

# Revista Iberoamericana de Argumentación

ἐπει δὲ ταύτην ἐπιστήμην ζητοῦμεν

Figuras retóricas en la *Rhetorica ad Herennium* y en el *Natyasastra*: Figuras de dicción y tropos (II)

*R. Morales Harley*

El problema de la adhesión emocional en la noción de auditorio interno de la nueva retórica

*D. E. Quiroz*

Una investigación de las estrategias argumentativas de los padres en los diálogos a la hora de comer en familias italianas y suizas

*A. Bova*

Un análisis dialéctico de la argumentación filosófica. El caso de los dilemas analíticos

*J. Galindo Castañeda*

Nota de investigación: 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 (RIA 22, 2021)

*H. Marraud*

Reseña de Mayorga Madrigal, Alberto Cuauthémoc, Rodríguez Monsiváis, Raúl Enrique, Leal Carretero, Fernando Miguel (Coords.) *¿Ese es un buen argumento?*

*Diana Lizbeth Ruiz Rincón.*



## Figuras retóricas en la Rhetorica ad Herennium y en el Nāṭyaśāstra: Figuras de dicción y tropos (II)

*Figures of Speech in the Rhetorica ad Herennium and in the Nāṭyaśāstra: Figures of Speech and Tropes (II)*

Roberto Morales Harley  
Departamento de Filología Clásica  
Universidad de Costa Rica  
Montes de Oca, San José, Costa Rica  
[roberto.moralesharley@ucr.ac.cr](mailto:roberto.moralesharley@ucr.ac.cr)

Artículo recibido: 27-04-2021  
Artículo aceptado: 29-09-2021

### RESUMEN

El artículo constituye la continuación de “Figuras retóricas en la Rhetorica ad Herennium y en el Nāṭyaśāstra: Figuras de pensamiento”. Desarrolla una comparación en torno a los planteamientos de estos tratados, los más antiguos en las tradiciones retóricas latina e india en donde se brinda una lista de figuras retóricas, acerca de las figuras de dicción (uerborum exortationes / śabdālaṃkāraḥ). Se estudian, a partir de la terminología en lengua original, las definiciones de los respectivos tratados y algunos ejemplos extraídos de textos literarios, tres figuras: zeugma, paronomasia y anáfora. Se incorporan, como complemento, tres tropos (tropi / vakroktayas): metáfora, perífrasis e hipébole. Como conclusión, se postula una clasificación de las figuras retóricas susceptible de ser aplicada a ambas tradiciones: para las figuras de dicción, 1. Figuras de repetición; para los tropos, 1. Figuras de comparación, 2. Figuras de causa, 3. Figuras de exageración.

**PALABRAS CLAVE:** figuras de dicción, Nāṭyaśāstra, retórica comparada, retórica latina, retórica sánscrita, Rhetorica ad Herennium, tropos.

### ABSTRACT

This paper constitutes the follow-up of “Figures of Speech in the Rhetorica ad Herennium and the Nāṭyaśāstra: Figures of Thought”. It develops a comparison between the approaches of these treatises, the oldest in the Latin and Indian rhetorical traditions providing lists of figures of speech, regarding the figures of speech (uerborum exortationes / śabdālaṃkāraḥ). From the terminology in the original language, the definitions found in the respective treatises, and some examples taken from literary texts, three figures are studied: zeugma, paronomasia, and anaphora. As complement, three tropes (tropi / vakroktayas) are incorporated: metaphor, periphrasis, and hyperbole. In conclusion, a classification of the figures of speech that can be applied to both rhetorical traditions is presented: for figures of speech, 1. Figures of repetition; for tropes, 1. Figures of comparison, 2. Figures of cause, and 3. Figures of exaggeration.

**KEYWORDS:** comparative rhetoric, figures of speech, Latin rhetoric, Nāṭyaśāstra, Rhetorica ad Herennium, Sanskrit rhetoric, tropes.

## 1. INTRODUCCIÓN

Desde la perspectiva amplia que proporciona la retórica comprada (Kennedy, 1998; Mao, 2003), los estudios sobre retórica grecolatina se pueden ver significativamente beneficiados mediante el contraste con la retórica sánscrita (Lloyd, 2007, 2011; Rentería Alejandre, 2012). Esta disciplina ha contado tanto con tratados teóricos como con aplicaciones literarias, desde la India Antigua hasta la actualidad (Diwekar, 1930; Misra, 1971; Suleri, 1992; Banerjee, 2002; Hammer, 2003). Al comparar tradiciones retóricas diversas, conviene atender, por un lado, a la terminología en lengua original y, por otro, a los usos particulares dentro de la literatura respectiva.

En la *Rhetorica ad Herennium*, se distingue entre 45 figuras de dicción (*uerborum exortationes*), las cuales «se obtienen atendiendo de manera especial y exclusiva a la expresión empleada» (RH 4.18.13; Núñez, 1997: 241-242), y 18 figuras de pensamiento (*sententiarum exortationes*), que «son aquellas que consiguen la distinción no en las palabras sino con los propios contenidos expresados» (RH 4.18.13; Núñez, 1997: 242). Las figuras de dicción, a su vez, incluyen 10 tropos (*tropi*), los cuales «se caracterizan porque las palabras pierden su significado habitual y el lenguaje confiere cierta elegancia y un sentido diferente» (RH 4.42.31; Núñez, 1997: 274). Sobre los tropos, conviene señalar que su origen se atribuye a los estoicos (Barwick, 1957) y su denominación se debe a Cicerón (*Brut.* 17.69).

Por otra parte, en el *Nāṭyaśāstra*, se establece una diferencia entre 4 figuras (*alaṃkāṛās*) y 36 marcas (*lakṣaṇāni*) de un clásico. En adición, la retórica sánscrita también distingue entre figuras de dicción (*śabdālaṃkāṛas*) y figuras de pensamiento (*arthālaṃkāṛas*), así como, dentro de las figuras de pensamiento, lo que se puede entender como “tropos” (*vakroktayas*). Del adjetivo *vakra-* ‘oblicuo’ y el sustantivo *ukti-* ‘discurso’, *vakrokti* es «el discurso oblicuo que cuenta con un modo indirecto o novedoso para expresar las ideas, especialmente mediante un giro inesperado de la frase» (Morgan, 2011: 224; traducción propia).

A continuación, se brinda un corpus con seis figuras retóricas, tres figuras de dicción (*uerborum exortationes* / *śabdālaṃkāṛas*) y tres tropos (*tropi* / *vakroktayas*), comunes a ambas tradiciones. Cinco de ellas aparecen tanto en el tratado latino como en el sánscrito: zeugma, paronomasia, anáfora, metáfora y perífrasis. La otra está presente solo en el tratado latino, pero también es tomada en cuenta por la tradición retórica sánscrita: hipérbole.

Cada figura se estudia, dentro de su respectiva tradición, a partir de los criterios de nomenclatura, etimología, definiciones, clasificaciones y ejemplos. Para la tradición grecolatina, se ha recurrido a la traducción de Núñez (1997), al manual de Mortara Garavelli (2000) y a textos literarios de Cicerón (2013), Virgilio (2001) y Horacio (2004). Para la tradición india, se han seguido la edición de GRETIL (2020) y la traducción al inglés de Ghosh (1951), los manuales de Gerow (1971) y Morgan (2011), así como los textos literarios de Bhāsa (Figueroa Castro, 2013) y Kālidāsa (2003). El corpus contempla, en ambas culturas, diversos autores y géneros literarios (oratoria latina, con Cicerón; épica latina, con Virgilio; lírica latina, con Horacio; drama sánscrito, con Bhāsa; epopeya cortesana sánscrita, con Kālidāsa).

## 2. FIGURAS DE DICCIÓN

### 2.1. ZEUGMA (*ADIUNCTIO* / *DĪPAKA*)

En la *Rhetorica ad Herennium* (*RH*), el zeugma se denomina *adiunctio*, voz procedente del prefijo *ad-* ‘cerca de’ y el verbo *iungo* ‘juntar’. Para el tratado latino, «Hay *adjunción* cuando colocamos el verbo de la frase no en el medio sino al comienzo o al final» (*RH* 4.27.38; Núñez, 1997: 268); para la tradición posterior, «[Los zeugmas] Son elipsis que producen incongruencias semánticas o sintácticas» (Mortara Garavelli, 2000: 258). El ejemplo brindado es el siguiente: «Se marchita la prestancia de la belleza física con la enfermedad o con la edad» (*RH* 4.27.38; Núñez, 1997: 268).

En la oratoria deliberativa del *Primer discurso de M. Tulio Cicerón contra L. Catilina* (*ICOP*), pronunciado en el año 63 a.C. por Cicerón (103-43 a.C.) ante el Senado, se ataca a este célebre líder de una conjuración contra la República. En la sección de la argumentación, se alude a las prácticas homosexuales de Catilina. En esta época, un esclavo, portador de una antorcha, acompañaba a su amo para alumbrarlo durante la noche: «¿A qué joven, al que hubieras atrapado en las redes de tus vicios atractivos, no ofreciste una espada para su osadía y una antorcha para sus pasiones?» (*ICOP* 6.13; Ramírez de Verguer, 2013: 121).

A su vez, en el *Nāṭyaśāstra* (*NŚ*), el zeugma es llamado *dīpaka*, término compuesto por el sustantivo *dīpa-* ‘luz’ y el sufijo *-ka* ‘semejante’. El tratado sánscrito lo concibe de este modo: «La clarificación de palabras con significados de diversa clase, unida en un único enunciado, esta es llamada zeugma» (*NŚ* 16.54; traducción propia). Similar es el criterio moderno: «varias frases paralelas se completan mediante una única palabra o frase (que no se repite)» (Gerow, 1971: 193; traducción propia). El ejemplo

ofrecido es el siguiente: «Los lagos, con cisnes; los árboles con flores; los lotos, con abejas embriagadas; / los jardines y bosques, con grupos de amigos, allí siempre devienen plenos» (NS 16.56; traducción propia).

Kālidāsa (s. IV-VI d.C.), en *El origen de Kumāra (KS)*, suministra otro ejemplo de esta figura. En esta epopeya cortesana, los dioses llegan a tributar su reconocimiento al dios Śiva de cara a su boda con Pārvatī. El Demiurgo y el Creador son alusiones a Brahmā, Hari es Viṣṇu y Hara es Śiva. Brahmā, Viṣṇu y Śiva son, respectivamente, el creador, el preservador y el destructor de la *trimūrti* 'trinidad' hindú. Las mismas formas verbales determinan las relaciones, paradójicas desde el punto de vista de la semántica, entre estas tres divinidades:

Era aquélla una única forma que se escindió en tres, equivalentes en cuanto a primacía e inferioridad entre sí: a veces Hara sobrepasa a Viṣṇu, y Hari a aquél; el Demiurgo domina sobre ambos, y aquellos dos primeros, a su vez, sobre el Creador. (KS 7.44; García Trabazo, 2003: 165)

## 2.2. PARONOMASIA (ADNOMINATIO / YAMAKA)

La *adnominatio*, del prefijo *ad-* 'cerca de' y el verbo *nomino* 'nombrar', para la RH, tiene el siguiente valor: «La *paronomasia* consiste en colocar junto a una palabra o un verbo otra similar cambiando el sonido o las letras de manera que palabras parecidas expresen ideas diferentes» (RH 4.21.29; Núñez, 1997: 256). El mismo juego de semejanza y diferencia es enfatizado por la teórica contemporánea: «[sc. la paronomasia] es la vecindad, por la presencia o por el reenvío implícito, de palabras que tienen cierta semejanza fonética, independientemente del parentesco etimológico, pero que son diferentes en cuanto a significado» (Mortara Garavelli, 2000: 237).

El tratado latino proporciona esta clasificación: i. por simplificación o contracción de la misma letra (*adtuentione aut complexione eiusdem litterae*), ii. por alargamiento de la misma letra (*productione eiusdem litterae*), iii. por abreviamiento de la misma letra (*breuitate eiusdem litterae*), iv. por adición de letras (*addendis litteris*), v. por supresión de letras (*demendis litteris*), vi. por transposición de letras (*transferendis litteris*), vii. por cambio de letras (*commutandis litteris*) (RH 4.21.29). Cada tipo es objeto de ejemplificación:

Este hombre que se jacta y pavonea ostentosamente fue vendido [*uenit*] como esclavo antes de venir [*uenit*] a Roma. (RH 4.21.29; Núñez, 1997: 256; *adnominatio adtuentione aut complexione eiusdem litterae*)

Desde aquí el dulce canto de las aves [*aiium*] conduce a lugares apartados [*aiium*]. (RH 4.21.29; Núñez, 1997: 257; *adnominatio productione eiusdem litterae*)

Aunque parece deseoso de honores este hombre no ama tanto la curia [*curiam*] como a Curia [*Curiam*]. (RH 4.21.29; Núñez, 1997: 257; *adnominatio breuitate eiusdem litterae*)

Este hombre podría dominarse [*temperare*] si no prefiriera someterse [*obtemperare*] al amor. (RH 4.21.29; Núñez, 1997: 257; *adnominatio addendis litteris*)

Si se hubiese alejado de los alcahuetes [*lenones*] como de los leones [*leones*] este hombre estaría aún vivo. (RH 4.21.29; Núñez, 1997: 257; *adnominatio demendis litteris*)

Considerad, jueces, si preferís confiar en un hombre activo [*nauo*] o en uno frívolo [*uano*]. (RH 4.21.29; Núñez, 1997: 257; *adnominatio transferendis litteris*)

Debes escoger [*diligere*] con cuidado a quién quieres amar [*diligere*]. (RH 4.21.29; Núñez, 1997: 258; *adnominatio commutandis litteris*)

En la *Eneida* (A) de Virgilio (70-19 a.C.), a la llegada del héroe Eneas y los suyos a Cartago, la reina Dido ofrece que los troyanos se establezcan en las mismas condiciones que los tirios. El juego de palabras permite el paso de la proximidad fonética a la semántica, aun cuando la etimología de las voces difiere. La fórmula es frecuente en la *Eneida*: «Esta ciudad que fundo es toda vuestra: / sacad la flota a tierra, y son un pueblo, / uno ante mí, los Tirios [*Tyrius*] y los Troyanos [*Tros*]» (A 1.573-574; Espinosa Pólit, 2001: 151).

El *yamaka*, del sustantivo *yama-* ‘gemelo’ y el sufijo *-ka* ‘semejante’, es, para el NS, lo siguiente: «La repetición de sonidos es paronomasia, opcional al inicio de un verso...» (NS 16.60; traducción propia). El estudio más reciente añade el detalle sobre la diferencia de significado: «una parte de un verso, delimitada en cuanto a longitud, posición o ambas cosas, se repite dentro del mismo verso, usualmente de manera que el significado de las dos lecturas sea diferente» (Gerow, 1971: 223; traducción propia).

Igualmente, hay una clasificación en el tratado sánscrito: i. cuando está la misma palabra en el final de los cuatro versos (*pādānta*), ii. cuando están dos palabras iguales en el final y en el principio de un verso (*kāñcī*), iii. cuando todo lo dicho es completado con solo la mitad (*samudga*), iv. cuando hay dos versos similares después de cada verso (*vikrānta*), v. cuando el principio del pie siguiente es similar al final del anterior (*cakravāla*), vi. cuando hay dos palabras iguales en el principio de un verso (*sandaṣṭa*), vii. cuando hay simultáneamente palabras iguales en el principio de cada verso (*pādādi*), viii. cuando la última palabra de cada verso se dice dos veces (*āmreḍita*), ix. cuando todos los versos son iguales con un número limitado de sílabas (*caturvyavasita*), x. cuando hay una sola consonante unida a varios tipos de vocales (*mālā*). Cada tipo cuenta con sus ejemplos:

Desde el atardecer, el disco privado de rayos, / el dorado disco, fijo al igual que en el día, / el disco del sol en el día parece cobrizo, / como la circunferencia del hinchado pecho de una doncella [*dinakṣayāt saṃhṛtaraśmimaṇḍalam / divīva lagnaṃ tapanīyamaṇḍalam / vibhāti tāmraṃ divī sūryamaṇḍalam / yathā taruṇyāḥ stanabhāramaṇḍalam*]. (NS 16.65; traducción propia; *pādānta yamaka*)

Las horas, las horas de las noches de luna, / transcurridas con la flor de las mujeres, son aparentes, aparentes; / estén las flores, las flores, con abejas o sin abejas, / la mujer se asombra y la tierra sonríe [*yāmaṃ yāmaṃ candravatināṃ dravatināṃ / vyaktāvvyaktā sārājanināṃ rajanināṃ / phulle phulle sambhramare vābhramare vā / rāmā rāmā vismayate ca smayate ca*]. (NS 16.68; traducción propia; *kāñcī yamaka*)

El gran elefante del bosque brilla con sus colmillos, / blancos como flores de Ketakī; / el gran bosque brilla como un elefante, / con flores de Ketakī como sus blancos colmillos [*ketakīkusumapāṇḍuradantaḥ / śobhate pravarakānanahastī / ketakīkusumapāṇḍuradantaḥ / śobhate pravarakānanahastī*]. (NS 16.70; traducción propia; *samudga yamaka*)

Habiendo sido antes un elefante como una montaña de dos cumbres, / desde la falta de sus colmillos fue como una montaña sin cumbres [*sa pūrvaṃ vāraṇo bhūtvā dviśṛṅga iva parvataḥ / abhavaddantavaikalyādviśṛṅga iva parvataḥ*]. (NS 16.72; traducción propia; *vikrānta yamaka*)

Entonces murieron, abatidos por los enemigos con flechas, así como abatidos por las aves que seguían a las flechas. / En la batalla, las piras eran abatidas por todas las aves; los muertos que yacían en las piras, por sus garras [*śarair yathā śatrubhirāhatā hatā hatāśca bhūyastvanupuṅkhaḥ / khagaiḥ / khagaiśca sarvairyudhi sañcitāścītāścītādhirūḍhā nihitāstalaistalaiḥ*]. (NS 16.75; traducción propia; *cakravāla yamaka*)

Mira, mira las cualidades de mi amante, por las cuales, por las cuales me hace una esposa devota; / con las cuales, con las cuales se presenta ante mi vista, con esas, con esas me hace una esposa devota [*paśya paśya ramaṇasya me guṇān yena yena vaśagāṃ karoti mām / yena yena hi sameti darśanaṃ tena tena vaśagāṃ karoti mām*]. (NS 16.77; traducción propia; *sandaṣṭa yamaka*)

Viṣṇu crea a los seres, Viṣṇu destruye a las creaturas, / Viṣṇu engendra los tres mundos, Viṣṇu es el agente divino de los mundos [*viṣṇuḥ srjati bhūtāni viṣṇuḥ saṃharate prajāḥ / viṣṇuḥ prasūte trailokyam viṣṇurlokādhidaivatam*]. (NS 16.79; traducción propia; *pādādi yamaka*)

Suspiraste profundo una y otra vez, como sometido al recuerdo a cada instante, / como en meditación una y otra vez; súbitamente pasó la noche sin ella, sin ella [*vijrmbhitam niḥśvasitam muhurmuḥuḥ katham vidheyam smaraṇam pade pade / yathā ca te dhyānamidaṃ punaḥ punardhuvamgatā te rajanī vinā vinā*]. (NS 16.81; traducción propia; *āmreḍita yamaka*)

Justo este es el tiempo de los árboles, justo este es el tiempo de los elefantes, / justo este es el tiempo de los enemigos o justo este es el tiempo de las batallas [*vāraṇānāmayameva kālo vāraṇānāmayameva kālah / vāraṇānāmayameva kālo vāraṇānāmayameva kālah*]. (NS 16.83; traducción propia; *caturvyavasita yamaka*)

Que Halī, el impetuoso, el fuerte, el astuto, el incitador, el ingenioso, el corredor, el cauteloso, / Balarāma, el guerrero, el hermano mayor, el de la guirnalda, el de la maza te proteja [*jalī balī halī māli khelī māli salī jalī / khalo balo 'balo māli musalī tvābhirakṣatu*]. (NS 16.85; traducción propia; *mālā yamaka*)

En KS, el dios Śiva, tras acceder a la boda con Pārvatī, piensa en los siete ṛṣis ‘videntes’ para que vayan como solicitantes ante el padre de la novia. El juego de palabras es entre el perfecto *sasmāra* ‘pensó’ y el compuesto *smaraśāsanah* ‘el Castigador de Smara’. Smara es otro nombre para Kāma, el dios del amor que es fulminado por Śiva cuando intenta distraerlo de su práctica ascética para que se fije en Pārvatī: “Tras prometerle «Tras prometerle “¡Que así sea!” y haber dejado con gran esfuerzo a Umā, el Castigador de Smara [*Smara*] pensó [*sasmāra*] en los siete ṛṣis de luminosa esencia» (KS 6.3; García Trabazo, 2003: 140).

### 2.3. ANÁFORA (*REPETITIO* / *MĀLĀ*)

La *repetitio*, voz compuesta por el prefijo *re-* ‘de nuevo’ y el verbo *peto* ‘tratar de alcanzar’, recibe la siguiente definición en la RH: «La *anáfora* consiste en comenzar frases consecutivas, expresen o no una misma idea, con las mismas palabras» (RH 4.13.19; Núñez, 1997: 242). Bastante similar es la explicación suministrada por Mortara Garavelli (2000: 228): «[sc. la *anáfora*] es una repetición... de una o más palabras al comienzo de enunciados sucesivos, o de sus segmentos». El tratado latino ofrece un ejemplo, en el cual se aprecia la repetición de una forma pronominal: «A vosotros [*uobis*] se debe atribuir el mérito, a vosotros [*uobis*] debemos estar agradecidos, a vosotros [*uobis*] esta acción proporcionará gloria» (RH 4.13.19; Núñez, 1997: 242).

Como ejemplo de esta figura se puede aducir, una vez más, el *ICOP*. Allí, el inicio de la sección de argumentación, paralelo al célebre inicio del exordio (*Quo usque tandem abutere, Catilina, patientia nostra?*), distingue entre la situación anterior, referida a las acciones de Catilina, y la situación actual, caracterizada por la intervención de Cicerón. El ejemplo citado combina, en una estructura trimembre, la *anáfora* con la sinonimia y el asíndeton: «no [*non*] lo soportaré, no [*non*] lo toleraré, no [*non*] lo permitiré» (*ICOP* 5.10; Ramírez de Verguer, 2013: 117).

Por su parte, la *mālā*, de la raíz *mal* ‘sostener’ es, literalmente, una “guirnalda (de símiles)”. El *NS* explica que «Cuando, a fin de alcanzar el objetivo deseado, los sabios señalan varias necesidades, eso es denominado guirnalda de símiles» (*NS* 16.159; traducción propia), mientras que Gerow (1971: 161; traducción propia), al caracterizar el *mālā upamā*, aclara que «una serie de comparaciones, que no solo conllevan la misma semejanza, sino también una calificación de esa semejanza, se convierte en el sujeto del siguiente símil».

Un hermoso ejemplo de esta peculiar combinación de *anáfora* y *símil* se halla también en el *KS*. La diosa Pārvatī adorna a su padre Parvata como la llama, como la

corriente (del Ganges) y como la retórica misma. Cada comparación se conecta mediante la noción de ornato: la llama adorna a la lámpara; la corriente, al río; la retórica, al sabio; y, en la India de época clásica, la hija, al padre. Todos los símiles se entretajan al modo de una guirnalda que decora, en un símil metalingüístico, la composición poética: «Por ella fue él purificado y ornado, como [iva] una lámpara por una llama de esplendoroso brillo, como [iva] el camino del cielo por el que fluye en Tres Corrientes, como [iva] un sabio por el hablar gramaticalmente correcto» (KS 1.28; García Trabazo, 2003: 66). Cabe destacar que la perífrasis *saṃskāravatī gīḥ* ‘el hablar gramaticalmente correcto’, referida a la retórica, no dista mucho de la célebre definición de *ars bene dicendi* ‘arte de hablar bien’.

### 3. TROPOS

#### 3.1. METÁFORA (*TRANSLATIO* / *RŪPAKA*)

En latín, el término para metáfora es *translatio*, palabra compuesta por el prefijo *trans-* ‘al otro lado’ y una forma del verbo *fero* ‘llevar’. Una de las figuras predilectas por los rétores desde Aristóteles (*Poét.* 21-22; *Ret.* 1405a y ss.), «La metáfora se produce cuando una palabra es transferida de un objeto a otro porque la semejanza parece justificar esa transparencia. Se utiliza para poner una cosa ante los ojos» (*RH* 4.33.45; Núñez, 1997: 280). El juego entre los sentidos literal y figurado resulta relevante, al tener que cuenta que la metáfora es la «sustitución de una palabra por otra cuyo sentido literal posee cierta semejanza con el sentido literal de la palabra sustituida» (Mortara Garavelli, 2000: 181).

La RH incluye una clasificación en seis tipos, la cual parece influenciada por la teoría aristotélica: i. para poner una cosa ante los ojos (*rei ante oculos ponendi causa*), ii. para brevedad (*breuitatis causa*), iii. para evitar una obscenidad (*obscenitatis uitandae causa*), iv. para aumentar la importancia de algo (*augendi causa*), v. para disminuir la importancia de algo (*minuendi causa*), vi. para adornar el discurso (*ornandi causa*) (*RH* 4.33.45). Cada tipo viene acompañado del ejemplo respectivo:

Esta insurrección despertó a Italia con un súbito terror. (*RH* 4.33.45; Núñez, 1997: 280; *translatio rei ante oculos ponendi causa*)

La inmediata llegada de un ejército extinguió de repente el fuego de la ciudad. (*RH* 4.33.45; Núñez, 1997: 280; *translatio breuitatis causa*)

Su madre se complacía en una nueva boda cada día. (*RH* 4.33.45; Núñez, 1997: 280; *translatio obscenitatis uitandae causa*)

Ni la desesperanza ni la desgracia de nadie han podido colmar el odio y saciar la horrible crueldad de esta persona. (RH 4.33.45; Núñez, 1997: 280; *translatio augendi causa*)

Pretende haber sido de gran ayuda porque en unas circunstancias muy difíciles nos insufló una breve brisa. (RH 4.33.45; Núñez, 1997: 280; *translatio minuendi causa*)

Algún día la prosperidad del Estado, desecada por la maldad de seres dañinos, reverdecerá por el verdor de las gentes de bien. (RH 4.33.45; Núñez, 1997: 281; *translatio ornandi causa*)

La segunda digresión del *ICOP* presenta a la patria personificada, la cual invita a Cicerón a actuar. El fuego, ocasionado por la guerra, la destrucción y los incendios, representa la causa material del ardor en tanto sensación física. En una figura que acumula interrogación retórica y enumeración, dicha sensación es equiparada, en el plano anímico, con el odio. La imagen de las llamas del odio deviene más impactante tras aludir al fuego real que podría llegar a encenderse en un contexto bélico. El fuego abrasa en los ámbitos físico y externo; el odio, en los ámbitos anímico e interno: «¿Es que, cuando Italia sea devastada por la guerra, cuando las ciudades sean destruidas, cuando las casas ardan, piensas entonces que no vas a abrasarte en las llamas del odio?» (*ICOP* 11.29; Ramírez de Verguer, 2013: 141).

En sánscrito, la metáfora se denomina *rūpaka*, voz integrada a partir del sustantivo *rūpa-* ‘forma’ y el sufijo *-ka* ‘semejante’. Una de las cuatro figuras centrales de la retórica sánscrita, al lado del símil, el zeugma y la paronomasia, «La forma insertada por propia elección, caracterizada por el parecido de los miembros, dotada de cierta semejanza, esa es la metáfora» (*NŚ* 16.54; traducción propia). Más centrada en la gramática es esta otra definición: «el sujeto de la comparación se identifica con el objeto mediante un proceso específico de subordinación gramatical» (Gerow, 1971: 239; traducción propia). Un ejemplo de la figura sigue a la definición del tratado: «Con rostros de loto, con sonrisas de lirio, con hermosos ojos de nenúfar; / ellas, las pozas y las mujeres, sobresalieron por sus séquitos de ruidosos cisnes, como llamándose mutuamente» (*NŚ* 16.59; traducción propia).

En otro ejemplo extraído del *KS*, el dios Parvata admira la belleza de su hija Pārvatī. De acuerdo con la creencia popular, el mango es el árbol representativo de la primavera, esto es, de la época idónea para las relaciones amorosas. Se compara, en atención a la noción de “posarse”, las miradas con las abejas. Estas lo hacen literalmente, pero aquellas solo de manera figurada. Esta metáfora, que compara miradas y abejas, es *kavisamaya* ‘convención poética’ de la literatura *kāvya* ‘clásica’ en la India Antigua: «A pesar de tener ya hijos el soberano (de las montañas), su mirada no se saciaba nunca de posarse sobre aquella criatura: aunque la primavera despliegue

infinidad de flores, el enjambre de abejas prefiere posarse sobre la flor del mago» (KS 1.27; García Trabazo, 2003: 65).

