

# ¿QUÉ ES UN BUEN ARGUMENTO? (*What Is a Good Argument?*)

Carlos PEREDA\*

\* Instituto de Investigaciones Filosóficas, Universidad Nacional Autónoma de México, Circuito Mtro. Mario de la Cueva, Coyoacán 04510, México, D.F., México.

BIBLID [ISSN 0495-4548 (1996) Vol. 11: No 25; p. 7-20]

RESUMEN: Las preguntas importantes, o que parecen importantes, no tienen por qué tener respuestas importantes, incluso no tienen por qué tener respuestas. Me propongo explorar qué respuestas, importantes o no importantes, puede recibir, *si* es que puede recibir alguna respuesta, la importante pregunta "¿qué es un buen argumento?".

Descriptores: argumento, validez, conocimiento epistémico, conocimiento práctico, validez formal, validez material, entimema, racionalidad, asunciones, fuerza, relevancia, comprensión, valor.

ABSTRACT: *Important questions, or questions that seem important, need not have important answers, moreover, they need not have answers at all. I propose to explore what answers, whether important or not, we could obtain, if some answer can be obtained at all, to the important question "what is a good argument?".*

Keywords: *argument, validity, epistemic knowledge, practical knowledge, enthymeme, rationality, strength, relevance, comprehension, value.*

## 1. Algunas aclaraciones

Por lo pronto, formularé dos distinciones, un ataque y una cautela. En primer lugar, las preguntas del tipo "¿qué es x?" y sus posibles buenas respuestas a veces deben implicar también preguntas y respuestas de reconocimiento concreto, a la manera de "¿pertenece a a la clase de las x?". Cuando lo hacen hablaré de preguntas y respuestas epistémicas, cuando no, de preguntas y respuestas no epistémicas. Por ejemplo, la pregunta "¿qué es la verdad?" y su posible o posibles buenas respuestas para muchos parece no implicar preguntas y respuestas de reconocimiento concreto, preguntas y respuestas epistémicas, así se suele pensar que una buena respuesta a esta pregunta general no tiene por qué darnos criterios para reconocer verdades particulares; verdad, en estos casos, es un concepto límite y para cualquier caracterización de un concepto límite, vale la cláusula adversativa de caracterización: A cumple con la correcta caracterización C de X pero no es X. En cambio, preguntas como "¿qué es un auto?" o "¿qué es la democracia?" y sus posibles buenas respuestas parece que sí son preguntas y respuestas epistémicas; si creemos que la respuesta general debe permitir construir criterios particulares, estamos ante conceptos operativos y no es válida la cláusula adversativa de caracterización. Sospecho que la pregunta "¿qué es un buen argumento?" admite respuestas gradualmente epistémicas.

En segundo lugar, una respuesta a una pregunta puede dar una información completa o varias informaciones que quien las recibe tendrá que sopesar en cada situación; usando una terminología más o menos kantiana, en el primer caso, hablaré de "propuestas determinadas", en el segundo, de "propuestas reflexivas". Responder con un sí o un no, o con una estipulación, o frente a preguntas como "¿qué es un limón?" o "¿qué es un tigre?" responder ofreciendo el código genético, son propuestas determinadas. En cambio, se está ante una propuesta reflexiva cuando se ofrece una batería de pautas, un "cluster", un haz o "racimo" de propiedades, con frecuencia graduales, que si bien ninguna es disyuntivamente condición necesaria o suficiente, algunas de sus conjunciones, sí lo son. Por ejemplo, un maestro de lengua que corrige un test, posee una batería de pautas graduales que tiene que tener en cuenta: organización del trabajo, buena redacción, ortografía, riqueza de vocabulario; la ausencia en cierto grado de alguna de esas propiedades no hace que, de manera mecánica, el trabajo en cuestión sea un mal trabajo, pero el maestro sabe que algunas de esas propiedades tienen que estar en algún grado presentes para que el trabajo sea un trabajo aceptable. Sospecho que si se quiere disponer de alguna respuesta epistémica acerca de qué es un buen argumento, ésta tendrá que ser una respuesta reflexiva.

En tercer lugar, las preguntas del tipo "¿qué es un buen  $x$ ?" suelen atacarse por conformar preguntas secundarias, incluso parasitarias en relación con las preguntas "¿qué es  $x$ ?". Comencemos, pues, por disponer de una definición de argumento:

(0) A es un argumento si y solo si A consiste en una serie de enunciados que apoyan a otro enunciado que plantea ciertas perplejidades, conflictos y problemas en torno a nuestras creencias teóricas o prácticas.

Teniendo en cuenta (0) quizá se ataque: ¿en qué sentido un *mal* argumento es todavía un *argumento*?, esto es ¿acaso no es mejor pensar los malos argumentos simplemente como "no argumentos"? La dificultad con esta propuesta no radica sólo en que, por estipulación, se elimina un área tradicional de crítica, y de investigación, el estudio de las falacias, sino en que siguiendo tal propuesta no se puede distinguir ya malos argumentos de aquellos otros patrones de organización discursiva como las descripciones o las narraciones que también son "no argumentos", pero que, en ningún sentido, pretenden ser argumentos (pretenden apoyar enunciados con otros enunciados) ni, por lo demás, se les parece externamente a ellos.

En cuarto lugar, la cautela: preguntas del tipo "¿qué es  $x$ ?" o "¿qué es un buen  $x$ ?" tienden a hacernos oscilar entre respuestas restrictivas o permisivas, como si no hubiese virtud más ardua que la del rigor, en el sentido de "justeza", como si pensar inevitablemente condujera a demarcar demasiado o demasiado poco. Intentemos, pues, evitar ambos vicios.

## 2. Dos respuestas

Preguntémosnos para comenzar dónde y cuándo se usa la expresión "buen argumento", o si se prefiere, investiguemos un poco el "campo de ejemplos" o "campo ejemplar" de esta expresión; se busca, pues, algo así como una "definición ostensiva" de lo que es un buen argumento. La respuesta es fácil: se habla de "buenos argumentos" en la vida cotidiana, en el derecho y en las más diversas investigaciones científicas, y se lo

hace tanto en lo que atañe a los asuntos teóricos como prácticos; además, este hablar de buenos y malos argumentos es constante, más todavía, una parte importante del "socializarse" en ciencias como la física, la química, la sociología... es aprender a formular buenos argumentos en dichas disciplinas. La expresión "buen argumento" no refiere, entonces, a una construcción cuya definición se podría estipular, sino que todos tenemos un saber práctico, tanto cotidiano como científico, acerca de lo que son los buenos argumentos y, por lo tanto, cualquier reconstrucción teórica de buen argumento tendrá que, en alguna medida, hacerle justicia a esos saberes prácticos. Pero ¿*realmente* es posible decir algo general y, a la vez, con contenido acerca de esos *muy* diversos saberes prácticos? ¿Buen argumentar no es acaso un arte como escribir buenas canciones?

Sin duda, buen argumentar es un arte. Pero un arte más disciplinado, y que, por ello, admite más teoría, incluso más teoría prescriptiva que el arte de escribir canciones. Al respecto, dos tipos de reconstrucciones son ya tradicionales. Respuestas restrictivas a la pregunta "¿qué es un buen argumento?" son aquellas de quienes piensan que la lógica provee de todo aquello de interés que ha de decirse para responder a nuestra pregunta, en este caso, la expresión "buen argumento" sería idéntica con la expresión "argumento válido", o más explícitamente, "argumento deductivamente válido", o tal vez mejor, "argumento formalmente válido". Sin embargo, y casi diría, lamentablemente, ni todos los argumentos formalmente válidos son para la vida cotidiana y para las investigaciones científicas buenos argumentos, ni todos los buenos argumentos de la vida cotidiana y de las investigaciones científicas son argumentos formalmente válidos.

No todos los argumentos formalmente válidos son buenos argumentos para la vida cotidiana y para la investigación científica pues a un argumento formalmente válido pero con premisas falsas, en una ciencia empírica no se lo considera un buen argumento. Tampoco se considera un buen argumento a un argumento formalmente válido que, aunque posea premisas verdaderas, es irrelevante al problema en relación con el cual se introduce dicho argumento. Hay que subrayar esta última comprobación: todo buen argumento es bueno en relación con el problema que procura tratar.

Tampoco todos los buenos argumentos son argumentos formalmente válidos, esto es, todos los buenos argumentos no son argumentos determinados pues, por ejemplo, hay buenos argumentos subdeterminados como los buenos argumentos inductivos o los buenos argumentos analógicos. Más todavía, cualquier patrón formalmente determinado que se introduzca para juzgarlos desnaturaliza por completo a estos argumentos: precisamente, una inducción no es una deducción, una analogía no es una deducción..., y preguntarse si una inducción o una analogía se reducen a un argumento determinado, a un argumento deductivamente válido, es como preguntarse si un círculo se reduce a un buen cuadrado.

Por otra parte, incluso los buenos argumentos que son deductivamente válidos suelen presentarse en las discusiones reales, tanto teóricas como prácticas, tanto científicas como de la vida cotidiana en tanto entimemas y cualquiera conoce el trabajo interpretativo que suele costar reconstruir un argumento deductivamente completo a partir de un entimema más o menos complejo, trabajo interpretativo que con frecuencia desborda todo lo que se pueda denominar "deducción".

Las dificultades con las propuestas restrictivas suelen empujarnos a abrazar propuestas permisivas y así, no pocas veces, se pasa de la lógica a la retórica. Entonces, se afirma que un buen argumento es, simplemente, un argumento eficaz. De nuevo, ni todos los buenos argumentos en la vida cotidiana y, sobre todo, en la investigación científica son argumentos eficaces ni todos los argumentos eficaces son buenos argumentos para la vida cotidiana y, sobre todo, para la investigación científica, comprobación presente incluso, al menos de manera implícita, en la mayoría de las prácticas argumentales, cotidianas y científicas, desde el momento en que, frente a cualquier argumento eficaz se considera que tiene sentido preguntar "¿pero se trata también de un buen argumento?". Y, por supuesto, todos hemos vivido que alguna vez algún argumento que con razón estimábamos como bueno ha sido totalmente ineficaz, mientras que muy malos argumentos -incluso argumentos ya históricamente reconocidos como muy malos argumentos, como los argumentos racistas- han encontrado y, lo que es peor, siguen encontrando audiencias dispuestas a aclamarlos.

Además, si el concepto de buen argumento se redujera al concepto de argumento eficaz, la bondad de un argumento se volvería un predicado totalmente dependiente de factores extra-argumentales. Sólo se puede hablar de un argumento eficaz en relación con una audiencia y un tiempo bien particulares y cuyo asentimiento suele depender en gran medida de condiciones no sólo muy diferentes sino también muy variables, condiciones que van desde la socialización teórica y práctica de quienes componen la audiencia en cuestión (hay gente que, por su educación, apenas percibe un fragmento de lenguaje matemático, o algo que se le parezca como la lógica, se irrita y hasta sale corriendo y otra gente que, ante tal despliegue, asentirá casi de manera automática), o el prestigio de quien produce el argumento, hasta circunstancias totalmente casuales y tan variables como el color de los ojos o de la camisa de quien argumenta o su corte de pelo. Por eso, la efectividad de un argumento muchas veces es mejor índice de las circunstancias que rodearon su introducción y de las condiciones personales de la audiencia que lo aceptó que de la bondad del argumento mismo en relación con el problema en cuestión.

Hay que prevenir, sin embargo, que afirmar que la lógica ofrece respuestas restrictivas y la retórica respuestas permisivas a la pregunta "¿qué es un buen argumento?" es una manera de hablar que puede confundir si de inmediato no se aclara que, por supuesto, no se está formulando ningún reproche a la lógica o a la retórica en tanto tales. La acción de reprochar significa: censurar, condenar, echar en cara. Difícilmente se podría censurar, condenar o echar en cara a una disciplina lo que ésta, en ningún sentido, pretende hacer. Afirmer de un argumento que es formalmente válido, que ello, no dice nada acerca de su contenido empírico, si lo tiene, o acerca de su valor con respecto a ciertos problemas, es simplemente hacer un comentario -un comentario vía cierta demarcación- acerca de lo que significa y no significa que un argumento sea formalmente válido. Y afirmar de un argumento que es eficaz en relación con cierta audiencia en un tiempo dado, que ello tampoco dice nada ni de su validez formal ni sobre su contenido empírico ni de su posible valor con respecto al problema que procura tratar, es también un comentario acerca de lo que significa y no significa eficacia retórica. Los conceptos de argumento formalmente válido o de argumento retóricamente eficaz sólo se convierten en restrictivos o permisivos cuando alguien pretende que tales

conceptos sean, sin más, respuestas a la pregunta cotidiana y científica, teórica y práctica "¿qué es un buen argumento?".

Se observará: tal vez son aceptables los ataques aducidos en contra de cualquier identificación de buen argumento con argumento formalmente válido o con argumento retóricamente eficaz, sin embargo, las historias de la lógica y de la retórica ¿no nos llevan tal vez a pensar que con estas propuestas, pese a todo, vamos por el buen camino, en el sentido de: no se podría acaso "agrandar" la respuesta restrictiva o "refinar" la respuesta permisiva y lograr con ello una propuesta razonable?

### 3. La "eficacia racional"

Dejémosnos llevar por esta sugerencia y partamos del concepto de eficacia:

A es un argumento eficaz si, y sólo si A obtiene la adhesión de la audiencia a la que A se dirige.

Esto es, A es un argumento eficaz si los receptores entendidos de A convienen en A y toman partido por A y lo abrazan como argumento suyo. Pero quizá se podría intentar refinar tal definición y pasar a:

(1) A es un buen argumento en relación con el problema P si, y sólo si A debiese obtener la adhesión de la audiencia a la que A se dirige.

