inventado. Llevo veinte años riéndome con

esos apellidos y, aunque puedo probar que Argue y Phibbs existían de verdad, el hecho de que los dos apellidos hubieran sido emparejados (para formar el chiste más ingenioso, la sátira más certera contra la abogacía) es algo que todavía me parece increíble.

Según mis últimas noticias (de hace tres o cuatro años), el bufete continúa siendo un negocio floreciente. (Auster, 2009, p. 29).

Su coherencia estructural es correcta, dado que todos los eventos representados son compatibles entre sí. Asimismo, es materialmente coherente: el mismo Auster nos anuncia que ha comprobado las “últimas noticias”, obteniendo resultados satisfactorios. La historia es también caracterológicamente coherente, dado que todos los personajes que se presentan (Auster, su amiga, el policía de paisano y el abogado de Argue y Phibbs) son creíbles. Finalmente, es, asimismo, secuencialmente coherente: cualquier razón interna extraíble de esta narrativa (e.g. “El azar puede hacer que gente con nombres relacionados con la ley y la abogacía acaben dedicándose a ello”) es compatible con el resto de razones internas de esta historia: ninguna de ellas podrá ser contraria a la línea, tan clara, trazada por Auster acerca del azar y su importancia. De un modo similar, las razones internas extraíbles de esta narrativa también serán compatibles con aquellas provenientes del resto de historias del libro. Por ejemplo, del capítulo siete podemos extraer la siguiente: “Una vez dos personas se hacen amigas, es posible que sus hermanas también lo hagan”, la cual es a todas luces compatible con la ya mencionada “El azar puede hacer que gente con nombres relacionados con la ley y la abogacía acaben dedicándose a ello”. Todas las razones internas son casos particulares del punto de vista que Auster defiende: el azar tiene una gran influencia en nuestras vidas. De este modo, podemos concluir que la razón narrativa que constituye esta primera historia de *El cuaderno rojo* muestra un buen nivel de coherencia interna.

Pasemos a la noción de fidelidad narrativa. Según Fisher, una narrativa presentará un buen nivel de fidelidad si proporciona ‘buenas razones’ que sigan una determinada ‘lógica de buenas razones’.

Fisher define ‘buenas razones’ como elementos que contribuyen a aceptar aquello defendido mediante determinados actos comunicativos, entre los que se encuentra la argumentación. De este modo, consideremos una argumentación en la que se aduzca una razón narrativa. En este contexto, definimos ‘buena razón interna’ de la citada razón narrativa, a aquélla que contribuye a la aceptación, por parte del receptor, del punto de vista defendido mediante la argumentación.

Consideremos de nuevo *El cuaderno rojo*. La razón interna “El azar puede hacer que gente con nombres relacionados con la ley y la abogacía acaben dedicándose a

ello” es una buena razón interna, ya que contribuye a la asunción de la tesis que Auster defiende: la importancia del azar en nuestras vidas es innegable. Esto sucede porque presenta un caso particular del general que constituye el punto de vista del autor. En narrativas con menor profundidad interpretativa, como aquella ya citada que aducía un veterano militante de un partido político a sus compañeros revolucionarios, su fidelidad puede garantizarse de forma más inmediata. Es claro que la historia presentada apoya el punto de vista que su emisor defiende: los componentes de la facción insurrecta no deben avanzar en su iniciativa. En narrativas de no ficción de este tipo, propias de la comunicación cotidiana, es común que la fidelidad sea más sencilla de asegurar, dado el propósito claramente argumentativo con el que suelen aducirse las narrativas.