### 3.2. PERÍFRASIS (*CIRCUMITIO* / *LEŚA*)

Del prefijo *circum-* ‘alrededor’ y una forma del verbo *eo* ‘ir’, la *circumitio* es la palabra latina para la perífrasis: «La *perífrasis* es una forma de expresión con la cual se enuncia una idea simple por medio de una circunlocución» (RH 4.32.43; Núñez, 1997: 277). La idea de no ir directo al punto, sino intentar rodearlo se hace presente no solo en la nomenclatura, sino también es las caracterizaciones: «[sc. la perífrasis] es un ‘rodeo de palabras’ que sustituye un término único, bien definiéndolo... bien parafraseándolo...» (Mortara Garavelli, 2000: 194). Por ejemplo, «La previsión de Escipión quebró el poder de Cartago» (RH 4.32.43; Núñez, 1997: 277). La previsión de Escipión corresponde, simplemente, a Escipión; el poder de Cartago, a Cartago.

Las *Odas* (C) Horacio (65-8 a.C.) sirven como ejemplo. La siguiente oda, compuesta en asclepiadeos mayores y dirigida a una tal Leucónoe ‘la de mente ingenua’, es la fuente la célebre máxima *carpe diem*, que da origen al tópico correspondiente. En los versos iniciales, se aconseja el rechazo de la astrología, a la cual se alude, en perífrasis, mediante el sintagma “cálculos babilónicos”. Este rechazo halla su justificación en la filosofía epicúrea: «No investigues, pues no es lícito, Leucónoe, el fin que ni a mí / ni a ti los dioses destinen; a cálculos babilonios [*Babylonios numeros*] / no te entregues» (C 1.11; Fernández-Galiano, 2004: 113).

El *leśa*, en cambio, de la raíz *liś* ‘ser pequeño’, es, literalmente, una “pequeña (desviación)”. Para el NS, «El enunciado que es expresado con artificio por los hábiles en la enunciación, con base en la apariencia de unos objetos semejantes, ese es conocido como perífrasis» (NS 16.167; traducción propia). Posteriormente, la motivación se especializa, de manera similar a lo que ocurre en la tradición occidental, en rodeos que pretenden evitar temas controvertidos: «se alega un pretexto para encubrir una situación vergonzosa o desagradable en algún otro sentido» (Gerow, 1971: 259; traducción propia).

En KS, Kāma, el dios del amor, intenta distraer a Śiva, el dios del ascetismo, de sus prácticas, a fin de que se fije en Pārvatī. Śiva, irritado, lo fulmina. Rati, la esposa de Kāma, se lamenta por su pérdida. Siguiendo la convención poética, se enfatiza la dureza de corazón de las mujeres al momento de la muerte de sus esposos. La perífrasis se da al evitar referirse a la pretendida muerte del dios, quien, en tanto divinidad inmortal, no ha perdido su vida, sino tan solo su forma corpórea. “Esto que aquí yace” es el “cuerpo”,

que, en el caso de Kāma, dios que con frecuencia recibe el epíteto de *anaṅga* ‘incorpóreo’, no resulta pertinente mencionar: «Esto que aquí yace [*tad idam*], que por tu hermosura fue término de comparación para las amantes (con respecto a sus amados), se ha visto reducido a tal condición sin que yo quede desgarrada: ¡Duras son, ciertamente, las mujeres!» (KS 4.5; García Trabazo, 2003: 108).

### 3.3. HIPÉRBOLE (*SUPERLATIO* / *ATIŚAYOKTI*)

Como la *translatio*, la *superlatio* deriva del verbo *fero* ‘llevar’; en este caso, con el prefijo *super-* ‘por encima’: «La *hipérbole* es una manera de hablar que exagera la realidad para amplificar o disminuir algo. Se utiliza por separado o junto con una comparación» (RH 4.33.44; Núñez, 1997: 278). Por ejemplo, «Pero si mantenemos la concordia en la ciudad, mediremos los confines de nuestro imperio desde la salida hasta la puesta del sol» (RH 4.33.44; Núñez, 1997: 278). El criterio de verdad entra en juego, desde la perspectiva contemporánea:

[sc. la hipérbole] es la exageración, el exceso al amplificar o reducir la representación de la realidad mediante expresiones que, aunque vayan más allá de la verdad al dilatar o restringir las connotaciones de lo que comunican, mantienen con la verdad una semejanza lejana. (Mortara Garavelli, 2000: 204)

Nuevamente es en C donde encontramos un ejemplo apropiado. Esta oda, compuesta en asclepiadeos menores y con una clara intención autorreferencial, sirve de colofón a los tres primeros libros, publicados de manera conjunta en el año 23 a.C. En estos versos iniciales, se magnifica el papel de la obra literaria como fuente de inmortalidad para el poeta: «He hecho una obra más perenne que el bronce / más alta que el túmulo real de las pirámides; / no la destruirán ni la voraz lluvia / ni el fuerte Aquilón ni la innumerable / serie de los años en que escapa el tiempo» (C 3.30; Fernández-Galiano, 2004: 315).

De manera análoga a lo ocurrido en latín, el prefijo sánscrito *ati-* ‘sobre’ recalca la exageración. Este se une a las raíces *śī* ‘yacer’ y *√vac* ‘decir’. La única de las figuras retóricas seleccionadas en este artículo que no aparece registrada en el NS, la hipérbole, con todo, merece un lugar en el estudio, dada su relevancia para la tradición retórica sánscrita. Entre los autores modernos, hallamos dos definiciones pertinentes: «exageración de una cualidad o atributo de un modo característico, a fin sugerir se preeminencia en el sujeto» (Gerow, 1971: 97; traducción propia) y «exageración o distorsión de una o varias propiedades de una cosa, como sobrevaloración o infravaloración intencional» (Morgan, 2011: 231; traducción propia).

*El pesar de Kaṃa (KBh)*, pieza dramática de un acto perteneciente a Bhāsa (s. III-IV d.C.), ofrece un ejemplo. En el prólogo del drama, el director de la compañía teatral propicia al dios Viṣṇu. Según el mito puránico, en su *narasimha-avatara* ‘descenso como hombre-león’, Viṣṇu destroza al demonio Hiraṇyakaśipu, quien había adquirido gran poder, con el propósito de restablecer el orden cósmico. La exageración de considerar a Viṣṇu como único dios supremo pone de manifiesto la tendencia viṣṇuita del autor: «Quien maravilló a todo mundo / -por igual a hombre, mujeres, dioses y demonios- / con su aspecto mitad león, mitad hombre, y con filosas uñas descuartizó al Señor del Mal...» (KBh 1; Figueroa Castro, 2013: 501).

#### 4. CONCLUSIONES

Con base en el presente estudio, así como en los datos analizados en la publicación que le precede, se han formulado las siguientes conclusiones. La retórica grecolatina distingue figuras de pensamiento, figuras de dicción y tropos. Las figuras de pensamiento han sido sistematizadas en el artículo previo a esta investigación. Esta nueva publicación ha permitido esclarecer ciertos aspectos relativos a las figuras de dicción y a los tropos. Dentro de las figuras de dicción (Mortara Garavelli, 2000: 213), la tipología incluye figuras «por adición», «por supresión» y «de orden». En la subdivisión, las figuras «por adición» pueden, a su vez, producir una «repetición» (e.g., la anáfora y la paronomasia) o una «acumulación»; contrariamente, las figuras «por supresión» (e.g. el zeugma) no se subdividen. Con respecto a los tropos (Mortara Garavelli, 2000: 166), se contraponen aquellos «por desplazamiento de límites» (e.g., la perífrasis y la hipérbole) y aquellos «por dislocación o salto» (e.g., la metáfora).

La retórica sánscrita separa las figuras de pensamiento de las figuras de dicción. Las primeras ya han sido abordadas en el artículo previo a esta investigación. Sobre las segundas, la propuesta de sistematización de Gerow (1971: 55-70; traducción propia) resulta de utilidad. Este autor tipifica las figuras en las categorías de «símil», «hipérbole», «figuras basadas en relaciones de causalidad (*hetu*) o carácter (*lakṣaṇa*)», «figuras basadas en conjunción o colocación», «juegos de palabras» y «figuras gramaticales y sintácticas». Al subdividir, las figuras tipo «símil» incluyen «figuras que son variaciones sobre la *forma* del símil» y «figuras que son modos de concebir la propiedad común» (e.g., la metáfora); las figuras tipo «hipérbole» conllevan «una simple exageración» (e.g., la hipérbole propiamente), que «la relación de la cosa con su propiedad está distorsionada desde la perspectiva metafísica» o que «la relación entre propiedades de una cosa está distorsionada»; las «figuras basadas en relaciones de

causalidad (*hetu*) o carácter (*lakṣaṇa*)» incorporan «figuras de la causa eficiente», «figuras de la causa final» o «figuras de sugestión» (e.g., la perífrasis); y, finalmente, las «figuras gramaticales y sintácticas» pueden ser «repeticiones de fonemas» (e.g., la paronomasia), «repeticiones de morfemas» (e.g., el zeugma) o «repeticiones de frases» (e.g., la anáfora).

Con la intención de hallar puntos de encuentro entre estos modelos, se postula, en suma, una clasificación susceptible de ser aplicada a ambas tradiciones retóricas:

**Cuadro 1: Figuras de pensamiento**

1. De comparación	1.1. Por adición 1.2. Por sustitución	Símil, Ejemplo, Antítesis Prosopopeya
2. De causa	2.1. Por adición 2.2. Por sustitución	Entimema Dialogismo
3. De conjunción	3.1. Por adición	Hipotiposis, Definición
4. De exageración	4.1. Por adición	Indecisión

**Fuente:** Elaboración propia

**Cuadro 2: Figuras de dición**

1. De repetición	1.1. Por adición 1.2. Por supresión	Anáfora, Paronomasia Zeugma
------------------	--	--------------------------------

**Fuente:** Elaboración propia

**Cuadro 3: Tropos**

1. De comparación	1.1. Por sustitución	Metáfora
2. De causa	2.1. Por sustitución	Perífrasis
3. De exageración	3.1. Por adición	Hipérbole

**Fuente:** Elaboración propia

El contraste entre las tradiciones retóricas grecolatina y sánscrita ha evidenciado, entre otras cosas, que, si bien la repetición se muestra constantemente como el rasgo

distintivo de las figuras de dicción, los procedimientos aplicados en el caso de los tropos (comparaciones, causas, exageraciones) los aproxima más a las figuras de pensamiento (como propone la retórica sánscrita) que a las figuras de dicción (como sostiene la retórica grecolatina). Además, los tres grupos tienen en común las mismas operaciones básicas (adicionar, suprimir, sustituir).

Esta muestra representativa de 15 figuras, si se suman las 9 del artículo que precede a esta investigación y las 6 de la presente publicación, brinda solo un esbozo de tipología, la cual habría que completar con el resto de figuras de RH y de NS, así como complementar con otros tratados. Un ámbito en particular, como espacio para futuros estudios, que sin duda arrojaría resultados interesantes, es el de los “juegos de palabras”, sobre los cuales la retórica sánscrita ha deliberado incluso más que la grecolatina. De este modo, la teoría sobre la ironía y otras figuras semejantes se vería igualmente enriquecida.

## REFERENCIAS

- Banerjee, D. (2002). *A Handbook of Classical Sanskrit Rhetoric: A Dictionary of Sanskrit Alamkaras*. Calcuta: Sanskrit Pustak Bhandar.
- Barwick, K. (1957). *Probleme der stoischen Sprachlehre und Rhetorik*. Berlín: Akademie.
- Cicerón (2013). *Catilinarias* [Traducción de A. Ramírez de Verguer]. Madrid: Cátedra.
- Diwekar, H.-R. (1930). *Les fleurs de rhétorique dans l'Inde: Étude sur l'évolution des "alankāra" ou ornements stylistiques dans la littérature sanskrite*. París: Maisonneuve.
- Figueroa Castro, Ó. (2013). “El pesar de Karṇa: Drama en un acto atribuido a Bhāsa”. *Estudios de Asia y África* 48/2, 487-514.
- Gerow, E. (1971). *A Glossary of Indian Figures of Speech*. The Hague/Paris: Mouton.
- Ghosh, M. (Trans.). (1951). *The Nāṭyaśāstra ascribed to Bharata-Muni*. Calcuta: Asitic Society of Bengal.
- Göttingen Register of Electronic Texts in Indian Languages (GRETIL). (2020). *Nāṭyaśāstra 1-16, 18-30, 33, 35-37*. Creative Commons. [http://gretil.sub.uni-goettingen.de/gretil/corpustei/transformations/html/sa\\_bharata-nATyazAstra-1-1618-303335-37.htm](http://gretil.sub.uni-goettingen.de/gretil/corpustei/transformations/html/sa_bharata-nATyazAstra-1-1618-303335-37.htm)
- Hammer, N. (2003). *The Art of Sanskrit Poetry: An Introduction to Language and Poetics*. Nueva Delhi: Munishram Manoharlal.
- Horacio (2004). *Odas y Epodos* [Traducción de M. Fernández-Galiano]. Madrid: Cátedra.
- Kālidāsa (2003). *Kumārasambhava: El origen de Kumāra* [Traducción de J.V. García Trabazo]. Madrid: Akal.
- Kennedy, G.A. (1998). *Comparative Rhetoric: An Historical and Cross-Cultural Introduction*. Nueva York: Oxford University Press.
- Lloyd, K. (2007). “Rethinking Rhetoric from an Indian Perspective: Implications in the Nyaya Sutra”. *Rhetoric Review* 26/4, 365-384.
- Lloyd, K. (2011). “Mining the Rich Relations Between Aristotle’s Enthymeme and Example and India’s Nyāya Method”. *Rhetorica* 29/1, 76-105.
- Mao, L.M. (2003). “Reflective Encounters: Illustrating Comparative Rhetoric”. *Style* 37/4, 401-424.
- Misra, V.N. (1971). “Sanskrit Rhetoric and Poetic”. *Mahfil* 7/3, 1-18.
- Morgan, L. (2011). *Croaking Frogs: A Guide to Sanskrit Metrics and Figures of Speech*. Los Angeles, CA: Mahodara Press.
- Mortara Garavelli, B. (2000). *Manual de retórica*. Madrid: Cátedra.

- Núñez, S. (Trad.). (1997). *Retórica a Herenio*. Madrid: Gredos.
- Rentería Alejandre, S. A. (2012). “Una visión comparativa entre el rupaka de Bharata y la metáfora de Aristóteles”. *Acta Poética* 23/2, 109-123.
- Suleri, S. (1992). *The Rhetoric of English India*. Chicago: University of Chicago Press.
- Virgilio (2001). *Eneida* [Traducción de A. Espinosa Pólit]. Madrid: Cátedra.

**ROBERTO MORALES HARLEY:** El autor es profesor de filología clásica en la Universidad de Costa Rica, donde desarrolla su labor docente e investigativa en temas de retórica y argumentación, así como de lenguas y literaturas de Grecia, Roma e India antiguas. Cuenta con una Licenciatura en Filología Clásica y una Maestría en Literatura Clásica, ambas por la Universidad de Costa Rica, además de un Máster Propio en Lenguas del Mundo Antiguo por la Universidad de Murcia.



## El problema de la adhesión emocional en la noción de auditorio interno de la nueva retórica

### *The problem of emotional adhesion in the notion of internal audience of the new rhetoric*

David Eduardo Quiroz

Instituto Teológico FIET,  
Universidad Nacional de Hurlingham (UNAHUR)  
Argentina  
[davq14@gmail.com](mailto:davq14@gmail.com)

Artículo recibido: 13-05-2021  
Artículo aceptado: 22-05-2022

#### RESUMEN

El presente artículo aborda la cuestión del factor emocional en la argumentación dentro del esquema de la nueva retórica propuesta por Perelman y Olbrechts-Tyteca en la obra *Tratado de la argumentación*. Específicamente haremos referencia a la cuestión de las emociones en relación con la noción de auditorio interno o deliberación con uno mismo. Trataremos de observar la incidencia del factor emocional dentro de esta idea particular de auditorio que proponen los autores. El objetivo es indagar cómo es posible la deliberación interna y de qué manera podemos hablar de una influencia emocional en el diálogo con uno mismo.

**PALABRAS CLAVE:** argumentación, deliberación, retórica, emociones, racionalidad.

#### ABSTRACT

This article addresses the issue of the emotional factor in argumentation within the framework of the new rhetoric proposed by Perelman and Olbrechts-Tyteca in the work *The New Rhetoric: A Treatise on Argumentation*. Specifically, we will refer to the issue of emotions in relation to the notion of internal audience or deliberation with oneself. We will try to observe the incidence of the emotional factor within this particular idea of the audience that the authors propose. The objective is to investigate how internal deliberation is possible and in what way we can speak of an emotional influence in the dialogue with oneself.

**KEYWORDS:** Argumentation, deliberation, rhetoric, emotions, rationality.

## 1. INTRODUCCIÓN

El propósito de este trabajo es observar el rol de la adhesión emocional dentro del esquema de la nueva retórica, particularmente en relación a la noción de auditorio interno o deliberación con uno mismo. Nos preguntaremos no sólo cómo es posible tal deliberación, sino también cuál es el rol de las emociones dentro de esa acción argumentativa donde intentamos persuadirnos o convencernos a nosotros mismos. No es la intención indagar qué son las emociones, ya que no se trata de un estudio sobre la experiencia emocional. Nos proponemos abordar nuestro tema concibiendo a las emociones como reacciones que surgen ante determinados estímulos. Desde esta concepción nos referiremos al problema de la adhesión emocional en la deliberación íntima.

Para ello habrá que considerar primeramente si la adhesión emocional puede ser concebida como un aspecto legítimo dentro de la argumentación. Asimismo, indagar sobre los problemas que presenta el factor emocional para la teoría de la argumentación de Perelman y Olbrechts-Tyteca. El objetivo principal es mostrar el problema que surge a partir de la consideración de la adhesión emocional, ya que ésta resulta ser extremadamente relevante para la toma de posición y un condicionamiento para la elaboración de argumentos. Tal influencia no puede quedar fuera de la reflexión sobre la argumentación. Sobre todo, por el objetivo mismo de la argumentación, que es provocar o acrecentar la adhesión a las tesis presentadas para su asentimiento. Pero ¿cómo puede darse esto en la deliberación con nosotros mismos?

Inicialmente señalaremos algunos aspectos generales de la propuesta de la nueva retórica en referencia a nuestro planteamiento. Luego, ya centrados en el tema, abordaremos la problemática planteada a fin de observar qué sucede con las emociones en el diálogo con nosotros mismos y hasta qué punto podemos hablar de una influencia emocional en ese proceso interno.

Para desarrollar nuestro estudio abordaremos principalmente el texto *Tratado de la argumentación: La nueva retórica*, y además mencionaremos algunas ideas planteadas en *El imperio retórico* de Perelman. También haremos referencia a escritos de otros autores que nos darán un panorama más amplio sobre el tema. Entre ellos mencionaremos a Marafioti, así como también a Plantin para tratar la cuestión de las emociones en relación a la argumentación.

## 2. EL FACTOR EMOCIONAL EN LA NUEVA RETÓRICA

Podemos empezar señalando algunos presupuestos de esta teoría de la argumentación. La nueva retórica surge como un intento de ocuparse de un aspecto del discurso que no podía ser abordado desde la lógica formal. Los autores buscaron una teoría de la argumentación en la que puedan ser considerados los juicios de valor. De manera que hay un ámbito que escapa a las demostraciones de la lógica simbólica, como lo son las argumentaciones sobre la ética, la política, la religión o el derecho. En estos ámbitos no podemos hablar de necesidad, de evidencia y verdad como en las proposiciones de la lógica, ya que este tipo de argumentación se encuentra en un orden diferente. Esto es, tienen lugar en la esfera de lo plausible, sin que esto signifique una imposibilidad de presentar razones a favor de una determinada postura. Es decir, que el hecho de que no sea posible demostrar lógicamente una posición, no significa que sólo quede lugar para la irracionalidad o el escepticismo.

Para Perelman y Olbrechts-Tyteca esta capacidad de argumentar con razones plausibles ante un auditorio ha sido descuidada por la tradición filosófica. No obstante, en esta propuesta de una teoría de la argumentación centrada en medios de pruebas que no tienen que ver con verdades definitivas, hay ciertas ambigüedades y se generan algunos problemas. El problema que se quiere señalar surge a partir del propio objetivo de la argumentación en relación con el rol de las emociones. Esto es, indagar sobre esta relación desde el abordaje de las técnicas argumentativas para provocar la adhesión de los oyentes en un auditorio.

Es decir, que la dificultad se presenta en el planteamiento de los autores en cuanto a que desde ciertas técnicas discursivas se puede lograr la persuasión y un cambio de posición del interlocutor. Si tomamos esta perspectiva podemos preguntarnos qué lugar ocupan las emociones a la hora de tomar una determinada posición. O, mejor dicho: ¿Hay lugar para las emociones en el planteamiento de la nueva retórica? Podemos decir que no hay una consideración específica del factor emocional. Por lo tanto, este aspecto de la argumentación es dejado de lado, así como la lógica formal había hecho con los juicios de valor. De manera que la cuestión de las emociones no ocupa un lugar de reflexión en la propuesta de Perelmann y Olbrechts-Tyteca. Más aun cuando pensamos en la influencia de las emociones en la toma de posición, en la aceptación de creencias y en la formulación de argumentos. Pero el tema se hace más complejo en la relación con lo que los autores entienden por auditorio. Esto es, en la propia interacción que se genera en ese ámbito de diálogo, en el, que según entendemos, las emociones cumplen un rol significativo. Pero ¿qué ocurre cuando tal

relación se da en el diálogo con uno mismo?

### 3. LA ARGUMENTACIÓN Y LAS EMOCIONES

La cuestión del papel de las emociones dentro de la argumentación es un tema que genera ciertas dificultades en cuanto a la legitimidad del factor emocional. Cuando hablamos de teoría de la argumentación nos da la impresión de que no habría lugar para cuestiones emocionales. Estas parecen estar en un orden diferente al de la argumentación racional. Sin embargo, cuando pensamos en los argumentos sostenidos en ciertos ámbitos como por ejemplo los de la política, la ética, la teología y otros; encontramos que el factor emocional juega un papel importante.

Lo que queremos decir es que en estos terrenos se hace más evidente que la argumentación no sólo se vale de la razón. Decimos esto porque un argumento por más racional que sea no necesariamente podrá persuadir a quien sostiene una tesis diferente o contraria a la que se intenta presentar con dicho razonamiento. Está claro que en la toma de posición y en la formulación de argumentos hay algo más que racionalidad. Esto quiere decir que cuando adherimos a algo no lo hacemos solamente por un convencimiento racional, sino que hay otros factores que hacen que aceptemos ciertas creencias y desechemos otras. De este modo, nuestro análisis y visión de la realidad no está libre de condicionamientos emocionales que nos hacen ver las cosas de una determinada manera. De modo que, más allá del aspecto biológico, las emociones están sujetas a nuestra cosmovisión. Es decir, que para el tema que estamos tratando es necesario considerar a las emociones en relación con la cultura, esto es, ese universo de significaciones en el que cual nos encontramos inmersos. Esta perspectiva social y colectiva pone de manifiesto un aspecto externo que se hace presente en la deliberación íntima y sin el cual esta no sería posible. Este factor externo es un punto clave para nuestro estudio, por lo que más adelante volveremos a mencionar dicho factor. Por lo pronto, nos referiremos al acuerdo previo a la deliberación.

Los autores señalan la importancia de un acuerdo entre el orador y el auditorio. Es evidente que toda argumentación supone un acuerdo sin el cual no tendría sentido. En algunos casos ese acuerdo será una tesis aceptada por todos y la formulación de argumentos para una mejor fundamentación de la misma. En otros casos, el acuerdo estará en ciertas premisas de las que se intentará sacar una conclusión. Lo cierto es que como expresa Marafioti:

Toda argumentación implica una selección previa, selección de hechos y de valores, su descripción de una manera particular, en algún lenguaje y con una intensidad

que varía según la importancia que se le otorgue. Selección de elementos, selección de un modo de descripción o de presentación. (Marafioti, 2003: 107)

De manera que es necesario el acuerdo para toda argumentación, pero, como señala Marafioti, hay un grado de importancia variable en ciertos aspectos de esa selección que debe ser considerado. Podemos decir que, en las tesis fundamentales sostenidas en los ámbitos de argumentación mencionados, hay condicionamientos por factores emocionales. ¿Cuál es la razón de una determinada adhesión política, religiosa o ética? No podemos afirmar que la adhesión provenga solamente de la solidez de los argumentos. La realidad es que, si bien somos racionales, hay principios que no siempre pueden ser cambiados por más racional que sea un argumento. Pero surge otra pregunta: reconocer el factor emocional, ¿es aceptar un principio ilegítimo para la argumentación?

La pregunta que hemos formulado nos lleva a reflexionar sobre la cuestión de las emociones y la razón. Plantin, en un excelente texto, se refiere a la relación entre las emociones en la argumentación racional. El lingüista francés señala que la propuesta de la nueva retórica se separa de la lógica, pero también de las emociones. Así, la práctica argumentativa sería una actividad de entremedio donde el hablante que aspira a la razonabilidad presenta pruebas sin demostración ni emoción. Si bien en la nueva retórica hay alguna referencia a las emociones (especialmente cuando los autores se refieren a las características del discurso epidíctico y el discurso educativo), estas no son consideradas en el acto de argumentar. Sin embargo, es necesario mencionar que para ellos ambos discursos crean cierta disposición en los oyentes (Perelman y Olbrechts-Tyteca 1989: 104). Y tal disposición tiene que ver con las pasiones o emociones de los receptores. De modo que, más allá de que no hay una referencia específica, el papel de las emociones no se encuentra totalmente ausente dentro del discurso de la nueva retórica.

Plantin dedica unos párrafos a la cuestión de las emociones en el *Tratado de la argumentación*. Pero en lo que refiere a nuestro tema podemos destacar que para los autores es esencial prever una posibilidad de disociar nuestras convicciones de los intereses individuales y de las pasiones. Los autores del *Tratado* hablan de valores pero se refieren peyorativamente a las emociones. No obstante, Plantin sostiene que:

Las situaciones corrientes de argumentación están marcadas por las emociones, en el sentido común del término. Se trata de situaciones desestabilizantes, que ponen sistemáticamente en juego o en escena la duda, la inquietud, la indignación, la ira o la satisfacción ideal en el discurso publicitario. Parece que, para el *Tratado*, se puede, o se debe, argumentar sin emocionarse. En estas condiciones, ¿puede todavía decirse que se trata de una nueva retórica? (Plantin, 2014: 69).

En líneas posteriores a esta cita Plantin señala que no se puede hablar de emoción sin razón. Si bien parecen formar una pareja antagónica, se encuentran unidas de alguna manera e involucradas entre sí. Por su parte, el planteamiento de si se trata de una nueva retórica tiene que ver con la misma tradición de esta disciplina, en donde no había una separación total de las emociones. Y en los ámbitos de argumentación que hemos mencionado no es posible prescindir de la influencia del factor emocional. Ahora bien, más allá de lo que expresa Plantin, hay que reconocer que Perelman no está ajeno al tema de las emociones, sólo que no desarrolla esa facultad porque entiende que el orador se dirige al hombre en su totalidad (1997: 33).

#### 4. LA NOCIÓN DE AUDITORIO Y LA DELIBERACIÓN CON UNO MISMO

Uno de los aspectos importantes en el planteamiento de la nueva retórica es la noción de auditorio. Para los autores, todo discurso va dirigido a una determinada audiencia y la persuasión no puede pensarse sin un auditorio. Enfatizan la relación orador-receptor, esto es, en el vínculo indispensable entre el orador y el auditorio. Como mencionamos anteriormente, la nueva retórica tiene una visión amplia respecto del auditorio al cual el orador debe adaptarse. De modo que siempre hay una interacción entre alguien que intenta persuadir a otro. No obstante, el concepto de auditorio tiene su complejidad, puesto que no siempre es posible determinar o especificar tal conjunto de oyentes. Según los autores, hay situaciones en las que resulta difícil determinar, con ayuda de criterios puramente materiales, el auditorio de aquel que habla, puesto que este no necesariamente tiene que estar presente. Esto lo muestran con algunos ejemplos, entre ellos, el del escritor. Está claro que el escritor tiene un auditorio para el cual escribe, pero no es posible identificar a ese conjunto de posibles lectores. Frente a esta problemática Perelman y Olbrechts-Tyteca definen el auditorio desde una perspectiva retórica:

Por esta razón, nos parece preferible definir el auditorio, desde el punto de vista retórico, como el conjunto de aquellos en quienes el orador quiere influir con su argumentación. Cada orador piensa, de forma más o menos consciente, en aquellos a los que intenta persuadir y que constituyen el auditorio al que se dirigen sus discursos. (1989: 55).

La adaptación a un determinado auditorio tiene que ver con utilizar los argumentos que son apropiados para el público al cual se dirige. Pero también, ese interlocutor al que se intenta persuadir podemos ser nosotros mismos en una deliberación interna. Esto es realmente interesante porque si ya es complejo tratar las emociones en la relación entre el orador y el auditorio, cuánto más será cuando se trata de la deliberación con uno

mismo.