La dificultad con (1) radica en la introducción de la tan poco informativa, al menos en este contexto, palabra "debiese"; así, frente a (1) de inmediato se preguntará: ¿por qué "debiese"? o ¿con qué criterios "debiese"? o ¿desde qué punto de vista "debiese"?

Frente a las dificultades que provoca (1) una reacción ya tradicional ha sido rápidamente proponer:

(2) A es un buen argumento en relación con el problema P si, y sólo si A debiese obtener la adhesión de la audiencia a la que A se dirige, si esta audiencia fuese una audiencia racional.

En (2) las dificultades en torno a la palabra "debiese" se trasladan a la expresión "audiencia racional". Sin embargo, como una manera habitual de comprender el adjetivo "racional" es en conexión con la capacidad de argumentar, y quien hable de argumentar tarde o temprano tendrá que decirnos algo acerca de en qué consiste un buen argumento, la sospecha de círculo vicioso es inevitable. Una salida común para eliminar esta sospecha de circularidad ha sido proponer predicados que, independientemente del concepto de buen argumento, en algún sentido, puedan caracterizar esa audiencia racional. Así, se han introducido propuestas como las siguientes:

(3) A es un buen argumento en relación con el problema P si, y sólo si A debiese obtener la adhesión de la audiencia a la que A se dirige, si esta audiencia fuese una audiencia universal.

O la siguiente formulación, que puede interpretarse como diferente, pero también como equivalente a la anterior:

(4) A es un buen argumento en relación con el problema P si, y sólo si A debiese obtener la adhesión de la audiencia a la que A se dirige, si esta audiencia fuese una situación ideal de diálogo, caracterizada por las condiciones  $C_1, C_2, \dots, C_n$ .

En el caso de que (3) y (4) no sean equivalentes, (3) posee algunas de las dificultades ya aludidas en relación con la propuesta de identificar buen argumento con argumento eficaz: además de las irremediables dificultades prácticas para organizar tales plebiscitos, la aprobación unánime de una audiencia fáctica agrandada hasta incluir todos los miembros de la especie, si bien aumentaría las probabilidades de que el argumento en cuestión fuese un buen argumento, no por ello, ofrecería una garantía infalible de que estamos ante un buen argumento, pues con facilidad se pueden pensar condiciones en que la "especie degenera" o se autoengaña o se confunda o simplemente se equivoque..., por lo tanto, en este sentido (3) no podría fungir como definición de buen argumento.

De ahí que no sorprenda que habitualmente (3) se introduzca como equivalente a (4). La audiencia universal no es ninguna audiencia fáctica sino un constructo contrafáctico. Ese hipotético diálogo de participantes racionales -hablantes y oyentes racionales- aceptaría buenos argumentos, y sólo buenos argumentos, sin autoengañarse o dejarse seducir o distraer por las inclinaciones de la propia socialización, los prejuicios, los intereses, los trucos retóricos, las emociones infundadas.

Sin embargo, muy pronto se observará que los problemas no han desaparecido pues en relación con (4) todavía no se ha precisado en que consisten las condiciones  $C_1, C_2, \dots, C_n$ ; supongamos que hemos obtenido ciertas condiciones  $C_1, C_2, \dots, C_n$  como las apropiadas para definir una situación ideal de diálogo (condiciones del tipo de las ya sugeridas al aludir a un hipotético diálogo de participantes racionales: estos participantes no se auto-engañan...). No obstante, cualquiera fuesen esas condiciones  $C_1, C_2, \dots, C_n$  que aprobásemos como constitutivas de la situación ideal de diálogo permanecen, por lo menos, dos problemas básicos.

En primer lugar, del concepto de buen argumento obtenido a partir de definiciones del tipo (4) de buen argumento no se puede obtener ningún criterio o incluso ninguna indicación más o menos precisa para juzgar *en cada caso* si estamos o no, fácticamente, frente a un buen argumento. (Quizá tales constructos puedan servir como punto de partida para juzgar a contraluz las condiciones extra-argumentales en que se llevan a cabo, fácticamente, las argumentaciones colectivas y, sobre todo, las argumentaciones públicas, y también como una herramienta para reflexionar por qué cierto argumento eficaz no es un buen argumento, no posee "eficacia racional". Pero hay que insistir: tales constructos no ofrecen ningún criterio preciso, fijo y general, o siquiera algunos buenos materiales, para evaluar un buen argumento en particular.)

En segundo lugar, y un poco como consecuencia de la primera dificultad, resulta raro que un buen argumento en relación con un problema no posea atributos propios a la manera en que, por ejemplo, la validez de un argumento es un atributo propio de un argumento, esto es, resulta raro que según las definiciones (1)-(4) un buen argumento no tenga como atributo de su bondad más que el ser reconocido como tal en una situación contrafáctica. Exploremos esta dificultad, o aparente dificultad.

#### 4. Presunciones

Teniendo en cuenta la rareza mencionada de que un buen argumento en relación con un problema carezca de atributos propios y sólo lo sea en virtud de ser reconocido por cierta audiencia con ciertos criterios, propongo la siguiente definición que, al menos, elimina esa dificultad:

(5) A es un buen argumento en relación con el problema P si y sólo si, si tiene sentido aplicar las condiciones  $C_1, C_2, \dots, C_n$  en relación con A, entonces, A satisface  $C_1, C_2, \dots, C_n$ .

Por supuesto, con respecto a (5) de inmediato se preguntará: ¿cuáles son esas condiciones  $C_1, C_2, \dots, C_n$ ?, ¿cuál es su contenido más o menos preciso? Para afrontar estas preguntas daré un rodeo.

A partir de Frege pueden distinguirse tres componentes de las aserciones: sentido, referencia y fuerza. El sentido de una aserción conforma el "modo de presentación" del referente, la descripción con que podemos aludirlo. O como también podríamos expresarnos: el sentido consiste en aquello que se entiende en la presentación de un referente real o ficticio cuando se entiende la aserción que lo presenta. El sentido es "lo que se capta" cuando se entiende; los conceptos de sentido y comprensión son, así, correlativos: comprender es comprender un sentido. Por eso, quien formula o escucha una aserción necesariamente implica o da a entender la presunción de que esa aserción es inteligible, pues ¿en que consistirían las acciones de afirmar o negar sin tal presunción?

No obstante, la presunción de comprensión no es la única presunción necesaria a todo lenguaje. Si se hace una aserción, no sólo se "presenta" a un referente y nada más, en tanto se lo afirma o se lo niega también se defiende su existencia o su no existencia, por así decirlo, quien formula una aserción se "compromete" en el sentido de: se "obliga" con su aserción, se "responsabiliza" de ella. Por eso, en una situación habitual (si no se está en el teatro o participando de algún juego...) hacer, por ejemplo, una afirmación implica o da a entender la presunción de que esa afirmación es verdadera.

Sin embargo, las presunciones de comprensión y verdad tampoco son las únicas que implican o dan a entender quienes formulan aserciones. La palabra "fuerza" es convenientemente vaga, y también lo es su sustituto "relevancia", en ambos casos, se pueden usar estas palabras como articulando a) la *función* del enunciado en el contexto en que se produce, su oportunidad, y también b) el aporte, el *valor* de ese enunciado en el discurso del que forma parte, su importancia; en este contexto, la palabra "oportunidad" se usa en el sentido de: lo que se dice es a propósito, se dice cuando conviene, se adecúa, se "ajusta" a la situación comunicativa, se interviene "a su tiempo y sazón" y la palabra "importancia" como "lo que se ha contribuido a la comunicación es valioso".

Creo que distinguiendo de esta manera se puede responder la objeción de que se ha pasado por alto un problema en tanto se ha distinguido lo que, de hecho, difícilmente se puede distinguir, sentido y comprensión, por un lado, y fuerza o relevancia, por otro. ¿Acaso comprender no es comprender siempre sentidos de forma "ajustada", "a propósito", esto es, comprender no es comprender siempre el sentido que se quiere

(4) A es un buen argumento en relación con el problema P si, y sólo si A debiese obtener la adhesión de la audiencia a la que A se dirige, si esta audiencia fuese una situación ideal de diálogo, caracterizada por las condiciones  $C_1, C_2, \dots, C_n$ .

En el caso de que (3) y (4) no sean equivalentes, (3) posee algunas de las dificultades ya aludidas en relación con la propuesta de identificar buen argumento con argumento eficaz: además de las irremediables dificultades prácticas para organizar tales plebiscitos, la aprobación unánime de una audiencia fáctica agrandada hasta incluir todos los miembros de la especie, si bien aumentaría las probabilidades de que el argumento en cuestión fuese un buen argumento, no por ello, ofrecería una garantía infalible de que estamos ante un buen argumento, pues con facilidad se pueden pensar condiciones en que la "especie degenera" o se autoengaña o se confunda o simplemente se equivoque..., por lo tanto, en este sentido (3) no podría fungir como definición de buen argumento.

De ahí que no sorprenda que habitualmente (3) se introduzca como equivalente a (4). La audiencia universal no es ninguna audiencia fáctica sino un constructo contrafáctico. Ese hipotético diálogo de participantes racionales -hablantes y oyentes racionales- aceptaría buenos argumentos, y sólo buenos argumentos, sin autoengañarse o dejarse seducir o distraer por las inclinaciones de la propia socialización, los prejuicios, los intereses, los trucos retóricos, las emociones infundadas.

Sin embargo, muy pronto se observará que los problemas no han desaparecido pues en relación con (4) todavía no se ha precisado en que consisten las condiciones  $C_1, C_2, \dots, C_n$ ; supongamos que hemos obtenido ciertas condiciones  $C_1, C_2, \dots, C_n$  como las apropiadas para definir una situación ideal de diálogo (condiciones del tipo de las ya sugeridas al aludir a un hipotético diálogo de participantes racionales: estos participantes no se auto-engañan...). No obstante, cualquiera fuesen esas condiciones  $C_1, C_2, \dots, C_n$  que aprobásemos como constitutivas de la situación ideal de diálogo permanecen, por lo menos, dos problemas básicos.

En primer lugar, del concepto de buen argumento obtenido a partir de definiciones del tipo (4) de buen argumento no se puede obtener ningún criterio o incluso ninguna indicación más o menos precisa para juzgar *en cada caso* si estamos o no, fácticamente, frente a un buen argumento. (Quizá tales constructos puedan servir como punto de partida para juzgar a contraluz las condiciones extra-argumentales en que se llevan a cabo, fácticamente, las argumentaciones colectivas y, sobre todo, las argumentaciones públicas, y también como una herramienta para reflexionar por qué cierto argumento eficaz no es un buen argumento, no posee "eficacia racional". Pero hay que insistir: tales constructos no ofrecen ningún criterio preciso, fijo y general, o siquiera algunos buenos materiales, para evaluar un buen argumento en particular.)

En segundo lugar, y un poco como consecuencia de la primera dificultad, resulta raro que un buen argumento en relación con un problema no posea atributos propios a la manera en que, por ejemplo, la validez de un argumento es un atributo propio de un argumento, esto es, resulta raro que según las definiciones (1)-(4) un buen argumento no tenga como atributo de su bondad más que el ser reconocido como tal en una situación contrafáctica. Exploremos esta dificultad, o aparente dificultad.

#### 4. Presunciones

Teniendo en cuenta la rareza mencionada de que un buen argumento en relación con un problema carezca de atributos propios y sólo lo sea en virtud de ser reconocido por cierta audiencia con ciertos criterios, propongo la siguiente definición que, al menos, elimina esa dificultad:

(5) A es un buen argumento en relación con el problema P si y sólo si, si tiene sentido aplicar las condiciones  $C_1, C_2, \dots, C_n$  en relación con A, entonces, A satisface  $C_1, C_2, \dots, C_n$ .

Por supuesto, con respecto a (5) de inmediato se preguntará: ¿cuáles son esas condiciones  $C_1, C_2, \dots, C_n$ ?, ¿cuál es su contenido más o menos preciso? Para afrontar estas preguntas daré un rodeo.

A partir de Frege pueden distinguirse tres componentes de las aserciones: sentido, referencia y fuerza. El sentido de una aserción conforma el "modo de presentación" del referente, la descripción con que podemos aludirlo. O como también podríamos expresarnos: el sentido consiste en aquello que se entiende en la presentación de un referente real o ficticio cuando se entiende la aserción que lo presenta. El sentido es "lo que se capta" cuando se entiende; los conceptos de sentido y comprensión son, así, correlativos: comprender es comprender un sentido. Por eso, quien formula o escucha una aserción necesariamente implica o da a entender la presunción de que esa aserción es inteligible, pues ¿en que consistirían las acciones de afirmar o negar sin tal presunción?

No obstante, la presunción de comprensión no es la única presunción necesaria a todo lenguaje. Si se hace una aserción, no sólo se "presenta" a un referente y nada más, en tanto se lo afirma o se lo niega también se defiende su existencia o su no existencia, por así decirlo, quien formula una aserción se "compromete" en el sentido de: se "obliga" con su aserción, se "responsabiliza" de ella. Por eso, en una situación habitual (si no se está en el teatro o participando de algún juego...) hacer, por ejemplo, una afirmación implica o da a entender la presunción de que esa afirmación es verdadera.

Sin embargo, las presunciones de comprensión y verdad tampoco son las únicas que implican o dan a entender quienes formulan aserciones. La palabra "fuerza" es convenientemente vaga, y también lo es su sustituto "relevancia", en ambos casos, se pueden usar estas palabras como articulando a) la *función* del enunciado en el contexto en que se produce, su oportunidad, y también b) el aporte, el *valor* de ese enunciado en el discurso del que forma parte, su importancia; en este contexto, la palabra "oportunidad" se usa en el sentido de: lo que se dice es a propósito, se dice cuando conviene, se adecúa, se "ajusta" a la situación comunicativa, se interviene "a su tiempo y sazón" y la palabra "importancia" como "lo que se ha contribuido a la comunicación es valioso".

