

Argumentar como argumentaría un argumentador virtuoso

Gascón, José Ángel (UNED)

1. INTRODUCCIÓN

Las perspectivas de la virtud se enfocan en el estudio del carácter del individuo más que en el estudio de cada uno de sus actos separadamente. Los conceptos y criterios de una teoría de la virtud están basados en el agente, y no en el acto. Su propósito no es caracterizar las acciones buenas o correctas sino el carácter del agente virtuoso. Las perspectivas de la virtud han sido desarrolladas con éxito en ética y en epistemología, y recientemente una perspectiva similar ha sido propuesta en teoría de la argumentación por Daniel Cohen (2013a, 2013b) y Andrew Aberdein (2010).

Una teoría de la virtud argumentativa implicaría un análisis esencialmente diferente del análisis al que estamos acostumbrados en la lógica, la dialéctica y la retórica. Una de las mayores dificultades teóricas es, por supuesto, la relación entre la bondad del argumento y la virtud del argumentador. Como señala Aberdein (2010, p. 170), un enfoque de la virtud en argumentación debe tomar las virtudes y los vicios del argumentados como primitivos, y explicar las cualidades del argumento sobre la base de las cualidades del argumentador. Sin embargo, este paso no es evidente.

Normalmente se asume en teoría de la argumentación que los argumentos deben ser evaluados *por sus propios méritos*. Es más, apoyarse en los rasgos del argumentador para evaluar un argumento corre el riesgo de ser considerado una falacia *ad hominem*. Podríamos considerar simplemente que el argumentador virtuoso posee una *disposición fiable* –no infalible, desde luego– para producir buenos argumentos. De este modo, habríamos establecido un vínculo entre el argumentador virtuoso y los buenos argumentos sin comprometernos a proporcionar criterios que nos sirvieran para evaluar cada argumento por separado. No obstante, algunos de los autores que defienden una teoría de la virtud argumentativa parecen proponer un vínculo más fuerte. Así, Daniel Cohen afirma (2013b, pp. 482–483):

¿No es un argumento que se presenta accidentalmente tan bueno como uno que se presenta virtuosamente? [...] la respuesta sigue siendo ‘No’ y por las mismas razones por las que las creencias accidentalmente verdaderas no cuentan como conocimiento.

Aquí Cohen reconoce que un buen argumento puede presentarse accidentalmente, pero al mismo tiempo sostiene que un argumento que se presenta de manera virtuosa es *algo más* que meramente un buen argumento. Parece, por tanto, que un argumentador vicioso *puede* de hecho presentar un buen argumento, pero ser un argumentador virtuoso consiste en presentar argumentos que son *algo más que simplemente buenos*. ¿Tiene esto sentido? ¿Se puede sostener tal posición?

En este artículo, voy a intentar mostrar que la afirmación de Cohen no solo es sostenible, sino que además contiene algunas de las claves que hacen que una teoría de la virtud argumentativa sea interesante. Para ello, en primer lugar, compararé los criterios de corrección de la lógica informal con los de la ética y la epistemología, y después me serviré de la distinción aristotélica entre habilidades y virtudes para proponer una solución a esta cuestión. Veremos, sin embargo, que la solución que ofrezco plantea un propósito para la teoría de la virtud argumentativa que es diferente de la evaluación de la fuerza o el poder de convicción racional de los argumentos.

2. LO CORRECTO Y LO VIRTUOSO

¿Qué es lo que hace que un argumento sea bueno? La disciplina que actualmente se ocupa de la calidad de los argumentos es la lógica informal. De acuerdo con el enfoque tradicional de la lógica informal, hay tres requerimientos que las premisas de los argumentos deben cumplir para que el

argumento se considere bueno: *aceptabilidad, pertinencia y suficiencia*. Trudy Govier (2010, p. 87) explica estos tres criterios: la aceptabilidad implica que “es razonable para aquellos a quienes va dirigido el argumento creer en esas premisas”; la pertinencia significa que las premisas son pertinentes para la conclusión, es decir, presentan pruebas u ofrecen razones que apoyan la conclusión; y la suficiencia implica que las premisas conjuntamente proporcionan un apoyo suficiente para la conclusión.

Para asegurarnos de tomar una concepción suficientemente amplia de buen argumento, tendremos en cuenta un requerimiento más: el *nivel dialéctico* propuesto por Ralph Johnson (2000, pp. 206–208), y que incluye cuestiones como si el argumento anticipa objeciones habituales o posiciones alternativas. De este modo, tenemos tres criterios –aceptabilidad, pertinencia y suficiencia– que corresponden a lo que Johnson (2000, p. 190) llama el *núcleo ilativo* y el nivel dialéctico. Veamos si iluminan la relación entre el argumento y el argumentador.

