



Que la fuerza esté contigo. Sobre el problema de la fuerza del argumento en la argumentación.

May the force be with you. On the problem of the force of the argument in argumentation

Cristián Santibáñez Yáñez

Universidad Católica de la Santísima Concepción (UCSC)
csantibanez@ucsc.cl

Artículo recibido: 18-04-2023
Artículo aceptado: 02-12-2023

RESUMEN

¿Qué significa que un argumento sea fuerte? La fuerza en un argumento, en habla natural pero también en teoría de la argumentación, es muchas veces presupuesta. Salvo algunos pocos intentos reflexivos, que son parte de la revisión de la literatura que este trabajo contiene, el análisis de esta realidad argumentativa aún está en construcción, por lo que existe amplio espacio para debatir sobre qué es la fuerza argumentativa, vale decir, la fuerza de un argumento y la fuerza general de la argumentación. La principal contribución de este trabajo es que al igual que, o dado que, los actos de habla poseen una fuerza flotante, así también la tienen los argumentos. Habría, así, una fuerza intrínseca, en principio independiente del auditorio y del contexto. Es una fuerza estructural cuya función ulterior es asegurar un estado sistemático de diferencias de opinión.

PALABRAS CLAVE: actos de habla, argumentos, fuerza, neodialéctica, retórica.

ABSTRACT

What does it mean for an argument to have force? The force in an argument, in natural speech but also in argumentation theory, is often presupposed. Except for a few reflective attempts, which are part of the review of the literature that this work contains, the analysis of this argumentative reality is still under construction, so there is ample space to debate about what argumentative force is, that is, the force of the argument and the overall force of argumentation. The main contribution of this work is that just as, or since, speech acts have a neutral or floating force, so do arguments. Thus, there would be an intrinsic force, in principle independent of the audience and the context. It is a structural force that certainly has a history and evolves, but whose ultimate function is to ensure a systematic state of difference of opinion.

KEYWORDS: arguments, force, neo dialectics, rhetoric, speech acts.

1. INTRODUCCIÓN

La idea (y ejercicio) de la fuerza en la vida cotidiana es inequívoca. Sabemos con precisión cómo, cuándo, dónde y con qué, o sobre quién ejercerla. En teoría de la argumentación, sin embargo, es esquivada, ambivalente, a veces confusa, y para colmos, se asume sin ser definida. Por ejemplo, en un reciente trabajo Gascón (2023; también lo hacen Kaufeld & Innocenti, 2018, por ejemplo) titula su reflexión como La fuerza argumentativa de las definiciones, pero la idea misma de fuerza es definida de forma muy general, como sigue: “Sobre la base de la teoría inferencialista de Robert Brandom, explicaré que el significado de los términos incluye argumentos o inferencias implícitas, de tal modo que su uso implica la aceptación del paso de unas premisas a una conclusión. Esto es lo que entiendo aquí por fuerza argumentativa de los términos.” (Gascón, 2023: 109).

En el marco de este problema conceptual en la teoría de la argumentación contemporánea, este trabajo defiende la idea de que los argumentos poseen una fuerza flotante, vale decir, una fuerza intrínseca que es independiente del auditorio y del contexto. Es una fuerza análoga a la naturaleza de los actos de habla. Esta contribución, obviamente, se nutre de varias ideas ya existentes en la literatura, que en las secciones 2 y 3 se discuten. Se debe hacer notar, de entrada, que el título ya da pistas del desafío que enfrentamos, a saber, que la fuerza en los humanos (sea física, mental, o una habilidad cognitiva específica), es una capacidad que se tiene por herencia, entrenamiento o práctica, que pasa a formar parte del portador. La fuerza en Star Wars la utilizan los elegidos para generar un efecto (¡como toda fuerza física!), y es parte de una cualidad intrínseca que debe manifestarse o, en último término, recuperarse de un talento potencial (heredado o transmitido). Por otra parte, cuando en la vida cotidiana pensamos en ella vía ejemplos, aceptamos que Hércules, y mejor no dudarlo, es un hombre (ficcional) fuerte. Pero en la realidad hay ejemplos, más o menos metafóricos, de personas fuertes, como Margaret Thatcher lo fue en su dominio político inglés (¡y mejor tampoco dudarlo!). En estos casos se cumplen ciertas propiedades, y sus poseedores son capaces, en virtud de sus cualidades que ponen en movimiento tales propiedades, producir ciertos efectos.

Pero ¿sólo en virtud de tales cualidades independiente del contexto e involucrados? Ésta es una pregunta prototípica que se hace en el ámbito teórico de la argumentación; luego le siguen preguntas como: ¿existen argumentos intrínsecamente

–o naturalmente- fuertes?; y si fuera el caso, ¿cuáles son sus propiedades?; ¿o los argumentos fuertes son solo tales en relación con determinados contextos y relativos a audiencias específicas?

Veamos primero, con un análisis preliminar, qué propiedades e interacciones se estarían desplegando cuando se ejerce fuerza entre agentes (con independencia del tipo de agente, humano o no humano):

- Toda fuerza aplicada genera un efecto.
- Cada vez que se aplica fuerza hay algún tipo de resistencia (Excepción humana: a menos que el afectado la autorice y no ponga resistencia, o no la autorice porque está en un estado inconsciente o de ignorancia respecto de la fuerza ejercida).
- Generalmente, a mayor fuerza aplicada más efectos (Excepción física y humana: el efecto se ha alcanzado y la aplicación de mayor fuerza no hace ninguna diferencia).
- A mayor resistencia a la fuerza aplicada, menos efectos.
- Los efectos de una fuerza aplicada son cambios en el objeto que la recibe, aunque sean momentáneos.
- El uso de fuerza consume energía y tiempo de quién o qué la aplica.
- El uso de la fuerza puede ser un movimiento espontáneo o inmotivado, o puede ser un movimiento calculado y estratégico, y variantes entre ambos extremos (+ o – espontáneo o calculado).
- La resistencia a una fuerza aplicada puede ser más fuerte que esta última (piénsese en las medidas de fuerza entre Estados Unidos y China en la política contemporánea en dominios como la economía o la geopolítica).
- Y dos características generales adicionales que para algunos se observa toda vez que hay fuerza en ejercicio:
 - La fuerza es ejercida por algo o alguien que posee la capacidad de ejercer el estándar.
 - La fuerza es una medida comparativa (se considera fuerte algo según un estándar que cambia con el tiempo).

La lista caracterizando las propiedades e interacciones del uso de la fuerza puede

continuar. Lo que me intriga de esta lista es qué se podrá decir de un argumento o interacción argumentativa para que refleje algunas de tales características en juego pues, ya intuitivamente, no podría pensarse la fuerza argumentativa fuera del listado, como si un argumento fuerte o una controversia discursiva donde se siente el uso de la fuerza argumentativa no tuviera tales ingredientes (resistencia, consumo de energía, efectos, etc.) ¿O es que la idea de fuerza en la argumentación es sólo una cuestión metafórica?

En este trabajo, trataré de abordar al menos parte de lo involucrado en la discusión de fondo que la lista implica. Mi análisis tratará, en la sección 2, el concepto de fuerza desde el punto de vista pragmático, asumiendo que parte del argumento (tal como lo hace por ejemplo la nomenclatura pragma-dialéctica que distingue entre punto de vista y razones) comparte las características del funcionamiento de las aserciones; en la sección 3, caracterizaré sumariamente las propuestas existentes respecto de la fuerza en los argumentos/argumentación, particularmente las visiones de Toulmin (1958; Toulmin et al., 1979), Perelman & Olbrechts-Tyteca (1989), Apostel (2007), Tindale y Barrientos (2021), Marraud (2012, 2013a, 2013b, 2015, 2022), Pinto (2009), Yoris-Villasana (2020); ya en la sección 4 propondré la definición de un argumento fuerte natural, insistiendo en la contribución de este trabajo que se resume en el concepto de fuerza flotante. En las conclusiones vuelvo sobre algunas de las propiedades que la lista deja ver, tratando de conectarlas con el concepto propuesto.