Los autores mencionan la problemática que surge a partir de la variedad de auditorios y de la particularidad de cada uno. Sin embargo, podemos decir que en definitiva se reducen a dos tipos: el auditorio universal y el particular. En el párrafo 9 del *Tratado de la argumentación* aparece la noción de deliberación con uno mismo. Tal diálogo íntimo podría ser concebido como un caso de auditorio universal, en tanto reflexión filosófica, así como también un auditorio particular si se delibera para refutar los argumentos de un oponente. Esta concepción es tratada luego de haberse referido a los diferentes auditorios y antes de los efectos de la argumentación. Sobre esto, los autores expresan que la deliberación íntima es una especie particular de argumentación. Si bien este tipo de argumentación tiene sus características, para poder comprenderla es necesario entender la deliberación con los demás. Así lo explican:

En numerosas ocasiones, una discusión con los demás sólo es el medio que utilizamos para ilustrarnos mejor. El acuerdo con uno mismo no es más que un caso particular del acuerdo con los demás. Así pues, desde nuestro punto de vista, el análisis de la argumentación dirigido a los demás nos hará comprender mejor la deliberación con uno mismo y no a la inversa. (Ch. Perelman y L. Olbrechts-Tyteca, 1989: 87)

De esta manera, la comprensión del auditorio interno tiene que ser entendida desde la argumentación con los demás. Esto muestra la concepción de los autores respecto de este tipo de argumentación. Para ellos, este es uno de los diferentes tipos de auditorios y debe ser abordado a la luz de la argumentación con los demás. Es decir, que el énfasis está en la similitud que pudiera haber y no tanto en aquellos aspectos que hacen que sea una clase de argumentación diferente. Y esta diferencia tiene que ser objeto de análisis, puesto que orador y oyente son una y la misma persona. Más allá de que los autores lo consideren como una clase más de auditorio, hay sin dudas una diferencia fundamental con respecto a los otros tipos de relación entre orador y oyente. Esto es así porque no puede ser lo mismo persuadir a otros que hacerlo con nosotros mismos.

Podemos afirmar que los autores no hacen un análisis en detalle sobre el auditorio interno, sino que colocan el énfasis en la relación discursiva que se da en una argumentación que está siempre en función del auditorio al que se dirige. Para ellos, es legítimo que quien haya adquirido cierta convicción se dedique a consolidarla con respecto a sí mismo. Es decir, que de alguna manera en la deliberación interna ocurre lo mismo que en las otras en tanto argumentación y comunicación. Podemos pensar que, para poder persuadir a un auditorio, tenemos que estar de acuerdo con determinadas creencias que ya hemos evaluado y aceptado en nuestro interior. De

modo que en el discurso interno hay diferencias en cuanto a la particularidad del auditorio, pero no en tanto procedimiento argumentativo. Los autores sostienen que en toda argumentación se apela a la racionalización para llegar a la aceptación de una determinada tesis y esto vale para todo auditorio.

Esta concepción del discurso interno puede entenderse desde una perspectiva sociológica en donde lo individual es explicado desde la interacción con los demás. Wintgens, en un ensayo sobre retórica y razonabilidad sostiene que la deliberación interna puede ser comprendida desde la teoría del interaccionismo simbólico de George H. Mead. Señala que la comunicación externa presupone una comunicación interna que toma la forma de lo que se observa externamente. Para él, hay una encarnación del auditorio universal en el discurso con un mismo:

Interpretándolo a la luz de la teoría de Mead, la encarnación del auditorio universal en el auditorio interno se lleva a cabo en el compañero de deliberación y, de hecho, éste es sólo la internalización de otros en nosotros mismos (Wintgens, 1993: 203).

Esta perspectiva sociológica nos ayuda a comprender la concepción de auditorio interno de Perelmann y Olbrechts-Tyteca. No obstante, se presenta un problema cuando pensamos en la influencia del factor emocional en este tipo de auditorio.

## 5. LAS EMOCIONES Y LA ARGUMENTACIÓN INTERNA

Si bien podemos reconocer la influencia de las emociones tanto en la toma de una determinada posición como en la propia formulación de argumentos, la cuestión parece más complicada cuando pensamos en el auditorio interno. Esto es así porque en los demás auditorios se trata de las emociones que pueden estar tanto en el orador como en la apelación a las emociones en su intento de persuasión. Pero ¿cómo entender este proceso cuando se trata de una y la misma persona? Ya observamos la concepción de los autores sobre la deliberación con uno mismo. No obstante, nos interesa indagar en la influencia de las emociones cuando mi auditorio soy yo mismo.

El problema que se presenta *prima facie* es que por tratarse de un diálogo interno las emociones que pudieran influir en la tesis del orador, y a las que intente apelar en sus oyentes, son sentidas y juzgadas por la misma persona. De modo que las emociones juegan un papel diferente al que se da en un diálogo con otro. Aunque pueda haber similitud en cuanto a lo que hacemos cuando argumentamos, está claro que el auditorio interno tiene su propia particularidad y no podemos pensarlo de la misma manera. La deliberación con uno mismo es un proceso interno, pero, como ya hemos sugerido, tiene a la vez un componente externo.

Anteriormente mencionamos que argumentamos ante los demás lo que antes aceptamos y acordamos internamente. Pero tal aceptación interna tiene que provenir desde un otro, puesto que es algo que me hace cambiar de posición o buscar argumentos más sólidos para una tesis ya aceptada. Entendemos que en la deliberación íntima estamos asumiendo dos roles, pero si hablamos de una aceptación previa tenemos que preguntarnos cómo es posible ese acuerdo. El rol de oyente es fundamental para comprender aquello que acordamos con anterioridad. De manera que somos receptores en tanto que adquirimos la información. Es decir, que lo que aceptamos y acordamos con anterioridad tiene un momento aun anterior a tal acuerdo, y es en este sentido que debemos entender las emociones en la deliberación interna. Porque si las emociones tienen parte en la argumentación, sólo pueden ser generadas desde aquello que nos interpela o de lo que nos intenta persuadir. Pero en esta deliberación estamos hablando con nosotros mismos y tal reflexión sólo es posible a partir de lo que adquirimos previamente.

Entonces, aquello que puede dar lugar a una deliberación interna tiene que ser anterior al acto de argumentar con nosotros mismos. De otra manera no podemos comprender qué es lo que nos lleva a un posible cambio de posición. Podemos acordar con los autores en que el análisis de la argumentación con los demás nos ayuda a comprender la deliberación con uno mismo, pero al tratar el rol de las emociones ciertamente hay algo que hace diferente a este tipo de deliberación. Ese factor externo y anterior a la deliberación interna es lo que puede causar ciertas emociones en la argumentación con uno mismo. Pero ¿cómo entender el rol de las emociones dentro del acto de reflexión íntima?

Lo que podemos decir es que las emociones pueden influir en nuestra toma de posición. Sin duda que la experiencia emocional genera nuevas situaciones y perspectivas, pero esto sucede en la propia acción deliberativa, puesto que las emociones no están separadas de la reflexión. Pero a diferencia de otros tipos de auditorios en los que el orador puede apelar a las emociones, en esta clase de deliberación es el orador quien siente las emociones asumiendo al mismo tiempo el rol de oyente. Es posible pensar que un sujeto en su diálogo íntimo pueda sopesar las emociones que le susciten determinadas tesis, pero también la propia acción deliberativa podría ser causa de ciertas emociones. Estas, en tanto que ocurren en la deliberación, pueden influir en la adhesión a las tesis en cuestión. De manera que quien delibera consigo mismo no puede, en tanto orador, apelar a las emociones como en los demás auditorios. Tampoco podría tener un total manejo de las emociones en el sentido de poder sopesarlas ya que en él mismo acontece la experiencia emocional que lo

condiciona de alguna manera.

Esta particularidad del auditorio interno nos hace pensar que el papel de las emociones no puede ser concebido de la misma manera que en los otros tipos de argumentación. Como observamos, las emociones no están ausentes en la deliberación y en la propia acción deliberativa están operando las emociones del sujeto que dialoga consigo mismo. En este proceso interno ocurre lo mismo que en la deliberación con los demás, esto es, la persuasión siempre proviene de un otro. La diferencia es que en el discurso interno no se da en el mismo momento de deliberación, sino que ya ocurrió antes y dio lugar a esa posibilidad. No obstante, soy yo mismo pensando, reflexionando, hablando internamente conmigo y condicionado por todas mis emociones. Tal deliberación tiene que diferenciarse de la argumentación con los demás, sobre todo a la hora de pensar en las emociones.

## 6. CONCLUSIÓN

De esta manera hemos observado el problema de la adhesión emocional en la noción de auditorio interno dentro de la propuesta de la nueva retórica. Pudimos ver el lugar que los autores del *Tratado de la argumentación* proporcionan a las emociones en la relación orador – auditorio y el problema que se genera en la deliberación con uno mismo. Para esto fue necesario preguntarnos por el lugar que ocupa el factor emocional dentro de la argumentación y luego indagar en las características propias de esta clase de auditorio. Asimismo, consideramos los problemas que se generan cuando pensamos en las emociones dentro de la argumentación interior.

El propósito ha sido mostrar que, si bien hay una deliberación interna en donde intentamos convencernos o persuadirnos a nosotros mismos, siempre hay un factor externo que lo genera. Esto es, siempre hay un otro que nos puede dar razones para cambiar nuestra posición o por lo menos considerar otros argumentos para seguir sosteniendo una postura. Acordamos con los autores en que sólo podemos comprender esta clase de deliberación a la luz de lo que sucede en la argumentación con los demás. No obstante, nuestro énfasis estuvo en la influencia de las emociones en la deliberación íntima. De este modo concluimos que si las emociones influyen en la adhesión a una determinada postura, tal influencia emocional se produce tanto por las tesis antes adquiridas, como por el propio acto reflexivo de la deliberación.

Lo que se quiere destacar es que la adhesión emocional no puede producirse sin el encuentro con un pensamiento diferente al que se tiene hasta ese momento. Por esta razón, es importante partir de la premisa de que el auditorio interno debe ser

comprendido desde la interacción con los demás. Es de esa manera como debe ser abordado el estudio de la deliberación con uno mismo, sólo que no podemos dejar de señalar las características propias de este caso particular de argumentación.

## REFERENCIAS

- Marafioti, R. (2003). *Los patrones de la argumentación*, Buenos Aires: Biblos.
- Plantin, C. (2014). *Las buenas razones de las emociones*, trad. Emilia Ghelfi. Buenos Aires: Universidad Nacional de Moreno Editora.
- Perelman, Ch. y Olbrechts-Tyteca, L. (1989). *Tratado de la argumentación*, trad. de Julia Sevilla. Madrid, Gredos.
- Perelman, Ch. (1997). *El imperio retórico*, trad. de Adolfo León Gómez Giraldo, Santa Fe de Bogotá: Norma.
- Wintgens, L. J. "Retórica, razonabilidad y ética: un ensayo sobre Perelman", trad. de Isabel Lifante. *Doxa. Cuadernos de Filosofía del Derecho*, [S.l.], n. 14, p. 195-206, nov. 1993. ISSN 2386-4702. <https://doi.org/10.14198/DOXA1993.14.11> (Recuperado el 05/11/2020).

**AGRADECIMIENTOS:** A los revisores de la Revista Iberoamericana de Argumentación por sus aportaciones, correcciones y sugerencias para mejorar la presentación de este artículo. A los docentes de Teoría de la argumentación de la Maestría en Filosofía de la Universidad Nacional de Quilmes (UNQ). Sus clases han despertado mi interés por el rol de las emociones en la argumentación.

**DAVID EDUARDO QUIROZ:** Es profesor de Filosofía y estudiante de la Licenciatura en Educación en la Universidad Nacional de Hurlingham (UNAHUR). Especialista en Teología y Misión por el Instituto teológico FIET de Argentina. Bachiller Superior en Teología por la Facultad Argentina de Estudios Teológicos de Iglesia de Dios (FAETID). Trabajó como coordinador y profesor de educación a distancia del seminario Internacional SABE. Fue profesor ayudante en las cátedras de Filosofía del lenguaje y Orientación en investigación Filosófica en el ISFD N° 42 de San Miguel, Buenos Aires. Actualmente se desempeña como docente en el nivel secundario.



## Una investigación de las estrategias argumentativas de los padres en los diálogos a la hora de comer en familias italianas y suizas

### *An investigation of parental argumentative strategies in dialogues at mealtime in Italian and Swiss families*

Antonio Bova

Departamento de Psicología  
Università Cattolica del Sacro Cuore  
Largo Agostino Gemelli, 1, 20123, Milano, Italia  
[antonio.bova@unicatt.it](mailto:antonio.bova@unicatt.it)

Artículo recibido: 27-05-2021  
Artículo aceptado: 22-05-2022

#### RESUMEN

Este estudio tiene como objetivo describir las estrategias argumentativas más utilizadas por los padres para resolver a su favor los diálogos argumentativos con sus hijos a la hora de comer. Los resultados del análisis de 132 diálogos argumentativos entre padres e hijos indican que los padres utilizan principalmente argumentos basados en las nociones de calidad y cantidad en las discusiones relacionadas con la comida. Los padres utilizan otro tipo de argumentos, como la apelación a la coherencia, los argumentos de autoridad y los argumentos de analogía, en discusiones relacionadas con la enseñanza del comportamiento correcto en situaciones sociales fuera del contexto familiar; por ejemplo, con profesores y compañeros. Estos resultados ponen de manifiesto cómo padres e hijos contribuyen a coconstruir el proceso dialógico de negociación de opiniones divergentes.

**PALABRAS CLAVE:** argumentación, familia, hora de comer, socialización lingüística, interacción padre-hijo.

#### ABSTRACT

This study aims to describe the argumentative strategies most frequently used by parents to resolve in their favor the argumentative dialogues with their children at mealtime. Findings of the analysis of 132 argumentative dialogues between parents and children indicate that parents mostly use arguments based on the notions of quality and quantity in food-related discussions. The parents use other types of arguments such as the appeal to consistency, the arguments from authority, and the arguments from analogy, in discussions related to the teaching of the correct behavior in social situations outside the family context, e.g., with teachers and peers. These results bring to light how parents and children contribute to co-constructing the dialogic process of negotiating their divergent opinions.

**KEYWORDS:** argumentation, family, mealtime, language socialization, parent-child interaction.



## 1. INTRODUCCIÓN

La hora de comer en familia es un tipo de actividad social que es organizada y producida por los miembros de la familia de manera localizada, utilizando los recursos del habla y de la interacción (Mondada, 2009, Ochs, 2006). Durante esta actividad, los padres y los niños pueden hablar sobre varios temas, desde eventos diarios hasta actividades escolares y extracurriculares de los niños, así como de posibles planes de actividades futuras que involucren a uno o más miembros de la familia (Aukrust, 2002, Bova y Arcidiacono, 2015, Fiese, Foley y Spagnola, 2006). Los grados de libertad dialógica a la hora de comer pueden variar de una familia a otra y dependen de varios factores contextuales y sociales (Blum-Kulka, 1997, Ochs y Shohet, 2006).

Entre las actividades cotidianas que reúnen a los miembros de la familia, la hora de comer representa una excelente oportunidad para investigar cómo padres e hijos pueden interactuar y entablar diálogos argumentativos de forma espontánea (Bova, 2019a, 2021, Brumark, 2008). Generalmente, durante la hora de la comida, la argumentación desempeña un papel secundario, no estructural, porque los miembros de la familia no se sientan a la mesa exclusivamente para convencer a los demás miembros de la familia de la validez de sus propias opiniones. Sin embargo, con frecuencia sucede que los padres intentan convencer a sus hijos de que acepten sus reglas y prescripciones, mientras que, por su parte, los niños ponen en duda el punto de vista de sus padres. En consecuencia, la argumentación espontánea no parte de una respuesta positiva, sino del rechazo total o parcial de un punto de vista afirmado o, al menos, de las dudas que dicho punto de vista genera.

En el marco de la investigación sobre argumentación familiar (Arcidiacono y Bova, 2015, Bova, 2019a, Bova y Arcidiacono, 2013a, Pontecorvo y Fasulo, 1997), este estudio tiene como objetivo describir las estrategias argumentativas más utilizadas por los padres para resolver a su favor los diálogos argumentativos con sus hijos a la hora de comer. De acuerdo con otros estudiosos (Billig, 1987, Kuhn, 1991, Weigand, 2006), considero un argumento aislado como producto y la argumentación dialógica como proceso, estando esta última implícita en el primero. Un argumento, por lo tanto, siempre se incluye dentro de una «estructura dialógica de negociación que resulta de visiones divergentes» (Weigand, 2006), este sistema considera que 71). En todos los diálogos argumentativos, incluidos los de padres e hijos durante la hora de la comida, los interlocutores eligen las estrategias argumentativas que son útiles para sustentar su punto de vista o para debilitar el punto de vista del interlocutor. La expresión «estrategia

argumentativa» se utiliza para referirse a los argumentos esgrimidos por padres e hijos con el alcance de sustentar, explicar, justificar o defender su punto de vista.

Este trabajo ha sido organizado de la siguiente manera: en su primera parte se presenta una revisión concisa de la literatura más relevante sobre argumentación familiar; posteriormente, se describen la metodología en la que se basa este estudio y los resultados de los análisis y, finalmente, se discuten los resultados obtenidos y las conclusiones extraídas.

## 2. ESTUDIOS DE ARGUMENTACIÓN EN EL CONTEXTO FAMILIAR

El interés por estudiar las interacciones argumentativas que se producen en ocasión de las comidas se debe a que, frecuentemente, durante esta actividad es posible observar cómo se ponen en duda comportamientos y puntos de vista de los miembros de la familia (Arcidiacono y Pontecorvo, 2009, Bova y Arcidiacono, 2018). En consecuencia, los miembros de la familia a menudo necesitan respaldar sus declaraciones mediante un razonamiento argumentativo. Según Bova y sus colaboradores (Bova, 2021, Bova y Arcidiacono 2013b, Bova, Arcidiacono y Clement, 2017), la fase inicial de los diálogos argumentativos entre padres e hijos exhiben algunos rasgos únicos. Uno de ellos es la pregunta «¿por qué?» que desafía a los padres para que justifiquen sus reglas y prescripciones, las cuales a menudo están implícitas o se basan en reglas que los niños no conocían inicialmente o que no fueron explicitadas antes. Otro rasgo es que los padres comentan irónicamente sobre las actitudes o el comportamiento de los niños, para persuadirlos de que retiren su punto de vista. En una línea similar, Laforest (2002) señaló que los padres usan el humor al responderles a sus hijos, creando una distancia irónica que elimina la severidad de la culpa, con lo cual evitan iniciar un diálogo argumentativo.

La adquisición de estrategias argumentativas es un elemento crucial en el desarrollo de las habilidades de razonamiento en los niños (Alam y Rosemberg, 2014, Alzate y Eugenio, 2012, Bova y Arcidiacono, 2020, Migdalek, Rosemberg y Arrúe, 2015, Migdalek, Rosemberg y Santibáñez Yáñez, 2014, Migdalek, Santibáñez Yáñez y Rosemberg, 2014, Pontecorvo y Arcidiacono, 2016, Pontecorvo y Sterponi, 2002) porque los niños comienzan a aprender a producir y a mantener sus puntos de vista en interacciones verbales con otros a través de los intercambios diarios con sus padres. Bova (2015) observó que los niños siempre se refieren a un adulto como fuente de opinión experta y no a otro niño. Según este autor, la efectividad real de este argumento que él ha llamado «argumento de la opinión de un adulto-experto» (*op. cit.*: 5) depende

de cuán fuertemente padres e hijos compartan la premisa en la que se basa el argumento. Centrándose en los diálogos argumentativos relacionados con la alimentación, una serie de estudios (Arcidiacono y Bova, 2015, Bova y Arcidiacono, 2014, Pontecorvo y Fasulo, 1999) muestran que las estrategias argumentativas de los niños reflejan las estrategias argumentativas adoptadas por sus padres, aunque su visión del problema sea opuesta a la de ellos. Al analizar un diálogo argumentativo entre un hermano y una hermana durante una comida familiar, Hester y Hester (2010) demostraron que los niños pueden usar tanto los recursos contextuales como los culturales para producir sus argumentos.

Desde la perspectiva del desarrollo psicológico, Dunn y sus colegas encontraron que los diálogos argumentativos en la familia están orientados principalmente hacia el niño más pequeño y menos hacia los padres o hermanos mayores. En particular, Dunn y Munn (1987) observaron que los niños entablan diálogos argumentativos con las madres sobre diversos temas, mientras que con sus hermanos se ocupan principalmente de cuestiones de derechos, posesión y propiedad. En la misma línea, Slomkowski y Dunn (1992) encontraron que los niños hablan con más frecuencia de sí mismos (argumentos orientados a sí mismos), mientras que los padres utilizan principalmente argumentos que se refieren a los niños y no a ellos mismos (argumentos orientados a otros).

En este artículo pretendo profundizar más en esta dirección de investigación, aportando así una contribución relevante a la línea de investigación sobre argumentación familiar. Hemos visto que en la mayoría de los casos los estudios dirigidos a investigar los diálogos argumentativos entre padres e hijos se han centrado en el aporte argumentativo específico de los niños. Además, la mayoría de los estudios han considerado el número de argumentos presentados por los participantes como el único indicador para examinar sus interacciones argumentativas. Hasta ahora, se ha prestado menos atención a investigar los tipos de estrategias argumentativas utilizadas por los padres. Para comenzar a llenar este vacío en la literatura sobre la argumentación entre padres e hijos, en el presente estudio me enfoco en la generación de argumentos por parte de los padres durante los diálogos argumentativos espontáneos con sus hijos durante la hora de la comida, con el objetivo de responder la siguiente pregunta de investigación: ¿Cuáles son las estrategias argumentativas más utilizadas por los padres para resolver a su favor los diálogos argumentativos con sus hijos a la hora de comer?

### 3. METODOLOGÍA

#### 3.1. Corpus de datos

El corpus de datos se compone de treinta comidas familiares separadas y grabadas en vídeos (que constituyen unas veinte horas de datos de vídeo), construidas a partir de dos conjuntos diferentes de datos, llamados subcorpus 1 y subcorpus 2. Todos los participantes son de habla italiana. La duración de las grabaciones varía de 20 a 40 minutos. El subcorpus 1 consta de 15 comidas, grabadas en vídeo, de cinco familias italianas con un alto nivel socioeconómico, que viven en Roma. Los criterios adoptados en la selección fueron los siguientes: la presencia de ambos padres y de al menos dos hijos, de los cuales el menor estaba en edad preescolar (3 a 6 años). La mayoría de los padres, en el momento de la recopilación de datos, tenía alrededor de 30 años ( $M = 37,40$ ,  $DE = 3,06$ ). Todas las familias en el subcorpus 1 tenían dos hijos. El subcorpus 2 consta de 15 comidas, grabadas en vídeo, de cinco familias suizas con un alto nivel socioeconómico, todas residentes en el área de Lugano. Los criterios adoptados en la selección reflejan los criterios adoptados en la creación del subcorpus 1. En el momento de la recolección de datos, la mayoría de los padres tenía alrededor de 30 años ( $M = 35.90$ ,  $SD = 1.91$ ). Las familias tenían dos o tres hijos.

#### 3.2. Procedimientos de recopilación y transcripción de datos

En una primera fase, dos investigadores transcribieron todos los diálogos familiares adoptando el sistema de transcripción CHAT (MacWhinney, 2000), con algunas modificaciones introducidas para mejorar la legibilidad<sup>1</sup>. El nivel de acuerdo entre los dos investigadores fue de 0.82, medido por el alfa de Cronbach. Posteriormente, los investigadores, junto con los miembros de cada familia, revisaron las transcripciones en el hogar de cada familia. Este procedimiento permitió descifrar pasajes que no eran claros para los investigadores debido a un bajo nivel de sonido de grabación o a palabras y construcciones vagas. La información sobre el entorno físico de las comidas

<sup>1</sup> Las convenciones de transcripción adoptados son los siguientes:

\* indica el turno del hablante  
 (( )) segmentos agregados por el transcriptor para aclarar algunos elementos de la situación  
 % act: descripción de las acciones del hablante  
 , continúa entonación  
 . entonación descendente  
 : prolongación de sonidos  
 ? entonación ascendente  
 ! entonación exclamatoria

—una descripción de la cocina y de la mesa de comedor— también se hizo para cada comida familiar registrada.

### 3.3 Método analítico

El enfoque adoptado para el análisis es el modelo ideal pragma-dialéctico de discusión crítica (van Eemeren y Grootendorst, 2004). Como ya se describió en un estudio anterior (Bova, 2019b), ese modelo considera que los actos de habla argumentativos no se realizan en un vacío social, sino entre dos o más partes que están teniendo un desacuerdo e interactúan entre sí en un intento de resolver este desacuerdo. El modelo de una discusión crítica considera que hay cuatro etapas necesarias para una resolución dialéctica de las diferencias de opinión (van Eemeren y Grootendorst, 2004). Etapa de confrontación: se establece que hay una disputa, un punto de vista es utilizado y cuestionado. Etapa de apertura: se toma la decisión de intentar resolver la disputa por medio de una discusión argumentativa regulada. Una de las partes asume el papel de protagonista, lo que significa que está preparada para defender su punto de vista mediante la argumentación; la otra parte asume el papel de antagonista, lo que significa que está preparada para desafiar sistemáticamente al protagonista, con el fin de defender su punto de vista. Etapa de argumentación: el protagonista defiende su punto de vista y el antagonista le responde con otra argumentación si tiene más dudas. Etapa final: es la etapa de conclusión.

En este estudio, el modelo ideal de discusión crítica se asume como una cuadrícula para el análisis, ya que proporciona los criterios para la selección de las discusiones argumentativas y para la identificación de los argumentos presentados por los padres y los niños.

### 3.4. Definición de situación argumentativa y selección de los argumentos

El análisis presentado en este documento se centrará en el estudio de movimientos argumentativos analíticamente relevantes, es decir, «those speech acts that (at least potentially) play a role in the process of resolving a difference of opinion»<sup>2</sup> (van Eemeren y Grootendorst, 2004: 73). En particular, para el presente estudio, solo se seleccionaron para el análisis las discusiones que cumplen con los tres criterios siguientes:

- 1) Una diferencia de opinión entre padres e hijos sobre un problema relacionado

---

<sup>2</sup> Nuestra traducción: «aquellos actos de habla que (al menos potencialmente) desempeñan un papel en el proceso de resolver una diferencia de opinión».

con las reglas y normas de los padres se hace evidente en el discurso; por ejemplo: ¿puede el niño usar la goma para borrar el dibujo?

2) Al menos un punto de vista utilizado por uno de los dos padres es cuestionado verbalmente por uno o más niños o viceversa: (NIÑO) Sí, quiero intentar; (PADRE) No, no puedes.

3) Por lo menos uno de los dos padres presenta al menos un argumento a favor o en contra del punto de vista que se cuestiona; por ejemplo, que la goma es para el tablero de dibujo y no se puede usar en otras cosas.

Para identificar los tipos de argumentos presentados por padres e hijos, el análisis se centra en la tercera etapa del modelo de una discusión crítica, a saber, la etapa de argumentación. Como lo expresan van Eemeren y Grootendorst (1992: 138): «The dialectical objective of the parties is to test the acceptability of the standpoints that have shaped the difference of opinion»<sup>3</sup>.

### 3.5. Tipos de argumentos presentados por los padres

Las categorías de argumentos identificados en el presente estudio se basan en estudios previos de teóricos de la argumentación y ya se han discutido en la literatura pertinente (van Eemeren y Grootendorst, 1992, Walton, Reed y Macagno, 2008). A continuación, se presenta una breve definición de cada tipo de argumento identificado en el corpus.

El *argumento de la calidad* puede referirse a una propiedad —positiva o negativa— de algo o a un determinado comportamiento de alguien; mientras que el *argumento de la cantidad* puede referirse a la cantidad, al tamaño de algo o a un determinado comportamiento de alguien (Bova y Arcidiacono, 2014). En nuestro corpus, los argumentos de calidad y cantidad se usan típicamente en discusiones relacionadas con la comida servida y con el comportamiento de los niños. Esto no es para nada sorprendente, ya que las conversaciones a la hora de comer suelen ser prácticas de alimentación. Los otros tipos de argumentos propuestos por los padres en el intercambio con sus hijos —*argumento de autoridad*, *argumento de petición de coherencia* y *argumento por analogía*— se utilizan en discusiones relacionadas con una gama más amplia de temas tales como la enseñanza del comportamiento correcto en situaciones dentro y fuera del contexto familiar como, por ejemplo, en el contexto escolar con profesores y compañeros.

<sup>3</sup> Nuestra traducción: «El objetivo dialéctico de las partes es probar la aceptabilidad de los puntos de vista que han configurado la diferencia de opinión».

El argumento de autoridad —utilizado en algunos casos por los padres en discusiones argumentativas relacionadas con reglas y normas— se refiere a la definición de autoridad deóntica elaborada por Walton (1997: 88): «The deontic type of authority is a right to exercise command or to influence, especially concerning rulings on what should be done in certain types of situations, based on an invested office, or an official or recognized position of power»<sup>4</sup>. En particular, los criterios para seleccionar los argumentos de autoridad utilizados por los padres con sus hijos se pueden describir a través de la siguiente declaración: *La persona X dijo/hizo Y, por lo tanto Y debe ser correcto/aceptado*<sup>5</sup>.

El argumento de petición de coherencia se puede describir a través de la siguiente pregunta: *Si lo ha afirmado explícita o implícitamente en el pasado, ¿por qué no lo está manteniendo ahora?* (Bova y Arcidiacono, 2014).

