

LA NORMALIDAD DEL DESACUERDO*

Christian Plantin

Centre National de Recherche Scientifique:
CNRS. Universidad de Lyon

Traducción y notas de: Diana Marcela Patiño Rojas**
John Alexander Giraldo***

El estatus del discurso polémico o controversial es un asunto discutido en el campo de la teoría de la argumentación, en el que la tendencia dominante está orientada a la minimización del desacuerdo y, correlativamente, a la maximización del acuerdo. La primera parte de este artículo (§1-§3) recapitula los elementos que fundamentan esta visión: por una parte, las regularidades observadas que han sido conceptualizadas en preferencia al acuerdo: principio de cooperación, respuesta preferida¹ o simplemente cortesía lingüística; y por otra parte, las teorías de la argumentación orientadas hacia la disminución del desacuerdo, a través de la persuasión retórica, la discusión dialéctica o la co-construcción interaccional. En ese sentido, la polémica y la controversia solo pueden ser concebidas como conjuntos de falacias y de *pecados de la lengua*² en los que se manifiestan el fracaso de la argumentación.

* Conferencia de apertura del Coloquio La retórica de la crítica en el discurso universitario. Conflictos, polémicas y controversias. Universidad de Varsovia. 22 de abril de 2009. El autor ha autorizado a los traductores para la versión española y a la Revista Praxis filosófica para su publicación.

** Profesora de la Escuela de Ciencias del Lenguaje. Universidad del Valle.

*** Profesor Titular del Departamento de Filosofía. Universidad del Valle. Miembro del Grupo de Investigación Hermes.

¹ En francés: “suite préférée”, corresponde a la respuesta esperada o preferida (“preferred” en inglés) se refiere a la expectativa presente en la primera parte de una intervención conversacional sobre la intervención que corresponde al siguiente turno; hecho que clarifica la noción de preferencia correspondiente al concepto lingüístico de *marcadez*, permitiendo distinguir entre categorías de respuestas preferidas y no preferidas. Cfr. Levinson, S. *Pragmatics*, Cambridge University, Cambridge, 1983, p. 307. Hay versión española: *Pragmática*, Teide, Barcelona, 1989. Traducción de África Rubiés (Nota de los traductores).

² Por ejemplo, mordacidad, murmuración, lisonja, adulación, loa, calumnia o denostación. Cfr. Chauchadis, Claude, “Virtudes y pecados de la lengua: Sebastián de Covarrubias y Martín de Azpilcueta”, *Criticón*, 92, 2004, pp. 39-45. La noción de pecados de la lengua es ampliada más adelante por el autor (Nota de los traductores).

La segunda parte (§4 à §6) propone una visión de la argumentación agnóstica desde el punto de vista de las orientaciones hacia el acuerdo o el desacuerdo; es un hecho empírico que la argumentación puede servir también para producir o incrementar los desacuerdos más que para resolverlos. Llamaremos aquí *falacia del consenso* a la tendencia a constituir en términos absolutos la exigencia de consenso. En este sentido, se retoma la cuestión de los sistemas de reglas capaces de conducir a una resolución racional, o simplemente honorable, de las diferencias de opinión. Después de Hamblin, no le adjudicaremos el arbitraje de la disputa al “lógico” si no que lo pondremos ahí donde siempre ha estado, entre las manos de los participantes del desacuerdo. Esta perspectiva basada en las reglas de la controversia nos lleva a considerar los sistemas de reglas como un objeto empírico de investigación y a interesarnos prioritariamente en el vasto *corpus* de normas que funcionan efectivamente en las más variadas situaciones de argumentación.

1. Del acuerdo conversacional al consenso razonable

284

1.1 Una regularidad interaccional: la preferencia por el acuerdo

La voluntad de construir un consenso puede ser vista como la expresión discursiva macro de una tendencia observable en el nivel micro de la secuencia interaccional, la “preferencia por el acuerdo”. La noción de preferencia por el acuerdo es fundamental en el estudio de las interacciones. Su funcionamiento es básicamente el siguiente. Es una secuencia compuesta de un par adyacente de turnos de palabra. El primero de los turnos proyecta una preferencia por un segundo turno de cierto tipo; una solicitud, una invitación, “prefieren” una aceptación o un rechazo (aunque estas son hechas para ser aceptadas y no para ser rechazadas). La respuesta preferida no se encuentra marcada mientras que el segundo turno, no preferido, se caracteriza por tener marcas específicas de duda, la presencia de un turno precedente y, por último, la presencia de una justificación.