Un último alcance en esta introducción es recordar la dificultad que significa distinguir con claridad el límite conceptual entre un argumento fuerte y una interacción argumentativa que contiene trazos de fuerza discursiva en distintos momentos. La unidad discreta sería el acto de habla complejo argumento, pero para varios autores tales actos se completan con la participación del oyente y/o audiencia en un vaivén incesante. Esto último nos ha enseñado, sin descanso, las controversias políticas. Explícitamente trataré de mostrar qué se puede entender la fuerza sin un criterio contextualista, y tampoco comparativista. También es importante señalar que mi discusión sigue la que otros han desarrollado, como se verá, y que, por lo tanto, quizás, contiene algunas repeticiones innecesarias (en la revisión de la literatura).

2. ACTO DE HABLA, PRAGMÁTICA Y FUERZA

Mi inspiración en este apartado es el trabajo de Recanati (1987, 2013, 2016) en lo relativo a la fuerza de un acto de habla. Y el comienzo en este tipo de análisis es siempre

expresiones cotidianas. Léanse las siguientes proposiciones:

1. '¡Anda a la tienda, Juan!
2. '¿Juan va a la tienda?,'
3. 'Juan irá a la tienda'

Respecto de ellas se puede acordar con cierta facilidad que difieren en su fuerza ilocucionaria, a saber: 1) orden, 2) pregunta y 3) aserción, respectivamente. Sin embargo, comparten el mismo contenido, esto es, representan el mismo estado de cosas (Juan yendo a la tienda). Así entendido, el contenido del acto de habla, según Recanati (2013), tiene cierta fuerza neutral, vale decir, es su envoltura pragmática la que le confiere a cada una de ellas su fuerza específica que, de hecho, generará el efecto esperado (sígase pensando en la lista de propiedades). La fuerza neutral de las aserciones, para Recanati (2013), está definida, o inserta, en el modo que expresa lo que dice, generando tanto un compromiso del hablante con la verdad que comunica su aserción, así como con el estado de cosas que crea independiente del efecto óptimo o parcial que pueda ejercer.

Con estas pocas notas ya cabría preguntarse si un argumento puede tener, en su contenido, algo así como una fuerza neutral, o es simplemente su envoltura (una aserción típicamente) la que carga con ella. Sobre esto último se volverá en la sección 4. La pregunta retórica que funciona como un perfecto argumento en el contexto pertinente es el símil de 2, lo que podría habilitarla para reemplazar 3 (la aserción, pues no se trata de una pregunta sino de una afirmación indirecta y con toques humorísticos muchas veces). Entonces 2 y 3 como argumentos, que comunican o contienen el mismo contenido representado, son intercambiables y poseerían una fuerza neutral. Un retórico agudo (y no tanto tampoco) diría que el diferencial de fuerza en un argumento comunicado por aserción o por pregunta retórica radicaría en la estrategia seguida por el hablante, por lo que su fuerza estaría en función de la perspectiva calculada (que es también una propiedad de la lista). Por otra parte, no existe un símil para 1 en la actividad argumentativa, una orden es otra categoría de acto de habla que supone un juego de lenguaje totalmente distinto. Cabe recordar que Toulmin et al. (1979) en esto fueron majaderos, ya que comienza el libro citado diferenciando lo que ellos titulan como "las variedades del uso del lenguaje" (Toulmin et al., 1979: 5), enfatizando que las órdenes no entran en el juego de las cadenas de razonamientos o argumentaciones, ya que estas últimas son una combinación de factores, entre los que se encuentran: comunicar pretensiones, desafiarlas (por parte o todos los involucrados en una diferencia de

opinión) ofrecer razones para apoyarlas, refutando crítica, etc. Se debe advertir como contraejemplo, no obstante, que en los ejércitos modernos los soldados ahora son entrenados también como pensadores críticos que podrían discutir una orden si consideran, con buenas razones, que el capitán está ordenando erróneamente.

Ahora bien, si seguimos la pista de Austin respecto de las características de la distinción entre acto locucionario e ilocucionario, tal como lo hace Recanati (1987, 2013), otros elementos nos ayudarán a proyectar una comprensión sobre qué significa fuerza en los argumentos (producto) y la argumentación (procedimiento/proceso). Para Austin (1996), como se sabe, el acto locucionario es aquel mero acto de expresar un cierto contenido, mientras que el acto ilocucionario consiste en la expresión de un cierto contenido con una cierta fuerza (tal como los ejemplos 1, 2 y 3 ya mostraron). Así, la fuerza ilocucionaria se manifiesta como una dimensión suplementaria, algo que se suma al contenido locucionario. Esta es la versión mínima estándar. Las cosas se complican si agregamos la distinción contenido/fuerza de Searle (1969; que en realidad se sigue de la de Frege en su distinción entre sentido y fuerza). En la imagen prototípica (Austin), el significado general de un enunciado consta de dos ingredientes: la proposición expresada y la fuerza ilocutiva indicada por el modo. El significado de un enunciado es, por tanto, como una imagen del acto de habla, en sus dos dimensiones (fuerza + contenido). Pero el acto de habla así representado no tiene por qué ser el acto de habla que el hablante realmente realiza al pronunciar la oración. Hay casos bien conocidos (por ejemplo, actos de habla indirectos, como la ironía, o la pregunta retórica) en los que el acto de habla realmente realizado no es el acto de habla que se representa convencionalmente (Searle).

En pocas palabras, el problema es el siguiente (Recanati, 1987, 2013). Si afirmo que 'John es calvo', el contenido de mi afirmación es la proposición de que 'John es calvo'. Esa proposición tiene a John y la calvicie como constituyentes, pero es más que una lista o un agregado de constituyentes: puede ser verdadera o falsa. La pregunta que este autor hace es: ¿qué es lo que hace de un objeto y una propiedad una proposición evaluable por la verdad? Según la discusión que desarrolla, lo que proporciona el vínculo que une los componentes de la proposición es en realidad la fuerza, esto es, el hecho de que, cuando afirmo que 'Juan es calvo', atribuyo la calvicie a Juan o afirmo la calvicie de él. Por eso es por lo que para Recanati (1987, 2013) la distinción fundamental está en la dirección de ajuste entre dos amplios tipos de fuerzas ilocutivas para los enunciados. Según este autor, un enunciado tiene fuerza performativa siempre que pretende provocar el estado de cosas que representa, en

lugar de informar o describir el hecho de que ese estado de cosas se obtiene (fuerza constativa).

Según la propuesta inicial de Recanati (1987), los imperativos y los compromisorios tienen contenido proposicional y representan un estado de cosas, de acuerdo con la imagen estándar, pero la fuerza directiva y compromisoria es como un caso especial, un subtipo, de fuerza performativa. Se asume que en los directivos el estado de cosas representado por el enunciado se produce a través de alguna acción realizada por el oyente a causa del enunciado. Los directivos se caracterizan, por lo tanto, por el hecho de que la cadena causal desde el enunciado hasta el estado de cosas implica un paso intermedio: el enunciado motiva al oyente a actuar para provocar el estado de cosas. Los compromisorios, otro tipo de actos de habla con fuerza performativa, también presentan causalidad mediada, pero es el hablante, no el oyente, a quien el enunciado motiva a actuar para provocar el estado de cosas que representa. Tanto los directivos como los compromisorios difieren de otros actos de habla performativos que, como las declaraciones, se supone que provocan el estado de cosas que representan sin cargar específicamente al hablante o al oyente.