En cuanto al argumento por analogía, en el presente estudio nos remitimos a la definición dada por Walton, Reed y Macagno (2008). El razonamiento detrás de este argumento es el siguiente: *premisa mayor*: en general, el caso C1 es similar al caso C2 (por ejemplo, el clima en enero es similar al clima en diciembre); *premisa menor*: la proposición A es verdadera en el caso C1 (por ejemplo, en diciembre llovió todos los días); *conclusión*: la proposición A es verdadera en el caso C2 (por ejemplo, en enero lloverá todos los días).

#### 4. ANÁLISIS Y RESULTADOS

Dentro del corpus de datos generales de treinta comidas familiares, hemos seleccionado 132 discusiones argumentativas entre padres e hijos, relacionadas con las reglas y normas de los padres. En el corpus de discusiones argumentativas, los padres presentaron al menos un argumento (en varios casos más de un argumento) en apoyo de sus reglas y normas en 125 instancias (95%) para un número total de 186 argumentos. Los niños utilizaron al menos un argumento (en algunos casos más de un argumento) para refutar las reglas y normas parentales en 48 casos (36%), para un número total de 58 argumentos.

Los argumentos dirigidos por los padres a sus hijos se pueden atribuir a cinco categorías argumentativas principales: calidad (79, 42%), cantidad (52, 28%), autoridad (31; 17%),

<sup>4</sup> Nuestra traducción: «El tipo de autoridad deóntica es un derecho a ejercer el mando o influir, especialmente en lo que respecta a las decisiones sobre lo que se debe hacer en ciertos tipos de situaciones, sobre la base de una posición de poder oficial o reconocida».

<sup>5</sup> Para un estudio detallado de este tipo de argumento utilizado por los niños, véase también Bova, 2015.

petición de coherencia (15; 8%) y analogía (9; 5%). En el corpus no observé diferencias significativas en los tipos de argumentos utilizados por las madres y los padres, con excepción de los argumentos de autoridad, los cuales fueron utilizados con mayor frecuencia por los padres que por las madres. Los argumentos expuestos por los niños en respuesta a los argumentos de sus padres son, casi exclusivamente, argumentos de calidad (25, aproximadamente 43%) y cantidad (30, 52%). Solo en tres casos los niños presentaron un tipo de argumento diferente: el argumento de autoridad en dos instancias y el argumento de petición de coherencia en un caso.

En las siguientes secciones del artículo se presentarán extractos del análisis cualitativo de las estrategias argumentativas utilizadas por los padres para cada tipo de argumento (4.1, 4.2, 4.3 y 4.4). Los ejemplos presentados en las siguientes secciones son representativos de los resultados obtenidos de un conjunto más amplio de análisis realizados sobre todo el corpus de argumentos esgrimidos por los padres, durante los diálogos argumentativos con sus hijos.

#### 4.1. Argumentos de calidad y cantidad

En su mayoría, en las discusiones argumentativas relacionadas con las reglas y normas de los padres, estos utilizaron argumentos de calidad (por ejemplo: nutritivos, sabrosos, hermosos, demasiado salados, duros, amables) (79 casos; 42%) y cantidad (por ejemplo: demasiado, demasiado poco) (52 casos; 28%). Estos argumentos fueron utilizados con frecuencia por los padres cuando la discusión que entablaron con sus hijos estaba relacionada con la comida. El argumento de la calidad fue utilizado a menudo por los padres, aunque no exclusivamente, para convencer a sus hijos de que la comida era buena y, por lo tanto, merecía ser consumida. Los padres usaron el argumento de la cantidad con el mismo alcance que cuando usaron argumentos de calidad. Por lo general, pero no exclusivamente, los padres utilizaron argumentos de cantidad para convencer a sus hijos de que comieran «al menos un poco más». Cabe señalar que cuando los padres usaban argumentos de calidad y argumentos de cantidad, a menudo adaptaban su lenguaje al nivel de comprensión del niño. Por ejemplo, si el propósito de los padres era alimentar a su hijo, la comida se describía como «muy buena» o «nutritiva» y su cantidad era «muy poca». Por el contrario, si el propósito de los padres no era alimentar más al niño, en términos de calidad la comida se describía como «salada» o «no buena» y, en términos cuantitativos, como «suficiente» o «insuficiente», «demasiado». En el siguiente diálogo entre una madre y su hijo de 7 años, Matteo, podemos ver cómo la madre utilizó un argumento de calidad

para convencer a su hijo de que comiera las patatas.

Ejemplo 1

Familia suiza. Participantes: padre (DAD, 35 años), madre (MOM, 33 años), Matteo (MAT, 7 años y 3 meses), Carlo (CAR, 4 años y 8 meses), Alessia (ALE, 3 años y 4 meses). Todos los miembros de la familia están sentados a la mesa. La cena casi ha terminado. Los padres hablan entre ellos sobre la comida, mientras sus hijos terminan de comer. En la línea 1, la madre le pregunta al padre si él también piensa que la comida que se sirvió fue buena. El padre está de acuerdo con la madre (línea 2: «¡muy rica!»). Inmediatamente después, la madre expresa su preocupación porque, dice, su hijo de 7 años, Matteo, no ha comido nada durante la comida (línea 3). Este comportamiento contrasta con la excelente calidad de los alimentos que ambos padres reconocen al comienzo de la secuencia.

- 1 \*MOM: tutto buono ((il cibo)) stasera, no? [parlando con DAD]  
**rica ((la comida)) esta noche, ¿verdad? [hablando con DAD]**
- 2 \*DAD: veramente eccellente!  
**¡muy rica!**  
%act: MOM guarda verso MAT  
**MOM mira hacia MAT**
- 3 \*MOM: mamma mia, Matteo stasera non ha mangiato niente [parlando con DAD]  
**¡mi madre! Matteo no comió nada esta noche [hablando con DAD]**
4. \*MOM: Matteo, devi mangiare le polpette.  
**Matteo, tienes que comer las albóndigas.**
5. \*MAT: no:: non le voglio ((le polpette))  
**no:: no las quiero ((las albóndigas))**
6. \*MOM: guarda come sono croccanti! ((le polpette))  
**¡mira qué crujientes son! ((las albóndigas))**
7. \*MAT: no:: sono dure! ((le polpette))  
**no:: ¡son duras! ((las albóndigas))**  
%act: MOM assaggia le polpette  
**MOM prueba las albóndigas**
8. \*MOM: si, non sono molto buone  
**sí, no están realmente ricas**  
%act: MOM guarda DAD  
**MOM mira a DAD**

- %pau: 1.5. sec
9. \*MOM: vuoi un pò di cotoletta?  
**¿quieres un pequeño escalope?**
10. \*MAT: si::! ((sorridente))  
**¡sí::! ((risa))**

Dentro de este extracto, nos centraremos en la diferencia de opinión entre la madre y su hijo en las líneas 4 a 7. De hecho, la madre, en la línea 4, le dice a Matteo que debe comer las albóndigas, pero el niño inmediatamente no está de acuerdo con su madre (línea 5: «no, no las quiero»). En términos argumentativos, este intercambio representa una etapa de confrontación, ya que la madre y Matteo muestran dos puntos de vista opuestos: por un lado, la madre quiere que Matteo coma las albóndigas; mientras que Matteo no quiere comerlas. En este punto, ella presenta una discusión apoyando su punto de vista. El argumento de la madre en la línea 6 se basa en la calidad de las albóndigas y, en particular, apunta enfatizando el buen gusto de la comida. Matteo responde que las albóndigas no están crujientes, sino que están duras (línea 7).

Los argumentos presentados por la madre y su hijo tienen como objetivo mostrar una propiedad específica de la comida servida durante la comida. Lo que distingue la argumentación de la madre y el niño es un juicio opuesto con respecto a la calidad de los alimentos. Mientras que el argumento de la madre apunta a subrayar una propiedad positiva de las albóndigas, el uso del adjetivo «duras» por parte de Matteo indica a la madre una propiedad negativa de las albóndigas. En este caso, el argumento de calidad presentado por el niño es efectivo para convencer a su madre de que pruebe las albóndigas que ella misma ha preparado. Después de haber probado las albóndigas ella misma, de hecho, está de acuerdo con su hijo en que no son buenas (línea 8).

En algunos casos, el argumento de la calidad y el argumento de la cantidad fueron utilizados juntos dentro del mismo diálogo argumentativo de los padres, como podemos ver en el siguiente diálogo entre un niño de 7 años, Giuseppe, y su madre.

#### Ejemplo 2

Familia italiana. Participantes: padre (DAD, 41 años), madre (MOM, 38 años), Giuseppe (GIU, 7 años y 9 meses), Donatella (DON, 3 años y 10 meses). Todos los miembros de la familia están sentados a la mesa. La cena acaba de comenzar y la madre ha terminado de servir el plato principal, una sopa de verduras. Todos los miembros de la familia lo están comiendo. El padre, en la línea 1, le dice a la madre que la sopa está casi hirviendo. Podemos suponer que, en este caso, la madre interpreta la afirmación del padre como si le estuviera diciendo que la sopa no se sirvió a la temperatura

adecuada, sino que está «demasiado» caliente (línea 2). Aunque el padre la tranquiliza, la madre necesita más seguridad y le pregunta a su hija de 3 años, Donatella, si le gusta la sopa (línea 4). Como el padre, también la niña confirma a la madre que la sopa no está demasiado caliente. Sin embargo, incluso si la sopa se sirvió a la temperatura adecuada para comerla, el hijo de 7 años, Giuseppe, deja de comer y dice que no quiere más sopa. En este punto, surge una diferencia de opinión entre Giuseppe y su madre, ya que tienen puntos de vista divergentes sobre la cantidad adecuada de sopa que se debe comer.

1. \*DAD: quasi bollente ((il minestrone)) [parlando con MOM]  
**está casi hirviendo ((la sopa)) [hablando con mamá]**
2. \*MOM: troppo?  
**¿demasiado?**
3. \*DAD: no:: no::  
**no:: no::**
4. \*MOM: Donatella, ti piace il minestrone?  
**Donatella, ¿te gusta la sopa?**  
%act: DON annuisce come per dire di sì  
**DON asiente como para decir que sí**  
%sit: GIU sta mangiando il minestrone  
**GIU está comiendo la sopa**
5. \*GIU: basta, non ne voglio più ((minestrone)) [parlando con MOM]  
**eso es suficiente, no quiero más ((sopa)) [hablando con mamá]**  
%act: GIU smette di mangiare il minestrone  
**GIU deja de comer la sopa**
6. \*MOM: dai, solo un poco in più  
**vamos, solo un poquito más**
7. \*GIU: no, non voglio altro:  
**no, no quiero nada más:**
8. \*MOM: ci sono tutte le verdure!  
**¡tiene todas las verduras!**  
%pau: 1.0. sec
9. \*GIU: no:: no::  
**no:: no::**
10. %sit: GIU si alza da tavola e corre in un'altra stanza  
**se levanta y corre a otra habitación**

Dentro de este extracto, me centraré específicamente entre la línea 5 y la línea 9 del

diálogo entre la madre y Giuseppe. La razón de esta elección es que, en esta fase de su diálogo, el proceso de argumentación emerge como un proceso de negociación entre sus puntos de vista divergentes en cuanto a la cantidad adecuada de sopa que debe comer Giuseppe. El niño, Giuseppe, en la línea 5 hace un reclamo: le dice a su madre que no quiere comer más sopa porque ya ha comido suficiente cantidad. La respuesta de la madre, en la línea 6, cumple con esta misma afirmación en un sentido negativo porque no está de acuerdo con su hijo. La madre adelanta un argumento que se refiere a la cantidad de comida («vamos, un poquito más») para convencer a su hijo de que siga comiendo. La madre dice que comer solo un poco más de sopa le permitirá al niño alcanzar la cantidad adecuada de sopa que debe comer. Al hacerlo, la madre también está mitigando (cf. Caffi, 1999) la fuerza de su punto de vista; es decir, Giuseppe tiene que seguir comiendo la sopa porque ella le está diciendo a su hijo que, hasta ese momento, casi alcanzó a comer la cantidad justa, por lo que ahora tiene que hacer un pequeño esfuerzo para llegar a la cantidad correcta. La iniciativa y los movimientos reactivos, en las líneas 5-6, representan el comienzo del diálogo argumentativo en el que el niño, Giuseppe, y su madre explicitan sus puntos de vista divergentes sobre la cantidad correcta de sopa que se debe tomar durante esa comida. En este caso, el argumento de la madre sobre la cantidad no es efectivo para convencer al niño de que cambie de opinión y, en consecuencia, decida seguir comiendo la sopa. La respuesta del niño, en la línea 7, es una confirmación más de su punto de vista inicial («no, no quiero nada más:»), lo que indica que no está dispuesto a cambiar de opinión. Al igual que su hijo, la madre tampoco está dispuesta a retirar su punto de vista inicial. Para convencer a Giuseppe de que siga comiendo la sopa, en la línea 8, decide presentar un argumento más. El segundo argumento de la madre no se refiere a la cantidad de sopa sino a su calidad: el niño debe comer un poco más de sopa porque está hecha con todas las verduras. Por tanto, podemos suponer que, según la madre, las verduras representan una cualidad positiva de la sopa. Sin embargo, a pesar del esfuerzo argumentativo de la madre, Giuseppe no está dispuesto a cambiar de opinión y, para evitar pasar al proceso de negociación a través de un diálogo argumentativo con su madre, decide dejar la mesa (línea 9). El diálogo argumentativo entre madre e hijo no encuentra conclusión ni compromiso entre los dos participantes. ¿Por qué las posiciones iniciales siguen siendo las mismas? El retraimiento como posibilidad de cierre del intercambio verbal en torno a la sopa puede considerarse, en este caso, la señal de que los participantes no pretenden continuar la discusión (Vuchinich, 1990). Según Weigand (2001), existen en principio tres razones para rechazar un punto de vista: la viabilidad, la utilidad de la acción y la motivación del interlocutor. En este caso,

excluiría las dos primeras razones y consideraría la falta de motivación del niño para cambiar su punto de vista inicial como la razón por la que decidió huir de la mesa y, en consecuencia, del diálogo argumentativo con su madre.

#### 4.2. Argumento del petición de coherencia

El conjunto de datos en el presente estudio se compone de 15 (8%) instancias en que los padres presentaron un argumento de petición de coherencia. La petición de coherencia utilizado en la mayoría de los casos por los padres para enseñar a sus hijos el comportamiento correcto en situaciones sociales dentro y fuera del contexto familiar, parece ser un argumento bastante complejo, e incluso quizás demasiado complejo, para los niños. Estos, de hecho, nunca han utilizado un contraargumento en respuesta a los argumentos de petición de coherencia utilizado por sus padres. El siguiente ejemplo es una ilustración de este tipo de argumento:

##### Ejemplo 3

Familia suiza. Participantes: padre (DAD, 38 años), madre (MOM, 36 años), Stefano (STE, 7 años), Laura (LAU, 4 años y 5 meses), Elisa (3 años y 2 meses). Todos los miembros de la familia están sentados a la mesa. Los protagonistas del diálogo son la madre y su hijo, Stefano. Todos los miembros de la familia están comiendo el plato principal. En este momento de la conversación, el enfoque de los padres no está en la comida: están hablando del comportamiento escolar de uno de sus hijos. En la línea 1, la madre envía un cumplido a su hijo de 7 años: «Stefano, ayer fuiste muy bueno». Con estas palabras, muestra su intención de iniciar una conversación con su hijo. Sin embargo, Stefano parece desconcertado porque no sabe la razón por la que, según su madre, ayer fue muy bueno (línea 2: «¿Por qué?»). En la línea 3, la madre revela el motivo en el cual se basa su cumplido: dice que la tía Daniela le dijo que ayer había sido muy bueno porque había hecho toda la tarea escolar. En este punto de la secuencia, la madre presenta una frase que revela cuál es la consecuencia lógica del comportamiento del niño: ella quiere que Stefano vaya de nuevo a la casa de Daniela, porque el día anterior él fue muy bueno.

1. \*MOM: Stefano, ieri sei stato bravissimo  
**Stefano, ayer fuiste muy bueno**
2. \*STE: perché?  
**¿Por qué?**
3. \*MOM: perché?

**¿Por qué?**

- \*MOM: zia Daniela mi ha detto che ieri sei stato bravissimo  
**la tía Daniela me dijo que ayer fuiste muy bueno**
- \*MOM: hai fatto tutti i compiti ((di scuola))  
**hiciste todos los deberes**
- \*MOM: quindi domani torni da zia Daniela a fare i compiti, va bene?  
**entonces mañana vuelves donde la tía Daniela para hacer los deberes, ¿de acuerdo?**
4. \*STE: no:: non voglio  
**no :: no quiero**
5. \*MOM: andiamo, Stefano  
**vamos, Stefano**
- \*MOM: ma ieri sei stato lí tutto il pomeriggio  
**pero ayer estuviste allí toda la tarde**
- \*MOM: e oggi hai detto che ti sei divertito tanto!  
**¡y hoy has dicho que te has divertido mucho!**
6. \*STE: mhm:: ((STE ha un'espressione perplessa))  
**mhm:: ((STE tiene una expresión perpleja))**
7. \*MOM: ok, allora domani ti accompagno da zia Daniela  
**vale, entonces mañana te llevo donde la tía Daniela**
- %act: STE annuisce mostrando così di essere d'accordo con MOM  
**STE asiente con la cabeza y muestra que está de acuerdo con MOM**

El razonamiento utilizado por la madre para justificar el hecho de que Stefano tiene que ir de nuevo a la casa de la tía Daniela se basa en la forma lógica «como X, entonces Y» (dada la consistencia del primer elemento, el segundo elemento se justifica). Como primera reacción, Stefano no está de acuerdo con la propuesta de la madre (línea 4: «no :: no quiero»), desaprobando la lógica de la madre y expresando su sentimiento personal. Aquí, la madre sigue una estrategia interesante, ya que presenta dos argumentos de coordinación en la línea 5: «pero ayer estuviste allí toda la tarde ¡y hoy has dicho que te has divertido mucho!». Al referirse a una acción que hizo Stefano en el pasado («ayer estuviste allí toda la tarde») y enfatizar lo bueno que fue ese evento (hacer los deberes en la casa de la tía Daniela) para él («¡hoy has dicho que te has divertido mucho!»), la madre intenta mostrarle a Stefano que su comportamiento actual debe ser consistente con el del pasado. En este caso, los argumentos de coordinación presentados por la madre parecen ser efectivos para convencer a su hijo de cambiar su

opinión (STE asiente con la cabeza a su madre para decir que está de acuerdo con ella), o, al menos, para aceptar la propuesta de la madre.

En este ejemplo podemos observar que, al mantener su razonamiento argumentativo, la madre usó «pero» en la línea 5. Esta elección probablemente se deba al hecho de que quiere subrayar la contradicción entre el comportamiento anterior del hijo (el tiempo pasado en la casa de la tía) y su reacción no coherente (no quiere volver) ante la propuesta de la madre. Como ya dijo Schiffrin (1987), el efecto del marcador «pero» puede reforzarse aún más a través de la conjunción «y». Esto es exactamente lo que sucede en esta discusión, donde la madre después de usar el marcador «pero» («pero ayer estuviste allí toda la tarde») refuerza su argumento al agregar la conjunción «y» («¡y hoy has dicho que te has divertido mucho!»). Por último, en la etapa final de la secuencia, la madre hace explícita la lógica de su proceso de razonamiento, diciendo: «entonces mañana te llevo donde la tía Daniela» (línea 7), como consecuencia de la secuencia argumentativa usada desde el principio de la línea 3.

#### 4.3. Argumento de autoridad

El conjunto de datos en el presente estudio se compone de 31 (17%) casos en que los padres presentaron un argumento de autoridad. Además, en comparación con los argumentos de calidad y cantidad, que en la mayoría de los casos utilizaron durante las discusiones relacionadas con los alimentos, en el corpus este tipo de argumento fue utilizado en la mayoría de los casos por los padres en discusiones donde su propósito era enseñar a sus hijos el comportamiento correcto en situaciones sociales dentro y fuera del contexto familiar (ver Bova, 2019b). El siguiente diálogo<sup>6</sup> entre una madre y su hijo de 4 años, Domenico, ofrece un ejemplo de este tipo de argumento.

##### Ejemplo 4

Familia suiza. Participantes: padre (DAD, 36 años), madre (MOM, 34 años), Stefano (STE, 8 años y 5 meses), Domenico (DOC, 4 años y 6 meses). A excepción de DAD, que está en la cocina, todos los miembros de la familia están sentados a la mesa, en el comedor. La cena está casi terminando. La madre pregunta a los niños si todavía quieren comer un poco más de comida (línea 1), pero los niños ya están concentrados en otras actividades, como jugar con juguetes y otros objetos. En esta fase de la comida, ha sido frecuente observar, en el corpus, discusiones en las que padres e hijos negocian

<sup>6</sup> Este ejemplo se ha presentado también en un estudio anterior (Bova, 2019b) con el fin de discutir específicamente los argumentos de autoridad utilizados por los padres con sus hijos durante las comidas.

las actividades posteriores a la cena; por ejemplo, cuánto tiempo mirar televisión, si jugar con tal o cual objeto o en qué momento dormir. De hecho, las comidas no solo están orientadas a la alimentación, sino que representan momentos en los que todas las actividades diarias que involucran a los miembros de la familia, especialmente a los niños, pueden tenerse en cuenta y debatirse.

1. \*MOM: Stefano e Domenico, avete ancora voglia di mangiare qualcosa?  
**Stefano y Domenico, ¿aún queréis comer algo?**
2. \*DOC: Posso usare la gomma per cancellare il disegno?  
**¿Puedo tomar la goma para borrar el dibujo?**  
%act: MOM dice di no, facendo segno con il dito  
**MOM dice que no, moviendo un dedo**
3. \*MOM: no Domenico  
**no Domenico**
- \*MOM: no!  
**¡no!**
- \*MOM: quella gomma è per la lavagna,  
**esa goma es para la pizarra,**
- \*MOM: e non puoi usarla per altre cose  
**y no puedes usarla para otras cosas**  
[...]
8. \*DOC: ma::  
**pero::**
9. \*MOM: cosa?  
**¿Qué pasa?**
10. \*DOC: ma voglio provare  
**pero quiero probar**
11. \*MOM: no, tesoro  
**no, cariño**
12. \*DOC: no::  
**no::**
13. \*MOM: no tesoro, credimi perché so di cosa sto parlando  
**no cariño, créeme porque sé de lo que estoy hablando**
- \*MOM: a volte, puoi provare  
**algunas veces, puedes intentarlo**
- \*MOM: altre volte non puoi provare, devi fidarti di ciò che ti dicono i tuoi genitori.

- otras veces no puedes intentarlo, debes confiar en lo que tus padres te digan**
14. \*DOC: ma voglio cancellarlo ((il disegno))  
**pero quiero borrarlo ((el dibujo))**
15. \*MOM: allora aspetta che ti do la gomma corretta  
**entonces espera que te dé la goma correcta**
16. \*DOC: va bene  
**vale**

En el extracto, el foco está puesto en la discusión entre la madre y Domenico (línea 2 y de la línea 8 a la línea 16). La secuencia comienza cuando Domenico le dice a su madre que quiere tomar una goma para borrar un dibujo en la pizarra. La madre no está de acuerdo con Domenico y, en la línea 3, le revela a su hijo en qué se basa su opinión («esa goma es para la pizarra y no puedes usarla en otras cosas»). Domenico no está convencido por el argumento de su madre (línea 8:« pero ::») y, en la línea 10, responde que quiere intentar usar el borrador («pero quiero probar»). En la línea 13, la madre usa un argumento que ya no está relacionado con las propiedades del borrador, pero establece una regla general que el niño debe seguir en situaciones similares. En este caso, el argumento de la madre es eficaz para convencer al niño de no usar la goma «para el tablero de dibujo». De hecho, Domenico acepta usar la «goma correcta» que le dará su madre (línea 16). La mitigación utilizada por la madre en la línea 13 («a veces, puedes intentar») y la concesión en la línea 15 («espera que te dé...») pueden considerarse formas de alinear su posición con el hijo, debido a la discusión presentada por el niño en la línea 14 («pero quiero borrarlo»): en este sentido, el esfuerzo de la madre de recontextualizar el reclamo puede verse como un buen compromiso entre el llamado a la autoridad, la opinión de los expertos, y la razonabilidad del deseo y la intención del niño.

#### 4.4. Argumentos por analogía

El conjunto de datos en el presente estudio se compone de 9 (5%) casos en que los padres presentaron un argumento de analogía. De manera similar a lo que hemos observado para el argumento de autoridad y el argumento de petición de coherencia, este tipo de argumento fue utilizado casi exclusivamente por los padres en discusiones relacionadas con la enseñanza del comportamiento correcto en situaciones sociales dentro y fuera del contexto familiar para sus hijos. El siguiente diálogo entre una madre y su hijo de 7 años, Francesco, ofrece un ejemplo de este tipo de argumento.

## Ejemplo 5

Familia italiana. Participantes: padre (DAD, 42 años), madre (MOM, 40 años), Francesco (FRA, 7 años y 2 meses), Leonardo (LEO, 3 años y 9 meses). Todos los niños están sentados a la mesa. MOM está parada y está sirviendo la cena. DAD está sentado en el sofá viendo la televisión. Al comienzo de este extracto, la madre está sirviendo la comida, mientras que el padre todavía está sentado en el sofá viendo la televisión. Le pide al padre que se siente a la mesa y disfrute de la comida, ya que la comida está lista (línea 1: ven, la cena está lista). Este evento, es decir, la madre que anuncia el comienzo de la comida, representa un punto de partida típico para este tipo de actividad. En el extracto, enfocaremos el análisis de la diferencia de opinión entre la madre y su hijo, Francesco, sobre un tema relacionado con el contexto escolar (de la línea 3 a la línea 7).

1. \*FRA: mamma  
**madre**
  2. \*MOM: cosa Francesco?  
**¿Qué Francesco?**
  3. \*FRA: secondo me la maestra Laura ((la maestra di matematica)) ci dà tanti compiti da fare per le vacanze ((riferendosi alle vacanze di Natale))  
**según yo, la maestra Laura ((la profesora de matemáticas)) nos dará muchos deberes para las vacaciones ((refiriéndose a las vacaciones de Navidad))**
  4. \*MOM: no:: no:  
**no:: no:**
  - \*MOM: secondo me no  
**no lo creo**
  5. \*FRA: si invece!  
**sí, en cambio!**
  6. \*MOM: no:: secondo me no.  
**no :: en mi opinión no.**
  - \*MOM: se la maestra Maria ((la maestra di italiano)) non l'ha fatto, non lo farà neanche la maestra Laura  
**si la maestra María ((la profesora de italiano)) no lo hizo, ni siquiera lo hará la maestra Laura**
  7. \*FRA: speriamo! ((sorridente))  
**¡esperemos! ((risa))**
- %sit: anche MOM sorride

### MOM sonríe también

%sit: MOM sta sirviendo il cibo a FRA

### MOM está sirviendo la comida a FRA

Francesco, en la línea 3, presenta un punto de vista: le dice a su madre que cree que la maestra de matemáticas, es decir, la maestra Laura, les dará —esto significa que no será solo a él, sino a todos los alumnos de su clase— mucha tarea para hacer durante las vacaciones de Navidad. La madre no está de acuerdo con su hijo (línea 4: «no :: no: no lo creo»). Francesco, a su vez, decide estar en desacuerdo con su madre (línea 5: «sí, en cambio»), pero no ofrece ningún argumento en apoyo de su punto de vista. Para contrarrestar esto, la madre presenta un argumento por analogía para convencer a Francesco de que cambie de opinión. En la línea 6, de hecho, le dice a su hijo que si la maestra de italiano no les da deberes para hacer durante las vacaciones de Navidad, tampoco lo hará la maestra de matemáticas. El razonamiento detrás del argumento de la madre se puede analizar de la siguiente manera: debido a que las dos maestras comparten algunas similitudes, es decir, ambas son profesoras de la misma clase, se comportarán de manera similar. En este caso, el argumento presentado por la madre parece ser efectivo para convencer a su hijo de que cambie de opinión. Él no continúa defendiendo su punto de vista inicial (línea 7: «¡esperemos!») y concluyen la conversación sonriendo.

## 6. DISCUSIÓN Y CONCLUSIÓN

La argumentación en el contexto familiar no puede dejar de ser dialógica. En este estudio, hemos visto que tanto los padres como los hijos contribuyen a coconstruir el proceso dialógico de negociar sus opiniones divergentes. La estructura de los diálogos argumentativos padres-hijos, de hecho, está constituida por la interacción entre la iniciativa y los movimientos reactivos que tienen como objetivo resolver sus diferencias de opinión. Los diálogos argumentativos entre padres e hijos se relacionan con diversas cuestiones, algunas de las cuales se discuten más que otras durante las comidas. Por ejemplo, hemos visto, en la mayoría de los casos, diálogos argumentativos relacionados con las preferencias alimentarias de los miembros de la familia, pero también con la enseñanza de los buenos modales en la mesa por parte de los padres o con el comportamiento de los niños dentro y fuera del contexto familiar; por ejemplo, en el contexto escolar con profesores y compañeros. ¿Cuáles son los tipos de argumentos más utilizados por los padres para resolver a su favor el proceso dialógico de negociación que ocurre durante los diálogos argumentativos con sus hijos a la hora de

comer? Durante los diálogos argumentativos con sus hijos, los padres eligen estrategias argumentativas que son útiles para sustentar su posición o para debilitar la posición de sus hijos.