A: - ¿Qué haces esta noche?

B: - Umm, aún no lo sé.

A: - Pasa para que tomemos algo.

B: - (Silencio) Umm, no creo, tengo que trabajar aunque sea un poco.

Dar razones para aceptar una invitación es casi un insulto:

A: - ¡Ven a cenar mañana en la noche!

B: - Claro que sí, eso me evitará cocinar y aprovecharé para sacar la basura.

Esta preferencia no es un hecho psicológico si no una regularidad observable. El marco de la interacción principalmente argumentativa transforma esta preferencia por el acuerdo en una “preferencia por el desacuerdo”³, que pone en cuestión el sistema lingüístico de la cortesía.

1.2. Reglas de cortesía

Las reglas de la cortesía constituyen los cimientos de las teorías del acuerdo conversacional. La teoría interaccionista de la cortesía (Brown & Levinson, Kerbrat-Orecchioni) define el individuo por sus imágenes y sus territorios. La intervención cortes es definida positiva o negativamente. Las reglas de la cortesía negativa exigen que la intervención no eche a perder las imágenes ni los territorios (la esfera privada y las posesiones) del interlocutor (principio de no intrusión); si la intervención tiene que ver con los territorios del otro, esta debe ser lo más sencilla posible, resultado que se obtiene empleando términos atenuantes. Positivamente, la intervención cortes valoriza las propiedades y las cualidades del otro. El vínculo con ciertos principios argumentativos es evidente. Prohibir el ataque a la persona es solo una formulación de una regla fundamental de la que surge otra norma de cortesía que exige a los interlocutores preservar las imágenes de los participantes. Pero la cuestión es más compleja, puesto que las situaciones argumentativas presentan problemas debido a este modelo. En esas situaciones de conflicto, se constata una inversión de las reglas de la cortesía lingüística a la vez masiva y sistemática, al punto de poder hablar, en estos contextos, de un antisistema de la cortesía.⁴ Este antisistema es diferente a lo que denominaríamos una falta de cortesía sistemática: si yo estoy en conflicto con mi vecino a propósito de los límites exactos de mi propiedad, la definición de nuestros “territorios” respectivos es puesta en duda, y es evidente que la cuestión del respeto por esa parte compartida, “mi territorio y el del otro” no tiene ya sentido alguno.

285

1.3. La “continuación ideal” de la teoría de la argumentación en la lengua

El fenómeno de la preferencia por el acuerdo fue claramente identificado por Ducrot⁵, en un marco teórico que no corresponde al de la interacción

³ Bilmes, J., “Toward a Theory Of Argument in Conversation: The Preference for Disagreement”, en Van Eemeren, F. H., Grootendorst, R., Blair, J. A. And Willard, C. A. (Eds.), *Proceedings of the Second International Conference on Argumentation*, Sicsat. International Centre for The Study of Argumentation, Amsterdam, 1991, pp. 462-469.

⁴ Plantin, C., *L'interaction argumentative. Document de synthèse présenté pour l'Habilitation à diriger les recherches*, Université Lyon 2, Lyon, 1995 (Disponible en Internet: <http://icar.univ-lyon2.fr/Membres/cplantin/publications.htm>).

⁵ Ducrot, O., *Dire et ne pas dire. Principes de sémantique linguistique*, Hermann, 3, 1972.

frente a frente sino al del diálogo tal como lo concibe la pragmática enunciativa. En el análisis que transformó nuestra visión de la noción de presuposición, Ducrot comenta el efecto “polémico” que produce la negativa del interlocutor a respetar los presupuestos introducidos por el locutor⁶ y, de manera general, el rechazo de inscribir su discurso en la perspectiva abierta por este en el turno precedente. Esta idea de que un enunciado determina (es orientado hacia) una “continuación ideal” es la base de lo que se convertiría en la teoría de la argumentación en la lengua.