Según lo observa Recanati (2013, 2016), es un hecho de la causa que muchas expresiones son susceptibles de una lectura constativa y otra performativa a la vez. Por ejemplo, el enunciado 'La sesión está abierta' es un ejemplo paradigmático de un acto performativo, cuyo objetivo es hacer verdadero que la sesión está abierta; pero esta oración también puede ser enunciada como un constativo, con la dirección de ajuste hacia el mundo. Otro ejemplo que ofrece Recanati (2013) es la expresión 'es tuyo', que puede interpretarse como una afirmación (informando el hecho de que es tuyo) o como una declaración, autorizando para el caso que es tuyo (confirmado por reacciones inmediatas del recipiente del tipo: '¿En serio? ¡Gracias!'). La idea, entonces, es que las expresiones que declaran algo se pueden tomar de dos maneras diferentes según la dirección de ajuste, esto es, se pueden ver solo como afirmaciones sin que autoricen necesariamente (siguiendo el ejemplo dado: autorizando a que la persona que recibe 'es tuyo' pase a tener una nueva propiedad o cosa).

Recanati (2013) indica que una expresión como 'Vas a hacer A' puede verse como orden, una promesa, un deseo, o como una predicción, una conjetura, una acusación o un anuncio, según dirección de ajuste. El contraste es con el imperativo, que sólo se usa performativamente. El punto teórico fundamental es que el modo declarativo no establece restricciones sobre la fuerza ilocucionaria, sino que la deja libre. Las oraciones imperativas tienen siempre, según la manera en que ve las cosas

Recanati, una dirección de ajuste del mundo a las palabras. Los declarativos, que a veces correlacionan con las aserciones, tienen, pareciera ser entonces, una fuerza flotante, de representar las cosas como son (o quiere que sean el hablante) y se parametrizan por situación y ambiente.

¿Esta discusión nos deja donde comenzamos? A saber, que la fuerza de un argumento, que correlaciona con los declarativos y fundamentalmente con las aserciones, depende de la situación y el ambiente. No, creo que no. Creo que precisamente nos deja con la tarea de identificar, primero, esa fuerza flotante de los argumentos. Esa fuerza que, natural a su uso, intrínseca a su fisonomía, genera un efecto básico, mínimo. Situación y ambiente la potencian. Las ideas y autores que a continuación se comentan, ayudan en la tarea de clarificar esta propuesta, tanto para enfatizar lo que la diferencia de las aproximaciones retóricas y dialécticas, así como para indicar lo que la acerca a visiones pragmáticas.

3. LA FUERZA EN LA TEORÍA DE LA ARGUMENTACIÓN CLÁSICA

3.1. Toulmin: la fuerza no varía, señoras y señores

La distinción entre la parte variable e invariable del argumento, como la llama Toulmin (1958), debería convocar con mayor convencimiento a los/las comentaristas. Ella arroja luz a las tinieblas conceptuales de la fuerza (del lado oscuro).

Según Toulmin (1958), el contexto básico, vale decir, la realidad y las esferas de la práctica argumentativa (Toulmin et al., 1979), brinda la información para apreciar qué es lo que varía y lo que no varía en todo argumento. Así, como se lee, Toulmin lo indica: de todo argumento. ¿Qué recurso usa Toulmin para tan atrevida pretensión? Usa una distinción adicional, a saber, el par terminológico fuerza y criterio. Aunque Toulmin se concentra en algunas categorías de lógica modal, indica que la fuerza es el elemento invariable, ejemplificada claramente vía las nociones de posibilidad, necesidad, imposibilidad, generalidad, cualidad, definición, entre otras. La parte variable, entonces, es el criterio de aplicación de un argumento.

Se asume con cierta facilidad, que la fuerza de un argumento estaría dada por las garantías, ya que ellas al ser de distinta clase dan fuerza en distintos grados a las conclusiones que justifican o dan permiso. Como sugiere Rivano (2012), si nos preguntamos por la fuerza de las categorías imposibilidad y necesidad, y al mismo tiempo por los criterios de su aplicación, distintos haceres (como el del matemático, el

del astrónomo, el del físico, o el del zoólogo) aplican tales categorías de la misma manera, pero variando respecto de los principios subyacentes a los que se refieren. Como ejemplifica Rivano, el jugador nos explicara que hay 37 entradas distintas -del 0 a la 36- para la bola de la ruleta, por lo que considerar el número 37 como número de una de esas entradas es asunto excluido, imposible. Sostiene Rivano (MS):

El zoólogo despachará las pretensiones del centauro de la misma manera --como una posibilidad excluida-- pero no por razones de convención, como es el caso de la ruleta, sino por el conocimiento que él posee de los animales que le permite excluir el caso del centauro como imposibilidad de cabo a rabo. El astrónomo -- como el lógico o el matemático-- podría considerar que la proposición “mañana no saldrá el sol” es una contradicción en sus mismos términos, puesto que no se puede emplear el sujeto “mañana” sin implicar el predicado “sale el sol”; pero, también, y más apropiadamente, puede aludir a un criterio específico de imposibilidad: las reglas que suministra el movimiento de los astros excluyen de antemano y absolutamente la proposición negativa en cuestión. Y otro tanto hará el físico, alegando la validez de la gravedad terrestre. Y el hombre de la calle --de avenirse a dar explicaciones de su rechazo-- nos dirá que bajo ningún respecto entre en su conducta la suposición de que el mundo y los demás son un sueño suyo. (8-9).

Rivano concluye acertadamente que los criterios de imposibilidad cambian cuando se pasa de una esfera de aplicación a otra. Sin embargo, y al mismo tiempo, como se ha dicho, la fuerza de la categoría permanece (flota, para usar la metáfora introducida en la sección 2), y tiene como su efecto, en este caso, la imposibilidad, excluir, no admitir, rechazar, etc.:

En otras palabras, aplicar la fórmula “Imposible” a una proposición o una noción tiene el sentido de la indicación “no se considere en absoluto” --de donde las razones o criterio para tal exclusión varían de una esfera a otra--... Así, también, vale para la categoría de necesidad, en contraste con el uso que se inspira en los manuales de lógica teórica. La fuerza de la categoría de necesidad tiene el sentido general de imponer la aceptación de aquello a los que se aplica. Pero las razones de esta imposición varía de una esfera a otra. Por ejemplo, la proposición “Dos más dos son cuatro” impone su aceptación por razones de identidad; la proposición “Mañana sale el sol” lo hace recurriendo a la rotación terrestre; la proposición “La bola de la ruleta caerá en algún número de 0 a 36” lo hace por relación a una convención; la proposición “Un ladrillo abandonado en el espacio cae”, por relación a la gravitación terrestre, etc. ... Sí, por ejemplo, comparamos proposiciones como “Todos los días sale el sol”, “Todos los hombres son mortales”, “Todos los mamíferos son vertebrados”, “Todos los infractores del tránsito son multados”, “Todos los asesinos tienen un motivo”, encontramos que la fuerza de la palabra “todos” es la misma en todos los casos, y se refiere a la distribución del predicado --es decir, que el predicado se aplica idénticamente a cada uno de los individuos que forman la totalidad abarcada en el sujeto. La fuerza es la misma, pero el criterio no. En el primer caso, el empleo de “todos” se funda en la rotación de la tierra y su posición respecto del sol; en el segundo, el ejemplo de “todos” se funda en la experiencia ordinaria; en el tercero, en la inclusión de una especie en un género o en un puro arreglo clasificatorio; en el cuarto, en un estatuto legal; en el quinto, en una obvia constatación de psicología. (Rivano, MS: 9-10).

Los ejemplos que ofrece Rivano corresponden a garantías. Pero bien se puede proyectar el uso de las categorías (o nociones) a los puntos de vista, e identificar sus garantías luego (como de hecho lo hacemos en la vida real). Por ejemplo, un padre bien informado puede sostener “Es imposible cambiar a nuestro hijo de colegio”, dejando tácita la garantía del tipo “Cada vez que no hay cupos en los colegios queda excluida la posibilidad de nuevos ingresos”, que bien licencia el paso al punto de vista (dejando de lado la discusión de si acaso estamos en presencia de un argumento analítico o sustancial, como le preocuparía a Toulmin). Aquí la categoría lógica de imposibilidad en el punto de vista contiene una fuerza que encuentra su criterio en la regla que norma el funcionamiento de ingresos regulares de estudiantes en colegios.