Los resultados del análisis de los diálogos argumentativos considerados para este estudio indican que los padres, en su mayoría, presentan estrategias argumentativas basados en la calidad y la cantidad para convencer a sus hijos de que coman. Los padres suelen utilizar el argumento de la calidad para convencer a sus hijos de que la comida es buena y, por tanto, merece ser consumida. Del mismo modo, los padres utilizan el argumento de la cantidad para convencer a sus hijos de que coman más. Como hemos visto en el ejemplo 2, los padres también pueden utilizar conjuntamente el argumento de la calidad y el argumento de la cantidad en un diálogo argumentativo con sus hijos. Además, la elección de los padres de utilizar un nivel de lenguaje que los niños puedan entender fácilmente es un rasgo típico de las interacciones argumentativas entre padres e hijos durante la hora de comer.

En comparación con los argumentos de calidad y cantidad, los otros tipos de estrategias argumentativas, es decir, la apelación a la coherencia, los argumentos de autoridad y el argumento por analogía, fueron utilizados con menos frecuencia por los padres. Lo interesante de este tipo de estrategias argumentativas es el hecho de que introducen nuevos elementos dentro de las interacciones entre padres e hijos a la hora de comer, que no solo están relacionados con la evaluación de la calidad o cantidad de los alimentos, sino que también tocan otros aspectos importantes que caracterizan las interacciones familiares. Me refiero a la enseñanza del comportamiento correcto en situaciones sociales fuera del contexto familiar; por ejemplo, con profesores y compañeros. La argumentación entre padres e hijos, sin embargo, favorece no solo la socialización del lenguaje, sino también la socialización cultural de los niños.

La consideración sobre las transmisiones de comportamientos, valores y reglas propias de su cultura por parte de los padres abre nuevos caminos de investigación no abordados en este artículo. El análisis de los diálogos argumentativos entre padres e hijos debe considerar cómo lo que es típico o no dentro de una comunidad específica puede afectar las elecciones dialógicas de los interlocutores. Abordar temas relacionados con la vida personal de los niños —qué hacen durante el día, qué tipo de actividades hacen en la escuela y quiénes son sus amigos— es un comportamiento típico de los padres durante las comidas, adoptado por las familias occidentales (Blum-Kulka, 1997, Ochs y Shohet, 2006, Pontecorvo y Fasulo, 1999). Este comportamiento ha sido típico de las familias occidentales durante veinte o treinta años, pero no siempre

ha sido así. Por ejemplo, es interesante reportar el caso de una familia rural francesa representada por Margaret Mead (Mead, 1959, citado en Blum-Kulka, 1997: 11) en su película *Four Families*, donde la comida está completamente orientada, generando solo comentarios ocasionales asociados con el negocio de cenar, pero que no constituyen una conversación extensa. Se necesitan más investigaciones en esta dirección para comprender mejor cómo las características y limitaciones de la actividad de la hora de comer en familia afectan la forma en que padres e hijos toman decisiones estratégicas en los diálogos argumentativos.

## REFERENCIAS

- Alam, F. y Rosemberg, C.R. (2014). "Narración y disputas entre niños. Un análisis de argumentaciones tempranas". *Cogency* 6(1), 9–31.
- Alzate, T. y Eugenio, O. (2012). "La argumentación como constituyente del pensamiento crítico en niños". *Hallazgos* 9(17), 211-233.
- Arcidiacono, F. y Bova, A. (2015). "Activity-bound and activity-unbound arguments in response to parental eat-directives at mealtimes: Differences and similarities in children of 3-5 and 6-9 years old". *Learning, Culture and Social Interaction*, 6, 40-55.
- Arcidiacono, F. y Pontecorvo, C. (2009). "Verbal conflict as a cultural practice in Italian family interactions between parents and preadolescents". *European Journal of Psychology of Education*, 24(1), 97-117.
- Aukrust, V. G. (2002). "'What did you do in school today?' Speech genres and tellability in multiparty family mealtime conversations in two cultures". En S. Blum-Kulka y C. E. Snow (Eds.), *Talking to adults* (pp. 55-84). Mahwah, NJ: Erlbaum.
- Billig, M. (1987). *Arguing and Thinking: A Rhetorical Approach to Social Psychology*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Blum-Kulka, S. (1997). *Dinner Talk: Cultural Patterns of Sociability and Socialization in Family Discourse*. Mahwah, NJ: Erlbaum.
- Bova, A. (2015). "Adult as a source of expert opinion in child's argumentation during family mealtime conversations". *Journal of Argumentation in Context*, 4(1): 4-20.
- (2019a). *The Functions of Parent-Child Argumentation*. Cham: Palgrave Macmillan. doi: 10.1007/978-3-030-20457-0
- (2019b). "Un estudio de los argumentos de autoridad utilizados por los padres con sus hijos durante las comidas". *Revista Iberoamericana de Argumentación*, 19, 1-25.
- (2021). "Co-construction of argumentative discussions between parents and children during mealtime conversations. A pragma-dialectical analysis". *Learning, Culture and Social Interaction*, 29. doi: 10.1016/j.lcsi.2021.100519
- Bova, A. y Arcidiacono, F. (2013a). "Invoking the authority of feelings as a strategic maneuver in family mealtime conversations". *Journal of Community & Applied Social Psychology*, 23(3), 206-224.
- (2013b). "Investigating children's Why-questions. A study comparing argumentative and explanatory function". *Discourse Studies*, 15(6), 713-734.
- (2014). "'You must eat the salad because it is nutritious'. Argumentative strategies adopted by parents and children in food-related discussions at mealtimes". *Appetite*, 73, 81-94.
- (2015). "Beyond conflicts. Origin and types of issues leading to argumentative discussions during family mealtimes". *Journal of Language Aggression and Conflict*, 3(2), 263-288.
- (2018). "Interplay between parental argumentative strategies, children's reactions, and topics of disagreement during mealtime conversations". *Learning, Culture and Social Interaction*, 19, 124-133.
- (2020). "Las respuestas de los niños en discusiones argumentativas relacionadas con las reglas y normas de los padres". *Revista Signos. Estudios de Lingüística*, 53(102), 8-30.

- Bova, A., Arcidiacono, F., y Clément F. (2017). "The transmission of what is taken for granted in children's socialization: The role of argumentation in family interactions". En C. Ilie y G. Garzone (Eds.), *Argumentation across communities of practice: Multi-disciplinary perspectives* (pp. 259-288). Amsterdam: John Benjamins.
- Brumark, A. (2008). "'Eat your Hamburger!' – 'No, I don't Want to!' Argumentation and argumentative development in the context of dinner conversation in twenty Swedish families". *Argumentation*, 22(2), 251-271.
- Caffi, C. (1999). "On mitigation". *Journal of Pragmatics*, 31(7), 881-909.
- Dunn, J. y Munn: (1987). "Developmental of justification in disputes with mother and sibling". *Developmental Psychology*, 23(6), 791-798.
- Eemeren, F. H. van y Grootendorst, R. (1992). *Argumentation, Communication, and Fallacies. A Pragma-Dialectical Perspective*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Eemeren, F. H. van y Grootendorst, R. (2004). *A Systematic Theory of Argumentation: The Pragma-Dialectical Approach*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Fiese, B.H. K.P. Foley y Spagnola, M. (2006). "Routine and ritual elements in family mealtimes: Contexts for child well-being and family identity". *New Directions for Child and Adolescent Development* 111, 67-89.
- Hester, S. y Hester, S. (2010). "Conversational actions and category relations: An analysis of a children's argument". *Discourse Studies*, 12(1), 33-48.
- Kuhn, D. (1991). *The skills of argument*. Nueva York: Cambridge University Press.
- Laforest, M. (2002). "Scenes of family life: complaining in everyday conversation". *Journal of Pragmatics*, 34(10-11), 1595-1620.
- MacWhinney, B. (2000). *The CHILDES Project: Tools for Analyzing Talk. 3<sup>rd</sup> Edition*. Mahwah, NJ: Erlbaum.
- Migdalek, M. J., Rosemberg, C. R., y Arrúe, J.E. (2015). "Argumentación infantil en situaciones de juego: diferencias en función del contexto". *Propuesta Educativa*, 24(44), 79–88.
- Migdalek, M. J., Rosemberg, C.R., y Santibáñez Yáñez, C. (2014). "La génesis de la argumentación. Un estudio con niños de 3 a 5 años en distintos contextos de juego". *Ikala, Revista de Lenguaje y Cultura*, 19(3), 251–267.
- Migdalek, M. J., Santibáñez Yáñez, C., y Rosemberg, C. R. (2014). "Estrategias argumentativas en niños pequeños: un estudio a partir de las disputas durante el juego en contextos escolares". *Revista Signos. Estudios de Lingüística*, 47(86), 435–462.
- Mondada, L. (2009). "The methodical organization of talking and eating: Assessments in dinner conversations". *Food Quality and Preference*, 20(8), 558-571.
- Ochs, E. (2006). "The cultural structuring of mealtime socialization". *New Directions for Child and Adolescent Development*, 111, 35-49.
- Ochs, E. y Shohet, M. (2006). "The cultural structuring of mealtime socialization". En R. Larson, A. Wiley y K. Branscomb (Eds.), *Family mealtime as a context of development and socialization* (pp. 35-50). San Francisco, CA: Jossey-Bass.
- Pontecorvo, C. y Arcidiacono, F. (2016). "The dialogic construction of justifications and arguments in a seven-year-old child within a 'democratic' family". *Language and Dialogue*, 6(2), 306-328.
- Pontecorvo, C. y Fasulo, A. (1997). "Learning to argue in family shared discourse: The reconstruction of past events". En L. Resnick, R. Saljo, C. Pontecorvo y B. Burge (Eds.), *Discourse, Tools and Reasoning: Essays on Situated Cognition* (pp. 406-442). Nueva York, NY: Springer.
- (1999). "Planning a typical Italian meal: A family reflection on culture". *Culture Psychology*, 5(3), 313-335.
- Pontecorvo, C. y Sterponi, L. (2002). "Learning to argue and reason through discourse in educational settings". En G. Wells y G. Claxton (Eds.), *Learning for life in the 21st century: Sociocultural perspectives on the future of education* (pp. 127-140). Oxford: Blackwell Publishers.
- Schiffrin, D. (1987). "Discovering the context of an utterance". *Linguistics*, 25, 11-32.
- Slomkowski, C. L. y Dunn, J. (1992). "Arguments and relationships within the family: Differences in young children's disputes with mother and sibling". *Developmental Psychology*, 28(5), 919-924.
- Vuchinich, S. (1990). "The sequential organization of closing in verbal family conflict". En A. Grimshaw (Ed.), *Conflict Talk* (pp. 118-138). Cambridge: Cambridge University Press.
- Walton, D. N. (1997). *Appeal to Expert Opinion. Arguments from Authority*. University Park, PA: Pennsylvania State University Press.

- Walton, D. N., Reed, C., y Macagno, F. (2008). *Argumentation Schemes*. Nueva York, NY: Cambridge University Press.
- Weigand, E. (2001). "Games of Power". En E. Weigand y M. Dascal (Eds.), *Negotiation and Power in Dialogic Interaction* (pp. 63–76). Amsterdam-Filadelfia: John Benjamins.
- (2006). "Argumentation: The Mixed Game". *Argumentation*, 20(1), 59-87.

**ANTONIO BOVA:** Antonio Bova es Associate Professor de Psicología Social de la Comunicación en la Università Cattolica del Sacro Cuore de Milán (Italia). Sus intereses de investigación giran en torno a dos líneas de investigación: una preocupación psicológica por las interacciones sociales a diferentes niveles y el interés reciente entre los psicólogos por el estudio de la argumentación en contextos caracterizados por una gran prevalencia de interacciones interpersonales. Es editor de *Interpersonal Argumentation in Educational and Professional Contexts*, Springer, 2017, y autor de *The Functions of Parent-Child Argumentation*, Palgrave Macmillan, 2019.



**Directores:** Luis Vega y Hubert Marraud **Editora:** Paula Olmos  
ISSN 2172-8801 / <http://doi.org/10.15366/ria2022.24> / <https://revistas.uam.es/ria>

## Un análisis dialéctico de la argumentación filosófica. El caso de los dilemas analíticos

*A dialectical analysis of philosophical argumentation. The case of analytical dilemmas*

Joaquín Galindo Castañeda

*Instituto de Investigaciones Filosóficas  
Universidad Nacional Autónoma de México UNAM  
[joaquin.gc@filosoficas.unam.mx](mailto:joaquin.gc@filosoficas.unam.mx)*

Artículo recibido: 24-10-2021  
Artículo aceptado: 09-01-2022

### RESUMEN

El artículo presenta un análisis dialéctico de una estrategia argumentativa en filosofía: los dilemas analíticos. Tiene cuatro apartados: en el primero, se presenta una versión intuitiva de los dilemas analíticos; en el segundo, se exponen una serie de nociones dialécticas (metadiálogo, presunción y pseudoacuerdo) relevantes para la descripción de la estructura y función argumentativa de los dilemas analíticos; en el tercero, se propone una versión dialéctica de dilema analítico, la cual combina herramientas y principios de las dialécticas formales, la dialéctica dialógica y la dialéctica argumental de Hubert Marraud. Por último, en la cuarta, se analiza un ejemplo de dilema analítico ("De la idea de igualdad" de Bernard Williams), en una versión dialógica que registra todos los movimientos dialécticos.

**PALABRAS CLAVE:** argumentación filosófica, dilemas analíticos, enfoque dialéctico, metadiálogos, presunción.

### ABSTRACT

The paper presents a dialectical analysis of an argumentative strategy in philosophy: analytical dilemmas. It has four sections: in the first, an intuitive version of analytic dilemmas is presented; in the second, a series of dialectical notions (metalogues, presumption and pseudoagreement) relevant to the description of the structure and argumentative function of analytic dilemmas are exposed; in the third, a dialectical version of analytic dilemma is proposed, which combines tools and principles of formal dialectics, dialogical dialectics and Marraud's argumentative dialectics. Finally, in the fourth, an example of analytic dilemma ("The Idea of Equality" by Bernard Williams) is analyzed, in a dialogical version that registers all the dialectical movements.

**KEYWORDS:** metalogues, philosophical argumentation, presumption, The dialectical approach.

## 1. INTRODUCCIÓN

El presente trabajo tratará de desarrollar, aunque sea de forma sumaria, una versión dialéctica de los dilemas analíticos, usados en la argumentación filosófica para cambiar la calificación de presunción que corre a favor o en contra de una creencia común. Trataré de explicarme. No todo merece la pena ser discutido. Recordemos lo que Toulmin dice respecto de una tesis que es cuestionada, pero, el proponente, opone resistencia a su discusión:

[...] no siempre hay una base para plantear una ‘cuestión’ —ya sea científica, jurídica, ética o de otro tipo—. Tiene que haber algo en la situación que proporcione una ‘ocasión’ para cuestionar los enunciados de alguien; es decir, tiene que haber algo que dé lugar a una duda sobre las tesis hechas en esos enunciados. A menos que podamos señalar los factores que crean esas bases para dudar, puede que simplemente nos encontremos con que las personas cuyas opiniones o acciones estamos cuestionando aparten nuestras preguntas y contesten que no hay nada que explicar, que justificar o de lo que disculparse. Y, en muchos casos, puede que tengan derecho a responder así. Entonces, ¿de qué depende la decisión de si una cuestión realmente puede plantearse en primer lugar? Independientemente del contexto y del tipo de argumentación, siempre puede plantearse la pregunta: “¿Por qué tiene que justificarse esta postura concreta?” (Toulmin, Rieke, Janik 1984/2018: 102)

Un elemento rebelde al análisis, quizás el más elusivo, es el uso no suasorio, preparatorio, de la argumentación o contraargumentación; la discusión previa sobre si vale la pena la argumentación, propiamente suasoria, de alguna tesis. En otros términos: los movimientos de argumentación y contraargumentación que establecen que algo es digno de ser discutido, examinado críticamente dentro de un campo específico. Antes de avanzar, aclaro que entiendo aquí por argumentación “la práctica de dar, pedir y recibir razones” (Marraud 2017: 1). En la presente investigación examinaré una estrategia, los dilemas analíticos, utilizada dentro del campo de la filosofía, para reformular una tesis y hacerla digna de argumentación. Preguntas tales como: ¿Qué hace que una tesis sea digna de ser defendida filosóficamente? O con otros términos: ¿Qué hace que una tesis sea un auténtico filosofema? Se responden mediante estrategias que involucran argumentación, contraargumentación y otros elementos dialécticos. Sostengo que hay una familia de dichas estrategias, que denomino “movimientos de deslinde dialéctico” (Galindo, 2019), y una de ellas son los dilemas analíticos (de aquí en adelante DA). Estudiaré su función y estructura usando herramientas del enfoque dialéctico dialógico (Walton & Krabbe, 1995), de la dialéctica argumental de Hubert Marraud (2013, 2020) y de la vasta tradición de dialécticas

formales y lógicas dialógicas.

Procederé en el siguiente orden:

- I. Presentaré una versión intuitiva de los dilemas analíticos (DA);
- II. Expondré una serie de nociones dialécticas que considero relevantes para la comprensión de la estructura y función argumentativa de los DA;
- III. Propondré, como hipótesis de trabajo, una versión dialéctica de los DA que describe su mecanismo;
- IV. Por último, analizaré un ejemplo de DA, extraído de *Problems of the Self. Philosophical Papers* de Bernard Williams (1973: 230-31), en una versión dialógica que registra todos los pasos y movimientos dialécticos.

## 2. VERSIÓN INTUITIVA DE DA

Vamos a comenzar tratando de puntualizar qué es un “dilema analítico”. El término “*analytic dilemma*” es acuñado por J. Passmore (1961) y lo define como la técnica que conduce al siguiente condicional:

Si lo que quieres decir es esto X, es verdadero pero trivial; Si lo que quieres decir es esto otro Y, no es trivial, pero tampoco es obviamente verdadero. (Passmore, 1961: 15)<sup>1</sup>

El uso de esta técnica se remonta a tiempos relativamente tempranos en la historia de la filosofía. La distinción de Platón en la *República* entre dos significados de “intereses del más fuerte” (338c) es un ejemplo embrionario de ella; el uso de dilemas analíticos puede encontrarse a lo largo de toda la tradición filosófica. Sin embargo, quiero aclarar, no es mi intención sostener una proposición empírica sobre la frecuencia de los dilemas analíticos en los textos de los filósofos. Que sean frecuentes o no, poco importa; hay ejemplos irrefutables de su uso: lo que me interesa aquí es esclarecer su estructura y funcionamiento.

Conviene a los fines de nuestro examen el tener presentes dos ilustraciones de dilema analítico. El primer ejemplo es de Passmore: “Todo el mundo persigue su propio interés” podría ser criticada, nos dice, de la siguiente forma:

la frase ‘perseguir el propio interés’ es ambigua. Si por ‘perseguir el propio interés’

---

<sup>1</sup> “If you mean such-and-such, is the truth but trivial; if such-and-such, it is then not trivial, but neither is it obviously true” (Passmore, 1961: 15)

quieres decir: ‘hacer lo que uno está interesado en hacer’, entonces, por supuesto, el hombre que muere por una causa está interesado en esa causa; si no es una tautología, es, al menos, una proposición trivial que todo el mundo persigue sus propios intereses. Pero si por ‘perseguir el propio interés’ quieres decir algo que le reportará a la persona ‘beneficio’, en el sentido de grandes posesiones, entonces es obvio que no es verdadero que la gente nunca actúa excepto en ‘su propio interés’. Por lo tanto, la proposición ‘Todo el mundo persigue su propio interés’, si es interpretada de un modo, es trivial; si es interpretada del otro modo, es claramente falsa. (Passmore, 1961: 27; traducción propia)

Pasemos, ahora, al segundo ejemplo. Daniel Dennett (2015: 48) llama a los dilemas analíticos una “profundidad (*deepity*)”, recordando la anécdota en la que la hija pequeña de un amigo dijo: “¡Mi padre acaba de decir una profundidad!, interrumpiendo la larga perorata de su padre sobre temas elevados en la sobremesa. Una “profundidad” —nos dice Dennett— es una proposición que parece tanto importante como verdadera —y profunda— pero consigue este efecto por ser ambigua. En una interpretación es manifiestamente falsa, causaría conmoción si fuera verdadera; en la otra interpretación es verdadera, pero banal. El oyente incauto capta el atisbo de verdad de la segunda interpretación y la importancia apabullante de la primera, y piensa: “¡Guau! Eso es una profundidad”.

El ejemplo con el que Dennett ilustra “profundidad (*deepity*)” es: Amor es solo una palabra. Parece, a primera vista, impactante. Pero no lo es. Veamos:

En una interpretación, es manifiestamente falso. No estoy seguro de qué sea amor: quizá una emoción o un apego amoroso, quizá una relación interpersonal, quizá el estado más elevado que una mente humana pueda alcanzar: pero todos sabemos que no es una palabra. ¡No puedes encontrar amor en el diccionario! Podemos hacer salir la otra interpretación aprovechando una convención que a los filósofos nos importa enormemente: cuando hablamos acerca de una palabra, la ponemos entre comillas, así: Esto es cierto; “amor” es una palabra del español, pero solo una palabra, no una oración, digamos. Empieza con “A”, tiene cuatro letras y aparece en el diccionario entre “amontonar” y “amoragar”, que también solo son palabras. “Hamburguesa” es solo una palabra. “Amor” es solo una palabra. Pero esto no es justo, dirás. Quien haya dicho que amor solo es una palabra seguramente quería decir algo más. Sin duda, pero no lo dijo. (Dennett, 2013: 49)

Para esclarecer la estructura dialéctica de los dilemas analíticos, propongo, por lo pronto, una versión intuitiva de su funcionamiento:

### **Versión intuitiva de DA**

Alguien presenta una tesis como filosófica o un problema como filosófico. Además, añade la calificación de “importante”: la tesis captura una intuición. No una tesis cualquiera —se afirma— sino una tesis filosófica importante; no un problema cualquiera, un problema filosófico importante. Pero, además, se señala que, tal y como está formulada, con precisamente esas palabras, conduce al siguiente

resultado:

- bajo una interpretación común: la tesis es claramente falsa o absurda.
- bajo una interpretación menos común (pero bajo la cual la tesis no es falsa o absurda), la tesis se trivializa, su interés se evapora (se esfuma la intuición que, supuestamente, capturaba).

Y lo mismo ocurre, *mutatis mutandis*, respecto de los problemas filosóficos formulados en preguntas.

Por lo general, después de plantear el dilema analítico, el filósofo introduce una distinción con la que reformula la tesis o el problema, capturando así, —afirma— la intuición original.

Esta versión intuitiva nos deja con más preguntas que respuestas. ¿Qué sería “capturar una intuición profunda”? ¿Cómo, exactamente, nos conducen las palabras con las que está formulada la tesis al dilema? Entonces, tal parece que la tesis es absurda o trivial, pero ¿no se suponía que era una tesis importante? ¿Qué hacen allí las palabras “evaporar”, “esfumar”? ¿Se pueden dar versiones no metafóricas de “trivializar”?

Podría pensarse que esta versión intuitiva es errónea. Muy por el contrario, sospecho que captura lo esencial. Lo que se requiere ahora son los instrumentos conceptuales adecuados para describir el mecanismo.

Tales son nuestros problemas. Antes de empezar a examinarlos, tenemos que aclarar algunas cuestiones de método.

### 3. ALGUNAS NOCIONES DEL ENFOQUE DIALÉCTICO DE TEORÍA DE LA ARGUMENTACIÓN

Las prácticas argumentativas pueden ser estudiadas desde distintas perspectivas teóricas. Cada una de ellas configura su objeto de un modo distinto, pero, principalmente, desde cada una de ellas los analistas se plantean preguntas diferentes. No se trata, simplemente, de que den respuestas distintas a preguntas como: “¿es esto un argumento?”, “Si lo es, ¿es un buen argumento?”. No. La pregunta ya acusa la adopción de algún enfoque; lo mismo que apuntan a un enfoque diferente las preguntas del tipo: “¿la interlocutora puede, ahora ella, pedir que se argumente?”, “¿se trata de un paso legítimo en el intercambio?”.

El enfoque dialéctico pone el acento en los procedimientos de intercambio de argumentos, en las reglas para determinar movimientos procedentes e improcedentes

en una discusión, en los actos de dar, pedir y criticar razones. Ahora bien, dentro de la perspectiva dialéctica contemporánea hay diversas corrientes, a pesar de ello, podemos decir que, de un modo u otro, todas las corrientes comparten este presupuesto metodológico:

Es fructífero conectar problemas de teoría de la argumentación con la clase de discusión o de debate en el que los participantes presentan argumentos y responden a objeciones de manera sistemática, reflexiva y crítica, a través de un procedimiento regulado que tiene por objetivo principal resolver una diferencia de opinión. (Laar, 2003: 1; traducción propia)

Esta asunción metodológica también se aplica a los argumentos o contraargumentos que aparecen en contextos en los que, a primera vista, no hay intercambios dialógicos explícitos: tratados, artículos monológicos, discursos, soliloquios, etc. Lo que permite que cualquier texto argumentativo pueda ser proclive a análisis bajo este enfoque. A continuación, comenzaré puntualizando cuáles son las principales corrientes dentro del enfoque dialéctico. La perspectiva dialéctica contemporánea se desarrolla en dos grandes ramas o sub-enfoques: el enfoque dialógico y la pragmadialéctica. El primero fue desarrollado por Walton y Krabbe (1995). Podemos rastrear sus raíces en la dialéctica formal de Hamblin (1970) y en la lógica dialógica de Lorenzen (1969). Su idea central es estudiar el análisis, evaluación y crítica de intercambios argumentativos a través del diseño de juegos dialógicos. El segundo sub-enfoque, la pragmadialéctica, fue desarrollado por Frans Van Eemeren y Rob Grootendorst (1984, 1992, 2000). Su planteamiento central es el estudio de la argumentación a través de un modelo ideal de la discusión crítica, que combina la teoría de los actos de habla y la concepción de “razonabilidad” del racionalismo crítico. En las páginas que siguen nos centraremos, principalmente, en el sub-enfoque dialógico. Por lo pronto, es necesario destacar que en este sub-enfoque se distinguen siete especies distintas de diálogos<sup>2</sup>, divididas en atención a tres aspectos: La situación inicial, el propósito de los participantes y el fin del diálogo. Respecto de la relación entre las metas de los participantes y el fin principal del diálogo, debo decir, sin exagerar, que en ella reside la característica medular del enfoque dialógico. Quisiera explicarme. El procedimiento dialéctico distribuye las tareas para lograr el fin principal que los participantes comparten: especifica la división del trabajo (Krabbe, 2003). En otras palabras, la división del trabajo dialéctico da como resultado las metas o propósitos que deben asumir los participantes de un diálogo, en la medida en que adopten un rol específico. Por ejemplo, en el diálogo suasorio cada

---

<sup>2</sup> Tipos de diálogo: Deliberación, diálogo erístico, diálogo heurístico, diálogo indagatorio, diálogo suasorio, diálogo probatorio, negociación (Walton, 2010).

uno de los participantes tiene un propósito que va en contra de la meta perseguida por su interlocutor: convencer a la otra parte para que cambie su posición y así ganar la discusión. En muchos tipos de diálogos suasorios (el Diálogo Persuasivo Permisivo [Walton y Krabbe, 1995: 124] es un caso), para lograr este propósito, el proponente tiene que argumentar *ex concessis*, esto es, tiene que usar argumentos que están basados en las concesiones del oponente o en puntos de partida compartidos. Y el oponente, por su parte, tiene que hacer críticas a los argumentos del proponente, o, en otras variantes de juegos dialógicos, dedicarse a hacer preguntas o a conceder nuevas aseveraciones (Hamblin, 1970: 265). Pero, en definitiva, lo importante es que los roles que asumen, junto con las reglas de los movimientos que pueden realizar en el diálogo, están diseñados para conseguir el fin principal del diálogo, en el caso de los suasorios, resolver o aclarar una diferencia de opinión.

Hay tres nociones que nos ayudarán a analizar el mecanismo del DA como un juego dialógico: presunción, metadiálogo y pseudodesacuerdos. A cada uno de estos conceptos concederemos la atención indispensable dentro de las proporciones del presente artículo y según el caso se presente.