286 Hay un hecho que se vuelve particularmente importante si trasladamos la visión de Ducrot a la cuestión del acuerdo. Ducrot no habla de un acuerdo ecuménico general que determinaría las relaciones de interlocución (lo que no es el caso tampoco de la teoría de las interacciones), y subraya que el acuerdo es impuesto: no es “nosotros estamos de acuerdo”, sino “usted está de acuerdo conmigo, ¿cierto?”. La descripción del acto de presuponer se realiza enteramente en el registro de la fuerza legal: al introducir un presupuesto en un enunciado, el locutor lleva a cabo “un acto con valor jurídico y por ende ilocutivo [...] transformando al mismo tiempo las posibilidades discursivas del interlocutor. [...] Lo que es modificado del lado del auditorio es su derecho a hablar”.⁷ Lo presupuesto pretende imponer un “marco ideológico”⁸ al diálogo ulterior, es decir, canalizar, forzar el discurso del otro. La naturaleza violenta de esta imposición es proporcional a la necesaria para rechazarla; el cuestionamiento de los presupuestos “siempre es considerado como agresivo, y contribuye en gran medida a personalizar el debate, a transformarlo en querrela. [...] Atacar los presupuestos del adversario, es [...] atacar al adversario mismo”.⁹ El rechazo del presupuesto es agresivo –en el caso particular en el que el locutor se rehúsa a inscribirse en el marco de las expectativas que el locutor le presenta. La polémica está en la lengua.

1.4. El principio de cooperación de la pragmática de Grice

Para la pragmática de Grice, la inteligibilidad de la conversación está regida por un principio de cooperación “un principio general aproximado que, puede esperarse, las partes implicadas observarán (*ceteris paribus*): a saber, haga usted su contribución a la conversación, tal y como exige, en el estadio en que tenga lugar, el propósito o dirección del intercambio que

⁶ Ducrot, O., *La preuve et le dire*, Mame, Tours, 1973, pp. 69-101.

⁷ Ducrot, O., *La preuve et le dire*, *Op. Cit.*, p. 91.

⁸ *Ibidem*, p. 97.

⁹ *Ibidem*, p. 92.

usted sostenga. Esto podría denominarse el PRINCIPIO COOPERATIVO”¹⁰, que se especifica en cuatro categorías: cantidad, cualidad, relación y modo.

Estos principios no tienen que ver con la aceptación ni con el rechazo de los contenidos, ni con el marco de la conversación, si no con la gestión de la conversación, el acuerdo sobre las maneras de “hacer juntos la conversación”; se trata de un nivel de acuerdo diferente a los precedentes, cercano al principio de responsabilidad del análisis conversacional¹¹.

Es posible sin embargo relacionar estos cuatro imperativos con aquellos propuestos por la argumentación normativa. La máxima de cantidad exige proporcionar exactamente la cantidad de información necesaria, ni más ni menos. La máxima de calidad exige que la información sea verdadera, lo que hace posible establecer la relación con el requerimiento de precisión mencionado en la regla pragmatológica número 8¹². El imperio de la verdad es mencionado en las reglas de Hedges “por una controversia honorable”.¹³

La máxima de relación, sea relevante, se encuentra ligada a la falacia *d’ignoratio elenchi*, y, de manera más amplia al asunto del desplazamiento de la cuestión (Grice tiene el gran mérito de reconocer la dificultad para identificar lo que es pertinente en un intercambio). La regla pragmatológica número 4 se refiere a esta misma exigencia de “relevancia”. La máxima

287

¹⁰Grice, H. P., “Logic and conversation”, en Cole P. Morgan J. L. *Syntax and Semantics*, Vol. 3, *Speech Acts*, Academic Press, New York, 1975, pp. 45 (Inglés en el original, transcribimos la versión española de Grice, P. “Lógica y conversación” en *La Búsqueda Del Significado: Lecturas de Filosofía Del Lenguaje*. Luis M. Valdés Villanueva (Comp.). Editorial Tecnos, Madrid, 2005, p. 516 (Nota de los traductores).

¹¹Cfr. Kerbrat-Orecchioni, Catherine, “La place de l’interprétation en Analyse du Discours en Interaction”, *Signes, Discours et Sociétés*. 3. *Perspectives croisées sur le dialogue*, 26 juillet, 2009 (Disponible en Internet: <http://www.revue-signes.info/document.php?id=821>. ISSN 1308-8378.) (Nota de los traductores).