Pero, como se sabe, con Toulmin la estructura de un argumento no termina en la identificación de pretensión, datos y garantías. La categoría respaldo juega un rol crucial. Y ésta tiene a su vez su propia fuerza y, de hecho, es la fuerza mayor (sin ánimo de comparar; se volverá a esto conversando con la aproximación de Marraud). Su fuerza radicaría en que genera algo invariable, suministrando el fundamento a la garantía, allí donde esta última se despliega, cambiando el criterio de su aplicación de acuerdo con la esfera del argumento. No lo puedo explicar mejor que Rivano:

Quando, entonces, un objetante del argumento que prueba la proposición “Ole no es católico” se propone cuestionar su garantía hay que decirle que está equivocado, que lo que tiene que cuestionar no es la garantía sino el respaldo de la garantía. Pero, cuando se dirija al respaldo con su cuestionamiento, va a encontrarse con que el respaldo de la proposición “Los suecos no son católicos” consiste en averiguaciones estadísticas hechas al respecto con todo el rigor que quepa exigir; y que por tanto no hay nada que cuestionar... La garantía o autorización representa la función más característica del argumento lógico. Así, la que más llama nuestra atención. El argumento lógico nos permite establecer una proposición sin recurrir a la experiencia. Hay algo de prodigio en su operación, que nos atrae, es la función garantía a la vista, puesto que ella consiste justamente en eso: autorizar el paso de una proposición a otra. Pero, si la garantía es así, no es difícil ver que el respaldo es su fundamento... No sólo en el respaldo se basa entera la garantía, sino que por él se determina todo el resto de las funciones que intervienen en un argumento. Cuando preguntamos por el respaldo no solo estamos haciendo valer una cuestión de fuerza --en sentido de que en todo el argumento debe haber un respaldo de la garantía-- sino, por sobre todo, una cuestión de criterio. Puesto a la vista el respaldo, queda igual a la vista toda la especificación del argumento --dicho que está estadísticamente establecido que no más de un 5% de los suecos son católicos, esta dicho todo el resto sobre las funciones del argumento que permite ir desde “Ole es sueco”: la validez de la garantía, la relevancia del dato, el carácter del cualificador modal, la especie de las condiciones de excepción... El respaldo de la garantía puede variar al ir de una esfera a otra del argumento. Pero, también, puede variar respecto de una misma garantía. Por ejemplo, la garantía “Los suecos no son católicos” puede --en el caso de ser yo el que la respalda-- basarse en mi experiencia de ocho años viviendo en Suecia y durante los cuales no he tenido ocasión de encontrarme con un sueco que sea católico. (Rivano, MS: 23-24).

Una pregunta que Recanati responde cuando trata la fuerza de los actos de habla es que ella cambia, pero a partir de una fuerza básica, mínima e intrínseca, que él denomina neutral. ¿Cambia la fuerza de los respaldos? Sí y no. Sí, si la pregunta se dirige al contenido empírico, derrotable en su deriva, de la mayoría de las cosas que tenemos por seguras en el tiempo. Por ejemplo, cambia en el tiempo el estándar a partir del que se comparan los efectos de la fuerza de los respaldos. Pero no, si la pregunta se dirige a su naturaleza, estructural en su deriva, que se observa en el despliegue argumental. Es decir, la fuerza constante de los respaldos es apoyar la garantía y con ello todo el andamiaje de un argumento; es por esta razón que Toulmin (1958) identifica lo variable e invariable de los respaldos enfatizando que éste último es una categoría de carácter general. Se puede decir que la categoría respaldo está empíricamente asociada a la certeza, pero estructuralmente ligada a su función de autorizar la exposición de garantías que, a su vez, permiten el paso de los datos a las conclusiones.

Desde un punto de vista de la estructura de los argumentos y las funciones de las categorías que contienen, de acuerdo con el modelo de Toulmin (1958), la fuerza de la categoría garantía como la de la categoría respaldo es, a mi juicio, flotante, vale decir, no es dependiente, y/o sensible a, los contenidos empíricos que comunican.

Me he inclinado por la noción flotante para referirme a la fuerza natural y/o intrínseca de los argumentos, ya que el término de fuerza neutral que Recanati distinguió para analizar la fuerza de los actos declarativos (en particular de las aserciones), es más ambigua, desde mi perspectiva, en el ámbito del funcionamiento de los argumentos. En el caso del modelo de Toulmin (1958) las categorías (respaldo, garantías, etc.) no son neutrales, tienen funciones específicas y no son intercambiables. Cada una es dependiente de la otra estructuralmente hablando.

Esta discusión con el modelo de Toulmin, y en particular la distinción de fuerza y criterio para la explicar el funcionamiento de las categorías de los argumentos, (en especial el respaldo y las garantías), me ha permitido indicar que ya en Toulmin estaba esta noción en ciernes de una fuerza natural de los argumentos al servicio de la argumentación como un proceso constante de comunicación de pretensiones y desafíos. La distinción que él propone de lo que varía y lo que no varía en un argumento me ha ayudado a identificar lo que denomino fuerza flotante de los argumentos.

3.2. La línea retórica

Incluiré en esta sección a varios autores y autoras contemporáneos que comparten una

aproximación retórica, en sentido amplio, a la noción de fuerza argumentativa.

Comenzando por Perelman y Olbrechts-Tyteca (1989), cabe recordar que cuando tratan el problema del orden del discurso y el condicionamiento del auditorio, los autores asumen una aproximación comparativa de la fuerza argumentativa, y lo hacen en los siguientes términos: “El orden de los argumentos deberá ser, pues el que les dé más fuerza; generalmente, se empezará por aquel cuya fuerza es independiente de la de los demás” (Perelman & Olbrechts-Tyteca, 1989: 753). Es interesante observar esta idea de independencia de una fuerza, pero ¿independiente de qué? La respuesta no es muy clara. Típicamente en estos autores, es la audiencia la que la determinaría. Si hay una premisa que, se conoce por el hablante, goza de total o mayor adhesión de la audiencia, entonces esa premisa tendrá independencia, sería menos evaluada, o quizás automáticamente aceptada.

Otro mecanismo que los autores belgas sugieren para medir, o detectar, la fuerza de un argumento es identificar el grado o tipo de dificultad que supondría rebatirlo (idea compartida por Marraud, cuya aproximación es neodialéctica y lógica, como pronto se verá, e idea contenida en las propiedades e interacciones naturales listada en la introducción). Perelman y Olbrechts-Tyteca (1989), de esto modo, tienen en mente una aproximación comparativa maximalista, es decir, a mayor resistencia del argumento pronunciado frente a sus contrarios, mayor fuerza. Nótese, entonces, que para estos autores lo primero es la audiencia y las premisas iniciales presentadas ante ella, no necesariamente el argumento como producto completo/complejo. Dicho de otra forma, si una premisa importante (como una garantía) se conoce aceptada de antemano y es utilizada, mayor fuerza tiene el argumento independiente de su completud.

Una de las enseñanzas de Perelman y Olbrechts-Tyteca que siguen, o reconocen, Apostel, y también Tindale y Barrientos, es que un argumento más pertinente es un argumento más fuerte. Es una suerte de consigna retórica. No obstante, pareciera ser (como lo reflexionan Tindale y Barrientos, 2021) que no es lo mismo la pertinencia del tema que la pertinencia de las premisas y la pertinencia para el auditorio. Un argumento podría ser internamente pertinente (es decir, sus premisas podrían ser pertinentes) y sin embargo no tener ninguna relación con el tema debatido. La dirección de la pertinencia temática es externa, no interna; se proyecta hacia el contexto, no entre las proposiciones del argumento. Según Apostel (2007), Perelman añade dos criterios al conjunto inicial en El imperio retórico. Define el primero como «la relación de proximidad o de distancia que [las premisas] puedan tener con la tesis defendida» (1997 [1977]: 185). “Proximidad” aquí significa “cuanto más cerca, mejor”, entre las premisas,

se entiende. El segundo es el criterio de la objetividad, vale decir, considerar las contraargumentaciones y/u objeciones que realmente podrían surgir del contexto y audiencia. Esta objetividad es el criterio para indicar la capacidad de un argumento para resistir refutaciones: Por fuerte que parezca un argumento, siempre habrá que preguntarse qué tan difícil es desarrollar contraargumentos que se le opongan. El criterio de objetividad, particularmente, podría verse como un concepto emparentado con el de fuerza flotante, tal como he definido este último más arriba. Pero en este caso, vinculado con los embates externos a los que el argumento, en su consistencia y deriva temporal, hace frente y, supuestamente, vence.