Creo que distinguiendo de esta manera se puede responder la objeción de que se ha pasado por alto un problema en tanto se ha distinguido lo que, de hecho, difícilmente se puede distinguir, sentido y comprensión, por un lado, y fuerza o relevancia, por otro. ¿Acaso comprender no es comprender siempre sentidos de forma "ajustada", "a propósito", esto es, comprender no es comprender siempre el sentido que se quiere

relevantemente decir? Sin duda. Vamos a la comunicación, cuando sabemos la lengua L en la que se lleva a cabo tal comunicación; disponer de los sentidos de una lengua L como el castellano, el inglés, el francés..., es, pues, disponer de una presunción de comprensión de esos sentidos cuando anticipamos que cierta comunicación se va a llevar a cabo en L; luego, ya en la comunicación misma, a cada paso, "iremos ajustando" los sentidos en L con la fuerza adecuada, de manera relevante en el sentido a) de "relevante". Me referiré a esta presunción como a una presunción de comprensión.

A su vez, a partir de lo que llamé fuerza o relevancia en el sentido b), esto es, relevancia como lo importante, lo valioso, podemos reconstruir una presunción de valor.

De esta manera, toda comunicación se articula y se guía necesariamente a partir de tres clases de presunciones: presunciones de comprensión, de verdad, de valor. ¿Necesariamente? Tal vez una buena manera de responder sea vía negativa: cuando en cualquier comunicación, alguna de estas presunciones no se cumple, se frustra una expectativa y se protesta. Además, no es posible imaginarse un sistema de comunicación, un sistema de comprender e interpretar comunicaciones, y todo lenguaje es un sistema tal, donde las presunciones fuesen las presunciones de no comprensión, de no verdad, de no valor, esto es, un sistema de comunicación en el cual sería norma producir sentidos que nada tuviesen que ver con los sentidos de la lengua L, decir falsedades y engaños e intervenir de manera irrelevante y sin el menor aporte y, en cambio, se tendría por desviaciones usar los sentidos de la lengua L, decir la verdad y hacer intervenciones valiosas.

Pero ¿qué es una presunción? Una regla de procedimiento de la argumentación, un criterio que indica el predominio práctico de cierta creencia y la correlativa carga de la prueba de quien quiera poner en duda este predominio. Para recordar un ejemplo conocido: la creencia que una persona es inocente tiene, en la mayoría de los sistemas legales modernos, predominio sobre la creencia que esa persona es culpable hasta que se demuestre con razones particulares lo contrario. Que una creencia predomina correctamente sobre otras creencias alternativas a ella quiere decir, pues, que esa creencia *prima facie* se considera como la creencia con mayores posibilidades de ser una creencia verdadera. De ahí que afirmar que comprensión, verdad y relevancia sean presunciones de cualquier comunicación quiera decir, entonces, que vamos a la comunicación y permanecemos en ella con esas creencias como creencias *prima facie*.

Ahora bien, al menos muchos argumentos son un conjunto de aserciones (tal vez haya también argumentos que sean un conjunto de normas o de aserciones y normas). Entonces, presumiblemente, las presunciones propias de cualquier aserción serán también presunciones propias de cualquier argumento y como las presunciones son criterios de predominio en el sentido de criterios de corrección, las tres presunciones anotadas como presunciones necesarias de cualquier lenguaje conforman buenos candidatos para funjir como criterios en la definición (6).

Así obtendríamos la definición asertiva pero no epistémica:

(6) A es un buen argumento en relación con el problema P si, y sólo si A satisface las presunciones de comprensión, verdad y valor con respecto a P.

En relación con (6) pueden introducirse varias dudas. En primer lugar, al pasar directamente de las presunciones con respecto a la aserción a las presunciones en relación con un argumento ¿no nos movemos en un plano demasiado general?, ¿cómo distinguir entre las presunciones propias de esa sucesión de aserciones que es un argumento de las presunciones relativas a las sucesiones de aserciones como las descripciones o las narraciones que no son argumentos? Una respuesta rápida, y creo que en la dirección correcta, podría ser: tales presunciones se recogen en relación con concepto de argumento *ya* reconstruido en (0) y la especificidad de tales presunciones dependen de su aplicación a (0).

En segundo lugar, ¿no hay, acaso, diferencias entre estas presunciones? La presunción de comprensión posee, en cierto sentido, prioridad epistémica sobre las otras, pues nadie puede formular presunciones de verdad y valor con respecto a P si no lo comprende y, por lo tanto, de antemano está incapacitado para comprender lo que se dice. Por ello, esta presunción de manera constante e invariable es pertinente en todos sus "aspectos" como pre-condición. Sin embargo ¿no *hay* quizá buenos argumentos que yo no comprendo? Sí, sin duda, pero para que yo pueda saber de esos buenos argumentos necesitaré de lo que podría llamarse "argumentos-puentes", como los buenos argumentos de autoridad, que sí debo comprender; en caso contrario, frente a un argumento particular tendré que suspender el juicio: para cualquier persona, un argumento que no comprende y en relación con el cual carece de un argumento-puente que sí comprende no puede ser ni bueno ni malo ni, tal vez, siquiera un argumento.

No obstante, cuidado: distinguir analíticamente comprensión, verdad y valor y varias de sus "señales" o "indicios" y enumerar todo ello en cierto orden no es más que un recurso expositivo, no implica, sin duda, negar que en cualquier comunicación se esté con frecuencia comprobando la validez de cierta presunción a partir de las otras.

Con las otras presunciones, la situación se complica porque la presunción de verdad y de valor con respecto a P, sobre todo ésta última, poseen "aspectos" diferentes. Puede decirse que la presunción de verdad posee lo que se pueden llamar dos "aspectos": verdad formal y verdad empírica, en cualquier caso, estos dos "aspectos" están bien caracterizados y son sólo ellos.

En cambio, la presunción de valor con respecto a P refiere a toda una dimensión de "aspectos", entendiendo la palabra "dimensión" en su uso geométrico, extensión de un objeto en dirección determinada, y también, cuando a partir de este uso, se habla un poco figuradamente, por ejemplo, de "un negocio de grandes dimensiones" o de una "fiesta de grandes dimensiones", dejando un poco subdeterminada la extensión de esas "grandes dimensiones". Por otra parte, la situación se complica si pensamos en lo que se podría llamar el "holismo del valor argumental": un argumento no sólo puede responder a un problema ya formulado, también puede provocar su reformulación, en este sentido, un argumento no tanto responde a un problema, sino que, más bien, los problemas pueden ser construcciones de los argumentos, pueden ser re-descriptos por los argumentos.

Sospecho que para enfrentar por lo menos algunas de estas dificultades es útil recordar que los buenos argumentos, al menos, los buenos argumentos teóricos son instrumentos de conocimiento y que, como cualquier instrumento de conocimiento poseen ciertas virtudes epistémicas. Una virtud epistémica es un conductor sistemático de verdad, por eso, un instrumento de conocimiento es más virtuoso que otro si

sistemáticamente conduce más a la verdad que otro. De esta manera, un argumento, al menos, un argumento teórico será mejor que otro si sistemáticamente conduce más a la verdad que otro. ¿Cuáles son estas virtudes epistémicas? ¿Dónde podemos consultar su catálogo, o al menos, algunos ejemplos de ellas? Pienso que para responder preguntas como éstas de nuevo se nos plantean varias opciones.

## **5. Estipulaciones, argumentos trascendentales y reconstrucciones racionales**

Ya se observó como en (4) se procura definir el concepto de buen argumento a partir del concepto de un constructo teórico, que en (4) se trataba de una situación contrafáctica como la audiencia universal entendida en tanto situación ideal de diálogo. Sin embargo, cualquier constructo teórico puede postularse, entre otras posibilidades, como una estipulación útil, como respaldado en un argumento trascendental o como una reconstrucción racional.

La acción de estipular consiste en convenir en una norma y, así, todo el peso de la justificación, la urgencia de borrar el mayor grado posible de arbitrariedad, como se dice, su "vindicación", recae en quien proponga la estipulación; de esta manera, con lo que llamé "respuestas restrictivas" y "respuestas permisivas" a la pregunta "¿qué es un buen argumento?", se podría estipular que un buen argumento es, simplemente, un argumento formalmente válido o un argumento eficaz con respecto a la audiencia fáctica a la que está dirigido y, por ejemplo, juzgar estas definiciones estipulativas según las diversas consecuencias que ellas puedan tener.

Por el contrario, un argumento trascendental elimina por definición cualquier grado de arbitrariedad: es aquel argumento que prueba que tal o cual constructo teórico es una *presuposición necesaria* de la práctica en cuestión; se trata, como se dice, de una condición de su posibilidad. Al introducir las presunciones de comprensión, verdad y valor como presunciones necesarias a toda comunicación se esbozó un argumento trascendental (al menos, ésa fue la pretensión).

Con respecto a su justificación, a medio camino entre la debilidad de las estipulaciones y la fortaleza de los argumentos trascendentales, se encuentran las reconstrucciones racionales. Una reconstrucción racional posee el apoyo de datos, en muchos casos incluso, de una copiosa historia, pero tal reconstrucción no se limita a recoger esos datos, selecciona a algunos de ellos y los propone como normativamente ejemplares.

Intentemos, pues, el camino medio de una reconstrucción racional en relación con algunas virtudes epistémicas. Puesto que una virtud epistémica es un conductor sistemático de verdad y teniendo en cuenta que son las diversas ciencias las productoras sistemáticas de verdad más confiables, y en particular las ciencias formales y naturales, un buen lugar para comenzar una reconstrucción conceptual de algunas virtudes epistémicas sería la historia de esas ciencias y sus prácticas y teorías actuales. Expresado brevemente, reconstruir racionalmente la historia de las ciencias formales y naturales significa: recoger fragmentos de esas historias que las comunidades científicas actuales considera como particularmente logrados, digamos en relación con las ciencias formales y naturales, la geometría de Euclides, la mecánica de Newton, la teoría de la evolución de Darwin, la teoría de la relatividad de Einstein...,

investigarlos y proponer a partir de ellos ciertas meta-inducciones con valor normativo, por ejemplo, atender las virtudes epistémicas que presiden esos logros y proponer esas virtudes epistémicas como virtudes epistémicas en general. A su vez, esta operación puede repetirse en diversas empresas paralelas, o aparentemente paralelas. Por ejemplo, también se podrían llevar a cabo reconstrucciones racionales de la ciencias sociales y hasta reconstrucciones racionales de los procesos cotidianos de conocimiento. *Supongamos*, por mor del argumento, que todas estas reconstrucciones racionales convergen, o al menos, no se producen entre ellas mayores conflictos, y obtenemos en consecuencia algunas virtudes epistémicas como las siguientes:

a) coherencia, tanto interna como externa a cualquier proceso de conocimiento (esto es, el proceso de conocimiento debe ser coherente en sí mismo y con las otras creencias que hasta ahora se consideran conocimiento),

b) contrastabilidad empírica,

c) poder explicativo,

d) poder prospectivo, o poder que, en general, refiere al futuro. Cuando este poder atañe las acciones desde el punto de vista de la primera persona, nos encontraremos ante argumentos consecuencialistas, en cambio, "poder prospectivo" es otra expresión para "poder predictivo" si juzgamos eventos o acciones desde el punto de vista de la tercera persona "en lo que se refiere al futuro".

Obsérvese que se habla de virtudes epistémicas, no de criterios precisos, fijos y generales, por ello, no se presupone que estas virtudes sean aplicables en todos los casos o que no halla conflictos entre ellas, de ahí también que tales disposiciones valiosas sean indiferentes a la -seguramente correcta- regla anti-metodolatría "no se conoce ningún criterio metodológico preciso, fijo y general que no se haya violado con éxito para obtener saber y, en particular, para hacer buena ciencia".

Si no me equivoco, la primera virtud epistémica es central para construir algún test de comprensión como la paráfrasis y la traducción.

A su vez, las dos primeras virtudes epistémicas nos dan criterios, o al menos, lo que se podrían llamar "señales", "indicios" para evaluar -no para definir- verdad. Esto es, se juzgará que la verdad de un argumento depende de su validez formal y de su coherencia con otros argumentos cuyas conclusiones se consideran creencias verdaderas y, si sus premisas poseen contenido empírico, cuanto más contrastadas empíricamente hayan sido.

La dimensión de valor es, en cambio, mucho más difícil de evaluar, pues valor no es un concepto estático, depende de quienes argumentan y, además puede cambiar y, en efecto, a menudo cambia; en este sentido, tiene peligrosamente mucho que ver con el concepto de eficacia y la primera dificultad es, precisamente, distinguirlo del concepto de eficacia: un argumento A que en un tiempo  $t_1$  una audiencia considera muy valioso para un problema P, en  $t_2$  puede ya no serlo, o puede no serlo si variamos la audiencia (recuérdense, por ejemplo, los diversos argumentos en la historia de la medicina, o simplemente, cualquier persona sabe de muchas argumentaciones que han sido muy relevantes para ciertos problemas en un momento de su vida y, luego, ya no lo son). Incluso lo que se considera como valioso y lo que se considera como no valioso suele cambiar en medio de una argumentación y por razones de la misma argumentación.

Teniendo en cuenta estos datos, entre valor y eficacia no se me ocurre otra distinción que una distinción crítica: valor es eficacia racional. Con lo cual parece que regresamos a los constructos contrafácticos para evaluar eficacia racional o, simplemente, a nuestras reflexiones particulares.