¹²Cfr. Eemmerer, Frans van y Grootendorst, Rob. “Reglas para una discusión crítica”, *Praxis filosófica*, No. 28, Cali ene./jun. 2009. Traducción de Sebastián Agudelo M. Julián Fernando Trujillo Amaya, Universidad del Valle, Cali, pp. 220-221. Original inglés: Traducido de “Rules for a critical discussion” (Chapter 6), en Esmeren, F. van y Grootendorst, *A Systematic Theory of Argumentation: The Pragma-dialectical Approach*, Cambridge University Press, Cambridge, 2004, pp. 123-157. Hay traducción Española de la obra completa: *Una teoría sistemática de la argumentación. La perspectiva pragmatológica*, Editorial Biblos, Buenos Aires, 2011. Traducción de Celso López y Ana María Vicuña. La alusión a estas reglas será una constante a lo largo del texto. En adelante nos orientaremos por la traducción de Celso y Vicuña (Nota de los traductores).

¹³Hedge, L., *Elements of Logick, or a Summary of the General Principles and Different modes of Reasoning*, Hilliard, Boston, 1838 (Disponible en Internet: <http://books.google.com/books?id=hVcZAAAAYAAJ&printsec=frontcover&dq=hedge+logick&hl=fr#PPR1,M1>).

de modo corresponde al imperativo “sea perspicuo”, “sea claro”. Bajo este precepto encontramos el rechazo a la oscuridad de expresión; a la ambigüedad (la primera de las falacias aristotélicas); a la “prolijidad innecesaria” que nos recuerda la falacia de la palabrería (verborrea), la cual pesa en la ampliación retórica.

Esta problemática del acuerdo cooperativo es la manifestación de una racionalidad dialogal; Grice afirma que sus principios expresan el carácter racional de la conversación “uno de mis fines es el de hacer ver que la conversación es una variedad o caso especial de la conducta guiada por propósitos, racional de hecho”,¹⁴ así como de su carácter razonable: “el tipo estándar de practica conversacional no es solamente algo que todos hacen DE HECHO, siguen, sino como algo que es para nosotros RAZONABLE seguir y que no podemos abandonar”.¹⁵

1.5. Los acuerdos previos, condición de la argumentación

288 El tratado de la argumentación (TA) insiste sobre la necesidad de acuerdos previos en la argumentación y sobre su variedad: “para que haya argumentación, es necesario, en un momento dado, que una comunidad de ideas efectivas exista. Es indispensable también estar de acuerdo primero que todo y en principio, sobre la formación de esta comunidad intelectual y, posteriormente, sobre el hecho de debatir juntos a propósito de un asunto determinado: ahora bien, esto no se da de manera espontánea”.¹⁶ Dos tipos de acuerdo bastante diferentes son mencionados aquí.

1.5.1. Un acuerdo constituyente de las comunidades discursivas

El primer acuerdo se refiere a la construcción de una “comunidad de intelectuales”. La evocación de esta “comunidad intelectual efectiva”, constituida por el acuerdo libre de sus miembros de modo similar a los principios de Rousseau, es un tipo de contrato microsocia, aunque de hecho tenemos la dificultad de saber quiénes son esos “miembros” y de qué tipo de comunidad de intelectuales se trata. Por ejemplo, el tribunal es un lugar argumentativo prototípico, y es evidente que ningún acuerdo previo debe hacerse con los criminales que comparecen allí y que es posible recurrir a la violencia legal para llevar hasta ese sitio a los que merecen ser juzgados.

¹⁴Grice, H. P., “Logic and conversation”, *Op. Cit.*, p. 47 (“Lógica y conversación” *Op. Cit.*, p.518) (Nota de los traductores).

¹⁵Mayúsculas en el original. *Ibidem* p. 29 (Nota de los traductores).

¹⁶Perelman, C., & L. Olbrechts-Tytec, *Traité de l'argumentation - La Nouvelle rhétorique*. Ed. de l'Université de Bruxelles, Bruxelles, 3e éd, 1976p.18.

Los unos llegaron ahí, los otros fueron convocados, nunca es cuestión de condicionar la comparecencia a la existencia de algún acuerdo en particular. El pasaje citado subestima las realidades socioinstitucionales que caracterizan la argumentación, subestimación concomitante con una sobrevaloración del asunto de los acuerdos y de las “comunidades intelectuales”.