Empecemos con las presunciones. ¿Qué es una presunción? Cabe preguntarse. Pues bien, tanto “carga de la prueba” como “presunción” pertenecen a la jerga jurídica. Recordemos algunas presunciones legales: la presunción de inocencia, como es bien sabido, consiste en que el acusado de un crimen es inocente hasta que se demuestre lo contrario; o, en el caso de personas desaparecidas, si permanecen en ese estatus durante siete años, se presumen legalmente muertas, salvo prueba en contrario. La palabra “presunción” en teoría de la argumentación ha sido definida o caracterizada de diversos modos. Algunas definiciones apuntan a su carácter de reglas derrotables (sujetas a salvedades, excepciones) sobre lo que normalmente es el caso o es mejor hacer o es preferible; otras conservan su vinculación semántica con “carga de la prueba”<sup>3</sup>. Por el momento, lo que nos interesa es recortar la noción de presunción en

---

<sup>3</sup> Veamos, como ilustración, algunas definiciones de “presunción”: i. “Presunción deriva del latín *praesumere*, es decir, aquello que se toma por anticipado o por garantizado, de modo que no es un hecho, sino una estimación provisional de los hechos, que es recurrible pero sin embargo segura hasta que sea contra-indicada” (Vega y Olmos 2011, 482); ii. Una presunción dirige la atención con respecto al futuro: produce expectativas razonables. (Pereda 1994, 48); “(...) una presunción coloca la carga de la prueba en los adversarios a la presunción. Los conceptos de presunción y carga de la prueba son, pues, correlativos, y un nombre completo de la regla de presunción es más bien «regla de presunción y su correlativa carga de la prueba».” (Pereda 1994, 55); iii. Las presunciones están vinculadas a lo normal y a lo verosímil (Perelman & Olbrechts-Tyteca 1989, 127); iv. La presunción indica que, en ausencia de específicas contraindicaciones, aceptamos “como regla” que determinadas cosas son el caso, y la carga de la prueba pasa al adversario (Rescher 1977, 43); v. “La carga de la prueba se coordina con la presunción. El lado que busque superar una presunción tiene la carga de demostrar sus tesis (Toulmin, Rieke, Janik 1984, 277); vi. “La presunción se presenta como un compromiso de ambas partes en el diálogo, hasta el momento en que aparezcan o se presenten pruebas suficientes para refutarlo” (Walton 1992, 58); vii. “Una proposición o

términos de obligaciones dialécticas:

- Las presunciones son aseveraciones sin carga de la prueba (no es obligatorio dar argumentos a su favor cuando son cuestionadas).
- Las presunciones son concesiones cancelables: si abandonamos una presunción, si nos retractamos de ella, tenemos que argumentar, dar razones de por qué ya no la aceptamos (Krabbe & Laar 2013, 202).

Quizá convenga dar algunos ejemplos de presunciones. Es necesario aclarar que el que un compromiso sea una presunción dependerá de cada contexto; pero, típicamente, los siguientes son ejemplos de presunciones:

- Creencias de sentido común, conocimiento común y las que han sido “las convicciones ordinarias del hombre común desde tiempos inmemoriales”;
- Los hechos (o pretendidos hechos) proporcionados por la ciencia de la época; las concepciones de los “expertos” y “autoridades” bien informadas;
- Las lecciones que derivan de nuestro trato con el mundo en la vida diaria;
- Las opiniones recibidas que constituyen la concepción del mundo de la época;
- La tradición, el saber popular heredado y la sabiduría ancestral (incluyendo la tradición religiosa); (Rescher, 1995: 32)

Por otro lado, otro caso característico de presunciones es el de los “esquemas argumentativos”. Estos son patrones de argumentación que permiten identificar y evaluar pautas comunes y estereotipadas de razonamiento (Marraud, 2013: 177). Por mencionar algunos: argumentos de fines y medios; argumentos pragmáticos, argumentos basados en regularidades; argumentos del todo y las partes; Argumentos analíticos; argumentos basados en signos, etc.<sup>4</sup> Por su parte, en filosofía encontramos también presunciones metodológicas usuales: “No hay entidad sin identidad” (Quine); *omnis affirmatio est negatio* (Spinoza); o La navaja de Ockham *pluralitas non est ponenda sine necessitate* (Rescher, 2006: 4-10).

Pasemos, ahora, a la noción de METADIÁLOGO. Afirma Krabbe: “Un metadiálogo es un diálogo sobre un diálogo o sobre algunos diálogos” (2003: 83). Esto quiere decir que el diálogo sobre el que se habla en el metadiálogo es un diálogo “de primer orden”. Este, a su vez, podría ser un diálogo suasorio, o una negociación, o un diálogo erístico

---

enunciado tiene el estatus de presunción en un punto coyuntural dado de un intercambio si, y solo si, en ese punto coyuntural cualquier parte que se rehúse a concederlo está obligada a presentar un argumento en contra de él, esto es, está obligada a concederlo o a armar un caso en su contra (make a case against it).” (Pinto 2001, 3-4)

<sup>4</sup> Las listas son variables, por ejemplo: Walton (1996) identifica sesenta y seis. Hay otras listas, como las de Walton, Reed y Macagno (2008); Marraud (2013), Hitchcock y Wagemans (2011); o la tabla periódica de los esquemas argumentativos de Wagemans (2017).

o cualquiera de los distinguidos por Walton (2010). Sin embargo, un metadiálogo no necesariamente tiene que ser del mismo tipo que el diálogo de primer orden. Por ejemplo, hay metadiálogos que son negociaciones sobre un diálogo suasorio de primer orden; aunque también, claro está, hay metadiálogos suasorios sobre diálogos suasorios de primer orden. Desde el principio tenemos que advertir que metaargumentación y metadiálogo no son lo mismo. Muchos metaargumentos están mejor situados en el diálogo de primer orden (Krabbe, 2003: 87). Los metadiálogos surgen cuando algún movimiento en el diálogo de primer orden es puesto en cuestión: cuando se cuestiona la permisibilidad de un paso en el diálogo — como una petición de explicación, por parte de proponente; o una petición de razones sobre un compromiso concedido, etc.<sup>5</sup> En los metadiálogos se discute, por ejemplo, si el movimiento es permisible dadas determinadas reglas de la discusión crítica; pero también se puede discutir sobre presunciones: sobre si un esquema argumentativo puede ser sometido a crítica, por señalar un caso que hemos mencionado antes. En las próximas páginas, nos interesarán, particularmente, metadiálogos en los que se discuten estrategias para resolver determinada situación dialéctica: metadiálogos estratégicos. Por último, ¿cómo finaliza un metadiálogo? ¿Cuáles diríamos que son sus efectos dialécticos? Supongamos que un participante X en un diálogo de primer orden pone en cuestión la legitimidad de un determinado movimiento m de otro participante Y. X pide a Y validación de m: se abre un metadiálogo. Los efectos del metadiálogo pueden formularse abstractamente en términos de retractación de movimiento: quien se retracta pierde. Si Y gana, entonces X se retracta de su petición de validación y regresan a la situación en que estaban en el diálogo de primer orden. Si X gana, Y tiene que retractarse de su movimiento en el diálogo de primer orden, es el costo del metadiálogo: tiene que ensayar otros movimientos posibles (Krabbe, 2003: 88-89).

Por último, detengámonos en las nociones de pseudoacuerdos y pseudodesacuerdos. En un intercambio dialógico, se pueden pedir clarificaciones de la tesis o de otros movimientos. Estos tipos de movimientos dialógicos son llamados reformulaciones (los “*precization*” de Naess), y suceden cuando otros enunciados, como  $T_1$   $T_2, \dots, T_n$ , respondan a la pregunta: “¿Qué quieres decir con  $T_0$ ?”. También puede haber acuerdo o desacuerdo una vez que se ha dado una reformulación<sup>6</sup>.

<sup>5</sup> Un metadiálogo se abre con una “petición de validación”. Se pueden hacer peticiones recursivas de validación, esto es, podemos abrir un metadiálogo de orden superior (n+1) dentro de un metadiálogo de nivel n. No hay límites al ascenso semántico, o mejor, al ascenso dialéctico.

<sup>6</sup> Las combinaciones son las siguientes:

Caso 1: Si entre A y B hay un acuerdo verbal sobre  $T_0$  y, además, “ $T_0$ ” quiere decir lo mismo para ellos, se trata, no hay duda, de un acuerdo real.

Caso 2: Hay un acuerdo verbal sobre  $T_0$  entre A y B. No obstante, “ $T_0$ ” no quiere decir lo mismo para A y B.

Ilustraré estos casos con los siguientes diálogos (Cf. Naess, 2005, vol. 7: 66):

Diálogo 1:

- (1) A: La biblioteca de la ciudad es más grande que la de la universidad (T0).
- (2) B: No, todo lo contrario.
- (3) A: La biblioteca de la ciudad tiene más libros que la biblioteca de la universidad (T1).
- (4) B: Sí, por supuesto, pero como arquitecto que soy, estaba pensando en el edificio mismo, no en los libros. Pensé que te referías a que la biblioteca de la ciudad tiene un terreno más amplio que la de la universidad (T2).

El paso (4) muestra que hay un desacuerdo espurio en (2) porque: a) A y B tienen un desacuerdo verbal sobre T0. b) Por T0, A quiere decir T1 y no T2. c) A y B están sustancialmente de acuerdo sobre T0.

Consideremos el Diálogo 2:

- (1) C: La biblioteca de la ciudad es más grande que la de la universidad (T0).
- (2) D: Sí, la biblioteca de la ciudad tiene un terreno más amplio que el de la biblioteca de la universidad (T2), aunque menos libros.
- (3) C: Estás equivocado; la biblioteca de la ciudad tiene menos terreno. Lo que quiero decir es que la biblioteca de la ciudad tiene más libros que la de la universidad (T1).

En (2) hay un acuerdo verbal, pero en (3) se nota que se trataba de un pseudoacuerdo. a) C asevera que entiende T0 como T1. b) D declara estar de acuerdo en la medida en que interpreta a T1 como T2. c) D considera T1 como insostenible. (Naess, 2005, vol. 7: 67)

Por último, examinemos el Diálogo 3:

- (1) P: Nada existe. (T0)
- (2) Q: Estás equivocado. Tu ridícula aseveración existe.
- (3) P: Quiero decir: nada existe en el sentido de Parménides. (T1)
- (4) Q: Estoy de acuerdo, ¿pero por qué no dijiste eso de inmediato en lugar de decir algo cuasi profundo?

En el paso (2) nos encontramos con un desacuerdo verbal. En el (3) P introduce "T1",

---

Cuando, en distintos movimientos, A haga reformulaciones  $T_n$  ( $n > 0$ ) y B esté de acuerdo con  $T_n$ , diremos que existe un acuerdo proposicional pseudoexpresado.

Caso 3: Hay un acuerdo verbal sobre  $T_0$  entre A y B. No obstante, " $T_0$ " no quiere decir lo mismo para A y B. En distintos movimientos, A presenta reformulaciones  $T_n$  ( $n > 0$ ) pero A no está de acuerdo con  $T_n$ . Es un pseudoacuerdo.

Caso 4: Si entre A y B hay un desacuerdo verbal sobre  $T_0$  y, además, " $T_0$ " quiere decir lo mismo para ambos: A y B tienen un desacuerdo real.

Caso 5: Existe un desacuerdo verbal sobre  $T_0$  entre A y B. No obstante, " $T_0$ " no quiere decir lo mismo para A y B. En distintos movimientos, A hace reformulaciones  $T_n$  ( $n > 0$ ) a la tesis inicial. Sin embargo, A está de acuerdo con  $T_n$ . Es pseudodesacuerdo entre A y B.

Caso 6: Existe un desacuerdo verbal sobre  $T_0$  entre A y B. No obstante, " $T_0$ " no quiere decir lo mismo para A y B. En distintos movimientos, A presenta reformulaciones  $T_n$  ( $n > 0$ ) a la tesis inicial. Y, no obstante, A no está de acuerdo con  $T_n$ . A y B tienen un desacuerdo proposicional pseudoexpresado.

presumiblemente, una reformulación de T0. En el paso (4) vemos que hay una retractación por parte de Q del paso (2). En el paso (2) nos encontramos, entonces, en un pseudodesacuerdo. Y en el paso (4) un acuerdo proposicional pseudoexpresado (ver nota 6).

Ahora ya estamos en posibilidad de analizar dialécticamente el mecanismo dialéctico de un DA.

#### 4. VERSIÓN DIALÉCTICA DE DILEMAS ANALÍTICOS

Consideremos, ahora, una primera aproximación a la versión dialéctica del mecanismo de los dilemas analíticos:

##### VERSIÓN CUASI-DIALÉCTICA

Dentro de una discusión en un foro reconocido como filosófico (revista especializada, congreso, etc.). Ante la tesis (T) que un filósofo A presenta como sustantiva, esto es, digna de ser discutida filosóficamente y a favor de la cual se pueden dar razones, el filósofo B reacciona ante ella cuestionándola. Nada más habitual. Pero, en este caso, B no quiere discutir si T es verdadera o falsa, plausible o implausible. Más bien, B quiere poner en cuestión el estatuto mismo de tesis de "T", las credenciales que hacen de T una opinión filosófica digna de ser discutida: de formar parte de la conversación filosófica, por así decirlo. Pide, por lo tanto, que se abra una especie de ascenso semántico, o mejor, de ascenso en el diálogo. Pide, pues, un metadiálogo. B dice que "T" parece, en principio, una tesis; pero, bien mirado, no lo es. Con plena razón A podría replicar que presumiblemente es una tesis (en el campo de la filosofía la consideran una tesis: la han defendido unos y la han rebatido otros, y, obviamente, al hacerlo daban por sentado, presumían que era una tesis sustancial). B tiene que explicar su crítica: tiene que dar razones de por qué duda que "T" sea una tesis auténtica. En resumen: B entabla un metadiálogo sobre "si 'T' es una tesis" con A. Más o menos, juntos recorren las siguientes idas y venidas dialógicas:

B le muestra a A que T es equivalente a otro enunciado T'; y A reconoce esa equivalencia. Después, B le muestra a A que T', interpretado de forma corriente, es claramente falso; y los dos, A y B, están de acuerdo en que T' es claramente falso bajo la interpretación natural. Entonces B dice: "pero si estamos de acuerdo en que T quiere decir lo mismo que T', y, también, estamos de acuerdo en que T' es claramente falsa, ¿por qué presentas algo que todos sabemos que es falso, incluso tú mismo, como una tesis, una opinión a discutir? Sea lo que sea que quieras hacer con T, no es resolver una diferencia de opinión filosófica."

A estas alturas, A protesta y dice que T' no debe interpretarse del modo corriente, porque es una versión demasiado estricta, se requiere una versión más débil: T". Pero B muestra que T", al ser tan débil, ni siquiera merece la pena de ser puesta en cuestión y dar razones en favor o en contra: T, interpretada como T" es trivialmente verdadera, no hay desacuerdo posible sobre ella. Entonces B remata: "Si un enunciado es tan débil, tan trivial, al punto que nadie se hace cargo de dar razones a su favor o en su contra, que todos lo dan por sentado, ¿en qué sentido es una tesis? ¿Por qué nos haces perder el tiempo hablando de cosas de las que o bien no estamos en desacuerdo o bien ni siquiera merecen que estemos en desacuerdo?"

Si A sigue convencido de que su tesis es digna de ser discutida, introducirá una distinción con la intención de capturar aquella parte que considera sustancial.

Lo mismo, *mutatis mutandis*, aplica a las preguntas con las que se formulan problemas.

Esta versión deja fuera las alusiones psicológicas y se concentra en los compromisos

adquiridos en una conversación razonable sobre una tesis en un campo de discusión. Pero siguen algunos elementos sin aclararse: ¿Por qué la versión débil es necesariamente trivial? ¿No hay reformulaciones matizadas? ¿No es lo más razonable hacer para defenderse de interpretaciones “al pie de la letra”?

A continuación, se presenta la versión dialéctica de la técnica de dilemas analíticos.

### Hipótesis 1a y versión dialéctica

La hipótesis de esta sección consiste, en términos generales, en que la técnica de dilemas analíticos se comprende mejor como la siguiente secuencia dialógica:

Hipótesis 1a:

En un diálogo suasorio (D0) el participante que tiene el papel de proponente (Prop) presenta una tesis (T0) calificándola con algún rasgo relativo al campo argumentativo en cuestión “+” (en este caso: “es una tesis filosófica”, “filosóficamente importante”, “sustantiva”, “es una respuesta a un problema filosófico”, etc.). Puesto que la tesis ha sido cuestionada y se han dado razones para justificarla o criticarla en distintos movimientos de D0: hay una presunción sobre el carácter de tesis de “T0+”. Otro participante (Opp) pone en cuestión que “T0+” sea una tesis con esa calificación: hace un cuestionamiento ligado<sup>7</sup>. Dado que existe una presunción sobre el carácter de tesis de “T0+” en el diálogo D0, el Prop pide la validación de la crítica, no le parece un movimiento legítimo. El movimiento de *petición de validación* abre un metadiálogo (D1). El Opp tiene, ahora, la carga de la prueba (*carga de la crítica*<sup>8</sup>: su crítica va en contra de una presunción a favor de la calificación de tesis de “T0+”) y debe cumplirla en el metadiálogo D1; con ese fin, el Opp realiza diversas interpretaciones de “T0+”, cada una de ellas será concedida por el Prop en la medida en que descansen en compromisos del diálogo de primer orden D0. Las distintas reformulaciones están encaminadas a obtener el resultado siguiente:

<sup>7</sup> A diferencia del cuestionamiento puro, el cuestionamiento ligado (*bound challenge*) especifica, con mayor o menor precisión, situaciones que potencialmente podrían poner en cuestión la tesis; añade a la petición consideraciones en contra, en adelante las llamaremos “contraconsideraciones” (*counterconsiderations*). Un cuestionamiento ligado, típicamente, se introduce mediante preguntas de la forma: ¿Por qué T? ¿Qué hay de S? ¿Dónde está “S”? (Laar y Krabbe, 2013: 206).

<sup>8</sup> La noción de “carga de la crítica” no se trata de una noción paralela a “carga de la prueba”, es decir, ella no alude a la obligación de contraargumentar, como podría sugerir su nombre. No. Comprende, más bien, aquellas situaciones dialécticas que surgen una vez que ya se ha llevado a cabo una crítica, son los movimientos permisibles como respuestas a la crítica: movimientos de contraataque, de contracrítica. Hay tres movimientos de contracrítica: Primer movimiento de contracrítica: “Explica (¿Por qué T?)”. Segundo movimiento de contracrítica: pedir al oponente que argumente, o mejor, que contraargumente: “¿Por qué no-T?”, lo cual es un intento de cambiar la carga de la prueba. Esta opción es admisible si se trata de una negación fuerte. Tercer movimiento de contracrítica: pedir una validación de la crítica (Cf. Laar y Krabbe, 2013).

- Si lo que el Prop quiere decir con T0+ es interpretado como Tn: hay un *acuerdo proposicional pseudoexpresado* entre Prop y Opp sobre la falsedad de Tn, lo que conlleva abandonar la calificación + (por ejemplo, “no es una tesis filosófica”, “no es importante”);
- Si lo que el Prop quiere decir con T0+, es la reformulación Tm: hay un *acuerdo proposicional pseudoexpresado* entre Prop y Opp sobre la verdad de Tm, pero, dados sus compromisos previos, debe retractarse de la calificación + de su tesis (T0-).

En términos más precisos:

#### VERSIÓN DIALÉCTICA

En un diálogo de primer orden (D0) un participante (Prop) realiza un movimiento (m). En otro paso, el participante (Opp) pone en cuestión el movimiento m realizando, a su vez, otro movimiento: cuestionamiento ligado c. El Prop realiza un movimiento de petición de validación de c. Este último movimiento abre un metadiálogo (D1). En su cuestionamiento de m, el oponente pone en tela de juicio la legitimidad de la fuerza del movimiento m, dice: “m no es realmente un movimiento del tipo M” (por ejemplo, “la tesis no es realmente una tesis”, o “esta pregunta no es realmente una pregunta en la discusión”). Por otra parte, en el depósito de compromisos (dC) del diálogo de primer orden (D0) está la presunción de “m es del tipo M salvo prueba en contrario”. Dicha presunción permite al Prop pedir explicación del cuestionamiento al Opp. Como el oponente va en contra de una presunción, tiene la carga de la prueba. El Opp la descarga con una secuencia de movimientos en D1, dependiendo del tipo movimiento que presuntamente es m, la secuencia es:

a. Caso 1: cuando m es presuntamente una tesis.

1. El Prop concede que T0+ quiere decir lo mismo que T1 (hay un compromiso en el dC de D0 a favor de esta interpretación).
2. El Prop concede que T1 quiere decir lo mismo que T2 (hay un compromiso en el dC de D0 a favor de esta interpretación).
3. Prop y Opp tienen un acuerdo proposicional pseudoexpresado sobre la falsedad de T2. Si es T1 una reformulación de T0, entonces el proponente debe conceder T0-.
4. El Prop concede que T0 quiere decir lo mismo que T3.
5. El Prop concede que T3 quiere decir lo mismo que T4 (hay un compromiso en el dC de D0 a favor de esta interpretación).
6. Prop y Opp tienen un acuerdo proposicional pseudoexpresado sobre la verdad de T4 (generalmente, T4 en el depósito de compromisos de D0). Si es T4 una reformulación de T0, entonces el proponente debe conceder T0-.
7. El Opp hace una petición de resolución: Si T0 es T1, no hay desacuerdo real: T0 no está en discusión. Si T0 es T3, T0 no tiene carga de la prueba: T0 no es algo digno de discusión (no es el tipo de cosas de las que se dan razones).

b. Caso 2: cuando m es presuntamente una pregunta Q0. (Pasos 1-7 *mutatis mutandis*, ver ejemplo 2)

Resultado dialéctico: el proponente se retracta de su movimiento m y la discusión regresa al punto en el que se había quedado en el diálogo de primer orden D0.

Otro movimiento posible del proponente en D1: Ante la petición de resolución, el proponente podría introducir una distinción para reformular de tesis: “T0+ quiere decir, dada la distinción d, Td.” Lo que produce el resultado dialéctico de cambiar de diálogo.

Recordemos que una distinción divide la tesis original en dos. Se abandona una de ellas

y se conserva la otra. Rescher señala:

El efecto de imponer una distinción  $d$  sobre un concepto  $C$  es dividir  $C$  en  $C1$  y  $C2$ . Y cuando esto sucede, una tesis en la que figura  $C$ ,  $T=t(C)$ , es dividida en dos afirmaciones distintas:  $D + T(C)$  produce  $T(C1)$  y  $T(C2)$

En este punto podríamos abandonar  $T(C1)$  y con ella la tesis completa  $T(C)$ , mientras que retenemos  $T(C2)$  y con ella una parte sustancial de  $T(C)$  (Rescher, 1995: 100)

Se concede, así, una parte sustancial, pero también se cambia de tema:

Una distinción refleja una concesión, un reconocimiento de algún elemento de aceptabilidad en la tesis que está siendo rechazada. Sin embargo, las distinciones siempre traen un nuevo concepto al escenario de la consideración y ponen así un nuevo tópico en la agenda. (Rescher, 1995: 102)

Ahora bien, llamaré a las secuencias que recorran todos los pasos, hasta incluir distinciones, “dilemas analíticos cooperativos”. A las que terminen con la petición de resolución, esto es, con el dilema (o alguno de sus cuernos), las llamaré “dilemas analíticos polémicos.”

## 5. EJEMPLO DE DILEMA ANALÍTICO: “SOBRE LA IDEA DE IGUALDAD” DE BERNARD WILLIAMS

Secuencia dialógica reconstruida a partir de *Problems of the Self. Philosophical Papers* de Bernard Williams (1973: 230-31), presenta un diálogo entre A y B. El objetivo de presentarlo en forma dialógica es hacer explícitos diversos movimientos y obligaciones dialécticas (cuando son señalados explícitamente en el texto, utilizo corchetes, por ejemplo: [Carga de la prueba], [Petición de validación]). Me gustaría enfatizar que he procurado ser lo más fiel al texto original; cualquier añadido al texto cumple una de estas dos funciones: la de servir de nexo o ilación necesaria para una articulación dialógica legible del texto, y la de hacer explícitos distintos movimientos dialógicos: concesiones, retractaciones, petición de explicación, petición de razón, etc.

(1) A. La idea de igualdad aparece por todas partes en la discusión política; pero, si pensamos seriamente en ella, no cumple los propósitos que sus defensores pretenden que tenga. Bien mirada, la idea de igualdad es más bien un absurdo o una trivialidad.

[Cuestionamiento ligado]  
[Contraconsideración: la idea de igualdad es un absurdo o una trivialidad]

(2) B. No estoy de acuerdo. La idea de igualdad ha sido motor del progreso social. Revolucionarios, reformadores y activistas han estado dispuestos a dar su vida por la igualdad. No entiendo qué quieres decir al calificarla como absurda o trivial. Supongo que lo que dices es una manera enfática de mostrar que eres

[Presunción sobre la calificación (+) “la idea de igualdad es valiosa o importante en el discurso político”]  
[Petición de validación] [Abre metadiálogo]

conservador en política.

(3) A. No es así. Convendrás conmigo en que la idea de igualdad se utiliza en la discusión política en dos tipos de enunciados. (1) En enunciados que pretenden ser fácticos: “Los seres humanos son iguales”; y (2) al enunciar principios u objetivos políticos: “que los seres humanos deberían ser iguales, dado que por el momento no lo son.” ¿No es así?

[Tesis fáctica  $T_{F0}$ : “Los seres humanos son iguales”. Tesis valorativa  $T_{V0}$ : “Los seres humanos deberían ser iguales, dado que por el momento no lo son.”]

(4) B. Estoy de acuerdo. La idea de igualdad aparece en enunciados fácticos y valorativos en el discurso político. No veo la trivialidad o el absurdo.

[Acuerdo verbal sobre la formulación de  $T_{F0}$  y  $T_{V0}$ ]

(5) A. Espera un poco. También, supongo que estarás de acuerdo conmigo, pueden combinarse, por ejemplo: está el objetivo que se puede describir como “asegurar un estado de cosas en el que los humanos sean tratados como los seres iguales que de hecho ya son, aunque no se les trate todavía como iguales”. Llamemos, por comodidad, a los enunciados evaluativos y a su versión combinada: “Máximas prácticas de la igualdad”.

[Reformulación de la tesis valorativa  $T_{V0}$  en  $T_{V0M}$ ]

Aquí conviene hacer un pequeño paréntesis. Es importante observar que la calificación (+) es distinta en cada interpretación. En la fáctica: la tesis es importante porque se refiere a un estado de cosas (la igualdad de los hombres) que no siempre es reconocido: debemos convencer sobre su realidad. En la valorativa: la tesis es importante porque plantea un fin deseable que debemos esforzarnos en lograr. Volvamos al diálogo.

(6) B. De acuerdo. Entonces, ¿cuál es el presunto problema?

[Acuerdo verbal sobre la formulación  $T_{V0M}$ ]

(7) A. En ambos usos, es notorio que la idea de igualdad tropieza con la misma dificultad: En un tipo de interpretación de los enunciados en la que aparece, son demasiado fuertes; y en otro, demasiado débiles.

[Contraconsideración: en un tipo de interpretación son demasiado débiles y, en otro tipo, demasiado fuertes]

Aquí debemos interpretar “demasiado fuertes” y “demasiado débiles” en términos de expectativas de acuerdo y desacuerdo.

(8) A. Primero consideremos el caso fáctico: decir que “todos los seres humanos son iguales en todos esos rasgos con respecto a los cuales tiene sentido decir que los seres humanos son iguales o desiguales”. Interpretada así, es una falsedad evidente. ¿No te parece?

[ $T_{F0}$  es interpretada como  $T_{F1}$ : “todos los seres humanos son iguales en todos esos rasgos con respecto a los cuales tiene sentido decir que los seres humanos son iguales o desiguales.”]

(9) B. No, ¿por qué?

[Petición de aclaración]

(10) A. Los seres humanos podemos ser comparados con respecto a rasgos tan diversos como: inteligencia, vigor físico, virtud moral, belleza, riqueza, etc. Y patentemente no todos los seres humanos somos iguales en esos respectos.

(11) B. Eso está claro, te lo concedo. Pero, obviamente, quien dice que "todos los seres humanos somos iguales" no quiere decir que somos iguales en todos los aspectos: sino que somos simplemente iguales en el hecho de ser humanos.

[B concede (10)] [Acuerdo proposicional pseudoexpresado sobre la falsedad de  $T_{F1}$ ]

(12) A. Acabas justo de presentar la interpretación débil. Los seres humanos no son iguales en su habilidad, inteligencia, fuerza, virtud, sino simplemente en el hecho de ser seres humanos. Su humanidad común es la que constituye su igualdad. Bajo esta interpretación: No debemos buscar características especiales con respecto a las cuales los seres humanos somos iguales, sino simplemente recordar que todos somos iguales.

[ $T_{F0}$  es interpretada en términos de  $T_{F2}$ : "Los seres humanos son iguales en el hecho de ser seres humanos."]

(13) B. Pues estoy de acuerdo con esa interpretación y no le veo ningún problema.

[B concede la interpretación  $T_{F2}$ ]

(14) A. Pero sí que tiene un problema. Considera lo siguiente: si todo lo que el enunciado hace es recordarnos que los humanos son humanos, no hace mucho. Hace menos de lo que sus defensores en la discusión política desean que haga. Lo que parecía una paradoja se ha convertido en una trivialidad.

[Acuerdo proposicional pseudoexpresado sobre la verdad de  $T_{F2}$ : es trivialmente verdadera, es una tautología] **[Si es una tautología pierde la calificación de importante: si  $T_{F2}$  entonces  $T_{F0}$ ]**

(15) B. Entiendo lo que dices. Pero creo que cuando hablamos de igualdad entre los seres humanos, estamos, realmente, hablando no de una propiedad o relación sino de un valor: no de cómo de hecho son las cosas sino de cómo deberían ser.