Un aspecto importante por enfatizar en este apartado es el problema del binomio argumento fuerte y argumento más fuerte que. Esta discusión de hecho la desarrolla Yoris-Villasana (2020) para presentar su perspectiva retórica al concepto de fuerza. Tal como la autora lo indica, ya en Perelman y Olbrechts-Tyteca esta distinción era fundamental. Un argumento fuerte refiere, en esta tradición, al tipo de vínculo entre las premisas, mientras que más fuerte que refiere a la actividad social de comparar entre productos argumentativos en oposición o rebate.

Esta línea de análisis retórico de la fuerza de los argumentos me ha permitido mostrar la caracterización que se hace del fenómeno cuando el acento está en los conceptos de audiencia y los contextos en los que se comunican los argumentos, que en mi propuesta son elementos secundarios de la caracterización, lo que será, no obstante, retomado en la sección 4. Es importante indicar que la noción de objetividad de los argumentos en Perelman y Olbrechts-Tyteca (1989), que se vincula con la resistencia a las contraargumentaciones y la dificultad que genera un argumento fuerte de construirlos, se orienta hacia una distinción funcional, en principio, también independiente de su contenido: un argumento fuerte bajo este prisma, y según esta característica en particular (objetividad), es aquel que funcionalmente propicia esfuerzos por aumentar y/o profundizar la cantidad y calidad de los argumentos en un proceso abierto de argumentar. Tal como Toulmin et al. (1979) conciben la actividad general de la argumentación, y que luego yo distinguiré como la función ulterior de la fuerza los argumentos en la argumentación, a saber, propiciar la discusión sistemática y/o mantenimiento de las diferencias de opinión en la búsqueda de idas y cursos de acción.

3.3. La neodialéctica de Marraud

El ángulo de la fuerza en comparación es el que asume Marraud, y que sigue de cerca, a mi juicio, la postura de Ducrot y Anscombe y que, por lo mismo, tiene ingredientes retóricos (pues no se debe olvidar que estos lingüistas franceses concibieron el programa de estudio de la argumentación en la lengua como retórica integrada vía un análisis semántico).

Para Marraud (2012, 2013a, 2013b, 2022) que la fuerza esté con un argumento solo se advierte en el rasero con sus contrincantes. La cita obligada para apreciar la perspectiva de Marraud es:

Hay dos concepciones básicas de la dialéctica. Puede referirse al arte de la controversia o del debate, con confrontación de opiniones y de argumentadores. La dialéctica así entendida se centra en las reglas y procedimientos convencionales que rigen esas confrontaciones. Es lo que llamo “dialéctica argumentativa”. La dialéctica también puede referirse al estudio de las oposiciones entre argumentos. Esta concepción presupone un concepto comparativo de argumento convincente, y puede definirse como el estudio de la fuerza de los argumentos. El propósito de esta “dialéctica argumental” es desarrollar estándares y criterios para comparar y evaluar la fuerza relativa de los argumentos (Marraud, 2015: 1).

Como bien indica Yoris-Villasana (2020) en su análisis del autor, existe en esta propuesta un concepto de ponderación a la base (tal como la habría en la práctica jurídica). Esta ponderación es relativa a los argumentos en cuestión, y no a unos comandos externos; es relativa también al tipo esquemático de argumento y las preguntas críticas asociadas, y no a estándares a priori. Se ayuda en la tarea de ilustrar la raigambre comparativa de la fuerza con la práctica misma de argumentar en la que hablantes naturales se apoyan en conectores argumentativos (idea de Ducrot).

Marraud (2012, 2013b) ha ejemplificado el modo de operar de los argumentos fuertes a través de los argumentos a fortiori. Entendidos como patrones de inferencia, los argumentos a fortiori se asemejan a los argumentos por analogía porque establecen una comparación de la fuerza de dos argumentos. En las argumentaciones por analogía se aduce que un primer argumento es suficiente o insuficiente para mostrar que también lo es un segundo argumento por ser de fuerza similar, mientras que en una argumentación a fortiori se pretende que el segundo es incluso más fuerte que el primero. Por eso las argumentaciones a fortiori no son simétricas, a diferencia de las argumentaciones por analogía. Como la fuerza de un argumento depende de su garantía, el incremento de la fuerza propio de los argumentos a fortiori debe explicarse en términos de una relación entre las garantías de los dos argumentos invocados.

Aunque Tindale y Barrientos (2021) asumen una perspectiva retórica, es importante volver a este ángulo. Uno de los énfasis de estos autores es que el criterio de objetividad de Perelman y Olbrechts-Tyteca es contextual (obviamente) pero a la vez dirigido por una regla de justicia en virtud de un vínculo (razonable) con una audiencia universal (parametrizada por culturas específicas). Cosas que son análogas deben tratarse de igual manera es un criterio objetivo que reporta un factor descriptivo para determinar la fuerza de un argumento. Tienden a pensar estos autores, siguiendo a Yoris-Villasana (2020), que Marraud tiene un aire retórico en su concepto de fuerza.

Frente a este énfasis, Marraud (2022) retruca que su perspectiva es razonista, y reafirma que busca una fuerza lógica, pero considerando otras definiciones de los términos involucrados. La posición la establece claramente Marraud como sigue:

Estoy de acuerdo con Tindale y Barrientos en que cualquier concepto de fuerza de los argumentos debe ser contextualmente dependiente, pero discrepo de ellos en que eso haga imposible un tratamiento lógico de la fuerza de los argumentos —que por lo demás no excluye un tratamiento retórico, como quiere Yoris Villasana. En lo que sigue intentaré mostrar que la idea de que las propiedades lógicas de los argumentos son propiedades intrínsecas proviene de una concepción inferencista de la lógica, abrumadoramente predominante, que es incompatible con la idea de que argumentar es presentar, para su examen, algo a alguien como una razón para otra cosa. En consecuencia, abogaré por una concepción razonista de la lógica. La cuestión de cuál es el conjunto de objeciones y contraargumentos relevantes para determinar el peso de un argumento presupone que la conclusión es primariamente la conclusión de un argumento, y secundariamente la conclusión de una argumentación. La tarea de la lógica es entonces dar criterios para determinar cuál es el argumento más fuerte dentro de un conjunto de argumentos. En una concepción razonista de la lógica sucede justo al revés: la conclusión es primariamente la conclusión de una argumentación, y solo secundariamente la conclusión de un argumento. Si es así, como intentaré mostrar, la petición de criterios para elegir el argumento más fuerte de un conjunto de argumentos carece de sentido. (Marraud, 2022: 74-75)

La apuesta teórica de Marraud es demostrar el carácter contextual de las propiedades lógicas (aunque en realidad está pesando en las razones), y la base de su perspectiva razonista son dos intuiciones, como él las identifica: “TR1. Argumentar es presentar algo a alguien como una razón para otra cosa, y TR2. Un buen argumento es el que da una razón concluyente, es decir, una razón que permite aseverar la conclusión.” (2022: 77). Analizando el ejemplo de los ajos, y después de debilitar la aproximación conductista y revisionista del funcionamiento de las razones para concluir, sostiene:

La explicación razonista, por el contrario, es sencilla e intuitiva. Tenemos razones para creer que es recomendable comer ajo crudo todos los días, recogidas en A3, y razones para creer que no es recomendable, recogidas en A2'. Tras ponderarlas en una situación concreta, damos más peso a las primeras que a las segundas (o a la inversa), y así llegamos, en esa ocasión, a una conclusión. Por ejemplo, si esas razones se están considerando en relación a personas diabéticas, el argumento

concluyente podría ser A3, y si lo son en relación a personas que toman anticoagulantes, podría ser A2'. Por consiguiente, las propiedades lógicas de un argumento son contextuales y dependen, entre otras cosas, de su relación con otros argumentos concurrentes. (Marraud, 2022: 81).