1.5.2. Acuerdo sobre el asunto para debatir

Este segundo tipo de acuerdo es tan ficticio como el precedente. Es evidente que en las comunidades institucionales se debate sobre los puntos que serán puestos en el orden del día de la agenda científica. Pero las comunidades científicas son estructuradas institucionalmente, inclusive las comunidades de filósofos. En consecuencia, el orden del día de sus reuniones no se decide de común acuerdo, sino que es una prerrogativa del presidente o de los miembros del despacho de la asociación en cuestión. Incluir o no un tema en el orden del día es siempre una apuesta estratégica de poder. La noción de acuerdo le permite a la teoría idealista de la argumentación hacer a un lado la cuestión del poder, omnipresente en todas las prácticas argumentativas.

289

1.5.3. Acuerdos sobre las premisas de la argumentación

Según TA, la práctica de la argumentación supone acuerdos con respecto a los seres, los hechos, el estado del mundo, las reglas y los valores (TA, II parte, Cap.1, *Los acuerdos*). El tema de los acuerdos está ligado al hecho de identificar qué es lo que en un debate debe ser considerado como un argumento. En ese sentido, se tiene la costumbre de afirmar que un argumento es aceptado si este es verdadero, es decir, si está conforme a unos criterios de sentido, a la intuición intelectual o porque corresponde a una información que ha sido revelada como es el caso de una discusión teológica.

Como todas estas verdades son discutibles, la noción de verdad es sustituida por la de aceptación por parte de las instancias involucradas, aceptación que se interpreta generalmente como un acuerdo entre las partes. No obstante, por un lado, este acuerdo es difícil de obtener; los participantes de la discusión saben muy bien que aceptar el argumento significa aceptar la conclusión y, por otro lado, la noción de argumento es introducida con relación a la noción de conclusión. Ahora bien, los argumentos tienen un estatus interaccional, de modo que el problema se encuentra en determinar lo que en realidad cuenta como un argumento efectivo para el debate y no para el argumentador. La noción de acuerdo juega el rol de un *deus ex machina* que permite que un enunciado se convierta en un argumento para todos los participantes de la discusión ya que la noción de acuerdo condenaría el

debate a un “desacuerdo profundo”. Si el destino de un debate queda en manos de los participantes, esta ausencia de acuerdo trae como consecuencia el hundimiento de la argumentación.¹⁷ Sin embargo, esta discusión no tiene en cuenta un hecho fundamental, la existencia del poder de terceros, que permite establecer un acuerdo; la decisión del juez, o la de otros terceros, puede llevarse a cabo sobre la base de un argumento rechazado por alguna de las partes.

De manera general, entre más se busquen los acuerdos, la práctica de la argumentación se aproxima más a la simple deducción. Basta con arreglar los acuerdos en un determinado orden para que la conclusión surja. Pero la argumentación es una manera de hablar para tratar las diferencias en una situación de desacuerdo y de incertidumbre generalizada. Existe una incompatibilidad decisiva entre los intereses materiales que están en juego: se puede en efecto compartir el pastel pero lo que se come el uno no es necesariamente lo que se come el otro.

1.6. El amor por el consenso

290

1.6.1. Lo mismo siempre: persuadir

La argumentación retórica reposa sobre la base de los acuerdos previos, que tienen que ver con hechos, teorías, presunciones, valores (abstractos y concretos) y jerarquías de valores. Sobre estos acuerdos, se construye la empresa persuasiva. Desde Aristóteles, la argumentación retórica se define por el deseo de persuasión; se trata de “descubrir especulativamente lo que, en cada caso, sirve para persuadir”.¹⁸ Persuadir al interlocutor es despejar la duda que este tenía sobre un punto; la argumentación que se le dirige para tal efecto “parte de presuposiciones certeras o verosímiles y deja por fuera lo que parece dudoso o menos verosímil”.¹⁹ Se trata de actuar sobre el interlocutor “buscando modificar las diversas representaciones que el sostiene”²⁰ y proponiéndole esquematizaciones apropiadas. Es provocar o acrecentar la adhesión de su mente a las tesis que se le presentan a su consentimiento”.²¹

¹⁷ Doury, M., *Le Débat immobile. Analyse de l'argumentation dans le débat autour desparasciences*, Paris, Kimé, 1997.