En primer lugar, fijémonos en que los criterios de pertinencia y de suficiencia son propiedades del argumento; específicamente, evalúan la relación interna entre las premisas y la conclusión. En segundo lugar, el criterio de aceptabilidad se ocupa de la relación entre las premisas y el auditorio o el oyente. Y, finalmente, el nivel dialéctico involucra la relación entre el argumento en cuestión y otros argumentos conocidos o que puedan esperarse. Como vemos, por tanto, *el propio argumentador no es tenido en cuenta* por ninguno de estos criterios.

Este hecho es importante. Supone una importante diferencia entre la teoría de la argumentación y otras dos disciplinas en las que se ha adoptado una perspectiva de la virtud: la ética y la epistemología. Tradicionalmente, la evaluación tanto de las creencias como de las acciones incluye al individuo. Pensemos en el caso de la epistemología. La definición tradicional de conocimiento establece tres condiciones para que una creencia (*p*) constituya conocimiento:

1. El sujeto cree que *p*.
2. El sujeto está justificado en creer que *p*.
3. *p* es verdadero.

Las condiciones 1 y 2 hacen una referencia expresa al individuo, y por esta razón no es posible decidir si una creencia dada es conocimiento sin tener en cuenta a la persona que tiene dicha creencia. De hecho, la condición 2 está diseñada para excluir *creencias accidentalmente verdaderas*. Probablemente esta es una de las razones por las que la epistemología de la virtud ha tenido tanto éxito. Existe una relación evidente entre el hecho de que una creencia sea conocimiento y el hecho de que el individuo sea epistémicamente virtuoso.

De este modo, la afirmación de Cohen, citada anteriormente, de que un argumento accidentalmente bueno no es tan bueno “por las mismas razones por las que las creencias accidentalmente verdaderas no cuentan como conocimiento” no es tan evidente. Como hemos visto, los criterios de evaluación en epistemología incluyen expresamente al individuo, mientras que en teoría de la argumentación lo excluyen. La situación es similar en la ética. En general, la mayoría de las teorías éticas incluyen el concepto de *intención* de una forma u otra, y este concepto establece un vínculo entre la acción y el agente.

Parece, pues, que llegamos irremediablemente a la conclusión de que un argumento accidentalmente bueno *es* tan bueno como uno presentado de manera virtuosa, al contrario de lo que afirmaba Cohen. ¿Por qué sucede esto? Mi propuesta es que, para comprenderlo, nos apoyemos en la distinción que Aristóteles establece en la *Ética a Nicómaco* (II.4.1105a) entre virtudes y habilidades:

El caso de las habilidades no es el mismo que el de las virtudes. Porque los productos de las habilidades tienen su valor en sí mismos, así que es suficiente que sean entregados con una cierta calidad. Pero las acciones hechas de acuerdo con las virtudes no están hechas justa o sobriamente si ellas mismas son de cierta manera, sino si también el que las hace está en cierta disposición al hacerlas; a saber, en primer lugar, si las hace con conocimiento, después, eligiéndolas, y eligiéndolas por ellas mismas y, en tercer lugar, si las hace en una actitud firme e incommovible.

Una silla, por ejemplo, es sin duda el producto de una habilidad, porque mientras la silla sea de buena calidad no es necesario saber nada sobre el carácter del carpintero. Dado que, como hemos visto, la lógica informal evalúa los argumentos únicamente por sus propios méritos, tal vez la lógica informal sea una habilidad más que una virtud. Si ese es el caso, una teoría de la virtud argumentativa debería adoptar una perspectiva diferente. Por supuesto, la lógica informal sería una habilidad importante que un argumentador virtuoso debería tener, pero la virtud argumentativa no podría consistir simplemente en la lógica informal. Debería incluir algo más.

Esta hipótesis me parece prometedora. En las siguientes secciones discutiré dos posibilidades que puede tomar en consideración la virtud argumentativa: en primer lugar, que el argumentador se encuentre en un estado mental específico, y en segundo lugar una concepción más amplia del argumento que vaya más allá de los criterios de la lógica informal.

3. LA CONDICIÓN DEL ESTADO MENTAL

Si la lógica informal es una habilidad, se necesita algo más para ser virtuoso. Al fin y al cabo, como afirma Daniel Cohen (2013a, p. 16): “No todas las habilidades son virtudes, ¡los argumentadores habilidosos pueden ser muy viciosos!” Entonces, ¿qué más necesitamos? Una posibilidad es la condición, que normalmente destacan las teorías de la virtud, de que el individuo se encuentre en un estado mental específico. Esto es precisamente lo que destaca Aristóteles en el pasaje citado anteriormente.