Y retomando una advertencia inicial, en la que Marraud sostuvo que no hay que confundir entre el adjetivo fuerte y el comparativo más fuerte que, finalmente concluye que:

Para los razonistas la conclusión de un argumento (en sentido lingüístico) se define en términos del efecto de la consideración aducida en una discusión. El análisis razonista de la argumentación antepone así las relaciones interargumentativas (expresadas por conectores como 'además', 'pero', etc.) a las relaciones intrargumentativas (expresadas por conectores como 'por tanto' o 'porque'). La argumentación no se concibe ya como una competición de argumentos, sino como una red de razones interconectadas que los participantes tejen interactivamente para llegar a una conclusión. (2022: 83-84)

Por esta razón, he denominado a la de Marraud como una perspectiva neodialéctica, y por estas razones es que él mismo le llama a su ángulo razonista. Esta incesante cacofonía de razón no tiene sino otro objeto que catapultarnos al último autor de la revisión, pues nos orienta en pensar en la fuerza de las razones.

Antes, sin embargo, es importante indicar que mi propuesta enfatiza una cualidad o característica intrínseca de los argumentos, y no comparativa. Abordar el ángulo de Marraud nos ayuda en apreciar cómo su acercamiento y el mío podrían complementarse en aras de una caracterización que cubra a la vez los dominios estructurales y contextuales de la fuerza de los argumentos en el proceso de la argumentación.

3.4. Pinto: la fuerza de las razones

Robert Pinto fue parte fundante del movimiento lógica informal, y esta escuela transpira en su aproximación al problema de la fuerza argumentativa. Pinto (2009) declara de forma inmediata que entender la fuerza de las razones es comprender la normatividad de estas. Veamos qué tiene en mente:

... to ascribe to someone a reason for doing something is not to say the he or she will do it, but is rather to ascribe some kind of normative status to doing it. In the preliminary account of reasons that follows, I will characterize the normative status which reasons confer on doing what they are reasons for with the deliberately vague normative expression 'it is OK to do it' - where for starters to say that something is OK is to say that it merits or deserves approval... Consider first the following suggestion about what it is for the proposition that R to be a reason for holding that Q

(1) R is a reason for holding that Q if and only if its being OK to hold that R would

make it OK to hold that Q

In other words, the force of a reason for holding that Q lies in its power to make it OK to hold that Q. (Pinto, 2009: 274-275)

Pinto señala que hay dos consideraciones que tomar cuenta para ver cuán insuficiente es (1). La primera es el problema de razones derrotables, y la segunda es el problema de la consistencia entre un conjunto de creencias (o deseos) en las que R actúa. Por esta razón plantea el siguiente principio con el que trata de resolver la ambigüedad de qué significa OK:

(2) R is a reason for holding Q if and only if, in the absence of considerations available to a person S that would undermine or override the force of R, its being OK for S to hold that R would make it OK for S to hold that Q (Pinto, 2009: 276)

El primer comentario que me gustaría hacer se relaciona con la similitud entre la propuesta de Marraud y la de Pinto, relativa a las consideraciones (comparadas) a lo derrotable de las razones. En ambos acercamientos, se asume (siguiendo la nomenclatura de Pinto, no obstante) que para mantener Q el conjunto de creencias determina su fuerza, que varía según contexto, personas, y tipos de diálogos; y la diferencia entre el status, o capacidad lógica de R en función del criterio de verdad, y la fuerza de las razones en los argumentos está, de acuerdo con Pinto, en relación con las personas que normativamente promueven y comunican sus pretensiones. El segundo comentario es que este principio (2) de Pinto varía, hasta llegar a su versión (6), después de lidiar con contraargumentaciones que el autor va deshilvanando, y que queda como:

(6) A person S has a good reason all things considered for doing X if and only if (a) S has a good prima facie reason for doing X and (b) no considerations available to S undermine or override the force which that reason provides for doing X.

Let me stress again that to say it is OK for a person to do something is to make a normative claim. There is no guarantee that the person in question will do what he or she has a good reason all things considered to do. However, we might want to borrow a phrase from Siegel (1988, p. 2) and say that a person who is "appropriately moved by reasons" is likely to do what he or she has a good reason all things considered to do. (Pinto, 2009: 279-280).

Acto seguido de afirmar la importancia de la categoría y/o concepto de persona, Pinto nos recuerda (como también lo hace Marraud) que ofrecer razones es una actividad que se da (o pone) en palabras, siguiendo en esto a Brandom, con la idea de que ofrecer una razón es siempre hacer una aserción. Bajo este prisma, Pinto analiza tipos de actitudes (cognitiva, conativa o evaluativa) a partir de modalizadores, para justamente mostrar la fuerza normativa de las razones para una persona. Lo ejemplifica del

siguiente modo:

It is perhaps worth noting that if I say “I am driving downtown because I want to see my sister this afternoon,” what defeats the reason I’ve put forward typically are not considerations that undermine or override the force of my belief that I want to see my sister, but are rather considerations that undermine or override the force of my wanting to see my sister as a reason for driving downtown. What I am offering as a reason for driving downtown is not the belief that I have a certain want but rather that very want itself. It is important to note another aspect of what happens when I make an assertion – namely that in asserting that P I typically invite those I’m addressing to adopt the attitude that I represent myself as adopting – and in many cases I can be viewed as licensing them to adopt that attitude. In saying to Sarah, “Presumably, Sam is no longer married” I invite Sarah to presume that Sam is no longer married and perhaps license her to so presume. And if the presumption that Sam is no longer married provides a reason for presuming that Sam is either widowed or divorced, then I will have offered Sarah a reason for so presuming. It is because of considerations like these that Brandom (1994, p. 168) is on the right track when he says, “assertions are fundamentally fodder for inferences. Uttering a sentence with assertional force or significance is putting it forward as a potential reason (Pinto, 2009: 280-281)

En conjunto con las consideraciones que esta extensa cita provee, relacionadas con los efectos pragmáticos de las aserciones (respecto de las me ocupé en la sección 2), Pinto nos recuerda que, al final de cuentas, independientemente de cuáles sean los hechos involucrados cuando una persona comunica R para mantener Q, la pregunta respecto de si algo es, o provee, una razón para algo más es siempre una consideración normativa, no determinada por los meros hechos. Y una buena razón para hacer o mantener Q dado que R para una persona es un acto normativo porque esa razón muestra si alguien es razonable, o no.

4. AHÍ ESTÁ LA FUERZA

Pinto no se olvida de la dimensión retórica de la fuerza normativa de las razones, incorporando la reflexión de Tindale, por ejemplo, pero también reflexionando sobre el uso, o invocación, de una razón tácita, que deviene explícita cuando se refuta lo que afirma. El sello de Pinto, no obstante, a mi juicio, es insistir en la idea de que la fuerza normativa de las razones a partir de la que las personas comunican sus pretensiones (ese acto razonable, en promedio, de invocar R para mantener Q, dialógica y públicamente) manifiesta, dejar ver, por qué la argumentación es una actividad que se autorregula. Allí está la fuerza flotante de los argumentos para efectos de incidir en la argumentación, en una recursividad que, histórica y lingüísticamente, se refuerzan.