[B concede (14)] [Desacuerdo sobre interpretar la idea de igual en términos de  $T_{F0}$ ]

(16) A. Pero una turbación semejante agobia a la *máxima práctica de la igualdad*. Convendrás en que la finalidad de esta máxima no puede ser interpretada como: se debe tratar a los seres humanos de la misma manera en todas las circunstancias.

[Contraconsideración:  $T_{V0M}$  tiene un problema semejante al de  $T_{F0}$ ] [ $T_{V0M}$  no puede interpretarse como una interpretación de  $T_{V1M}$ : "se debe tratar a los seres humanos de la misma manera en todas las circunstancias."]

(17) B. Estoy de acuerdo. Tratar igual a los enfermos que a los sanos, a los jóvenes y a los viejos, etc. en muchísimas circunstancias no solo sería injusto sino completamente inapropiado.

[Acuerdo proposicional pseudoexpresado sobre la no deseabilidad de  $T_{V1M}$ ]

(18) A. Ni siquiera puede interpretarse que su finalidad sea que se les debe tratar de la misma manera en la medida de lo posible.

[ $T_{V0M}$  no puede interpretarse como una interpretación de  $T_{V2M}$ : "Los seres humanos deben ser tratados de la misma manera en la medida de lo posible".] [Acuerdo proposicional pseudoexpresado sobre no deseabilidad de  $T_{V2M}$ ]

(19) B. Así es. Pero creo que es fácil bloquear esas

[ $T_{V0M}$  es interpretada como  $T_{V3M}$ : "las personas deben

interpretaciones absurdas de manera sencilla: las personas deben ser tratadas de la misma manera en circunstancias semejantes.

ser tratadas de la misma manera en circunstancias semejantes.”]

(20) A. Pero esta interpretación débil tiene un problema. “Circunstancia” tiene que incluir dos cosas: la referencia a lo que un ser humano es (por ejemplo, si es ciudadano o migrante; enfermo crónico o atleta de alto rendimiento, etc.) y también a su situación puramente externa (por ejemplo: “estar cruzando una frontera”; “solicitar un seguro de vida”).

[A asevera (20)]

(21) B. Estoy de acuerdo, a eso me refería con “circunstancia”. Pero sigo sin ver el problema.

[B concede (20)]

(22) A. Pues, si eso quieres decir con “circunstancia”, la máxima viene a decir que: para cada diferencia en el modo en que se trata a los seres humanos, debe darse una razón general o un principio de diferenciación. ¿No lo crees?

[ $T_{V3M}$  es interpretada como  $T_{V4M}$ : “Para cada diferencia en el modo en que se trata a los seres humanos, debe darse una razón general o un principio de diferenciación.”]

(23) B. Estoy de acuerdo. Además, este es un principio importante; algunos incluso, acaso debo recordártelo, han visto en él, o en una versión parecida, un elemento esencial de la moralidad misma. Sigo sin ver el problema.

[B concede la interpretación  $T_{V4M}$ ] [Existe una **presunción sobre la calificación + de  $T_{V4M}$** : “Es un principio importante”]

(24) A. Concedo que el principio es importante, etc. De acuerdo. Lo que sostengo es que difícilmente puede ser suficiente para constituir el principio que se nos vende con el nombre de la igualdad. Por ejemplo, estaría de acuerdo con este principio tratar a las personas de color de manera diferente que a los demás simplemente porque son personas de color, o a los pobres solo porque son pobres y esto no puede estar de acuerdo con la idea de igualdad de nadie.

[Si  $T_{V4}$  entonces  $T_{V0}$ ]

Supongamos que la idea de igualdad es interpretada como $T_{V4M}$ : “Para cada diferencia en el modo en que se trata a los seres humanos, debe darse una razón general o un principio de diferenciación.”	
En tal caso	
Estaría de acuerdo con este principio tratar a las personas de color de manera diferente que a los demás simplemente porque son personas de color, o a los pobres solo porque son pobres	Tratar a las personas de color de manera diferente que a los demás simplemente porque son personas de color, o a los pobres solo porque son pobres no puede estar de acuerdo con la idea de igualdad de nadie.
Por lo tanto	
La idea de igualdad interpretada como $T_{V4M}$ es absurda	
Por lo tanto	
La máxima práctica de igualdad ( $T_{V0M}$ ) es absurda	

El objetivo de Williams al plantear un dilema analítico sobre la idea de igualdad es

precisar lo que tiene de sustantiva dicha idea, dice: “En lo que sigue trataré de adelantar una serie de consideraciones que pueden ayudar a salvar la noción política de igualdad de estos extremos del absurdo y de la trivialidad.” (1973: 231)

## 6. CONCLUSIÓN

El lento examen a que nos hemos entregado nos permite intentar ahora algunas conclusiones sobre el mecanismo dialéctico de un DA.

Se mostró que una forma de capturar la versión intuitiva de los DA es construir una versión dialógica (hipótesis 1a) que haga claro el fin de un DA: cambiar la carga de la prueba de una presunción e introducir una distinción. El ejemplo de Williams ilustra los pasos de un dilema y sus objetivos. Resumamos este conjunto de ideas en el cuadro de la secuencia dialógica del DA:

Secuencia	Situación inicial	Propósito de los participantes	Fin de la secuencia
Dilema analítico	Movimiento de aseveración T+ (que tiene una presunción +). Cuestionamiento ligado a T+.	Proponente de T+: busca que se mantenga la presunción de su tesis y se retire el cuestionamiento (movimientos disponibles: petición de validación, petición de razones, petición de explicación de la crítica). Oponente: cambiar la calificación de la tesis: buscando un acuerdo proposicional pseudoexpresado sobre su verdad o falsedad (movimientos: petición de clarificación, petición de reformulación, petición de resolución).	Dilema analítico cooperativo: Introducción de una distinción y cambio de diálogo. Dilema analítico polémico: Petición de resolución.

## REFERENCIAS

- Dennett, D. (2015). *Bombas de intuición y otras herramientas de pensamiento*. Ciudad de México: Fondo de Cultura Económica.
- Galindo, J. (2019). “Dialogical sequences, argumentative moves and interrogative burden of proof in philosophical argumentation”, en *From Argument Schemes to Argumentative Relations in the Wild. A Variety of Contributions to Argumentation Theory*, Frans H. van Eemeren y Bart Garssen (Eds.). Cham: Springer.
- Hamblin, C. (1970). *Fallacies*. Londres: Methuen.
- (2016). *Falacias*. Tr. Hubert Marraud. Lima: Palestra Editores.
- Hitchcock, D. y Wagemans, J. (2011). “The pragma-dialectical account of argument Schemes”. En *Keeping in touch with pragma-dialectics* editado por E.T. Feteris, B.J. Garssen & A.F. Snoeck Henkemans: 185-205. Ámsterdam: John Benjamins.
- Krabbe, E. C. W. (2001) “The Problem of Retraction In Critical Discussion”. *Synthese* 127: 141-59.
- (2003). “Metalogues”. En *Anyone Who Has a View. Theoretical Contributions to the Study of Argumentation*. Editado por F. van Eemeren et al.: 83-90. Kluwer Academic Publishers.

- (2006). "Dialogue logic". En *Handbook of the History of Logic, 7. Logic and the Modalities in the Twentieth Century*. Editado por D. M. Gabbay y J. Woods: 665–704. Ámsterdam: Elsevier.
- (2007). "Nothing but objections!". En *Reason Reclaimed. Essays in honor of J. Anthony Blair and Ralph H. Johnson*. Cap. 4. Editado por Hans V. Hansen and Robert C. Pinto. Virginia: Vale Press.
- Krabbe, E. y van Laar. J. (2011). "The Ways of Criticism". *Argumentation* (2011) 25: 199–27.
- (2013) "The Burden of Criticism: Consequences of Taking a Critical Stance". *Argumentation* 27: 201–24.
- Lorenzen, P. (1969). "Normative logic and ethics". Mannheim: Bibliographisches Institut Hochschultaschenbücher: 236.
- Marraud, H. (2013). *¿Es lógic@? Análisis y evaluación de argumentos*. Madrid: Editorial Cátedra.
- (2015). "Do Arguers Dream of Logical Standards? Arguers' dialectic vs. Arguments' dialectic". En *Revista Iberoamericana de Argumentación* 10: 1-18.
- (2016). "Usos y abusos de la metaargumentación". En *Quadripartita Ratio: Revista de Retórica y Argumentación*, 1(1): 1-11.
- (2017). "De las siete maneras de contraargumentar". En *Quadripartita Ratio: Revista de Retórica y Argumentación*, 2(4): 52-7.
- (2020) *En buena lógica. Una introducción a la teoría de la argumentación*, Guadalajara: Editorial Universidad de Guadalajara.
- Naess, A. (2005). *The Selected Works Of Arne Naess. Vol. VI*. Nueva York: Springer.
- Passmore, J. (1961). *Philosophical reasoning*. Nueva York: Charles Scribner's Sons.
- Pereda, C. (1994). *Vértigos argumentales. Una ética de la disputa*. Barcelona: Anthropos-UAM.
- Perelman, C. and Olbrechts-Tyteca, L. (1989). *Tratado de la argumentación. La nueva retórica*. Traducción de Julia Sevilla Muñoz. Madrid: Editorial Gredos.
- (1969). *The New Rhetoric, A Treatise on Argumentation*. Notre Dame: University of Notre Dame Press.
- Pinto, R. (2001). *Argument, inference and dialectic. Collected papers on informal logic with an introduction by Hans v. Hansen*. Dordrecht: Springer.
- Rescher, N. (1977). *A Controversy-Oriented Approach to the Theory of Knowledge*. Nueva York: SUNY Press.
- (2001). *Philosophical Reasoning. A Study in the Methodology of Philosophizing*. Oxford: Blackwell Publishers.
- (2006). *Philosophical Dialectics. An Essay on Metaphilosophy*. Nueva York: State University of Nueva York Press.
- (2007). *Dialectics. A classical approach to inquiry*. Fráncfort del Meno: Ontos.
- Toulmin, S, Rieke, R. y Janik, A. (1984). *An Introduction to reasoning*. Nueva York: Macmillan Publishing.
- (2018). *Una introducción al razonamiento*. Tr. José Gascón. Lima: Palestra Editores.
- van Eemeren, F.H. and R. Grootendorst (1984). *Speech acts in argumentative discussions: A theoretical model for the analysis of discussions directed towards solving conflicts of opinion*. Dordrecht: Foris.
- van Eemeren, F. H., Grootendorst, R. & Henkemans, A. F. S. (2002): *Argumentation: analysis, evaluation, presentation*. Mahwah (Nueva Jersey): Lawrence Erlbaum.
- van Eemeren, F.H., Houtlosser, P. y A. F. Snoeck Henkemans (2007). *Argumentative indicators in discourse. A Pragma-Dialectical Study*. Dordrecht: Springer.
- van Eemeren, F. H. (2010). *Strategic maneuvering in argumentative discourse: Extending the pragma-dialectical theory of argumentation*. Ámsterdam-Filadelfia: John Benjamins.
- van Laar, J. A. (2003). *The dialectic of ambiguity: a contribution to the study of argumentation*. Groningen: s.n. Accesible en <https://research.rug.nl/en/publications/the-dialectic-of-ambiguity-a-contribution-to-the-study-of-argumen-2>
- (2014). "Arguments that take counter-considerations into account". *Informal logic* 32: 240-75.
- Vega Reñón, L. y Olmos, P. (2011). *Compendio de Lógica, Argumentación y Retórica*. Madrid: Editorial Trotta.
- Wagemans, J. H. M. (2016). "Constructing a Periodic Table of Arguments". En *Proceedings of the 11th International Conference of the Ontario Society for the Study of Argumentation (OSSA)*: 18-21 May 2016. Accesible en [https://scholar.uwindsor.ca/ossaarchive/OSSA11/papersandcommentaries/106/?utm\\_so](https://scholar.uwindsor.ca/ossaarchive/OSSA11/papersandcommentaries/106/?utm_so)

[urce=scholar.uwindsor.ca%2Ffossaarchive%2FOSSA11%2Fpapersandcommentaries%2F106&utm\\_medium=PDF&utm\\_campaign=PDFCoverPages](https://scholar.uwindsor.ca%2Ffossaarchive%2FOSSA11%2Fpapersandcommentaries%2F106&utm_medium=PDF&utm_campaign=PDFCoverPages).

- Walton, D.; Reed, C., y Macagno, F. (2008). *Argumentation schemes*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Walton, D. y Krabbe, E. C.W. (1995). *Commitment in dialogue: Basic concepts of interpersonal reasoning*. Albany: SUNY Press.
- (2017). *Argumentación y normatividad dialógica. Compromisos y razonamiento interpersonal*. Traducción de Cristián Santibáñez Yáñez. Lima: Palestra.
- Walton, D. (1996). *Arguments from ignorance*. Pensilvania: University Park, PA, Pennsylvania University Press.
- (1992). "Questionable questions in question period: Prospects for an informal logic of parliamentary discourse". En *Logic and political culture*. Editado por E. M Barth & E. C. W. Krabbe: 87-95.
  - (2010). "Types of dialogue and burden of proof". En *Proceedings of COMMPA*. Editado por P. Baroni et al.: 13-24. Ámsterdam: IOS Press.
- Williams, B. (1973). *Problems of The Self. Philosophical Papers 1956—1972*. Cambridge: Cambridge University Press.

**AGRADECIMIENTOS:** UNAM, Instituto de Investigaciones Filosóficas. Agradezco particularmente a mi asesora la Dra. Atocha Aliseda Llera. Esta investigación forma parte del Proyecto Prácticas argumentativas y pragmática de las razones (Parg\_Praz), número de referencia PGC2018-095941-B-I00.

**JOAQUÍN GALINDO CASTAÑEDA:** Doctor con mención *cum laude* en Lógica y Filosofía de la Ciencia por las universidades: Universidad de Valladolid, Universidad de Salamanca, Universidad de Coruña, Universidad de Valencia. Sus principales líneas de investigación son: argumentación filosófica, dialécticas formales y dialécticas dialógicas. Su más reciente publicación es el capítulo "Dialogical sequences, argumentative moves and interrogative burden of proof in philosophical argumentation", en el libro *From argument schemes to argumentative relations in the wild. A variety of contributions to argumentation theory* (2020), Frans H. van Eemeren and Bart Garssen (Eds.), Springer. Actualmente realiza una estancia posdoctoral en el Instituto de Investigaciones Filosóficas de la UNAM.



**Directores:** Luis Vega y Hubert Marraud **Editora:** Paula Olmos  
ISSN 2172-8801 / <http://doi.org/10.15366/ria2022.24> / <https://revistas.uam.es/ria>

## La fuerza lógica de los argumentos a la luz del extraño caso de los comedores de ajo crudo

### *The Logical Force of Arguments in the Light of the Strange Case of Raw Garlic Eaters*

Un comentario a “Argumentos fuertes” de Ch. Tindale y R.M. Barrientos (RIA 22, 2021).

Hubert(o) Marraud

Departamento de Lingüística, Lenguas modernas, Lógica y filosofía de la ciencia, Teoría de la Literatura y literatura comparada  
Facultad de Filosofía y Letras  
Universidad Autónoma de Madrid  
[hubert.marraud@uam.es](mailto:hubert.marraud@uam.es)

#### RESUMEN

En “Argumentos fuertes” Tindale y Barrientos argumentan que el concepto de fuerza de los argumentos es retórico, apelando al carácter contextual de la evaluación retórica, que la diferencia, a su juicio, de las evaluaciones lógica y dialéctica. Argumentaré que el carácter no contextual de las propiedades lógicas proviene de una concepción inferencista de la lógica, 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. Trataré de mostrar, además, que las metáforas de la fuerza y del peso de los argumentos pueden ser confundentes porque sugiere que la argumentación está compuesta de unidades discretas que es posible aislar y comparar entre sí.

**PALABRAS CLAVE:** argumento, atomismo, conclusión, contexto argumentativo, fuerza de los argumentos, holismo, inferencismo, propiedades lógicas, propiedades retóricas, razonismo.

#### ABSTRACT

In “Strong Arguments” Tindale and Barrientos argue that the concept of argument strength is rhetorical, appealing to the contextual character of rhetorical evaluation, which differentiates it, in their view, from logical and dialectical evaluations. I will argue that the non-contextual character of logical properties stems from an inferentialist conception of logic, which is incompatible with the idea that to argue is to present, for examination, something to someone as a reason for something else. Consequently, I will argue for a reasonist conception of logic. I will further attempt to show that the metaphors of argument strength and argument weight can be misleading because they suggest that argumentation is composed of discrete units that it is possible to isolate and compare with each other.

**KEYWORDS:** argument, argument context, argument strength, atomism, conclusion, holism, inferentism, logical properties, rhetorical properties, reasonism.

## 1. ¿ES RETÓRICA LA NOCIÓN DE FUERZA DE LOS ARGUMENTOS?

Tradicionalmente las categorías lógicas y dialécticas de evaluación de los argumentos son cualitativas o clasificatorias: los argumentos son válidos, cogentes o falaces o no lo son. Por el contrario, las categorías de evaluación retórica admiten grados; así, los argumentos son más o menos persuasivos. Frente a esa tradición, siempre he abogado por un concepto comparativo de bondad lógica, buscando una definición lógica de argumento más fuerte que (Marraud 2007). La definición que busco es lógica porque la analiza como una relación entre argumentos, sin hacer referencia a sus efectos en los destinatarios o a las reglas convencionales de los intercambios argumentativos. Sin embargo, Corina Yoris Villasana la clasifica como dialéctica porque “hace depender la fuerza de un argumento de su comparación con un trasfondo de argumentos concurrentes” (Yoris Villasana 2020: 13). Yoris Villasana defiende la necesidad de incorporar elementos retóricos a mi tratamiento de la noción de fuerza de los argumentos, lo que da pie a Christopher Tindale y Rose Marie Barrientos (2021) a reivindicar el carácter retórico del concepto de fuerza argumentativa.

Hay que ser cuidadosos al distinguir el comparativo más fuerte que del adjetivo fuerte. Algunos consideran que el primero se define en términos del segundo, y que primero determinamos la fuerza de cada argumento aisladamente, y la relación de orden resultante permite definir el comparativo más fuerte que. Pero la mayoría de los teóricos de la fuerza de los argumentos, y entre ellos Yoris Villasana, piensan que el adjetivo se define en términos del comparativo. El paso de uno a otro se produce por medio de algo parecido a lo que Lorenzo Peña (1986: 49) llama ‘principio de cercenamiento’: una regla que permite inferir ‘el argumento A es fuerte’ a partir de ‘el argumento A es más fuerte que los argumentos del conjunto S’. La cuestión que se plantea Yoris Villasana es cómo debe ser el conjunto S para que esa inferencia esté justificada. Tindale y Barrientos defienden que la definición del conjunto S es retórica, y por tanto el concepto de fuerza de los argumentos también lo es.

En ‘Argumentos fuertes’ Tindale y Barrientos reivindican que la evaluación retórica de los argumentos no atiende únicamente a su eficacia suasoria. Para demostrarlo mencionan el concepto de fuerza, que Chaïm Perelman define así:

La fuerza de un argumento depende de la adhesión del auditorio a las premisas de la argumentación, de la pertinencia de éstas, de las relaciones próximas o lejanas que puedan tener con la tesis defendida; también está en función de las objeciones que podrían oponérseles, de la manera como uno podría refutarlas. (Perelman 1997 [1977]: 185).

La argumentación de Tindale y Barrientos a favor del carácter retórico del concepto de fuerza de los argumentos apela al carácter contextual de la evaluación retórica, que la diferencia, a su juicio, de las evaluaciones lógica y dialéctica:

Para la lógica e incluso para la dialéctica, la noción de fuerza recae en los argumentos en sí y en los modos de exponerlos adecuadamente. Para la argumentación retórica, estos aspectos se aúnan en la centralidad del auditorio (Tindale y Barrientos 2021: 148).

Para demarcar las propiedades retóricas de los argumentos de las lógicas y dialécticas, Tindale y Barrientos destacan un elemento del contexto: el auditorio. La idea es que podemos reconocer las propiedades retóricas de los argumentos porque su definición hace referencia al auditorio. Así, el concepto de fuerza de un argumento es retórico porque la fuerza de un argumento depende de la adhesión del auditorio a sus premisas.

Sin embargo, no siempre está claro si la tesis de Tindale y Barrientos es que lo definitorio de las propiedades retóricas es que son contextualmente dependientes, o que son contextualmente dependientes del auditorio. Tindale y Barrientos precisan que la pertinencia a la que se alude en la cita de Perelman es una pertinencia temática —es decir, se refiere a la relación de la consideración aducida para el tema o asunto debatido—, y concluyen entonces que es retórica. La pertinencia lógica, según explican, se refiere a la relación entre las premisas y la conclusión, y es por ello interna al argumento. La pertinencia retórica, por el contrario, es externa porque se refiere a la relación del argumento con otros argumentos. Aquí es el contraste entre relaciones intra y interargumentativas el que marca la separación entre las propiedades lógicas y retóricas.

Tindale y Barrientos también argumentan que la noción de posibles objeciones y contraargumentos es retórica, porque las objeciones y contrargumentos relevantes para determinar la fuerza de un argumento son los que surgen en el interior de la relación entre el argumentador y el auditorio (2021: 145). Las objeciones y contraargumentos posibles son, pues, los que podrían oponer los destinatarios del argumento. Es decir, un argumento es fuerte si es más fuerte que los argumentos que podrían oponerle sus destinatarios.

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.

Esta nota trata del carácter contextual de las propiedades lógicas de los argumentos y su demarcación con respecto a las propiedades retóricas. Pero antes de abordar esa cuestión, quiero referirme brevemente a las propiedades dialécticas de los argumentos. He argumentado (Marraud 2017) que 'dialéctica' puede referirse tanto al estudio de las relaciones interargumentativas, especialmente las relaciones de oposición entre argumentos, como al estudio de los procedimientos que regulan los intercambios argumentativos, como propone Wenzel (2021 [1990]) y entiende la pragmadialéctica. La hegemonía del inferencismo ha propiciado la confusión de esas dos acepciones. Las propiedades dialéctico-procedimentales de los argumentos son obviamente contextuales, puesto que las reglas varían de unos intercambios a otros. En cuanto a la dialéctica interargumentativa, es parte de la lógica tal y como yo la entiendo, y lo que me propongo discutir a continuación es justamente el carácter contextual de las propiedades lógicas.

## 2. INFERENCISMO LÓGICO

La concepción predominante de las propiedades lógicas se basa en una determinada manera de concebir la lógica como una teoría de los argumentos. En esta sección trataré de identificar los principios de esa concepción de la lógica.

T11. La lógica, en un sentido muy amplio, trata de las inferencias lógicas: relaciones entre enunciados que autorizan a inferir un enunciado (la conclusión) de otros (las premisas).

Cuando entre un conjunto de enunciados y un enunciado media una relación de inferencia lógica, se dice que este es una consecuencia lógica de aquellos, o que se infiere lógicamente o se sigue de aquellos. Adviértase que en su segunda ocurrencia en T11 'inferir' se refiere a un proceso psicológico por el que, de manera más o menos consciente, alguien llega a una conclusión a partir de un conjunto de datos. Esto es importante para prevenir confusiones, porque 'se infiere (lógicamente) de' denota una relación binaria entre conjuntos de enunciados y enunciados, mientras que 'infiere de' denota una relación ternaria que involucra un agente, un conjunto de enunciados y un enunciado. El concepto lógico de argumento como un compuesto de premisas y conclusión surge, no del examen de los intercambios argumentativos, sino del examen de las relaciones entre enunciados.

T12 Un buen argumento, *logico sensu*, es aquel en el que la conclusión se sigue o se infiere de las premisas.

T11 y T12 definen la concepción inferencista de la lógica, en oposición a la concepción razonista, que describiré en la sección 3. Usando 'válido' para calificar a un argumento lógicamente bueno, de los postulados anteriores se desprende que

TA1. La validez de los argumentos depende exclusivamente de la relación entre sus premisas y su conclusión.

Una consecuencia de TA1 es que la validez es una propiedad relacional intrínseca de los argumentos; es decir, queda determinada por la relación entre sus partes, y por ello es contextualmente invariable. La validez es la propiedad lógica por antonomasia, así que podemos preguntarnos si todas las propiedades lógicas son intrínsecas y contextualmente invariables. Un argumento es sólido si y solo si es válido y sus premisas son verdaderas. Si admitimos que un enunciado puede ser verdadero en unas situaciones y falso en otras, parece que la solidez no sería considerada como una propiedad lógica según los criterios anteriores. Aunque eso puede ser una razón para excluir la solidez del grupo de las propiedades lógicas (por ejemplo, desde una concepción apriorística de la lógica), creo que cuando se piensa en la lógica como una teoría de los argumentos es preferible liberalizar la caracterización de las propiedades lógicas, para incluir las propiedades de los argumentos que quedan completamente determinadas por las propiedades de sus partes y las relaciones entre ellas (Marraud 2021).

TA2. Las propiedades lógicas de los argumentos son aquellas que quedan completamente determinadas por las propiedades de sus partes y las relaciones entre ellas.

Una concepción de la lógica que suscribe el principio TA2 es atomista, categoría que debe entenderse aquí en oposición al holismo, que es la tesis de que las propiedades lógicas de los argumentos se ven afectadas por factores que no son partes del argumento.

### 3. LA CONCEPCIÓN RAZONISTA DE LOS ARGUMENTOS

Dos intuiciones básicas sobre los argumentos son que

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.

Estas dos intuiciones constituyen el núcleo de la concepción razonista de la argumentación y de los argumentos. Wenzel condensa estas intuiciones en una pregunta cuando dice que la pregunta lógica por excelencia es “¿debemos aceptar esta tesis por las razones aducidas para sustentarla?” (2021 [1990]: 131). A continuación mostraré que TR1 y TR2 son incompatibles con el inferencismo.

Según una definición muy extendida, una razón es una consideración que favorece una tesis sobre un asunto, y una razón concluyente es la que permite concluir esa tesis. La clave para determinar si el inferencismo es compatible con el razonismo es si ser una razón concluyente depende exclusivamente de la relación entre la consideración aducida y la tesis para la que se aduce. Las razones, en contraste con las inferencias, son ponderables: establecer que una razón es concluyente exige considerarla con otras razones concurrentes, que cambian de una situación a otra. Por tanto, el mismo argumento presenta una razón concluyente en algunas situaciones, pero no en otras. Que un argumento sea concluyente no depende únicamente de las propiedades de sus partes y las relaciones entre ellas, y, con arreglo a los criterios inferencistas, ser concluyente no sería una propiedad lógica de los argumentos, en abierta contradicción con TR2.

Para conciliar el inferencismo con las intuiciones razonistas básicas se ha recurrido a dos estrategias distintas, que llamaré ‘conductismo’ (nada que ver con J.B. Watson) y ‘revisionismo’ (nada que ver con Eduard Bernstein). La primera consiste en tratar las contraconsideraciones, tomando este término de Trudy Govier (2010: 375), como premisas del argumento concluyente, y no como premisas de argumentos

opuestos. La segunda consiste en renunciar al atomismo, introduciendo excepciones o condiciones de recusación.

El conductismo empieza por admitir que las premisas pueden ser positiva o negativamente relevantes para la conclusión.

Un enunciado A es positivamente relevante para otro enunciado B si y sólo si la verdad de A cuenta a favor de la verdad de B. Esto significa que A proporciona alguna evidencia para B, o alguna razón para creer que B es verdadera.

Un enunciado A es negativamente relevante para otro enunciado B si y sólo si la verdad de A cuenta contra la verdad de B. Esto significa que si A es verdadera, proporciona alguna evidencia o razón para pensar que B no es verdadera (Govier 2010: 148, 149; traducción propia).

Cuando alguien recomienda comer ajo crudo todos los días porque, aunque pueden causar repulsión y acidez estomacal y aumentar el riesgo de sangrado, fortalece el sistema inmune, protege la salud cardiovascular y regular los niveles de azúcar, construye un argumento que combina tres premisas negativas,

- comer ajo crudo todos los días puede causar repulsión,
- comer ajo crudo todos los días pueden causar acidez estomacal, y
- comer ajo crudo todos los días puede aumentar el riesgo de sangrado,

y tres premisas positivas

- comer ajo crudo todos los días fortalece el sistema inmune,
- comer ajo crudo todos los días protege la salud cardiovascular, y
- comer ajo crudo todos los días regula los niveles de azúcar.

La conclusión de que comer ajo crudo todos los días es recomendable se sigue de esas premisas si las premisas positivas prevalecen sobre las negativas. Así, no se llega a la conclusión ponderando argumentos a favor y en contra, sino por medio de un tipo peculiar de inferencia que combina premisas positivas y negativas. Llamaré a tales inferencias 'inferencias conductivas', de nuevo inspirándome en Govier, pero sin pretender usar esa denominación en el mismo sentido que ella.