Entonces ¿es el concepto de valor totalmente particular? Por lo pronto, el concepto de valor no es inmune a la virtud de la coherencia externa: toda persona lleva consigo algo así como un banco de datos acerca de señales de valor, o si se prefiere, lleva consigo archivos de valor, y es a partir de esa memoria de valores pasados que se suele evaluar. La distinción en el derecho entre "casos fáciles" y "casos difíciles" es general (más todavía, la distinción en el derecho entre estos casos se traza en gran parte a partir de las dificultades para encontrar las premisas de valor con respecto al argumento en cuestión). Y no olvidemos que aún los casos más difíciles se evalúan a partir de otros casos anteriores, fáciles y difíciles. Pero ¿qué ejemplos tenemos sobre estos "bancos de datos acerca de señales de valor", sobre estos "archivos de valor"? En gran medida, estos "bancos", estos "archivos" dependen de los contextos institucionalizados de discusión, por ejemplo, de las varias ciencias. Así, lo que es valioso o no valioso en una discusión en Física es, en gran parte, un aprendizaje en el interior de la propia Física (hay que tener ya ciertos conocimientos de Física para captar el valor de conceptos tan elementales como el de caída libre de los cuerpos). No obstante, también hay "transferencias" de los aprendizajes particulares de valor y, por ejemplo, en todas las argumentaciones que intervienen relaciones causales o razones para cierta acción, el poder explicativo y el poder predictivo suelen jugar un papel decisivo (aunque también en este caso la sombra de circularidad, esperemos que virtuosa, es clara: el concepto de valor juega un papel básico en cualquier explicación).

Suponiendo que todo esto es verdad, obtenemos la siguiente propuesta relativamente epistémica pero reflexiva:

(7) A es un buen argumento con respecto al problema P si, y sólo si (a) se satisface la condición de comprensión (se satisface algún test de comprensión como la paráfrasis, la traducción...), (b) se valida la dimensión de verdad en lo que atañe a los aspectos de su coherencia interna y con otras creencias consideradas hasta el momento como verdaderas y, si tiene sentido, el aspecto de su contrastabilidad empírica, y (c) se valida la dimensión de valor a partir de archivos, de colecciones particulares y generales de señales de valor.

Tal vez todavía se ataque: (7) no da un criterio unitario para evaluar si un argumento es bueno, sino, sobre todo en lo que atañe al valor, algunas "señales", algunos "indicios", la mayoría de los cuales son graduales, en ningún caso, se nos ofrecen criterios precisos, fijos y generales. Ya se adelantó la sospecha que las respuestas epistémicas a la pregunta "¿qué es un buen argumento?" seguramente no serían respuestas determinadas. Si ello es verdad, entonces, la respuesta epistémica a la pregunta concreta "¿es el argumento A un buen argumento?" será una respuesta compleja y, con frecuencia, gradual: una batería de pautas, un "racimo" de señales disyuntivas, una propuesta reflexiva. En este caso, esas respuestas reflexivas son del tipo: el argumento  $A_1$  está formulado con gran claridad y las premisas empíricas en que se basa han sido bien verificadas, además, creo, la inducción es altamente plausible,

pero no veo bien en qué medida  $A_1$  da una explicación al problema tratado. O tal vez, se observe: las premisas de  $A_2$  son, creo, empíricamente verdaderas pero la analogía propuesta es una "analogía desbocada", no, pues, una analogía razonable, por lo tanto, pese a la pertinencia de  $A_2$  con respecto al problema planteado, hay que rechazar  $A_2$ .

## 6. Sobre problemas y pseudo-problemas, y respuestas y pseudo-respuestas

Frente al tipo de respuestas propuestas a la pregunta "¿qué es un buen argumento?" se plantea, por lo pronto, la siguiente disyuntiva: o declarar escepticismo frente a cualquier respuesta a la pregunta "¿qué es un buen argumento?" e incluso tal vez sospechar que se está ante un pseudo-problema que sólo admite pseudo-respuestas, al menos ante un problema en relación con el cual no se puede decir nada en general, o defender que con las respuestas determinadas pero no epistémicas (6) y hasta con la respuesta relativamente epistémica y reflexiva (7) se han dado respuestas generales e informativas.

Intentaré hacer una breve defensa de esta última posición. Para ello, reviso dos de sus posibles críticas.

En primer lugar, se atacará: en (7), además de agregarse la -¿un poco superflua?- condición de comprensión, se ofrece como único contenido con criterios más o menos precisos de los argumentos, verdad formal o validez y verdad empírica, y el resto es sólo una turbia palabra, "valor", que no se sabe muy bien qué hacer con ella. Si esto es verdad ¿por qué no concluir entonces que sólo se puede juzgar un argumento de acuerdo a su validez formal o a su contenido empírico y nada más? Porque de hecho esto no es verdad: de hecho tanto en la vida cotidiana, en el derecho, en la investigación científica, en los asuntos prácticos y en los teóricos, parte decisiva de lo que se considera la bondad de un argumento es su valor, esto es, su contribución con respecto al problema que se procura tratar.

Por otra parte ¿en qué se distinguen las respuestas como (6) y hasta (7) de simplemente afirmar: el concepto de buen argumento no es un concepto general, sino un concepto dependiente del argumento y de la argumentación en donde se lleva a cabo y, por lo tanto, con criterios puramente inmanentes?

Pero estas dificultades ¿no nos retrotraen a la sospecha general de que no se puede decir nada, por lo menos, nada relativamente preciso, relativamente fijo y relativamente general acerca de lo que es un buen argumento, fuera de comprobar ciertas condiciones necesarias como la validez lógica y, si se trata de un argumento con contenido empírico, su verdad empírica? Supongamos que sí, supongamos que lo expuesto hasta el momento, los archivos de indicios de valor, no es suficientemente general e informativo. En este caso, sólo habría buenos argumentos en lógica y sus criterios, buenos argumentos en Física y sus criterios, buenos argumentos en Química y sus criterios, buenos argumentos en el Derecho y sus criterios... El problema que se presenta ahora es cómo individualizar el tipo de contexto argumental, pues ¿habrá buenos argumentos en Química y sus criterios, o más bien, buenos argumentos en Química orgánica y sus criterios y en Química inorgánica y sus criterios, o más bien...?, ¿habrá buenos argumentos en la vida cotidiana en general, o para comprar ciertos productos, o para cada producto en particular...? Creo que preguntas como éstas

conducen por el mal camino. Es claro que aprendemos *prácticamente* a argumentar en diversas situaciones particulares de la vida cotidiana y, también, en nuestro campo de trabajo en particular. Sin embargo, esos aprendizajes prácticos particulares contienen una dimensión general, en un sentido similar al hecho de que si bien nadie aprende *el* lenguaje, sino *un* lenguaje particular L, al aprender L se aprende mucho más que simplemente L: se aprende a hablar en general y, con ello, se aprende la posibilidad de aprender otros lenguajes diferentes pero relacionados con L, porque en gran medida, traducibles a L. Así también las pautas de producción y, sobre todo, de evaluación de relevancia aprendidas en ciertos tipos de argumento y de argumentación, nos serán útiles para muchos otros tipos de argumento y de argumentación. Cómo y en qué medida, dependerá de la situación.

En cualquier caso, definiendo: (6) ofrece una información importante en tanto señala cómo puede fallar un argumento, o, más en general, a dónde hay que dirigir la atención cuando se quiere evaluar la bondad de un argumento, nos indica, pues, qué preguntas hay que formular, preguntas de comprensión, preguntas de verdad, preguntas de valor. Y (7) agrega varios criterios e "indicios" para responder esas preguntas y, además, también algunas cautelas acerca de cómo no responderlas. Sin duda, (7) es una propuesta reflexiva en relación con la pregunta "¿qué es un buen argumento?". Pero tal vez no por contener un explícito apelar a la reflexión, las propuestas reflexivas dejan automáticamente de poder ser respuestas en alguna medida informativas y, a veces, incluso buenas respuestas a preguntas del tipo "¿qué es un x?" o "¿qué es un buen x?".

# METAFORAS POLEMICAS: EL CASO DE LA ARGUMENTACION<sup>†</sup> (*Polemic Metaphors: the Case of the Argumentation*)

Eduardo de BUSTOS\*

\* Departamento de Lógica y Filosofía de la Ciencia, Facultad de Humanidades, UNED, Senda del Rey s/n, 28040 Madrid.

BIBLID [ISSN 0495-4548 (1996) Vol. 11: No 25; p. 21-40]

RESUMEN: La argumentación es un aspecto público y comunicativo, quizás no el único, de los procesos cognitivos inferenciales en la especie humana. Aunque los propios procesos cognitivos inferenciales no son exclusivos de los seres humanos, su expresión a través de la comunicación lingüística, su utilización en los procesos sociales para la conformación y cambio de las creencias y la conducta es propiamente humana. Una explicación correcta del concepto de argumentación es por tanto importante para captar nuestro concepto de racionalidad, de uso de la razón. El trabajo explora la forma que tiene el concepto de argumentación en la cultura occidental utilizando las herramientas de teorías cognitivas recientes sobre la naturaleza de los conceptos, sugiriendo sus consecuencias para el concepto de razón.

Descriptores: argumentación, concepto, teoría contemporánea de la metáfora, racionalidad.

ABSTRACT: *The argumentation is a public and communicative aspect, maybe not the only one, of inferential cognitive processes in the human species. While the very inferential, cognitive processes are not exclusive of the human beings, their expression through the linguistic communication, their use in social processes to shape and change beliefs and behaviour is properly human. An accurate description of the concept of argumentation is important then to grasp our concept of rationality, of the use of the reason. This paper explores the form of the concept of argumentation in western culture using the tools of recent cognitive theories on the nature of concepts, suggesting its consequences for the concept of reason.*

Keywords: *argumentation, concept, contemporary theory of metaphor, rationality.*

## 1. La naturaleza de los conceptos

Simplificando mucho, se puede decir que, en la filosofía actual, hay dos familias de teorías diferentes sobre la naturaleza de los conceptos. De acuerdo con la familia de teorías tradicionales o *definicionales*, un concepto está formado por una *intensión* y una *extensión*, tal que aquella

- es un conjunto de propiedades poseídas a los individuos que pertenecen a una clase, que es la *extensión* del concepto

- las propiedades determinan el conjunto de condiciones necesarias y suficientes para la aplicación del concepto, esto es, constituyen una *definición* intensional del concepto

- las propiedades son *equipolentes*, en el sentido de contribuir en la misma medida a la definición del concepto

- las propiedades son *comunes* a todos los miembros de la extensión del concepto. Todos los miembros son igualmente representativos del concepto.

El problema con esta concepción fregeana de los conceptos es que carece de conexión con procesos cognitivos reales, en particular con los que subyacen a la utilización del lenguaje. Dicho de otro modo, un hablante de una lengua puede utilizar correctamente un término conceptual de su idioma, y en ese sentido *conocer* su significado, sin estar en posesión por ello del conocimiento de la intensión o de la extensión del supuesto concepto correspondiente. Por eso ha sido una teoría muy poco popular, en su forma estricta, entre psicólogos<sup>1</sup>, pero en cambio sigue siendo una teoría casi dada por supuesta entre lingüistas y filósofos, especialmente entre los de orientación formalista, no cognitiva.

Por otro lado, una familia de teorías más afín a realidades psicológicas propugna una estructura conceptual mucho más laxa. Tal familia de teorías es conocida como *teoría del prototipo* conceptual y tiene su origen, en el campo de la psicología, en las investigaciones de E. Rosch sobre categorización (E. Rosch, 1978; E. Rosch y C.B. Mervis, 1975<sup>2</sup>). En su dimensión crítica, las teorías del prototipo constituyen una negación punto por punto de las teorías definicionales clásicas:

- la información relativa a un concepto, relevante para su adquisición y uso, no está simplemente organizada como un conjunto de propiedades o *rasgos*, sino que puede estar representada en forma proposicional, o en forma de *esquemas* (D. Rumelhardt, 1980) o parecidos sistemas de representación.

- la información no constituye un conjunto de propiedades necesarias o suficientes para la aplicación del concepto. Mucha de la información, o de los rasgos conceptuales pertinentes, es contingente.

- la información asociada a un concepto *no* es equipolente. Cierta información es primada sobre otra a la hora de gestionar esa información. En particular, la información conceptual se distribuye a lo largo de una escala de *tipicidad*, que expresa su proximidad a los miembros prototípicos de la extensión del concepto<sup>3</sup>.

- no todos los miembros de la extensión del concepto poseen las propiedades pertinentes, o les es aplicable la información conceptual. Existen miembros atípicos.

Como es de suponer, la dicotomía esbozada es demasiado radical. La teoría definicional se puede modificar, y se ha modificado (v. Smith y Medin, 1981) para dar cuenta de hechos experimentales, como los efectos de tipicidad y predominancia (*priming*), y la teoría del prototipo conceptual a veces ha resultado demasiado simple para dar cuenta de procesos cognitivos más sutiles o para explicar aspectos evolutivos<sup>4</sup>. Pero, en general, y en lo que atañe a las consecuencias filosóficas que se pueden extraer de uno y otro tipo de familias de teorías, se puede afirmar que la oposición sigue siendo válida (v. A. Goldman, 1993; G. Lakoff, 1994).

Buena parte de la investigación psicológica sobre los conceptos, y de la reflexión filosófica, se ha centrado en conceptos concretos (en filosofía, en conceptos que designan 'clases naturales') pertenecientes a un nivel *básico* (Rosch y Mervis, 1975;

G. Lakoff, 1987). Sin embargo, comparativamente, pocas investigaciones se han dedicado a los conceptos abstractos, a su estructuración y aprendizaje. Una de las primeras observaciones hechas a su respecto (Hampton, 1981), es que no parecen encajar en la teoría del prototipo. Pero la razón no es que estos conceptos queden perfectamente definidos por *rasgos conceptuales*; antes bien al contrario, se trata de categorías con una extensión no bien definida (como las categorías de *regla* o *creencia*, que se utilizan en el estudio mencionado) y, en ese sentido, están *menos* estructurados que las categorías de nivel básico<sup>5</sup>. Por eso, constituye un problema para la teoría psicológica explicar de dónde procede su estructuración y la forma en que se asimila durante el aprendizaje.