De modo que hablar de fuerza de los argumentos que inciden en la argumentación, y ésta última a su vez como trasfondo respecto del que se alimentan los

primeros, es hablar de por qué (y cómo) ellos generan efectos. Y el efecto sería provocar autorregulación. Para lograr autorregulación se requiere que el conflicto, las diferencias de opinión, estén constantemente en movimiento. Antes de profundizar en esta idea, creo que esta forma de concebir la fuerza estaría a la base de la idea Goodwin e Innocenti (2016; y de la pragmática normativa en general), cuando sostienen lo siguiente:

Here we want to continue to urge an enlargement of view by shifting attention from what making an argument¹ does to an audience to an even more basic “mode of action.” In this paper, we will present two case studies demonstrating how making argument¹s accomplishes important tasks that have nothing to do with changing an audience's relationship to C. Instead, it is simply S's putting $P \rightarrow C$ out there in the world that has force; she does something worth doing by making $P \rightarrow C$ apparent, by showing $P \rightarrow C$, by making $P \rightarrow C$ manifest, by making $P \rightarrow C$ explicit—that is, in the shorthand we will use in this paper, by making a reason apparent. (451)

La idea aquí es que el mero hecho de avanzar una razón que apoya un punto de vista genera un efecto ampliativo, existencial y/o de cambio de realidad, independiente de si el argumento cambia la opinión de la audiencia. El argumento pasa a ser parte del circuito social por el sólo hecho de generarse. Obviamente, Goodwin e Innocenti utilizan casos sociopolíticamente muy relevantes para demostrar esto (el inicio de la argumentación pública femenina en Estados Unidos en el siglo XX para propiciar la participación política formal de las mujeres en ese país). Es interesante indicar, además, que las autoras señalan que la fuerza de tal acto argumentativo no está en el hecho de que la razón usada debe ser una muy buena razón, pero el discurso general en el que está inserta debe gozar de claridad. En este último sentido, las autoras no abandonan una jerga de la bondad o la calidad argumentativa (en este caso, en la necesidad de la claridad comunicativa).

¿Si acordamos con esta idea general de Goodwin e Innocenti, significa entonces que cualquier argumento, por malo que fuera, tiene fuerza? Exactamente. Todo argumento tiene fuerza. Un mal argumento genera ese efecto: ser catalogado de malo, muchos de ellos, por consiguiente, ignorados, objeto de ironías, sarcasmos, burlas. Analíticamente hablando, para poder comparar se debe observar un efecto; dicho con otras palabras, la fuerza de los argumentos no es propiedad de una comparación, sino del mero hecho, natural a su existencia, de generar una evaluación. No se debe olvidar que hasta los malos argumentos en la contingencia política generan debate público. Este efecto, si retomamos el periplo realizado en torno a la teoría de los actos de habla, es similar al reconocimiento de efectos ilocucionarios y perlocutivos de las aserciones. Cuando se comunican ciertos actos, como por el ejemplo el de retractarse, quedan

residuos ilocucionarios de todos modos (si te advierto de algo, y luego me retracto, aun así, quedas advertido), del mismo modo con efectos perlocutivos (si te invito a mi fiesta, y luego me retracto, de todos modos sabrás que la fiesta tuvo lugar sin ti). Y ésta es precisamente la cualidad normativa por antonomasia de la fuerza de los argumentos en la argumentación, a saber, producir evaluación constante en el marco de controversias continuas. Aquí está, a mi juicio, la fuerza de los argumentos que he denominado flotante. En efecto, como lo he indicado más arriba cuando discutí específicamente las propuestas de Toulmin y las aproximaciones retóricas, la fuerza flotante de los argumentos está al servicio de una renovación constante de las controversias para promover la búsqueda de nuevas ideas y cursos de acción que potencialmente solucionen problemas que tales controversias contienen. La fuerza de los argumentos es una cualidad del objeto argumento, que está sin embargo a disposición de los procesos de argumentación en los que se exponen puntos de vista, que luego se critican, se renuevan y/o se eliminan.

Toulmin (1958) nos ayuda a ver esto último agregando, con beneficios pedagógicos, la distinción entre esferas de la argumentación y el esqueleto del animal argumento, cuya parte medular es una distribución de fuerza entre garantía y respaldo, entre aserciones contingentes y aserciones consagradas por y con cierto tiempo. Las propiedades de la fuerza, examinando el esqueleto del argumento, son su afinidad entre sus elementos (interna: premisa-conclusión, razón-puntos de vista; externa: temática, contextual, audiencia); plasticidad (parte de sus constituyentes pueden reemplazarse); resistencia y/o longevidad (como las proposiciones bisagras de Wittgenstein).

Ahora bien, si ya sabemos que todo argumento tiene una fuerza flotante natural, estructural, ¿cuál sería la ganancia de emitir un argumento que además sea un buen, en términos de su completud, cogencia, claridad? Pragmáticamente, a la fuerza flotante ya intrínseca de todo argumento, la característica de esta especie específica es que le suma a aquella fuerza una dimensión de calidad argumentativa. Siguiendo los criterios de evaluación de la lógica informal, sería un argumento que pasa la prueba de ser aceptable, suficiente y relevante, con lo que es capaz de generar un esfuerzo mayor a su objeción de fortalecerse (y aquí habría una coincidencia con la propuesta de Marraud cuando distingue la fuerza argumentativa en términos de dialéctica argumental). Un argumento con tales características (su fuerza flotante + calidad), es una suerte de acto de habla también directivo: si piensas rebatirme, más te vale reflexionar bien tu argumento. Un buen argumento es candidato seguro para prescribir, regular, por más tiempo.

5. CONCLUSIÓN

El análisis del juego léxico en algunas lenguas, como en el español y en el inglés, entre palabras como fuerte, poderoso, etc., y *powerful, strength*, etc., respectivamente, podría arrojar luces sobre características peculiares del funcionamiento particular de los actos de habla argumentos. Esto está fuera de mi alcance por ahora. Lo mismo sucede para el análisis de conectores y/o indicadores pragmáticos de fuerza en las lenguas que, como en los actos de habla, la mitigan o refuerzan. Para los actos de habla en general, véase Sbisà (2001), y para el caso de los argumentos el propio Toulmin (1958) es de consulta. Quizás la información sobre el uso de tales partículas (conectores e indicadores) en los argumentos puede reorientar la caracterización de los movimientos entre agentes que interactúan argumentativamente.

Por lo pronto, con lo discutido hasta aquí, se puede volver a la lista inicial de las características en juego cuando se aplica fuerza física, pero pensándola solo para los argumentos y la argumentación:

- Todo argumento comunicado genera un efecto: su efecto deviene por la fuerza flotante que poseen.
- Cada vez que se comunica un argumento hay algún tipo de resistencia: inmediata, diferida o a largo plazo, porque se hace manifiesta una posición.
- Generalmente, a mayor cantidad de argumentos comunicados, más efectos: esta característica no es del todo propia de los argumentos, como lo sería de la fuerza física. (esto es: a mayor fuerza física aplicada (con contadas excepciones, como cuando se aplica fuerza física a un tornillo que ya solo gira sin alcanzar su objetivo de apretar) mayores efectos en la zona, superficie y objeto que recibe tal aumento de fuerza). En el caso de los argumentos, no se asegura prima facie que a mayor cantidad de argumentos se provoquen más ideas o cursos de acción y resulten en convencer y hacer cambiar las decisiones de los otros.
- A mayor resistencia a los argumentos comunicados, mayores efectos: sería una característica inversa a la aplicación de fuerza. Esto se explica por la dimensión dialéctica que Marraud, con su concepto de dialéctica argumental, propone. La resistencia a los argumentos es resultado de un esfuerzo comunicativo de contraargumentos, dudas, preguntas, etc., actos de habla que suponen más procesos inferenciales y comunicativos.
- Los efectos de un argumento comunicado producen cambios en la audiencia

que lo recibe, aunque sean momentáneos o diferidos.

- La comunicación de argumentos consume energía cognitiva y tiempo de quien comunica.
- El uso de argumentos puede ser una comunicación y/o alocución espontánea o inmotivada, o puede ser calculada y estratégica, y variantes entre ambos extremos (+ o – espontánea o calculada).
- La resistencia a un argumento comunicado puede ser más fuerte que este último.