En las modernas teorías de la ética de la virtud habitualmente se distingue entre las acciones que son *correctas* y las acciones que son *virtuosas*. Por ejemplo, Robert Adams (2006, p. 9) sostiene que la virtud no puede definirse simplemente en términos de acciones correctas, pues eso nos daría una “concepción empobrecida de la virtud”. Una de las razones es que la virtud incluye al menos otro componente: “La virtud incluye y depende de emociones apropiadas además de acciones.” Asimismo, Julia Annas (2011, p. 45) dice: “Una persona cruel puede hacer lo correcto, cuando esto es una acción compasiva, porque está motivada por sentimentalismo, por ejemplo.” Para hacer no solo lo correcto sino lo *virtuoso*, es necesario que ciertos pensamientos y sentimientos estén presentes en la mente del individuo.

La manera más natural de incorporar la condición del estado mental en una perspectiva de la virtud en argumentación probablemente sea añadir la condición de que, para que un argumento sea presentado de manera virtuosa, el argumentador debe hacerlo de manera *completamente consciente*. De esta manera, establecemos una relación satisfactoria entre el argumentador virtuoso y los buenos argumentos, y evitamos recurrir a la poco plausible y poco explicativa afirmación de que *todos los* –o *muchos*– argumentos que presenta un argumentador virtuoso son buenos.

¿Tiene sentido la condición propuesta? Annas (2011, p. 51) propone una analogía con la capacidad de hablar una lengua extranjera que puede resultar iluminadora en este caso:

Supón que insistimos: ¿cómo obtenemos una orientación para actuar siguiendo las instrucciones de ser honestos y valientes? Uno de los temas principales de este libro ya ha aclarado la respuesta: esto es como preguntar cómo obtenemos una orientación para comunicarnos con italianos aprendiendo italiano.

En esto precisamente consiste la virtud. Uno no debe preguntarse qué es lo que debe hacer en una situación concreta, sino que debe preguntarse *cómo convertirse en una persona honesta* –o valiente, justa, etc.– y lo correcto se seguirá de ello con naturalidad. El enfoque, pues, es en la educación y el desarrollo del carácter, no en reglas y principios.

En cierto sentido, una frase correcta en italiano es igualmente correcta tanto si la dice un hablante de italiano como si la digo yo –que no sé hablar italiano. Pero el acto de proferir esa frase no es el mismo en un caso y en otro. Solo en el primer caso se puede decir que el individuo *ha hablado* en italiano, y la diferencia entre él y yo reside simplemente en las disposiciones del hablante. De la misma forma, un argumento puede ser *correcto* aunque sea accidentalmente bueno, pero no contaría como un argumentado presentado de manera virtuosa.

Lo dicho hasta ahora, sin embargo, es poco iluminador. ¿Exactamente qué disposiciones hacen que el argumentador sea capaz de argumentar de manera consciente, significativa y, en definitiva, virtuosa?

Afortunadamente, ya hay mucho trabajo hecho en el campo del *pensamiento crítico* (*critical thinking*), una disciplina que desde hace décadas en EEUU se centra en el desarrollo de un carácter crítico en los estudiantes. Richard Paul (1993, pp. 261–262), por ejemplo, propone las siguientes virtudes:

- Humildad intelectual
- Coraje intelectual
- Empatía intelectual
- Buena fe o integridad intelectual
- Perseverancia intelectual
- Fe en la razón
- Imparcialidad

4. UNA CONCEPCIÓN MÁS AMPLIA DEL ARGUMENTO

La otra posibilidad que podemos considerar es que los argumentos sean algo más que un conjunto de unas premisas, una conclusión y un paso inferencial. De este modo, la evaluación del argumento incluiría algo más que los criterios de la lógica informal y la dialéctica. Esta posición ha sido defendida por Vasco Correia (2012), quien argumenta que los principios lógicos y dialécticos son insuficientes para la evaluación de los argumentos. ¿Qué más podemos tener en cuenta? Correia menciona ciertos defectos del argumento que no pueden solucionarse con reglas lógicas, como por ejemplo la selección sesgada de premisas, la interpretación sesgada de pruebas, o el uso de términos cargados.