Así pues, una razón narrativa con un buen grado de fidelidad ha de contar con buenas razones internas. Pero esto no es suficiente, éstas también han de estar convenientemente organizadas. Fisher presenta un sistema de evaluación del grado de organización de razones de una narrativa mediante lo que denomina ‘lógica de las buenas razones’. Se trata de un conjunto de cinco preguntas críticas ante las que la narrativa debe responder convenientemente. (Fisher, 1989, p. 109) Sin embargo, el objetivo que Fisher persigue con este sistema es, tal como sucede con la noción de coherencia interna, demasiado general para los propósitos de este artículo: «The aim is to install the arts involved in ‘acting rationally’, to implant habits of perception and procedure that inform the preparation, presentation, and evaluation of argumentative communication» (Íbid., p. 108). De este modo, adaptaremos el sistema de evaluación de Fisher al caso de estudio que nos ocupa: narrativas aducidas como razones en el curso de argumentaciones. El núcleo de esta adaptación consiste en modificar un sistema orientado a los valores transmitidos mediante las narrativas hacia otro dedicado al estudio de las razones internas extraíbles de éstas. Fisher trata de alcanzar un objetivo de calado filosófico más amplio que, en la línea de lo señalado en la cita anterior, puede enmarcarse en un enfoque ético. Así, señala que todo discurso serio expresa valores y remarca la subjetividad inherente a este aspecto de la narrativa (Íbid., pp. 109-110). Sin embargo, como se ha señalado, es posible adaptar el método que emplea en el diseño de su sistema de evaluación general de narrativas para definir otro, centrado en la evaluación de éstas en el caso particular de que actúen como razones en el curso de argumentaciones. Así, pasaremos de valores a razones internas, reduciendo asimismo el grado de subjetividad propio del sistema de Fisher.

De este modo, para que una razón narrativa presente un buen nivel de coherencia, habrá de proporcionar ‘buenas razones internas’ que satisfagan la ‘lógica

de las buenas razones narrativas'. Esto se cumplirá si éstas proporcionan respuestas afirmativas a las siguientes preguntas:

1. Pregunta de verificación: ¿Es verificable lo presentado mediante cada razón interna?
2. Pregunta de compatibilidad: ¿Son las creencias a cuya aceptación contribuyen las razones internas compatibles entre sí?
3. Pregunta de consistencia: ¿Son las creencias a cuya aceptación contribuyen las razones internas compatibles con el conjunto de creencias del receptor?
4. Pregunta de trascendencia: ¿Son las creencias a cuya aceptación contribuyen las razones internas compatibles con el conjunto de creencias de lo que el emisor considera una 'audiencia universal'? (Fisher, 1989, p.109).

Como puede comprobarse, la primera pregunta difiere en su sentido de las demás. Ésta comprueba un requisito preliminar para tratar de asegurar, en la medida de los medios disponibles para quien evalúe la coherencia de la razón narrativa, el grado de verdad de la misma. Esta pregunta es una adaptación de la pregunta 1 de la '*logic of reasons*' de Fisher (*Íbid.*, p. 108).

Las tres preguntas siguientes se refieren no ya a las razones internas, sino a su elemento constitutivo según la definición que hemos dado: las creencias que apoyan. Así, en la segunda pregunta, se comprueba si las creencias autorizadas por las distintas razones internas constituyen un conjunto coherente y compatible. Las preguntas tercera y cuarta están inspiradas en las preguntas 4 y 5 de la 'lógica de las buenas razones' de Fisher. (*Íbid.* p. 109)

La pregunta 3 trata de asegurar la compatibilidad de este conjunto de creencias, cuya existencia asegura la segunda pregunta, con los conjuntos de creencias del receptor. De un modo similar, la pregunta 4 trata de asegurar la compatibilidad de este conjunto de creencias con lo que el emisor considere un auditorio universal. Entendemos éste según la noción de Perelman, quien constituye una referencia de calado para Fisher. Cuando se hace referencia al acuerdo del auditorio universal, no se trata de

un hecho probado por la experiencia, sino de una universalidad y de una unanimidad que se imagina el orador, del acuerdo de un auditorio que debería ser universal, y que, por razones justificadas, pueden no tomarlo en consideración quienes no participan en él. (Perelman y Olbrechts-Tyteca, 1989, p. 79)