Aunque existen diversas teorías sobre la estructura y adquisición de estos conceptos abstractos (P.J. Schwanenflugel, 1991), la teoría de la mente corpórea (*embodied theory of mind*) (G. Lakoff y M. Johnson 1980, M. Johnson 1987, G. Lakoff 1987; Varela, Thompson y Rosch 1991; M. Turner 1991; R. Gibbs 1994), en la órbita de las teorías del prototipo conceptual, ha proporcionado una alternativa sugerente y elaborada a las teorías tradicionales, basadas bien en una separación injustificada entre lo simbólico-formal y lo corpóreo-imaginativo<sup>6</sup>. La idea básica de la teoría de la mente corpórea respecto a los conceptos abstractos es que

- los conceptos abstractos no son simplemente estructuras formales de rasgos conceptuales, igualmente abstractos

- están ligados a conceptos concretos o básicos mediante diferentes recursos cognitivos. Tales conceptos concretos constituyen el *ancla* corpórea del pensamiento abstracto, insuficientemente representado en las teorías clásicas como manipulación de símbolos formales

- el proceso cognitivo central de la corporeización de los conceptos abstractos es la *metáfora*.

- las metáforas dotan de estructura a los conceptos abstractos, dando origen por tanto a los procesos inferenciales puestos en juego en el razonamiento y la argumentación.

## 2. La dimensión cognitiva del concepto de *argumentación*

A comienzos de los años ochenta, G. Lakoff y M. Johnson (1980), iniciaron su estudio seminal sobre la metáfora refiriéndose a la metáfora *la argumentación es una guerra*, que se convirtió en su ejemplo favorito en esa obra. El sentido de sus observaciones iniciales fue poner de relieve que la metáfora no es un asunto o problema estrictamente lingüístico, sino conceptual. Desde ese momento, la idea central que han defendido en diversas publicaciones (G. Lakoff, 1987, 1993, 1994; M. Johnson, 1987) es que la metáfora es el recurso central en la constitución de nuestros sistemas conceptuales. Cuando se habla de una argumentación en términos de una batalla en la que se gana o pierde, no se limita uno a *hablar*, sino que la metáfora determina la forma en que comprendemos y experimentamos el hecho social de la argumentación. Dicho en la primigenia declaración sintética de G. Lakoff y M. Johnson (1980, p. 5): "La esencia de la metáfora es comprender y experimentar una clase de cosas en términos de otra". La tarea cognitiva de la categorización, entendida en estos términos, no es un proceso

pasivo de registro y organización de una realidad exterior, sino un proceso activo de estructuración a partir de realidades experienciales básicas. Por eso, si en otra cultura la argumentación fuera concebida en una forma radicalmente diferente (por ejemplo, como un proceso de colaboración o coordinación, sin ganadores ni perdedores, como en un danza), nosotros ni siquiera seríamos capaces de *comprender* esa conducta como argumentación, seríamos incapaces de asimilarla a nuestra conducta argumentativa. La metáfora no sólo estructura nuestro concepto de argumentación, sino que rige la forma en que nos comportamos argumentativamente y la forma en que hablamos de esa actividad central para nuestro concepto de *razón*.

G. Lakoff y M. Johnson observaron que, para analizar la estructuración metafórica de nuestros sistemas conceptuales, es un medio metodológico válido el análisis lingüístico: aunque primariamente conceptual, la metáfora despliega su sistematicidad en el plano lingüístico: "Como las expresiones metafóricas en nuestra lengua está unidas a los conceptos metafóricos de una forma sistemática, podemos utilizar las expresiones lingüísticas metafóricas para estudiar la naturaleza de los conceptos metafóricos y llegar a comprender la naturaleza metafórica de nuestras actividades" (G. Lakoff y M. Johnson, *op. cit.*, p. 7). No hay que considerar pues las expresiones metafóricas como hechos lingüísticos aislados, sino como la forma en que se manifiesta, en el lenguaje, la topología de nuestros sistemas conceptuales. Como en toda topología, en las metáforas conceptuales existe una serie de relaciones de congruencia: las proyecciones metafóricas preservan (parcialmente) la estructura del dominio fuente u origen de la metáfora (*metaphorical source*), el dominio metaforizador, en el dominio blanco u objetivo (*target domain*) de la metáfora, el dominio metaforizado. Las relaciones conceptuales formales, a su vez, son preservadas en las correspondientes relaciones semánticas, fundamentalmente inferenciales.

En (1980), G. Lakoff y M. Johnson clasificaron los diferentes tipos de metáforas en *estructurales*, *orientacionales* y *ontológicas*, dependiendo de la naturaleza de las proyecciones analógicas correspondientes. Pero el hecho de que un concepto esté metaforizado por un determinado tipo de metáforas no implica que no pueda estarlo por alguno de las otras, e incluso que pueda estar conceptualizado, al mismo tiempo, por diversos tipos de metáforas. En principio, el caso de *la argumentación es una guerra* es un caso de metáfora estructural, pero, en la medida en que los eventos y las acciones son, a su vez, metaforizados ontológicamente como objetos, el concepto de argumentación está sometido, al menos, a dos tipos distintos de metáforas. En ese sentido, uno puede estar *inmerso* en una argumentación, del mismo modo que uno puede *abandonarla o irse (por los cerros de Ubeda) de ella, superarla, ignorarla*, etc. Además, en la medida en que toda argumentación tiene una dimensión temporal, esa dimensión puede ser metaforizada, orientacionalmente, en una dimensión espacial, y en ese sentido se puede hablar del *progreso* o *retroceso* de una argumentación, de su *falta de dirección*, de las *encrucijadas* en que se pueden encontrar los que argumentan, etc.

Como las metáforas orientacionales y ontológicas, las metáforas estructurales están ancladas en la experiencia. Sin embargo, a diferencia de ellas, son mucho más productivas desde el punto de vista cognitivo, porque no sólo permiten operaciones referenciales (individuación conceptual, cuantificación...), sino porque tienen un efecto organizativo, dotan de esqueleto formal a (parte de) un concepto abstracto.

Ahora bien, ¿cómo puede estar la metáfora *la argumentación es una guerra* anclada en la experiencia? En principio, parecería que tal experiencia, aunque concreta, no está presente en el aprendizaje individual en general y que, por tanto, su actuación es vicaria o delegada con respecto a otras experiencias 'de primera mano'.

La respuesta de G. Lakoff y M. Johnson fue ciertamente ambivalente. Por un lado, su concepto de 'experiencia' no equivalía al de 'experiencia física directa' (*op. cit.*, p. 57), esto es, no dependía únicamente de la conformación neurobiológica de los individuos. De acuerdo con su afirmación, "*cualquier* experiencia tiene lugar contra un amplio trasfondo de presuposiciones culturales" (*op. cit.*, p. 57), lo que no quiere decir que la cultura constituya el marco interpretativo de las 'experiencias biológicas', sino un componente esencial en su constitución. Todas las experiencias son hasta cierto punto culturales, lo cual no impide que se puedan distinguir en el grado en que lo son y, en ese sentido, hablar de 'experiencias + físicas' vs. 'experiencias + culturales'. La experiencia de la guerra caería más bien de este lado, en la medida en que su determinación (como tal concepto puede estar sometido a amplia variación transcultural) y valoración son productos culturales, transmitidos al niño en el aprendizaje.

Sin embargo, por otro lado, G. Lakoff y M. Johnson (1980, p. 61 *passim*) también mantuvieron que la experiencia, no de la guerra en cuanto institución, sino en cuanto (una clase de) conflicto o enfrentamiento físico está directamente ligada a la experiencia humana (e incluso animal). La estructura del enfrentamiento físico, incluso individual, es la misma que la de la guerra y, por eso, ese concepto es especialmente apto para estructurar un enfrentamiento verbal, ritualizado, como el de la argumentación. La argumentación, en cuanto institución, es por una parte la recreación simbólica del enfrentamiento físico y, por otra, en cuanto concepto, es el resultado de aplicar la estructura del enfrentamiento físico al intercambio verbal -a una cierta clase de las interacciones verbales.

No obstante, Lakoff y Johnson observaron que es el concepto general de argumentación o discusión el que resulta estructurado en términos bélicos, concepto general que incluye la subespecie de argumentación racional. En la argumentación en general se aduce una serie de 'razones' en apoyo de una conclusión teórica o práctica; la naturaleza de esas razones es irrestricta y reproduce, en algunos casos, los 'movimientos' tácticos o estratégicos de una guerra (intimidación, amenaza, provocación...). Sin embargo, en la argumentación racional se supone que el tipo de 'razones' que se aducen está restringido, se limita a la mención de datos relevantes y a la extracción de conclusiones lógicas -o al menos racionales- de esos datos que 'apoyan' o 'socavan' una determinada conclusión, también teórica o práctica. Lo importante, sin embargo, es que, aún siendo la violencia verbal un factor explícitamente excluido de la argumentación racional, ésta sigue siendo concebida (comprendida, asimilada, influyendo sobre la conducta) en términos bélicos. De hecho, en forma más sofisticada, los componentes de 'violencia' verbal que se presentan en la argumentación general, también son perceptibles en la argumentación racional -por ejemplo, en forma de falacias. La razón es que la metáfora *la argumentación es una guerra* "está construida en el sistema conceptual de la cultura en la que vivimos" (Lakoff y Johnson, *op. cit.*, p. 64).

### 3. Metaforización múltiple del concepto de *argumentación*

Hemos indicado que la idea de que los conceptos están metafóricamente estructurados por una única metáfora, de una forma unívoca, es simplista. No hace justicia ni a la complejidad de las relaciones lingüísticas que se establecen en un campo léxico, el correspondiente al concepto, ni a la intrincada forma que tienen los mecanismos cognitivos de organización del conocimiento conceptual, por lo que de ellos sabemos. Esa imagen es por tanto insatisfactoria tanto desde el punto de vista estrictamente lingüístico como desde el cognitivo.

Más corriente es que un concepto, o una estructura conceptual completa, esté diversamente estructurado por diferentes metáforas, que pueden dotar de forma a diversos aspectos de la estructura conceptual, o de diversas formas a un mismo aspecto de esa estructura. Un problema inmediato que se plantea es el de la función que tal metaforización múltiple tiene en la organización cognitiva y si tal función *explica* por sí sola esta heterogeneidad metafórica. En principio, se pueden adelantar dos líneas de respuesta a estas cuestiones:

- la redundancia resultante de una múltiple y plausiblemente heterogénea estructuración posibilita la organización *plástica* de la información conceptual y, seguramente, facilita su gestión (almacenamiento, recuperación, etc.)

- la naturaleza polifacética (*manifold*) de un concepto amplía el rango del *uso* de ese concepto, posibilitando su adecuación a diversos contextos. Así, el concepto gana en *flexibilidad*, pudiendo cubrir diferentes necesidades cognitivas en diferentes ocasiones.

En última instancia, tanto una como otra línea de explicación tienen como consecuencia un beneficio para la economía de los recursos cognitivos, siempre en búsqueda de un equilibrio entre recursos limitados y necesidades de una fina estructuración conceptual del mundo, esto es, de representaciones detalladas y, al tiempo, rápidamente disponibles.

En cierto modo, la descripción de la metaforización múltiple de un concepto como el de *argumentación* equivale a una tarea wittgensteiniana de análisis conceptual. Como es bien sabido, L. Wittgenstein pretendió sustituir la descripción de la estructura de un concepto, entendido en sentido tradicional como una suma de condiciones necesarias y suficientes para su aplicación, por la descripción de sus *usos* en diferentes contextos. Y precisamente eso es lo que pretende o lo que comporta la determinación de las diferentes metáforas que operan sobre un concepto. En definitiva, acotan un conjunto heterogéneo de contextos de uso, en que la introducción del concepto es apropiada, o correcta, al tiempo que permite y explica la creatividad conceptual<sup>7</sup> como ideación de nuevas formas de metaforización de la realidad y, por tanto, de nuevas maneras de introducir un concepto en lo que L. Wittgenstein denominó 'un juego de lenguaje'.

Resumiendo lo dicho hasta ahora, en la cultura occidental, se han analizado al menos cuatro metáforas que se utilizan en la estructuración del concepto de *argumentación*:

### 1. *la argumentación es una guerra*

o, equivalentemente, *discutir es pelear*. Esta es la metáfora general que estructura el concepto de argumentación, según G. Lakoff y M. Johnson (1980). De acuerdo con esta metáfora, la argumentación se comprende a través del concepto de *confrontación*. Lo cual quiere decir que, en cuanto concepto abstracto, la argumentación sólo se puede comprender mediante la referencia a lo que es la concepción mundana de una confrontación institucionalizada. En principio, no hay nada *corpóreo* en tal metaforización. Pero es que, a pesar de lo que pudiera pensarse en una descuidada evaluación de lo que la teoría corpórea de la mente, *no todo* concepto metaforizado lo es en términos de experiencias gestálticas primigenias. El concepto en cuestión puede ser metaforizado a través de otros conceptos igualmente abstractos o por lo menos igualmente desligados de la experiencia personal. Ello puede deberse a dos razones, que mencionaré, pero cuyo análisis detallado requeriría una mayor atención:

- La metaforización se apoya en conceptos que, a pesar de parecer más próximos a la experiencia, en realidad son conceptos culturalmente específicos, en el sentido de poseer propiedades prototípicas y estereotípicas propias de la cultura en cuestión.