Y las dos últimas características generales adicionales de la lista inicial, que para el caso de la comunicación de argumentos podrían frasearse como sigue:

- Los argumentos son comunicados por alguien que posee la capacidad de articular un punto de vista.
- La fuerza de los argumentos es una cualidad o medida comparativa (se considera un argumento fuerte según un estándar que cambia con el tiempo). Este sería una característica propia de los argumentos y la actividad argumentativa según una mirada neodialéctica y retórica que he discutido.

A pesar de que el proceso analógico que he desarrollado con la lista inicial debe aún reflexionarse con cuidado, el punto central es dirigirse hacia una caracterización de la escena básica que se pone en movimiento una vez los argumentos se comunican.

Aunque considero que el acercamiento de Pinto no coincide con la peculiaridad del mío (postular una fuerza flotante en virtud de estar al servicio de mantener en movimiento la ruleta de las controversias) bien me interpretan sus palabras:

In Pinto (2003, p. 1) I wrote that the first or primary effect of presenting an argument consists in making it manifest to participants in a communicative context (i) that there is a reason for doing something and (ii) what one such reason is. In keeping with that idea we could say that normally someone who presents an argument aims at the very least to make it manifest to those addressed that it is, or may be, OK for them to do what that argument presents them with a reason for doing. (285-286)

Espero, realmente, que sea OK para ustedes reflexionar sobre las razones que les proveo para considerar que los argumentos, para el bien de la actividad humana de la argumentación, poseen una fuerza natural que he denominado flotante. Que la fuerza esté con ustedes.

REFERENCIAS

- Apostel, L. (2007). "¿Cuál es la fuerza un argumento? Algunos problemas y sugerencias". *Praxis Filosófica* 25, 129-137.
- Austin, J. (1996). *Cómo hacer cosas con las palabras*. 4ª Edición. Barcelona: Paidós.
- Brandom, R. (1994). *Making It Explicit*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Chomsky, N. (1995). *The Minimalist Program*. Cambridge, Mass.: The MIT Press.
- Ducrot, O. y Anscombe, J.-C. (1994). *La argumentación en la lengua*. Madrid: Gredos.
- Freeman, J. (2006). "Argument Strength, the Toulmin Model, and Ampliative Probability". *Informal Logic* 26/1, 25-40.
- Gascón, J. (2023). "La fuerza argumentativa de las definiciones". En: C. Santibáñez y J. Gómez (Coords.), *Los usos de la definición en la argumentación* (pp. 107-132). Lima: Palestra Editores.
- Goodnight, T. (2003). "Predicaments of Communication, Argument, and Power: Towards a Critical Theory of Controversy". *Informal Logic* 23/2, 119-137.
- Goodwin, J. y B. Innocenti. (2016). "The Pragmatic Force of Making Reasons Apparent". En: D. Mohammed y M. Lewiński (Eds.), *Argumentation and Reasoned Action: Proceedings of the 1st European Conference on Argumentation Vol. II* (pp. 449-462). London: College Publications.
- Govier, T. (1985). *A practical study of argument*. Belmont: Wadsworth.
- Innocenti, B. y E. Miller. (2016). "The Persuasive Force of Political Humor". *Journal of Communication* 66/3, 366-385.
- Innocenti, B., y N. Kathol. (2018). "The persuasive force of demanding". *Philosophy and Rhetoric* 51/1, 50-72.
- Johnson, M. (2017). *Embodied Mind, Meaning, and Reason. How Our Bodies Give Rise to Understanding*. Chicago: The University of Chicago Press.
- Johnson, R. (2000). *Manifest rationality: A pragmatic theory of argument*. Mahwah: Lawrence Erlbaum Associates.
- Kaufeld, F. y B. Innocenti. (2018). "A Normative Pragmatic Theory of Exhorting". *Argumentation* 32, 463-483.
- Kukla, Q. (2023). "The Ethics of Retraction". *Qeios*. <https://doi.org/10.32388/PDR3QV>
- Marraud, H. (2012). "Argumentos a fortiori". *Theoria* 79, 99-112
- Marraud, H. (2013a). *¿Es lógic@? Análisis y evaluación de argumentos*. Madrid, España: Cátedra.
- Marraud, H. (2013b). "Variedades de la argumentación a fortiori". *Revista Iberoamericana de Argumentación* 6, 1-17.
- Marraud, H. (2015). "Do Arguers Dream of Logical Standards? Arguers' dialectic vs. Arguments' dialectic". *Revista Iberoamericana de Argumentación* 10, 1-18.
- Marraud, H. (2022). "La fuerza lógica de los argumentos a la luz del extraño caso de los comedores de ajo crudo: Un comentario a "Argumentos fuertes" de Ch. Tindale y R.M. Barrientos". *Revista Iberoamericana de Argumentación* 24, 72-84.
- Pellizzoni, L. (2001). "The myth of the best argument: power, deliberation and reason". *British Journal of Sociology* 52/1, 59-86.
- Perelman, C. (1997). *El imperio retórico. Retórica y Argumentación*. Barcelona: Norma.
- Perelman, C. y L. Olbrechts-Tyteca (1989). *Tratado de la argumentación. La nueva retórica*. Traducción de Julia Sevilla Muñoz. Madrid: Gredos.
- Pinto, R. (2009). "Argumentation and the Force of Reasons". *Informal Logic* 29/3, 268-295.
- Recanati, F. (1987). *Meaning and Force*. Cambridge: Cambridge University Press
- Recanati, F. (2013). "Content, Mood, and Force". *Philosophy Compass* 8, 622-632.
- Recanati, F. (2016). "Force Cancellation". *Synthese* 196, 1403-1424.
- Rivano, E. (1999). "Un modelo para la descripción e el análisis de la metáfora". *Revista Logos* 9: 41-51.
- Rivano, J. (Manuscrito). *Lógica y argumentación generalizada. Una introducción a las ideas de Stephen Toulmin, sobre el modelo jurídico de argumentación y la contraposición entre una lógica práctica y una lógica teórica.*

- Sbisà, M. (2001). "Illocutionary force and degrees of strength in language use". *Journal of Pragmatics* 33, 1791-1814.
- Searle, J. (1969). *Speech acts: An essay in the Philosophy of Language*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Starr, W. (2014). "Mood, Force and Truth". *ProtoSociology: Language and Value* 31, 160-181.
- Tindale, C. y R. Barrientos. (2021). "Argumentos fuertes, Una discusión sobre 'La fuerza de los argumentos y la perspectiva retórica'" de Corina Yoris-Villasana". *Revista Iberoamericana de Argumentación* 22, 140-150.
- Toulmin, S.E. (1958). *The uses of argument*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Toulmin, S.E., R. Rieke y A. Janik. (1979). *An Introduction to Reasoning*. New York: Macmillan Publishing Co., Inc.
- Walton, D.N. y F. Macagno. (2019). "Diagnosing Misattribution of Commitments: A Normative and Pragmatic Model of for Assessing Straw Man". En: A. Capone, M. Carapezza y F. Lo Piparo (Eds.), *Further Advances in Pragmatics and Philosophy: Part 2 Theories and Applications* (pp. 111-136). Cham: Springer.
- Yoris-Villasana, C. (2020). "La fuerza de los argumentos y la perspectiva retórica". *Revista Iberoamericana de Argumentación* 21, 1-30.

AGRADECIMIENTOS. Este artículo es parte del proyecto de investigación "Prácticas argumentativas y pragmática de las razones 2", PID2022-136423NB-I00, financiado por MCIN/AEI / 10.13039/501100011033 / y por "FEDER Una manera de hacer Europa".

CRISTIAN SANTIBÁÑEZ YÁÑEZ es "sociólogo (1999) y máster en Lingüística (2001) por la Universidad de Concepción, Chile. Obtuvo su doctorado (2005) en la Universidad de Houston (USA), y realizó una pasantía postdoctoral en la Universidad de Ámsterdam (2009). Ha propuesto una perspectiva cognitiva y evolutiva de la competencia argumentativa en *Origen y función de la argumentación* (Lima: Palestra, 2018).