Con esto se finaliza la definición del conjunto de condiciones que debe presentar una

razón narrativa para actuar convenientemente en cuanto a la justificación de puntos de vista: coherencia y fidelidad. Ambas nociones presentan subcondiciones que sistematizan su comprobación. Sin embargo, no podemos olvidar el objetivo de este artículo: el estudio de la adquisición de conocimiento mediante razones narrativas. De este modo, siguiendo las líneas que ya se han planteado al comienzo de esta sección, pasamos a explicar cómo y por qué el buen rendimiento en cuanto a justificación que presentan las 'buenas razones narrativas' desemboca en su buena contribución en cuanto a la adquisición de conocimiento.

4. ADQUISICIÓN DE CONOCIMIENTO MEDIANTE BUENAS RAZONES NARRATIVAS

Ya se señaló en la sección 2 que las razones narrativas son particularmente eficaces en cuanto a la justificación de puntos de vista. También se mostró por qué esto contribuye a la adquisición de creencias asociadas a estos puntos de vista. En la sección 3 hemos presentado la noción de 'buena razón narrativa', como aquéllas que mejor justifican puntos de vista en el curso de argumentaciones. Dicha noción está basada en la idea de racionalidad narrativa de Fisher (1989).

Queda, pues, determinar si estas buenas razones narrativas contribuirán, no ya a la adquisición de creencias, sino de conocimiento. Para esto, partiremos de la definición clásica tripartita de conocimiento como creencia verdadera justificada. De este modo, la tarea pendiente consistirá en determinar si las razones narrativas pueden aportar un valor particular en relación con la justificación y la verdad de las creencias a cuya adquisición ya se ha visto que contribuyen.

En lo que respecta a la justificación, en la sección 2 se ha estudiado cómo las razones narrativas participan de los razonamientos que subyacen a las argumentaciones. Esto está basado en las estructuras que hemos venido a denominar cadenas inferenciales. En primer lugar se mostró que las razones narrativas son particularmente susceptibles de ser juzgadas como verdaderas sin el apoyo adicional de ninguna otra razón, debido a un número de causas ya detalladas anteriormente. Esto permite poner fin al procedimiento iterativo de buscar razones que justifiquen el punto de vista que se desea defender, al jugar la razón narrativa el papel de 'última razón'. Por otro lado, las razones narrativas contribuyen de manera esencial tanto a la persuasión directa del punto de vista que el emisor de la argumentación defiende, constituyendo así causas de las creencias asociadas a éste, como a la persuasión racional. Así, se indicó cómo y por qué las razones narrativas juegan un papel preeminente en cuanto a (1) la

justificación de puntos de vista como, por consiguiente, a (2) la adquisición de las creencias asociadas a éstos.

En base a lo establecido en la sección 3, las ‘buenas razones narrativas’ serán aquellas que desempeñen este papel con mayor éxito. De este modo, podemos considerar que las creencias a cuya adquisición contribuyen estarán justificadas, con lo que, para pasar a considerarse conocimiento, sólo restará comprobar que son verdaderas.