Por ejemplo, aunque cabe pensar que en *cualquier* cultura, una guerra es una guerra, es indudable que tal concepto tiene modulaciones culturales importantes (culturas que no consideran una batalla entre fuerzas desiguales como parte de una guerra, o que excluyen del concepto confrontaciones con culturas consideradas inferiores, etc.) Es de suponer por tanto que la naturaleza de las proyecciones analógicas en una cultura y otra variarán correspondientemente.

- Es posible que la metáfora se efectúe sobre un ámbito alejado de la experiencia personal o individual concreta, pero que ese ámbito, a su vez, se encuentre metaforizado en términos más próximos a la experiencia individual.

Esta es una posibilidad que merece la pena considerar en el caso de las confrontaciones bélicas (y los campos léxico-conceptuales que estructuran), puesto que tales conceptos se pueden considerar sometidos, a su vez, a metaforizaciones más básicas<sup>8</sup>.

De esta posibilidad, no hay que concluir que, progresando en el nivel de abstracción, es posible hallar un conjunto de metáforas *radicales*, en el sentido de que, mediante su composición, sea posible *generar* en un modo u otro las metáforas típicas de una cultura. Antes bien al contrario, lo que la teoría de la mente corpórea mantiene es que, si hay un conjunto de metáforas básicas, en cuyos términos se pueden producir otras, es porque esas metáforas básicas están más próximas a experiencias primigenias del individuo (alternativamente, de su cultura), esto es, están más ligadas a las formas elementales en que se percibe y conceptualiza el mundo perceptual elemental.

A esta metáfora pertenecen expresiones como las siguientes, cuando se refieren a momentos o estados en la argumentación<sup>9</sup>:

*conseguí debilitar su posición  
mi línea defensiva era sólida, estaba ampliamente fortificada  
ataqué sus premisas con toda la artillería de la que disponía en ese momento  
cedió terreno ante mi ataque  
se encastilló en sus posiciones*

### II. los argumentos son edificios (construcciones)

Esta es una metáfora muy productiva porque estructura muy diferentes campos léxicos. En el caso de la argumentación, permite que ésta se conciba en términos de propiedades de las construcciones, como el equilibrio, la solidez, e incluso en términos estéticos. A esta metáfora conceptual pertenecen expresiones como

*su argumentación era sólida  
las premisas eran más débiles de lo que parecía  
no era fácil echar abajo sus razonamientos  
su argumentación adolecía de defectuosos fundamentos  
los cimientos de su argumentación eran firmes  
sus premisas eran livianas  
el peso de su argumentación descansaba en una sola premisa  
sus razonamientos eran equilibrados  
la argumentación se vino abajo, se derrumbó*

### III. los argumentos son recipientes

Al igual que la metáfora anterior, se trata de una metáfora muy productiva. La metáfora del recipiente ha sido exhaustivamente analizada desde el artículo seminal de M. Reddy (1979) y es quizás la metáfora central en la comprensión de nuestra vida mental. En lo que atañe a la argumentación, se pueden considerar pertenecientes a ella expresiones como

*su argumentación carecía de contenido  
las premisas eran vacuas  
el núcleo de su argumento era sólido  
la conclusión contenía más información que las premisas*

### IV. la argumentación es un viaje

Asimismo, en cuanto acontecimiento temporal, en cuanto sucesión de acciones, la argumentación es susceptible de ser conceptualizada en términos espaciales, en términos de trayectorias, como en las expresiones

*su argumentación no iba a ninguna parte  
la argumentación era tortuosa  
las premisas estaban mal orientadas  
se perdió tratando de encontrar el hilo de la argumentación  
la conclusión apuntaba en dirección contraria a la de las premisas  
había un largo camino desde las premisas a la conclusión*

#### 4. Estructura experiencial de la argumentación

Las argumentaciones suelen ser consideradas como un subconjunto de los intercambios verbales comunicativos denominados en general 'conversaciones'. En cuanto tal subconjunto las argumentaciones comparten una estructura general común con las conversaciones: existen unos participantes que asumen en el intercambio los roles de hablante y auditorio, son actividades complejas, compuestas por elementos que se pueden denominar 'intervenciones', intervenciones que tienen un orden más o menos seriado, etc. Siendo esto así, ¿qué es lo que distingue a las argumentaciones de los intercambios verbales en general o de otro tipo de interacciones comunicativas? La respuesta de Lakoff y Johnson (*op. cit.*, p. 78 *passim*) fue que estar inmerso en una argumentación es un tipo diferente de *experiencia* que la de participar en una conversación. Un tipo de experiencia en la que uno de los componentes esenciales es el de sentirse envuelto en una confrontación, esto es, en un tipo de experiencia culturalmente estructurado por el concepto de *guerra* o de enfrentamiento físico.

En muchas conversaciones, el intercambio verbal carece de *dirección*, esto es, no hay ningún fin comunicativo ni explícito ni compartido por los participantes en la conversación. Eso sucede, por ejemplo, cuando tales conversaciones tienen una función exclusivamente *fática* o cortés (más o menos ritualizada). En otras, en cambio; existe una *dirección* comunicativa, o bien implícitamente compartida o bien explícitamente aceptada por los participantes: se pueden discriminar unos *finés* comunicativos a los que las intervenciones de los participantes apuntan. Voy a comprar el pan por la mañana, le pido un tipo específico al dependiente, el dependiente me advierte que aún no ha salido del horno, no está a la venta, le pido en su lugar otro, me lo sirve, le pregunto cuánto cuesta, me lo dice, etc. Aunque no explícitamente formulado, el objetivo de nuestra conversación está implícitamente contenido en el *escenario* de nuestra interacción verbal, culturalmente especificado: uno va a por pan a los hornos, puede solicitar un tipo específico de pan en ellos, hay dependientes cuya misión es atender las necesidades del cliente, informarle de la disponibilidad de los productos, de su precio, etc. Nada hay en principio, en la situación genérica, que convierta un intercambio verbal en una discusión o una argumentación.

Sin embargo, puede que el dependiente no quiera o sepa informarme de si existe a la venta un determinado producto, puede que se equivoque al referirme su precio, puede que quiera convencerme de que adquiera otro producto, o que quiera convencerme o engañarme con respecto a otra cosa. Por mi parte, si no estoy dispuesto a plegarme a sus deseos, intereses o intenciones, puedo *argumentar* o discutir con él, mencionando mis propios intereses o intenciones en justificación de mi conducta, haciendo valer su predominancia en cuanto cliente que adquiere un producto, etc. Lo que convierte una conversación o intercambio verbal en una argumentación o discusión es ante todo un cambio en *la forma en que conciben y experimentan* los participantes ese intercambio comunicativo:

- en primer lugar, el intercambio de intervenciones, aunque pueda estar regido por principios sociales retóricos (de cortesía...) más o menos específicos, es experimentado como dotado de una dimensión *direcciona*l. Esto es, no solamente es metaforizado en dimensiones espaciales sino que además adopta un significado *vectorial*:

las intervenciones de los participantes se conciben, por cada uno de ellos (y quizás también por un observador), como tendentes a un fin o punto, cuya consecución es el fruto de la interacción de la *fuerza* o la *consistencia* de cada una de esas intervenciones.

- además, la consecución de ese punto final, que no es necesariamente un punto de equilibrio, es conceptualizada en términos polémicos. Aunque la naturaleza de la metáfora polémica no excluye el equilibrio de las fuerzas que entran en juego en la argumentación, lo habitual es que los participantes conciban su propia posición, en el desarrollo del debate y a su conclusión, en términos de 'ganadores' o 'perdedores'.

Más precisamente formulado, se puede decir que lo que convierte una conversación en una discusión o argumentación es una reconceptualización de los papeles de los participantes, de sus intervenciones y de la trayectoria o estructura lineal de la argumentación verbal. En otro lugar (Bustos, 1986), he mantenido que, idealmente, la *dirección* de un intercambio verbal se puede entender, en términos contextuales, del siguiente modo:

- las intervenciones de los participantes en un intercambio verbal tienden al *incremento* del conocimiento compartido, esto es, tienden a aumentar la cantidad de creencias compartidas por los participantes en el intercambio comunicativo<sup>10</sup>.

- las intervenciones de los participantes en una conversación tienden a incrementar la *consistencia* contextual, esto es, a eliminar las creencias conflictivas en un contexto; por eso, muchas intervenciones comunicativas están dirigidas a eliminar inconsistencias entre las propias creencias del que interviene y las creencias que *atribuye* al auditorio.

Pero, es preciso insistir en que, siendo éste el marco general de la interacción verbal, la argumentación o discusión no se produce sino con la concurrencia de dos factores:

- los participantes en el intercambio conciben tal *como* argumentación. Esto es, el criterio para definir la situación comunicativa es puramente *interno* o, si se prefiere decir en estos términos, *cognitivo*. La situación argumentativa depende de lo que los participantes en ella conciban o experimenten *respecto a ella*. No existen criterios externos primarios (lingüísticos, retóricos...) que permitan definir o aislar ciertos intercambios comunicativos como argumentaciones o discusiones.

- los participantes en el intercambio conciben la situación y su participación en ella en términos primordialmente polémicos. En esta concepción juega un papel importante la noción de *posición*, en el sentido bélico, no puramente espacial. El conjunto de creencias atribuidas por el hablante a su auditorio y, en particular, el subconjunto de éstas en contradicción con las del propio hablante, configuran lo que, de acuerdo con éste, es la *posición* del auditorio<sup>11</sup>. A su vez, lo mismo sucede con el auditorio: éste también tiene una concepción de lo que es la *posición* del hablante.

Por tanto, aún existiendo una identidad estructural entre la conversación y la argumentación, se da una diferencia radical en la forma en que, en ésta, *conciben* y *experimentan* los participantes sus intervenciones: como una participación en una

confrontación en la que existen partes (adversarios), opiniones encontradas (posiciones), razones para las creencias sostenidas ('defensas' de las posiciones), razones para no sostener las opiniones del contrario ('arsenal' argumentativo) ...

Esto sucede tanto con respecto a la 'mecánica' argumentativa como a su 'dinámica': las intervenciones de los participantes no se conciben entonces como aportaciones más o menos explícitas al incremento del acuerdo contextual, sino como *movimientos o maniobras* dirigidas o bien a *fortalecer* la propia posición o a *socavar o asaltar* la del contrario. En las argumentaciones es definitoria la existencia de lo que he denominado conducta comunicativa *destruktiva* (Bustos, 1986), esto es, la conducta dirigida a la eliminación de *inconsistencias* contextuales, contradicciones entre el conocimiento del hablante y el atribuido por éste a su auditorio. Típicamente, la inconsistencia contextual se elimina, en la argumentación, mediante lo que se concibe como una *victoria* o un *avance* de las posiciones de uno de los participantes, quien ha sabido *defender* mejor su posición o atacar la de sus adversarios.

### 5. Subcategorización y metaforización múltiples

De acuerdo con el análisis original de G. Lakoff y M. Johnson (1980, p. 81 *passim*), el concepto de argumentación es una subcategoría del de conversación. Tal subcategorización preserva, como hemos visto (parte de) la estructura de la conversación y es homogénea con ella (constituye el mismo tipo de actividad). Según su tesis, la relación entre ambos conceptos y las experiencias que categorizan es la siguiente: la argumentación estructura el concepto general de conversación a través de la proyección metafórica *la argumentación es una guerra*. Sin embargo, hay dos puntos conflictivos en esta tesis:

- en primer lugar, como ellos mismos reconocen, a veces es difícil distinguir entre subcategorización estricta y la estructuración metafórica: la argumentación puede considerarse una confrontación simbólica y, en ese sentido, pertenecer como subcategoría al concepto general de confrontación. Bajo este punto de vista, las confrontaciones físicas y las argumentaciones constituirían un mismo tipo de actividad. La diferencia no es tanto de grado, como mantienen Lakoff y Johnson, cuanto de *perspectiva*.

- en segundo lugar, en la concepción de Lakoff y Johnson, tanto la conversación como la argumentación se conciben como totalidades (*Gestalts*) experienciales: si ello quiere decir algo, es que se presentan a la experiencia como entidades complejas dotadas de una significación que no es reducible a la adición del significado de las partes.

Esto parece evidente en el concepto de argumentación, precisamente en virtud de su estructuración metafórica:

- el significado de los movimientos argumentativos no es expresable sino en términos del conjunto de la argumentación. Esto quiere decir que los componentes de la microestructura comunicativa de la argumentación, por ejemplo los actos de habla que los participantes realizan, no adquieren significado sino con relación al contexto argumentativo global. Así, una afirmación o aserción, en una argumentación, no tiene

el simple significado de enunciar un hecho o manifestar una creencia: es un acto de habla dirigido a un fin argumentativo, a fortalecer o socavar una posición dialéctica<sup>12</sup>.

- la argumentación es una totalidad *intencionalmente* acotada. Por eso, en ocasiones, se ha concebido como un macro-acto de habla, con sus propias condiciones de realización. Metafóricamente, tal intencionalidad se expresa en la noción de *victoria o derrota* argumentativa, por no hablar de los *avances o retiradas* dialécticos. La propia metáfora *la argumentación es una guerra* conduce a la implicación de que las argumentaciones tienen una finalidad y, plausiblemente, un fin reconocido para los que participan en ellas.