El revisionismo convierte a las contraconsideraciones en excepciones. Volviendo al ejemplo anterior, el argumento:

A1. Es recomendable comer ajo crudo todos los días (conclusión) porque, aunque pueden causar repulsión y acidez estomacal y aumentar el riesgo

de sangrado, fortalece el sistema inmune, protege la salud cardiovascular y regula los niveles de azúcar (premisas)

Da paso al argumento:

A2. No es recomendable comer ajo crudo todos los días (conclusión) porque puede causar repulsión y acidez estomacal y aumentar el riesgo de sangrado (premisas), a menos que fortalezca el sistema inmune, proteja la salud cardiovascular y regule los niveles de azúcar (excepciones)

Las excepciones bloquean el paso de las premisas a la conclusión y dejan el argumento en suspenso. Llamaré 'inferencias por defecto' a las inferencias sujetas a excepciones. El ejemplo del ajo crudo ilustra una diferencia importante entre las dos estrategias. Suponiendo que el fortalecimiento del sistema inmune, la protección de la salud cardiovascular y la regulación de los niveles de azúcar sean factores determinantes, A1 lleva a concluir que es recomendable comer ajo crudo todos los días. Por el contrario, A2 no lleva a ninguna conclusión, puesto que el fortalecimiento del sistema inmune, la protección de la salud cardiovascular y la regulación de los niveles de azúcar anulan la inferencia de no es recomendable comer ajo crudo todos los días a partir de comer ajo crudo todos los días puede causar repulsión y acidez estomacal y aumentar el riesgo de sangrado.

#### 4. LAS DEBILIDADES DEL CONDUCTISMO Y EL REVISIONISMO

Otra diferencia crucial entre el conductismo y el revisionismo es que las premisas negativas son partes del argumento y las excepciones no. En este sentido, el conductismo es atomista y el revisionismo holista. Por ello, en rigor, habría que representar así el argumento A2:

A2'. No es recomendable comer ajo crudo todos los días porque puede causar repulsión y acidez estomacal y aumentar el riesgo de sangrado

Asumiendo que la identidad de un argumento viene dada por sus partes, el conductismo multiplica el número de los argumentos, distinguiendo, por ejemplo, entre

A1. Es recomendable comer ajo crudo todos los días porque, aunque pueden causar repulsión y acidez estomacal y aumentar el riesgo de sangrado, fortalece el sistema inmune, protege la salud cardiovascular y regula los niveles de azúcar

y

A3. Es recomendable comer ajo crudo todos los días porque fortalece el sistema inmune, protege la salud cardiovascular y regula los niveles de azúcar.

De hecho, Govier parece sugerir que A1 es más fuerte que A3 cuando afirma que “Reconocer las contraconsideraciones no debilita necesariamente un argumento” (op.cit.: 356). En todo caso, es más natural decir que el hecho de que comer ajo crudo pueda causar repulsión y acidez estomacal y el hecho de que puede aumentar el riesgo de sangrado son factores pertinentes para evaluar el argumento A3, y no elementos de un argumento distinto. La proliferación de argumentos podría evitarse diciendo que esas consideraciones son premisas ocultas, como se hace con cierta frecuencia. Como normalmente hay un número indeterminado de consideraciones relevantes para evaluar un argumento, el resultado de esa maniobra es que nunca se puede hacer explícitas todas las premisas de un argumento, y como consecuencia su identidad se vuelve difusa.

El revisionismo evita esas complicaciones asumiendo la existencia de factores contextuales, que no son partes del argumento, pero que son relevantes para su evaluación. El revisionismo rechaza así los principios TA1 y TA2 de la sección 2. Las inferencias revisables no son sin embargo ponderables. Una explicación revisionista de cómo se puede concluir que es recomendable comer ajo crudo todos los días discurre del siguiente modo. El argumento A2' no es válido, porque dado que comer ajo crudo a diario fortalece el sistema inmune, protege la salud cardiovascular y regula los niveles de azúcar, la conclusión no se sigue de las premisas. Suponiendo que no concurra ninguna excepción, sí se puede inferir que es recomendable comer ajo crudo todos los días de comer ajo crudo todos los días fortalece el sistema inmune, protege la salud cardiovascular y regula los niveles de azúcar. De esta manera la conclusión resulta del argumento A3 después de descartar A2' como inválido. Dicho con otras palabras, sus efectos saludables sobre el sistema inmune, la salud cardiovascular y los niveles de azúcar son una razón para aconsejar la ingesta diaria de ajo crudo, mientras que causar repulsión y acidez estomacal y aumentar el riesgo de sangrado no lo son para desaconsejarla.

La explicación revisionista me parece artificiosa y arbitraria. Todos los efectos positivos y negativos de comer diariamente ajo crudo pueden darse simultáneamente, y si es así no veo por qué los efectos positivos son excepciones a A2' y los efectos negativos no lo son a A3.

En resumen, creo que ni el conductismo ni el revisionismo dan cuenta

satisfactoriamente del modo en el que llegamos a una conclusión en casos como el del ajo crudo. 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.

## 5. ARGUMENTOS LÓGICOS Y ARGUMENTOS LINGÜÍSTICOS

Desde un punto de vista razonista, que la fuerza de un argumento dependa de su ponderación con otros argumentos concurrentes, y sea por ello una noción contextualmente dependiente, no impide tenerla por una propiedad lógica. Pero puede alegarse además, y así lo hacen Tindale y Barrientos, que es una noción retórica porque esa ponderación depende del auditorio. Tindale y Barrientos alegan que solo tiene sentido hablar de la fuerza de un argumento con respecto a un conjunto de argumentos, y que el conjunto relevante para determinar la fuerza de un argumento en una situación dada está formado por los argumentos que podrían oponerle sus destinatarios —es decir, el auditorio.

Cualquier teórico de la argumentación que menciona la fuerza o el peso de los argumentos tiene mucho cuidado en advertir que es una metáfora que puede inducir a error. Por ejemplo, Carl Wellman, quien acuñó el término 'inferencia conductiva', recuperado posteriormente por Govier, escribe:

Esto sugiere un proceso demasiado mecánico, así como la posibilidad de que todos lean el resultado de la misma manera. Más bien hay que pensar en la ponderación según el modelo de determinar el peso de dos objetos colocando uno en cada mano. Esta forma de pensar en la ponderación pone de manifiesto el aspecto comparativo y la conclusión de que uno es más pesado que el otro, sin sugerir ni procedimiento automático que prescinda del juicio individual ni la introducción de unidades de peso. (1971: 57-58; traducción propia).

Las advertencias de Wellman se quedan cortas, porque las metáforas de la fuerza o el peso de los argumentos también sugieren que la argumentación está compuesta de unidades discretas que es posible aislar y comparar entre sí. Esas unidades son,

naturalmente, los argumentos.

En teoría de la argumentación la confusión de dos sentidos de 'argumento' provoca no pocos quebraderos de cabeza. En lógica un argumento es un compuesto de premisas y conclusión. Así, en los libros de lógica se dice que en un argumento válido la conclusión es una consecuencia lógica de las premisas. Pero en lingüística un argumento es un segmento lingüístico que, en el contexto en el que aparece, tiene una determinada orientación argumentativa.

Sea, por ejemplo, la cadena:

Conduces demasiado rápido, te arriesgas a tener un accidente

[...] Algunos teóricos de la semántica piensan, y hasta escriben, que lo que hay aquí es una especie de razonamiento que avanza desde una premisa 'conduces demasiado rápido' hasta una conclusión 'te arriesgas a tener un accidente'. Pero tal interpretación me parece completamente absurda, puesto que la palabra demasiado, que aparece en el antecedente, no puede interpretarse más que en relación con el consecuente. ¿Qué es conducir 'demasiado rápido' si no conducir a una velocidad con la que se corre el riesgo de producir consecuencias indeseables? [...] Dicho de otro modo, el propio contenido del argumento no puede comprenderse más que por el hecho de que se dirige a una conclusión. Fuera de tal cadena, proferido o sobreentendido no significa nada. (Ducrot 2008 [2004]: 30-31).

Correlativamente, también el término 'conclusión' tiene dos acepciones. En lógica, la conclusión es una de las partes del argumento, pero cuando hablamos de la conclusión de un informe, de un artículo o de un debate no usamos 'conclusión' en su sentido lógico, puesto que un informe, un artículo o (un debate no es un argumento. La conclusión de un informe, de un artículo o de un debate es la conclusión a la que se llega tras examinar las razones expuestas en él.

Los inferencistas usan 'argumento' y 'conclusión' en su sentido lógico, de manera que la conclusión de un informe, de un artículo o de un debate es la conclusión de alguno de los argumentos ofrecidos en él, y el propio informe, artículo o debate puede concebirse como el proceso de selección del argumento más fuerte. Esta es la imagen sugerida por casi todas las maneras de hablar de la ponderación y la fuerza de los argumentos. La tarea del lógico es entonces proporcionar criterios para determinar qué argumento debe ser elegido.

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.

Analíticamente, un diálogo (es decir, un intercambio de razones) comienza con una pregunta "¿Por qué...?" y continúa con una razón "Porque...". Si el diálogo no termina ahí, con la aceptación de la razón dada, puede continuar con la presentación de una nueva razón, más o menos explícitamente relacionada con la anterior. A partir de este momento, cada razón adicional se presenta como una razón encadenada, coincidente, opuesta o análoga a alguna razón anterior. De este modo, los participantes tejen una red argumentativa que constituye el objeto de estudio de la dialéctica de los argumentos. Incluso cuando algún participante intenta responder directamente a la pregunta inicial, su aportación es interpretada por los demás participantes en relación con las razones ya aducidas. Llamo "macroargumento" a ese tejido de razones (Leal y Marraud 2022: 287; traducción propia).

Podemos extraer de ese macroargumento una consideración y la posición que favorece, y el resultado es un argumento en el sentido lógico. Pero eso no debe hacernos olvidar que esa consideración solo favorece esa posición en el contexto del intercambio en el que es aducida. Lo que debe determinar el lógico no es cuál es el argumento ganador, sino cuál es la orientación global del macroargumento.

Una argumentación como la siguiente es difícil de explicar desde el inferencismo, aunque un lego no encontraría nada extraño en ella.

Existen personas que se preguntan, y yo lo entiendo, ¿por qué solo se analizan Matemáticas, Lectura y Ciencias [en las evaluaciones internacionales de educación como PISA o TIMSS]? Es un buen argumento, pero la conclusión de ese argumento, entiendo yo, no es "como no evaluamos todo, no evaluemos nada". No, la conclusión debe ser "como no evaluamos todo, vamos a ir poco a poco incluyendo también esas otras áreas que hasta ahora no se han incluido en las evaluaciones". (Entrevista a Ismael Sanz Labrador en Debates, nº 8. Recuperado de <https://www.educa2.madrid.org/web/revistadebates/entrevistas/-/visor/entrevista-a-ismael-sanz>).

Lo que está discutiendo Sanz Labrador es cuál es la conclusión que podemos sacar del hecho de que en las evaluaciones internacionales de educación solo se analizan Matemáticas, Lectura y Ciencias, que no debemos seguir con las evaluaciones o que debemos ir ampliándolas. Sanz Labrador parte de que el hecho de que en las evaluaciones internacionales de educación solo se analizan Matemáticas, Lectura y Ciencias es relevante para el asunto debatido, y trata de determinar cómo influye en la orientación del debate sobre las evaluaciones educativas. Esa discusión es un ejemplo de ponderación en sentido razonista. El razonismo, en definitiva, permite reconciliar nuestro comportamiento como teóricos de la argumentación con nuestro

comportamiento como practicantes de la argumentación.

## REFERENCIAS

- Ducrot, O. (2008 [2004]). "Argumentación retórica y Argumentación lingüística", en M. Doury y S. Moirand, eds., *La argumentación hoy*, 25-42. Traducción de Paula Olmos. Barcelona: Montesinos.
- Eemeren, Frans H. van y Grootendorst, Rob (2002). *Argumentacion, comunicacion y falacias. Una perspectiva pragma-dialéctica*. Traducción de Celso López y Ana María Vicuña. Santiago de Chile: Ediciones de la Universidad Católica de Chile.
- Govier, T. (2010). *A Practical Study of Argument*, 7ª edición. Belmont, CA: Wadsworth.
- Leal, F. y Marraud, H. (2022), *How Philosophers Argue*. Cham: Springer.
- Marraud, H. (2007). *Methodus Argumentandi*. Madrid: Ediciones de la UAM.
- Marraud, H. (2017). "Do Arguers Dream of Logical Standards? Arguers' dialectic vs. Arguments' dialectic". *Revista Iberoamericana de Argumentación*, 10, 1-18.
- Marraud, H. (2021). "Cuatro modelos de argumento / Four models of argument". *Quadripartita Ratio: Revista de Retórica y Argumentación*, 6(11), 17-40.
- Peña, L. (1986). "Dos sentidos de la preposición 'ΠΠοΣ' en algunos pasajes de Platón". *Estudios humanísticos* 8, 1986, 39-58.
- Perelman, Ch. (1997 [1977]) *El imperio retórico. Retórica y argumentación*. Traducción de Adolfo León Gómez Giraldo, Santa Fe de Bogotá, Colombia: Norma.
- Tindale, Ch. y Barrientos, R.M. (2021) "Argumentos fuertes / Strong Arguments. *Revista Iberoamericana de Argumentación*, 22:140-150.
- Wellman, C. (1971). *Challenge and Response: Justification in Ethics*. Carbondale IL: Southern Illinois University Press.
- Wenzel, J. (2006 [1999]). "Three Perspectives on Argument. Rhetoric, Dialectic, Logic", en R. Trapp y J. H. Schuetz, *Perspectives on Argumentation: Essays in Honor of Wayne Brockriede*, 9-26. Nueva York, Idebate Press.
- Yoris-Villasana, C. (2020) "La fuerza de los argumentos y la perspectiva retórica. / The Strength of Arguments and the Rhetorical Perspective". *Revista Iberoamericana de Argumentación*, 21: 1-30.

**AGRADECIMIENTOS:** Esta investigación ha sido financiada por FEDER/ Ministerio de Ciencia, Innovación y Universidades, Agencia Estatal de Investigación, dentro del Proyecto Prácticas argumentativas y pragmática de las razones (Parg\_Praz), número de referencia PGC2018-095941-B-I00.

**HUBERT(O) MARRAUD:** Soy profesor de lógica y filosofía de la ciencia en la Universidad Autónoma de Madrid, en donde imparto asignaturas como Lógica y argumentación, Retórica y argumentación o Asesoría filosófica. A partir de 2005, tras un primer período como lógico formal, trabajo en la Teoría de la Argumentación. Mi propuesta teórica es la *dialéctica de los argumentos*, desarrollada en los libros *¿Es lógic@? Análisis y evaluación de argumentos* (Madrid: Cátedra, 2013), en *En buena lógica* (Guadalajara, Mx: Universidad de Guadalajara, 2020). y en los capítulos 9-13 de *How Philosophers Argue*, escrito en colaboración con Fernando Leal (Cham: Springer, 2022).



## Reseña de

Mayorga Madrigal, Alberto Cuauthémoc, Rodríguez Monsiváis, Raúl Enrique, Leal Carretero, Fernando Miguel (Coords.) *¿Ese es un buen argumento?*

Mayorga Madrigal, Alberto Cuauthémoc, Rodríguez Monsiváis, Raúl Enrique, y Leal Carretero, Fernando Miguel (Coords.) *¿Ese es un buen argumento?* Guadalajara, México: Universidad de Guadalajara, 2021. (243 pp.). ISBN: 978-607-571-438-7

Diana Lizbeth Ruiz Rincón  
Universidad Autónoma de Chiapas  
[diana.ruiz@unach.mx](mailto:diana.ruiz@unach.mx)

La obra que el lector tiene en sus manos es el producto de un trabajo que conjunta de forma magistral los intereses por mostrar las elucidaciones respecto a la teoría de la argumentación con las particularidades que su aplicación tiene para ofrecer. La teoría de la argumentación ha encontrado, desde los espacios académicos y de investigación, los escenarios idóneos para atender a la demanda de la vida cotidiana en la que, a partir de las interacciones y a través de los actos de habla, se dan y piden razones. No es raro apelar a la salvaguarda de la tradición que, en la medida paliativa de un reduccionismo formal, extrae los criterios de las puras formas, dejando fuera los contenidos comunicacionales, las intenciones, las preconcepciones epistémicas, los estados mentales, emocionales y, por qué no, los marcos contextuales, culturales, ideológicos, etcétera. En la argumentación cotidiana, en nuestro día a día, así como en la argumentación científica, se ha vuelto necesario detener el paso apurado y atender los procesos de las argumentaciones más que solo a sus productos.

La obra, que intenta responder a la pregunta: ¿Es ese un buen argumento?, consta de dos partes: I: Ensayos sobre la evaluación de argumentos, y II: Ensayos sobre textos argumentativos particulares.

Los cinco ensayos que componen la primera parte son presentados por Raúl Monsiváis Rodríguez, dando paso al capítulo 1, titulado: “Humildad y arrogancia en la argumentación”, donde Mario Gensollen intenta responder a la pregunta: ¿Qué hace que una razón sea una buena razón? Gensollen empieza por repasar la tradición en torno a criterios y estándares para evaluar argumentos, haciendo énfasis en la necesidad de incluir a los argumentadores en la práctica evaluativa. A través de un recorrido que va desde las condiciones que permitieron que el objeto de estudio fuera más allá del argumento para atender a quienes argumentan, coloca en un lugar central los dos rasgos a los que avocará sus reflexiones, a saber: la humildad y la arrogancia.

Gensollen define el argumento como un conjunto de representaciones inferencialmente relacionadas, enmarcando los contextos argumentativos y señalando que, en la vida cotidiana, argumentamos con diversos propósitos. También señala que el propósito constitutivo de la argumentación, que tiene al argumento como su condición necesaria, es independiente del enfoque adoptado (lógico, dialéctico o retórico); esto es, que a partir de los bienes epistémicos que proporciona la argumentación, los agentes argumentativos deben basarse en la cooperación, condición que permitiría alcanzar los fines del intercambio argumentativo, transitando de la actitud arrogante como aquella que se encuentra cerrada para la modificación del punto de vista, hacia la humildad,

actitud que estaría representando la apertura para la modificación del punto de vista.

En el segundo capítulo, a cargo de Hubert Marraud, se nos presenta el cargo de falacia en las discusiones argumentativas. Desde el sentido cotidiano de falacia, se pregunta: ¿Qué queremos decir cuando señalamos el uso de un argumento falaz?, ¿Cómo justificamos la denuncia y cómo prosigue la discusión después de ello?, o ¿hay falacias lógicas identificables? Distingue la aseveración falsa en tanto que uso no argumentativo del término “falacia”, del uso mixto de “falacia”, para referirse a una aseveración fácilmente rebatible, y del uso propiamente argumentativo, para designar un mal argumento que se quiere hacer pasar por bueno. Marraud insiste en el carácter dialéctico del concepto de falacia como transgresión de las reglas convencionales que gobiernan un intercambio argumentativo.

Para el análisis de argumentos falaces emplea una versión modificada del decálogo que propone la pragma-dialéctica de Frans van Eemeren, que se compone de once reglas: 1.- Libertad, 2. Carga de la prueba, 3. Puntos de vista, 4. Relevancia, 5. Premisas implícitas, 6. Punto de partida, 7. Validez inferencial, 8. Fuerza de los argumentos, 9. Conclusión, 10. Uso del lenguaje y 11. Transparencia. Distingue tres formas principales de contraargumentación - objeción, recursación (de principio y por excepción) y refutación; resultando relevante lo que corresponde al rol que se desempeña dentro de intercambio argumentativo más allá de las personas que argumentan. Por su parte, el cargo de la falacia, finca responsabilidad en quien no tiene el cuidado de evitar incurrir en el uso de argumentos inferencialmente inválidos o débiles.

Raúl Rodríguez Monsiváis y Fernando Leal Carretero discuten en “De las falacias en general y de la falacia de la guillotina de Hume en particular” lo que el primero considera la paradoja de la falacia de la guillotina de Hume y que el segundo niega. Este capítulo narra el intercambio argumentativo en el que se trazan los momentos o etapas de la argumentación pragma-dialéctica; comenzando con la confrontación, en la que los argumentadores explicitan (no de forma lineal o temporalmente continua) los puntos de vista en conflicto, para dar paso a la etapa de apertura. La falacia de la guillotina de Hume sostiene que en un argumento es indebido inferir de premisas factuales tesis o conclusiones normativas. En tanto que paradoja pragmática, enuncia una imposibilidad empírica, a diferencia de las paradojas lógicas, que señalan una imposibilidad semántica. Se trata pues, de una argumentación autorreferencial en tanto se constituye en norma que evalúa argumentos particulares, invalidándose a sí misma. La paradoja es superada concluyendo que la propia noción normatividad a la que se apela presenta

problemas, porque son los propios argumentadores los que evalúan los argumentos, más allá de una norma que limite los criterios. La conclusión, nos acerca a la teoría de las falacias.

En el capítulo 4, “¿Cómo se cuestiona?, ¿Cómo se responde? Una aproximación dialéctica a las obligaciones críticas”, Joaquín Galindo desarrolla una aproximación dialéctica al análisis y la crítica de argumentos filosóficos, partiendo de las falacias, o, del cargo de la falacia, como un uso y abuso para simplificar la crítica y evaluación de argumentos. Galindo Castañeda intenta ir más allá de la mera descripción, para elucidar otro modo de análisis y crítica de argumentos a partir de la exploración de las reacciones críticas frente a una tesis y sus posibles respuestas. Invita así a un nuevo enfoque centrado en el análisis de estrategias argumentativas, para colocarnos en el ámbito de lo que denominan “reacciones críticas” y “carga de la crítica” desde un enfoque dialéctico.

Las herramientas presentadas por el autor suponen una estructura dialógica en la práctica de dar y pedir razones. Teniendo, por un lado, a un proponente, que es quien plantea la tesis y tiene la carga de la prueba, y a un oponente, que cuestiona la tesis y adquiere otras obligaciones dialécticas distintas. La práctica de dar y pedir razones es modelada desde juegos idealizados, en los que agentes argumentadores deben seguir un conjunto de reglas determinado. Junto a otras consideraciones, la carga de prueba se refiere a las situaciones dialécticas una vez realizada la crítica, e identifica los movimientos de contraataque o contracrítica lícitos para responder a la crítica, siendo éstos últimos las reacciones críticas.

El quinto y último capítulo de la primera parte de esta obra que, en su conjunto, busca presentar la dimensión teórica de la argumentación y su relación con otras áreas o tópicos, se intitula “¿Podemos argumentar bien en bioética?”. Cuauthémoc Mayorga Madrigal comienza con uno de los nuevos retos para la razón, a saber: la transformación tecnológica. En este camino, se presentan desafíos argumentales que tocan la relación de medios y fines, en tanto la técnica perseguidora de satisfacer las necesidades humanas. El trabajo de Mayorga Madrigal se sitúa propiamente en el ámbito de la bioética, como horizonte de decisión sobre el que se debe argumentar. Más allá de una exposición exhaustiva de los objetos de estudio de la bioética, se centra en exponer una reflexión en torno al problema bioético derivado del SARS Cov-2, explicitando la importancia por presentar el conflicto derivado de puntos de vista confrontados a partir de puntos de vista morales distintos, ante el principio de justicia y el acceso al tratamiento terapéutico de los cuidados intensivos frente a los escasos recursos

hospitalarios en México. Al respecto, Mayorga enfatiza que, la bioética requiere de buenas argumentaciones a fin de alcanzar las metas propuestas; presentando una serie de razones para argumentar en bioética, exponiendo los motivos de las discrepancias o desacuerdos morales.

Una buena argumentación en bioética, como rama de la ética aplicada, persigue: 1) publicar resultados de investigación, 2) enseñar, 3) legislar y 4) buscar la solución a conflictos morales actuales; teniendo como fin buscar soluciones a problemas bioéticos donde las nociones axiológicas como tipos de valoración (afecto, juicio y apreciación) remiten, para el enfoque teórico del cual nuestro autor parte, que es el de Michal Gilbert a los distintos modos de argumentar (lógico, emocional, visceral o kisceral). Si bien hay normas para argumentar, dicho criterio enfrenta serias dificultades: i) se argumenta en situaciones de incertidumbre, ii) la argumentación no es esquemática y iii) se aprecia mayormente la probabilidad sobre la verdad para decidir. Por ello los criterios lógicos de valoración de argumentos -a saber, aceptabilidad, relevancia y suficiencia, deben combinarse con los fines prácticos y la particularidad de cada caso.

En la segunda parte, cuya introducción corre a cargo del Fernando Leal Carretero, se analizan y evalúan los argumentos de una muestra de textos en los que, sin importar el género literario o la época de su producción, se desciende al detalle particularísimo, generando un puente entre teoría y práctica, cerrando esta obra con una reflexión puntual y pertinente respecto a un planteamiento propedéutico de la argumentación desde su gramática en la formación de los universitarios.

El debate entre Einstein y Bohr sobre la completud de la mecánica cuántica: entre la argumentación y la redescipción, de Nalliely Hernández Cornejo, La autora transita, desde el pragmatismo contemporáneo, entre argumentación y redescipción, como una confrontación entre la argumentación normal, lógica/inferencial, y la argumentación anormal, dialógica/redescipcional. La tesis que defiende Hernández Cornejo es que la distinción entre argumentación y redescipción es útil para analizar y entender el debate entre Einstein Poldosky y Rosen, por un lado, y Bohr, por otro, aunque esa distinción se apoya en una imagen simplista de la argumentación. La autora abona recomienda por ello la aplicación de la teoría pragma-dialéctica en derroteros de análisis y evaluación de argumentos producidos desde discursos institucionalizados y paradigmáticos como el de la ciencia, de cuyo ejemplo empleado se resalta que la propia argumentación se realiza en contextos discursivos que hay que tomar en cuenta.

A continuación, Carlos Fernando Ramírez González expone algunas relaciones entre los mitos y los argumentos en la obra de Platón, desde la noción de mito, como

narración del origen de las cosas en el que es fundamental la participación divina, y como género literario. Para nuestro autor el mito, como narración, se entrelaza con la argumentación en la obra platónica. Ramírez González expone de forma excepcional la relación mito-argumento partiendo de una concepción particular del mito y sus tipos en la obra de Platón, reconociendo que, si bien no todos los mitos contienen argumentos, los que sí lo hacen deben ser estudiados apoyándose en la exposición de la idea de argumento como constitutiva del ejercicio dialéctico que permite integrar de forma natural los aspectos históricos y contextuales, en tanto que argumento y mito forman parte de una prueba. Posterior a ello, nos presenta una serie de ejemplo cuya analítica permite reconocer la figura isomórfica entre argumento y mito, así como su función en una prueba, sin dejar de tomar en cuenta las fronteras y límites de la propia argumentación.

El tercer y más complejo empleo del análisis argumentativo es magistralmente presentado por Pietro Montanari en el capítulo 8, que lleva por nombre “Los argumentos del απειρον”. Sin descuidar las consideraciones filológicas de los términos filosóficos de valor histórico, la aproximación de Montanari a la teoría del origen de lo indeterminado supone un decantamiento por una exposición introductoria a la historia del concepto del apeiron y su relación con el arjé, en donde la hermenéutica de los filósofos posteriores a Anaximandro, como es el caso de Aristóteles, pone de manifiesto, desde un enfoque dialéctico, que el estagirita sistematiza la presencia de argumentos, su respectiva contraargumentación y conclusión. Haciendo uso de tres pasajes de la Filosofía Segunda o Física de Aristóteles, Montanari traza, de forma indicativa, la identificación de los argumentos. Del análisis puntual y profundo nos deja, más allá de la evidencia del domino, no sólo de los contenidos filosóficos sino históricos, y el valor de la demostración como evidencia en investigaciones en las que lo racional es argumental.

Si bien, los primeros tres capítulos de la segunda parte pueden llevarse de manera pausada en una lectura que espera una descripción casi lineal, en la práctica el lector se encontrará con la frecuente necesidad de recurrir a las fuentes, de revisar el apartado teórico y viajar entre los capítulos para acompañar el interés por los temas con la claridad de los autores, en el que los trabajos por identificar, caracterizar y evaluar los argumentos presentes en las líneas de su particular interés, dan muestra de la importancia por difundir el uso de las herramientas y modelos que las teorías de la argumentación y sus enfoques, nos proporcionan. Así, esta obra no podría dejar fuera, precisamente una reflexión centrada en dos aspectos de relevancia “infravalorada” de las trayectorias académicas y formativas en la vida universitaria: leer y escribir. Al respecto, Fernando Leal Carretero y Judith Suro Sánchez, bajo el título: “¿Cómo se lee

esto? ¿Cómo se escribe esto?”, realizan un esfuerzo por ir a las problemáticas de fondo, a partir de la reflexión autocrítica de las trayectorias universitarias.

Los autores exponen la tesis de que el problema de la lectura y escritura de textos universitarios consiste en que se trata de textos argumentativos interconectados con otros textos que tienen el mismo carácter. Así, con la intención de justificar y dar cuenta del profundo valor que el conocimiento sobre cómo argumentar, debe hacerse tanto como consumidor (lector), como productor (escritor) que atienda a los criterios de claridad y sus desviaciones.

En su conjunto, el trabajo de los autores no sólo concentra diversas posturas conectadas al enfoque dialéctico que no dejan de reconocer la presencia y valor de los enfoques lógicos y retóricos en la revisión holística de los productos del pensamiento, ya sea en un ámbito de la cotidianidad (universitaria, por ejemplo), como en el ámbito de discursos constituidos y consolidados en la historia del conocimiento humano; sino que permite explicitar el valor de la transversalidad de las herramientas que la teoría de la argumentación proporciona a través de los modelos que proponen.