Este tema ya se ha tratado en superficie al explicar la primera pregunta de la ‘lógica de las buenas razones’. La comprobación de la verdad estará supeditada a los medios de verificación disponibles, de modo que no parece razonable condicionar la confirmación de la adquisición de conocimiento a tal coyuntura. Sí son, sin embargo, destacables ciertas consideraciones acerca de la relación que, constitutivamente, mantienen nuestras “buenas razones narrativas” con la verdad. Fisher, al exponer la naturaleza de la fidelidad narrativa, destaca determinados elementos en relación con ésta: «fidelity to [...] reason, justice, veracity» (Fisher, 1989, p. 76). La noción de fidelidad narrativa, que como se ha señalado constituye un indicador de lo estrecho de la relación de la narrativa con el mundo al que se refiere, se ha mostrado cercana a los valores que la narrativa expresa. Y para asegurar buenos niveles de fidelidad, nos indica Fisher, estos valores han de ser universales y reafirmar el ideal del espíritu humano (*Íbid.*, p. 77). El contraejemplo que éste cita sobre el *Mein Kampf* de Hitler ilustra esta idea a la perfección, al indicar cómo la falta de fidelidad de la obra se debe a que «it lacks fidelity to the truths humanity shares» (*Íbid.*, p. 76). Partiendo de esta base, es indiscutible que la verdad ha de ser uno de estos valores universales. De esta manera, podemos asumir que una narrativa con buen nivel de fidelidad debe promover la verdad: aparte de haber sido señalada explícitamente por Fisher, ésta es, naturalmente, uno de los valores humanos universales que habrá de aparecer en cualquier selección. Pero, es más: ¿qué mejor manera, para una historia, de promover la verdad que transmitiéndola? No creo sencillo encontrar ninguna. Podemos, pues, asumir también que una narrativa con buen nivel de fidelidad habrá de transmitir verdades.

Esto, evidentemente, no está reñido con el carácter de ficción de la narrativa en cuestión: la madre de la niña que no quiere llevar abrigo en una mañana fría y tormentosa puede contar una historia no estrictamente cierta (quizá no fue el primo de la niña quién enfermó de neumonía, quizá sólo fue un resfriado), pero aun así estar defendiendo una idea que sí cuenta con grandes dosis de verdad: la conveniencia de llevar el abrigo en las mañanas frías. Este contenido de verdad que no detectamos

directamente corresponde con lo que Stock (2016) presenta a modo de ‘verdades fictivas implicadas’. Éstas ‘emergen lentamente’ (p. 2) mediante interpretaciones que trascienden los significados explícitos. Del mismo modo operan notables ejemplos de la argumentación mediante razones narrativas fictivas, como las fábulas clásicas: una historia ficticia ilustra una verdad incontestable, expresada en la moraleja. O el mismo ejemplo de *Rebelión en la Granja*, en el que un grupo de animales de granja antropomorfos protagonizan una historia, ficticia, que comunica, metafóricamente, verdades históricas ampliamente aceptadas. Las narrativas que presentan un buen grado de fidelidad habrán, al menos constitutivamente, de transmitir verdades, de un modo u otro.

De este modo, vemos que las creencias adquiridas en el curso de argumentaciones, mediante buenas razones narrativas, estarán justificadas y serán, al menos constitutivamente, verdaderas. Por tanto podemos afirmar que dichas creencias son, según la definición clásica tripartita, conocimiento.

5. CONCLUSIÓN

Como se ha señalado, las narrativas pueden usarse como razones en el curso de una argumentación. En este artículo se ha mostrado cómo este tipo de razones contribuye a la justificación de puntos de vista y cómo esto promueve la adquisición de creencias por parte del receptor de la argumentación. Posteriormente, en esta línea, se ha desarrollado un método de evaluación para estas ‘razones narrativas’. De modo que, mediante la sucesiva comprobación de las condiciones que determinan su coherencia y fidelidad, podremos observar si una historia constituye o no una ‘buena razón narrativa’ en términos de justificación y, por ende, de promoción de la adquisición de creencias. Hemos finalizado el artículo avanzando por qué las buenas razones narrativas, por su naturaleza, pueden satisfacer las condiciones de justificación y verdad que separan a las creencias del conocimiento. La justificación de las creencias viene de la mano de su capacidad de ser juzgadas directamente como verdaderas y así iniciar una cadena inferencial (además de otros aspectos detallados en las secciones 2 y 4); mientras que el asegurar su veracidad se desprende de la necesidad constitutiva de que las buenas razones narrativas, a cuenta de su fidelidad, comuniquen verdades (detallado con mayor profundidad en la sección 4). Así, podremos afirmar que una ‘buena razón narrativa’, en los términos descritos, proporciona conocimiento al receptor de la argumentación en cuyo curso se aduce.