Sin embargo, en el concepto general de *conversación*, el elemento de *direccionalidad* y, por tanto, de *intencionalidad* hacia la consecución de un fin comunicativo *puede* estar ausente, por lo que resulta difícil entender cómo constituye una Gestalt experiencial. La razón de Lakoff y Johnson es que la conversación es una actividad comunicativa que tiene una estructura 'natural', o que emerge naturalmente de la experiencia (*op. cit.*, p. 85). Es esa estructura natural la que da coherencia, según ellos, a la Gestalt experiencial, de tal modo que el concepto *conversación* encaja (*fit*) en esa estructura. La estructura 'natural' de la conversación dota de significado a la interacción comunicativa y permite sintetizarla como Gestalt experiencial.

En realidad, el debate acerca de la condición de intencionalidad para la constitución de totalidades experienciales nos llevaría demasiado lejos. Sea como sea, lo cierto es que la metáfora *la argumentación es una guerra* permite estructurar en términos gestálticos parte del concepto de conversación, corresponda éste o no a una Gestalt experiencial, o simplemente a un conjunto de experiencias débilmente integradas entre sí por una estructura general.

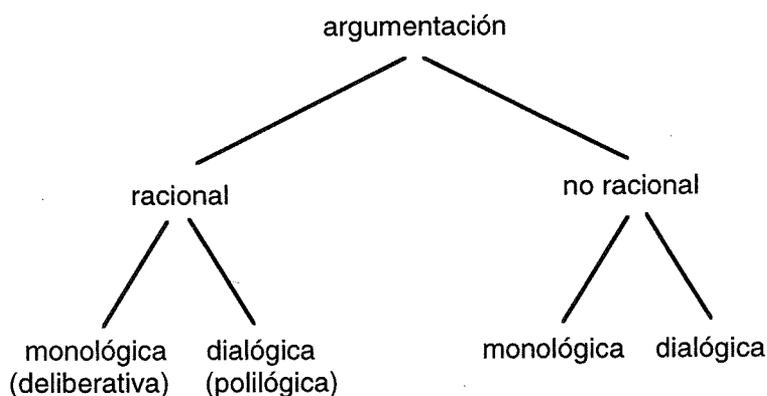
## 6. Coherencia y dimensiones metafóricas

En los conceptos múltiplemente estructurados, metafóricamente o no, se plantea no sólo el problema de la *función* de esa heterogeneidad estructural, sino también el de las condiciones formales de esa multiplicidad. En primer lugar, ¿existen tales condiciones formales?, esto es, ¿existen constricciones sobre *cualquier* estructuración de (parte de) un concepto? Una respuesta radical expresa una intuición wittgensteiniana: no existen constricciones *de principio* sobre la estructuración de los conceptos o sobre su agrupación en categorías. La relación entre los conceptos o las realidades a que se aplica un mismo concepto es tan ténue que sólo puede ser recogida por la expresión (metafórica) 'aire de familia'<sup>13</sup>. Pero ésta es una postura insostenible si se generaliza a *todos* los conceptos y si excluye la posibilidad de grados en la estructuración conceptual, por no hablar de otros aspectos insatisfactorios de esta concepción<sup>14</sup>.

Por su parte, la respuesta ortodoxa a la cuestión de la estructuración formal de los conceptos es que éstos están organizados en conjuntos de rasgos o caracteres, primitivos o no, jerárquicamente organizados por relaciones lógicas de implicación. El handicap de esta concepción es que, a diferencia de las teorías más o menos inspiradas en la filosofía wittgensteiniana, es incapaz de dar cuenta de la *flexibilidad* conceptual, esto es, de que la aplicación de los conceptos depende esencialmente, en la comunicación real, de las condiciones contextuales de *uso*. En realidad, son estas condiciones

contextuales de uso (su frecuencia, convergencia, homogeneidad, etc.) las que promueven o inducen (*prompt*) la estructuración parcial y heterogénea de los conceptos, junto con *beneficios* cognitivos aún no bien entendidos<sup>15</sup>. Teniendo en cuenta estos problemas, parece que es más prometedora la alternativa propuesta por Lakoff y Johnson (1980): una estructuración *doblemente* dimensional: en el eje vertical, una subcategorización *funcional* de los conceptos, dependiente de las condiciones contextuales de uso. Esas condiciones de uso explicarían la flexibilidad conceptual, el hecho de que un *mismo* concepto sea aplicable en diferentes situaciones comunicativas. En el eje horizontal, un concepto podría estar estructurado por diversas proyecciones analógicas, -típicamente, por diferentes metáforas- con arreglo a ciertas constricciones formales, que asegurarían la definición y unidad del concepto, problemáticas en las concepciones wittgensteinianas radicales.

En el caso del concepto de *argumentación*, Lakoff y Johnson (1980) distinguieron entre la subcategorización vertical, que permite discriminar entre diferentes aspectos del concepto con arreglo al siguiente esquema



Esta subcategorización no es una subcategorización estricta porque las distinciones entre las categorías no son nítidas: tanto porque a veces se identifica la argumentación común, no racional, con la argumentación en general, como porque la argumentación monológica suele ser *figuradamente* dialógica; generalmente se argumenta con adversarios no presentes, construidos o imaginarios o, en el caso de la deliberación monológica, con las diversas *escisiones* del yo que delibera. En cualquier caso, lo importante es que la subcategorización destaca ciertas propiedades del concepto o, incluso, las crea. Por ejemplo, si en el concepto de argumentación general está implícito que *debe* haber *alguna* clase de conexión entre la conclusión de una argumentación y lo que se ha aducido a su favor, en la especialización que constituye el concepto de *argumentación racional* se supone que tal conexión ha de ser *lógica* -no necesariamente deductiva, aunque sí formal, en el sentido de preservar, de forma relevante, el valor epistémico de las premisas en la conclusión. Por tanto, el concepto

de argumentación racional concreta un aspecto difuso en la noción general, precisa su dimensión estructural. Lo mismo sucede con respecto a la situación inicial de la argumentación: en el concepto general no se especifica que exista o deba existir algún tipo de acuerdo o convergencia en la atribución de valores epistémicos a las premisas (verdad, probabilidad...). En cambio, en el caso de la argumentación racional, tal característica se da por supuesta, constituye incluso, si se quiere decir así, una condición definitoria de tal argumentación racional. Esto es aún más evidente en el caso de la argumentación racional monológica, en que el acuerdo sobre el valor epistémico de las premisas es prácticamente una condición *estipulada* en tal tipo de argumentación.

El hecho de que ciertos aspectos de un concepto sólo queden resaltados en la subcategorización funcional explica que tal concepto pueda estar múltiplemente estructurado: las metáforas particulares permiten poner de relieve esas propiedades del concepto diluidas en la noción general. Así, en el caso de la argumentación, las metáforas *un argumento es un viaje*, *un argumento es un recipiente* y *un argumento es un edificio* permiten estructurar propiedades que son prominentes en el concepto de argumentación racional, pero que quedan desvaídas en la estructuración metafórica general *un argumento es una guerra*.

Como hemos visto, *la argumentación es un viaje* es un caso particular de metáfora en que la dimensión temporal es proyectada en la espacial, esto es de metáfora orientacional. Esto no sólo se refleja en el nivel categoremático del léxico (nominal, adjetivo, predicativo) sino, por supuesto, en las partículas sincategoremáticas circunstanciales, las que típicamente expresan una orientación espacial. Por ejemplo,

*esta argumentación no va a ninguna parte  
estamos en un punto muerto  
en ese punto estoy contigo*

Pero esta metáfora no sólo permite captar la dimensión temporal de la argumentación, sino su aspecto más importante, como hemos destacado, su orientación *intencional*. En la noción de *viaje* no sólo está comprendida la *estructura* espacial (comienzo-salida, puntos intermedios-paradas, altos ... final-llegada), sino también el hecho de que el viajero persigue un objetivo, que dirige sus pasos de una forma consciente e intencional a un determinado fin. En realidad, la intencionalidad en la metáfora *la argumentación es un viaje* es más importante que su dimensión espacial. Es cierto que la metáfora permite producir implicaciones basadas en los hechos de que los viajes definen trayectorias y cubren regiones del espacio, de tal modo que la metáfora se puede extender en expresiones como

*no me sigues en lo que estoy indicando  
me he perdido en un razonamiento tan complicado  
yendo un poco más lejos, se puede afirmar...  
volviendo hacia atrás, no estoy de acuerdo con el punto de partida  
las premisas cubren un amplio número de casos*

Tales expresiones no se relacionan sin embargo con lo que es primordial en la argumentación racional, y lo que hace particularmente apta la metáfora para estructurar el concepto, la *direccionabilidad* de la argumentación racional, el hecho de

que tienda a un fin compartido, aunque implícito. Por ejemplo, la expresión *perderse* sólo tiene sentido de hecho en ese marco intencional. Sólo puede perderse quien pretende seguir un camino correcto para llegar a un objetivo. De otro modo, *perderse* sólo significa *cambiar de trayectoria* o *salirse de la trayectoria usual*.

Por otro lado, la intencionalidad subyacente en la metáfora *la argumentación es un viaje* resulta coherente con la intencionalidad de la metáfora *la argumentación es una guerra* en la que, igualmente, se presupone un objetivo (al menos para cada uno de los contendientes).

Una metáfora es coherente en un determinado dominio si se pueden *desplegar* las implicaciones correspondientes en el dominio fuente para obtener las implicaciones correspondientes en el dominio objetivo: si los viajes definen trayectorias, las argumentaciones también han de hacerlo; si los viajes son susceptibles de encontrar obstáculos o barreras, también las argumentaciones. Pero, sobre todo, si los viajes pueden alcanzar su objetivo o no, también las argumentaciones. El concepto de *fracaso* argumentativo sólo tiene sentido en el marco metafórico definido por la metáfora *la argumentación es un viaje*: se aplica cuando el objetivo dialéctico implícitamente perseguido por los argumentadores no es alcanzado. Lo mismo sucede con el concepto de *progreso* argumentativo que, en general, se concibe como el trayecto direccional entre dos puntos de la trayectoria argumentativa, del punto posterior al punto anterior -en el caso por defecto, el trayecto comienza en el punto que indica el inicio de la discusión.

La metáfora *la argumentación es un viaje* proyecta una sucesión de acciones en una estructura espacial bidimensional. Como hemos observado, destaca los aspectos lineales e intencionales del concepto de argumentación. Pero la metáfora *la argumentación es un recipiente*, en cambio, efectúa una proyección tridimensional que no destaca los aspectos formales del concepto, sino su dimensión sustantiva. Bajo esta metáfora, la argumentación se estructura como un espacio tridimensional, con una superficie exterior acotadora de un volumen interior con regiones más o menos próximas a un centro geométrico. Pero la metáfora tampoco es puramente orientacional, como si se limitara a proyectar simplemente una dimensión en otra(s), sino también funcional: ese volumen *debe* ser llenado en el curso de la argumentación: la finalidad (implícita) de la argumentación es ocupar el volumen de tal modo que lo encerrado (concebido generalmente en términos de líquido) no rebose o se filtre de algún modo. En cuanto al primer aspecto, el sustantivo, la metáfora da cuenta de expresiones como las siguientes

*su argumentación era vacua*  
*las premisas no tenían mucho contenido*  
*el núcleo de su argumentación era...*  
*esa conclusión no entra en mis propósitos*

En cuanto al segundo, el normativo o funcional, está relacionada con expresiones como

*su argumentación hacía agua en diversos puntos*  
*las premisas desbordaban la conclusión*  
*su argumentación era demasiado profunda*

G. Lakoff y M. Johnson (*op. cit.*, p. 94) centraron la coherencia entre los dos tipos de metáfora en la existencia de implicaciones compartidas. Según ellos, estas implicaciones proceden del solapamiento entre las proyecciones bidimensionales y tridimensionales: así como el argumento que progresa define una superficie, también lo hace la estructura tridimensional. Lo que es congruente entre las dos metáforas es el *topos*

+camino recorrido	+superficie definida
+volumen colmado	+superficie definida

Sin embargo, desde nuestro punto de vista, es la dimensión funcional la que otorga un tipo especial de coherencia a esas dos metáforas. Del mismo modo que se puede determinar un punto final en un viaje, cuando la argumentación llega a su objetivo, se puede caracterizar un término en la metáfora tridimensional, cuando el espacio ha sido llenado y contenido sin fisuras. La principal implicación compartida es que tanto una como otra metáfora establecen un punto final, con una dimensión *normativa*. Así como todo viaje *debe* ser llevado a un objetivo, y como todo recipiente está ideado para ser colmado, la argumentación debe tener un objetivo, el establecimiento de una convicción, en una creencia, en la realización de una acción... No es casualidad que el término *conclusión* designe al mismo tiempo la consecuencia de una argumentación y la finalización de una acción o un conjunto de acciones.

## 6. Conclusiones

A partir del análisis de la estructuración metafórica del concepto de *argumentación* cabe hacerse dos preguntas generales, con un cierto aire de paradoja:

- siendo como es el concepto de argumentación (racional) un concepto central es nuestra concepción de la racionalidad, ¿cómo es posible que se encuentre estructurado en términos de la institución considerada, también en nuestra cultura, como el epítome de la irracionalidad, la guerra?

- estando como está nuestro concepto de *razón* basado en la capacidad para manipular representaciones o símbolos abstractos en el pensamiento (en el *entendimiento*, de acuerdo con la terminología filosófica clásica), sin intervención de otras presuntas facultades, ¿cómo es posible que un concepto central en esa facultad sea el resultado de la imaginación, de la 'poética de la mente' (R. Gibbs, 1994)?