De hecho, una concepción más amplia del argumento tendría en cuenta aspectos de la argumentación ordinaria que preocupan a los hablantes comunes y corrientes. Como han mostrado Schreier y Groeben (1996), la gente habitualmente evalúa las intervenciones argumentativas de los demás no solo sobre la base de criterios lógicos sino también de acuerdo con criterios éticos. Basándose en estudios empíricos, estos autores proponen cuatro condiciones argumentativas que deben cumplir las contribuciones a las discusiones argumentativas “si una solución racional y cooperativa debe estar al alcance” (1996, p. 124). Estas condiciones, que constituyen lo que los autores denominan “integridad argumentativa”, son (Schreier, Groeben, & Christmann, 1995):

- *Validez formal*: Se aplica a los argumentos. Las razones presentadas por el argumentador deben estar vinculadas formal o materialmente a la afirmación por medio de una garantía.
- *Sinceridad/verdad*: Se aplica a la relación entre el hablante y el argumento. La actitud que expresa el argumentador –como la de creer una proposición– debe corresponderse con su actitud real.
- *Justicia en el contenido*: Se aplica a la relación entre un argumento y la persona a la que va dirigido. El argumento debe ser justo para esa persona.
- *Justicia procedimental*: Se aplica a la relación entre el argumentador y el oyente. El proceso argumentativo debe llevarse a cabo de tal manera que las oportunidades para la comunicación y la comprensión no estén restringidas.

Desde este punto de vista, tiene sentido concebir la lógica informal como una habilidad, una que sin duda es importante que el argumentador virtuoso posea, pero que no equivale a la virtud argumentativa. De hecho, esta parece ser la propuesta de Cohen cuando dice (2013b, p. 484): “El concepto común de argumento necesita una expansión.”

5. CONCLUSIÓN

Cualquiera de las dos condiciones propuestas en las secciones anteriores implican una ampliación de los criterios de evaluación de la lógica informal y, por lo tanto, la posibilidad de incluir al argumentador. De este modo, tendría más sentido una perspectiva de la virtud en la argumentación. ¿Cuál de esas dos condiciones es conveniente incorporar? En mi opinión, ambas.

Las perspectivas de la virtud ofrecen una importante ventaja respecto de las perspectivas enfocadas en el acto, que tienden a ser más analíticas y a aislar rasgos particulares del acto. El estudio analítico de los argumentos es sin duda una empresa muy importante, pero no debería hacer que perdamos de vista la imagen completa con toda su complejidad y riqueza.

Esta propuesta, no obstante, tiene una consecuencia importante. La lógica informal se centra en aquellos aspectos del argumento que contribuyen a su fuerza o a su poder de convicción razonable. Si ampliamos la concepción del argumento y tenemos en cuenta el estado mental –el carácter y las disposiciones– del argumentador, entonces estamos yendo más allá del poder de convicción del argumento. Un argumento presentado de manera virtuosa es, por supuesto, un argumento convincente, pero es *algo más*. Por ello, en mi opinión, una teoría de la virtud argumentativa no viene con el objetivo de evaluar la fuerza de los argumentos. Un argumento no será más débil simplemente porque el argumentador no sea imparcial o empático, por ejemplo. El propósito de la teoría de la virtud argumentativa, en cambio, será simplemente el de *explicar* muchas de las virtudes de la intervención argumentativa sobre la base del carácter del argumentador, así como contribuir a una mejor educación en la cultura de la argumentación.

6. REFERENCIAS

- Aberdein, A. (2010). Virtue in argument. *Argumentation*, 24(2), 165–179.
- Adams, R. M. (2006). *A theory of virtue: Excellence in being for the good*. New York: Oxford University Press.
- Annas, J. (2011). *Intelligent virtue*. New York: Oxford University Press.
- Cohen, D. H. (2013a). Skepticism and argumentative virtues. *Cogency*, 5(1), 9–31.
- Cohen, D. H. (2013b). Virtue, in context. *Informal Logic*, 33(4), 471–485.
- Correia, V. (2012). The ethics of argumentation. *Informal Logic*, 32(2), 222–241.
- Govier, T. (2010). *A Practical Study of Argument*. Belmont: Wadsworth Cengage Learning.
- Johnson, R. H. (2000). *Manifest rationality: A pragmatic theory of argument*. Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
- Paul, R. (1993). Critical thinking, moral integrity and citizenship: Teaching for the intellectual virtues. In *Critical thinking. How to prepare students for a rapidly changing world* (pp. 255–268). Santa Rosa, CA: Foundation for Critical Thinking.
- Schreier, M., & Groeben, N. (1996). Ethical guidelines for the conduct in argumentative discussions: An exploratory study. *Human Relations*, 49(1), 123–132.
- Schreier, M., Groeben, N., & Christmann, U. (1995). That's not fair! Argumentational integrity as an ethics of argumentative communication. *Argumentation*, 9(2), 267–289.