REFERENCIAS

- Austin, J. L. 1962. *How to do things with words* (2nd ed.; J. O. Urmson y M. Sbisà, eds.). Oxford: Oxford University Press.
- Aristóteles 2002. *El arte poética* (J. de Goya y Muniain, trad.). Alicante: Biblioteca Virtual Miguel de Cervantes. <https://www.cervantesvirtual.com/nd/ark:/59851/bmcq23w7>
- Bamberg, M. 1997. "Positioning Between Structure and Performance". *Journal of Narrative and Life History*, 7(1-4), 335-342. <https://doi.org/10.1075/jnlh.7.42pos>
- Bermejo-Luque, L. 2011. *Giving reasons. A Linguistic-Pragmatic Approach to Argumentation Theory*. Dordrecht. Springer.
- Egan, D. 2016. "Literature and thought experiments". *The Journal of Aesthetics and Art Criticism*, 74(2), 139-150.
- Fisher, W. R. 1987. *Human Communication As Narration: Towards a Philosophy of Reason, Value and Action*. Columbia, South Carolina: University of South Carolina Press.
- Fisher, W. y Filloy, R. 1982. Argument in drama and literature: An exploration. En: J. R. Cox y C. A. Willard (eds), *Advances in Argumentation Theory and Research* (pp. 346-362), Carbondale: Southern Illinois University Press.
- Gadamer, H.-G. 1975 [2004]. *Truth and Method*. Nueva York: Continuum.
- Green, M. 2017. Narrative fiction as a source of knowledge. En: P. Olmos (ed.) *Narration as argument* (pp.47-61, Ch. 4.). Cham: Springer.
- Olmos, P. ed., 2017. *Narration as argument* (Vol. 31). Cham: Springer.
- Perelman, Ch. y Olbrechts-Tyteca, L. 1989 [1958]. *Tratado de la argumentación. La nueva retórica*. Versión española de Julia Sevilla y Marta Tordesillas. Madrid: Gredos.
- Pinto, R.C. 2001. *Argument, inference and dialectic*. Dordrecht: Kluwer.
- Plumer, G. 2015. On novels as arguments. *Informal Logic*, 35(4), 488-507.
- Stock, K. 2016. "Learning from fiction and theories of fictional content." *Teorema: Revista internacional de filosofía*, 35(3), 69-85.

Fuentes literarias y periodísticas

- Auster, P. 2009. *El cuaderno rojo*. Barcelona: Anagrama.
- Careaga, R. 2014. Entrevista a Paul Auster: "Escribir es como una enfermedad, el mundo real no es suficiente". Santiago de Chile: *La Tercera*, 22/04/2014.
- Montaigne, M. 2016. *Ensayos. Diario de Italia; Correspondencia; Efemérides y sentencias. Una selección*. Barcelona: Penguin Clásicos.
- Orwell, G. 2013. *Rebelión en la granja*. Barcelona: Debolsillo.

AGRADECIMIENTOS: A los editores y revisores de la *Revista Iberoamericana de Argumentación* por contribuir a la mejora de este artículo. A mi directora de tesis, la Dra. Lilian Bermejo Luque, por su inspiración.

GUILLERMO SIERRA CATALÁN es profesor de Matemáticas en Secundaria. Estudió el grado en Matemáticas por la Universidad de Cádiz y el máster en Lógica y Filosofía de la Ciencia por la Universidad de Granada. Doctorando en Filosofía por esta misma Universidad, sus intereses se centran en la narrativa y la argumentación, así como en el estudio de sus relaciones atendiendo a características pragmáticas y retóricas. Ha publicado los artículos "Relaciones entre narrativa y argumentación: breve aproximación teórica", *Quadripartita Ratio* 9 (2020): 7-25, y *Argumentation and Fiction: Types of overlaps and their functions*, *Informal Logic* 41, no. 3 (2021): 309-334.