No obstante, en una consideración más detenida, el aspecto paradójico de estas cuestiones queda explicado. En primer lugar, porque bajo la metáfora general *la argumentación es una guerra* reside plausiblemente un conjunto de metáforas más básicas, más próximas a la experiencia. M. Turner (1991) ha señalado la dirección en que hay que buscar esas metáforas, en el conjunto de experiencias primarias (o necesarias) de los individuos. Así, la guerra, en cuanto concepto, resulta estar a su vez metafóricamente estructurado en términos dinámicos: *una guerra es una confrontación de fuerzas*. Por su parte, el concepto de *fuerza* está directamente conectado a la experiencia de nuestro cuerpo en su relación el entorno, como el concepto de

*equilibrio*. S. Sweetser (1990) ha analizado cómo los conceptos experienciales, en particular los referentes a la percepción, suministran el material de diferentes metáforas utilizadas en la comprensión de nuestra vida mental, de nuestro yo y nuestras sensaciones internas. El concepto de *fuera* formaría parte de esos conceptos básicos corporeizados que pueden estructurar diferentes campos léxicos, entre ellos el bélico y, derivadamente, el polémico.

En cuanto a la segunda cuestión general, su carácter aparentemente paradójico resulta tener su origen en conceptos parciales o incompletos de lo que es la mente o la razón. Tanto G. Lakoff (1987) como M. Johnson (1987) han detallado las insuficiencias de estos conceptos en la teoría cognitiva o en la filosofía de la mente ortodoxas. De acuerdo con el punto de vista dominante, la mente es un mecanismo de representación de una realidad objetiva y de manipulación de esas representaciones mediante sistemas de reglas. Las representaciones son concebidas en términos generalmente proposicionales, como combinaciones de símbolos abstractos, cuya conexión con la experiencia individual es irrelevante para su funcionamiento. Ese funcionamiento consiste esencialmente en mecanismos generativos que subyacen tanto al lenguaje como al razonamiento. Este, en particular, es concebido de acuerdo con el caso paradigmático de un sistema deductivo, como un conjunto de transformaciones de representaciones iniciales, premisas o axiomas, en un conjunto de representaciones finales, teoremas o conclusiones. La argumentación, a su vez, es concebida como oposición de razonamientos que, idealmente, resuelven inconsistencias entre proposiciones o conducen a la aceptación de nuevas proposiciones. Pero lo que en toda esta concepción falta es la *carnealidad* que impregna todo el proceso y que se despliega tanto en su dimensión estática como dinámica:

- los conceptos, y los términos asociados a ellos, no son simplemente símbolos abstractos desligados de la experiencia individual. Buena parte de su estructura, especialmente cuando se trata de conceptos abstractos, procede de un (múltiple) proceso de metaforización cuya base está constituida por conceptos ligados a la experiencia mediante representaciones no necesariamente de carácter proposicional.

- la conceptualización de la dinámica de los conceptos, en el razonamiento y la argumentación, está asimismo ligada a la experiencia personal y cultural mediante la imaginación poética. Tal capacidad de establecer correspondencias entre diferentes ámbitos de la experiencia (o de dotar de estructura a ámbitos nuevos) es la responsable de la forma en que comprendemos y experimentamos buena parte de nuestros procesos cognitivos, en particular los inferenciales y argumentativos.

El análisis del concepto de *argumentación* constituye pues una evidencia importante en contra de una imagen empobrecida de la mente y de la razón, y en favor de una teoría cognitiva más rica y compleja que la que ofrece la concepción dominante. Por un lado, pone de manifiesto la función de la imaginación poética en la conformación de conceptos abstractos, función que consiste en poner en contacto tales conceptos abstractos con la realidad experiencial. Por otro lado, exhibe la complejidad que tal imaginación poética puede adoptar, con diferentes niveles de metaforización, que describen y explican propiedades cognitivas difíciles de tratar en la concepción computatoria clásica. La flexibilidad y adaptabilidad de conceptos como el de *argumentación* sólo se puede

entender cuando se dota de una explicación funcional a su estructura, cuando se comprende que tal concepto central en nuestra imagen de la razón no es una simple suma de rasgos conceptuales, sino una multifacética estructura que dota de sentido, en diferentes contextos, a nuestra vida comunicativa y social.

## Notas

- † Este trabajo ha sido posible gracias a la financiación asignada, por la Dirección General de Universidades, al proyecto de investigación PS92-0031 y a una beca para la movilidad del profesorado que tuve la ocasión de disfrutar en el Institute for Cognitive Sciences de la Universidad de California en Berkeley, durante el curso 1994-95.
- 1 Aunque, por ejemplo, A.M. Collins y M.R. Quilliam (1969, 1970) desarrollaron un modelo de estructura conceptual basada en esta concepción (v. M.V. Eysenk y M.T. Keane (1990) para una crítica de los modelos definicionales de los conceptos).
  - 2 Véase el mencionado manual de M.V. Eysenk y M.T. Keane (1990) y el reciente N.A. Stillings *et alii* (1995) para una amplia panorámica de los logros y carencias de la teoría del prototipo conceptual.
  - 3 Esta es una interpretación natural de la teoría del prototipo, pero al parecer ni es la correcta ni la pretendida por E. Rosch (v. G. Lakoff, 1987, cap. 9)
  - 4 Barsalou (1992) constituye un magnífico balance de los problemas con los que se ha enfrentado la teoría del prototipo.
  - 5 No obstante, similares efectos prototípicos a los exhibidos por las categorías básicas se han demostrado en categorías característicamente abstractas, como la de *numero primo* (Armstrong, Gleitman y Gleitman, 1983) o las propias categorías del análisis lingüístico -sujeto, nombre...- (G. Lakoff, 1987).
  - 6 Como en la teoría de la doble codificación de A. Paivio (1986).
  - 7 La creatividad conceptual constituye un problema para un análisis conceptual puramente wittgensteiniano, puesto que la noción de *forma de vida* no es relacional. Dicho de otro modo, la teoría carece de una explicación sobre cómo una forma de vida surge a partir de otra o cómo pueden estar relacionadas entre sí diferentes formas de vida.
  - 8 Por ejemplo, M. Turner (1991) ha explorado la posibilidad de que la argumentación esté básicamente metafórica en términos de conflictos de 'fuerzas', lo que en la retórica clásica se denomina *stasis*.
  - 9 Nótese que, en general, las expresiones mencionadas no pueden ser calificadas, en abstracto, como metafóricas, sino que han de ser imaginadas como *preferencias*, acompañadas por un contexto.
  - 10 Esta es una forma *dinámica* de enunciar el principio de cooperación conversativa (H.P. Grice, 1970)
  - 11 Esto no es estrictamente así, evidentemente. No todas las creencias del auditorio que entran en contradicción con las del hablante son igualmente *relevantes* en cualquier momento del proceso argumentativo: sólo lo es un subconjunto de ellas, las relacionadas (semánticamente, retóricamente...) con el asunto sujeto a argumentación.
  - 12 Esto es lo que pone de manifiesto, y generaliza, la semántica argumentativa de L. Anscombe y O. Ducrot (1983).
  - 13 En su forma más radical, ésta es la concepción defendida por M. Arbib y M. Hesse (1986).
  - 14 Como que carezca de una auténtica explicación de la función de los conceptos en la gestión de la información y de su conexión con la acción.
  - 15 A pesar del meritorio esfuerzo de D. Sperber y D. Wilson (1986) para integrar la funcionalidad conceptual en una teoría cognitiva general.

**BIBLIOGRAFIA**

- Anscombe, J., Ducrot, O.: 1983, *L'Argumentation dans la Langue*, Bruselas, Mardaga.
- Arbib, M., Hesse, M.: 1989, *The Construction of Reality*, Cambridge, Cambridge U. Press.
- Armstrong, S.L., Gleitman, L.R., Gleitman, H.: 1983, 'What some concepts might not be', *Cognition* 13, 263-308.
- Barsalou, L.W.: 1992, *Cognitive Science: an Overview for Cognitive Scientist*, Hillsdale, N.J., Erlbaum.
- Bustos, E. de: 1986, *Pragmática del español: negación, cuantificación y modo*, Madrid, UNED.
- Collins, A.M., Quilliam, M.R.: 1969, 'Retrieval time for semantic memory', *Journal of Verbal Learning and Verbal Behavior* 8, 240-248.
- Collins, A.M., Quilliam, M.R.: 1970, 'Does Category Size Affect Categorisation Time?', *Journal of Verbal Learning and Verbal Behavior* 9, 432-438.
- Eysenck, M.W., Keane, M.T.: 1990, *Cognitive Psychology: A Student's Handbook*, Hillsdale, N.J., Erlbaum.
- Gibbs, R.: 1994, *The Poetics of Mind*, Cambridge, Cambridge U. Press.
- Goldman, A.: 1993, *Philosophical Applications of Cognitive Science*, Westview Press.
- Grice, H.P.: 1970, 'Logic and Conversation', in P. Cole, J. Morgan (eds.): 1975, *Syntax and Semantics, vol. III: Speech Acts*, Nueva York, Academic Press.
- Hampton, J.A.: 1981, 'An Investigation of the Nature of Abstract Concepts', *Memory and Cognition* 9, 149-156.
- Johnson, M.: 1987, *The Body in the Mind: the Bodily Basis of Meaning, Imagination and Reason*, Chicago, Chicago U. Press.
- Lakoff, G.: 1987, *Women, Fire and Dangerous Things*, Chicago, University of Chicago Press.
- Lakoff, G.: 1992, 'The contemporary theory of metaphor', in A. Ortony (ed.): 1993, *Metaphor and Thought*, 2ª ed., Cambridge, Cambridge U. Press.
- Lakoff, G.: 1993, 'How Cognitive Science changes Philosophy', Wittgenstein Symposium, Kirsberg am Wechsel, Austria.
- Lakoff, G., Johnson, M.: 1980, *Metaphors we live by*, Chicago, Chicago U. Press.
- Paivio, A.: 1986, *Mental Representations: a dual coding approach*, Oxford, Oxford U. Press.
- Reddy, M.: 1979, 'The Conduit Metaphor', in A. Ortony (ed.): *Metaphor and Thought*, Cambridge, Cambridge U. Press.
- Rosch, E.: 1978, 'Principles of Categorization', in E. Rosch, Lloyd, B.B. (eds.): 1978, *Cognition and Categorization*, Hillsdale, N.J., Erlbaum.
- Rosch, E., Mervis, C.B.: 1975, 'Family Resemblances: Studies in the internal structure of categories', *Cognitive Psychology* 7, 573-605.

- Rumelhardt, D.E.: 1980, 'Schemata: the basic building blocks of cognition, in R. Spiro, Bruce, B., Brewer, W. (eds.): *Theoretical Issues in Reading Comprehension*, Hillsdale, N.J., Erlbaum.
- Smith, E.E., Medin, D.L.: 1981, *Categories and Concepts*, Harvard, Harvard U. Press.
- Sperber, D., Wilson, D. 1986, *Relevance: Communication and Cognition*, Oxford, Blackwell.
- Stillings, N.A. et alii: 1995, *Cognitive Science: an Introduction*, Cambridge, Mass., M.I.T. Press.
- Sweetser, E.: 1990, *From Etymology to Pragmatics: metaphorical and cultural aspects of semantic structure*, Cambridge, Cambridge U. Press.
- Schwanenflugel, P.J.: 1991, 'Why are Abstract Concepts Hard to Understand?', in P.J. Schwanenflugel (ed.): *The Psychology of Word Meaning*, Hillsdale, N.J., Erlbaum.
- Turner, M.: 1991, *Reading Minds: The Study of English in the Age of Cognitive Science*, Princeton, N.J., Princeton U. Press.
- Varela, F., Thompson, E., Rosch, E.: 1991, *The Embodied Mind: Cognitive Science and Human Experience*, Cambridge, Mass., M.I.T. Press.

# RHETORIC AND REALISM

Rom HARRÉ\*

\* Philosophy Centre, 10 Merton Street, Oxford OX1 4JJ, United Kingdom.

BIBLID [ISSN 0495-4548 (1996) Vol. 11: No 25; p. 41-47]

**ABSTRACT:** Does the deconstruction of scientific discourse and experimental procedures undercut realism? In this paper I want to argue that the revelation of the rhetorical character of science serves rather to support realism, since it is in the interests of the presentation of scientific writing as factual and of scientific experiments as disclosing or revealing reality that the various rhetorical devices are employed.

**Keywords:** rhetoric, realism, experiment, *datum*, *factum*, grammar, discursive fact, power, disposition, indexicality, modality, special relativity, affordance, existence.

## The construction of facticity

By what devices does a scientific writer present the content of a statement as a fact? To answer this question we must first make clear what facts are supposed to be, within the scientific community and lay community alike. There is a distinction that appeals to philosophers between a *datum*, something given, and a *factum*, something made. Both are related to the third member of this conceptual cluster, state of affairs. A state of affairs, some object with property (to use the ever popular metaphysics borne by the subject-predicate grammar), or some group of objects arranged in some way, can exist independently of any human being. But in so far as a human being becomes aware of that state of affairs it manifests itself to that person in some guise or other. There is a distinction of which philosophers are fond, and for which there is nowadays little support, between the sensations a person experiences at that moment and their grasp of the state of affairs. A shape, colour and so on are supposedly the data, from which, by some mysterious psychological process, a person constructs or makes the experience of the state of affairs, and thus the *factum* is born. The *datum/factum* distinction also appears in quite another ontological dress in the distinction between experimental or observational results and the conclusions drawn from them, for example that these data are the manifestations of a law. The genesis or making of the law by induction establishes it as fact. Here the data are facts in the sense of the first level *datum/factum* distinction. These are the familiar foundations of the empiricist epistemology we have all inherited from Locke, and towards which so much recent criticism has been directed.

The failings of this scheme both as an epistemology and as sketch of a psychology of perception are now well established. Yet the most cursory glance at the science journals will show that the two stage *datum/factum* distinction is still very much in use. Why? I believe that its persistence in the face of all sorts of criticism is to be explained by its role in the rhetorical presentation of the results of scientific work