¹⁸ Aristóteles. *Rhétorique*, Introd. et Trad. de P. Chiron. Paris: Garnier-Flammarion, 2007.

¹⁹ Cicerón, *Divisions de l'art oratoire — Topiques*. Texte établi et traduit par H. Bornecque, LesBelles Lettres, Paris 1e éd., 3e tirage, (*Div.*, XIII, 46), 1924, p. 19.

²⁰ Grize, Jean-Blaise, *Logique et langage*, Ophrys, Paris, 1990, p. 40.

²¹ Perelman & Olbrechts-Tyteca, *Op. Cit.*, p. 5.

La retórica argumentativa no habla de interlocutor sino de auditorio: el auditorio oye, él no habla ni replica. En la teoría retórica este mutismo es constitutivo de la noción de toma de decisiones públicas. Al menos en situaciones en la que se está frente a frente, el público real dispone de algunos medios de retroacción que le permiten influir en el orador, animarlo o desestabilizarlo, como lo ha demostrado Goffman, al punto que los políticos consideran que es mucho más prudente que ellos mismos determinen la composición de los estudios de televisión. El orador constituye fundamentalmente su auditorio a través de la exigencia que este le hace: “sáqueme de la duda”. Él lo estima capaz de resolver la duda aportando una verdad, una representación, una tesis que es la suya propia. Él se siente, *vir bonus*, hombre de bien que conoce la verdad, sincero y apto para guiar las mentes.

El auditorio retórico es a la vez humillado y magnificado. Es humillado porque este es definido por su ignorancia; sea porque este no profese ninguna opinión, y no tenga una representación de las cosas o porque tenga una opinión débilmente formada, inestable. Típicamente, el orador se dirige a los indecisos y hace a un lado los oponentes determinados, los que no dudan, y están ya casados con una tesis que no es la suya. Pero el auditorio es así mismo magnificado en una instancia crítica, en el largo camino que conduce a lo universal. Este es, entonces, puesto en una posición alta o baja, pero jamás en un lugar de igualdad; es por eso que hay que considerar no solo uno sino dos discursos, es decir, dos posiciones de confrontación. El orador no quiere compartir sino hacer que los otros compartan su opinión.

291

Una vez despejada la duda, las representaciones modificadas y la adhesión de las mentes indecisas estabilizada, el orador ha hecho su trabajo. Él ha reducido la disonancia cognitiva convirtiendo las incertidumbres en certezas, agrupándolas en la contemplación de una misma representación en la verdad de una misma tesis. Él ha asegurado la reproducción de su opinión, de su representación, universalizándolas. Él ha instruido a los ignorantes, reducido el número de escépticos y una vez hecho todo esto, el orador consigue el consenso. De esta manera todo es bueno y maravilloso.

Esta visión de la persuasión argumentativa tiene, sin embargo, muchas dificultades para diferenciarse de la propaganda. La propaganda también, sea esta religiosa o política, y en cualquiera de los casos, totalitaria o democrática, se presenta también como vectora de la verdad. Para Domenach tiene por función “crear, transformar o confirmar las opiniones”.²² Esta definición equivale prácticamente, palabra por palabra, a la que Perelman

²²Domenach, *La propagande politique*, Presses universitaires de France, Paris, 1950, p. 8.

y Olbrecht-Tyteca proponen a propósito de la argumentación: “provocar o acrecentar la adhesión de las personas a las tesis que se les proponen”.²³ El discurso persuasivo convierte. Dascal en su texto²⁴ aborda la cuestión de la “colonización de los espíritus”, y por encima de las proclamaciones virtuosas, la empresa de persuasión retórica posee igualmente algo de colonial. En ese sentido, la controversia deprime al orador: si algo no funcionó, él ha fracasado en la empresa de persuasión. Nada de eso debería existir y si existe, de todos modos, hay que eliminarlo urgentemente; es el dialéctico el que se encargará de esto.

1.6.2. Uno de nosotros dos está de más: reducir la diversidad de posición

La teoría pragmadialéctica abre al máximo, en su regla No. 1, el espacio del debate y la controversia: “Las partes no deben impedirse unas a otras el presentar puntos de vista o el ponerlos en duda”. Esta se proponga cerrar el asunto a través de un consenso racional, eliminando la duda o el punto de vista que ha sido cuestionado. “El enfoque pragmadialéctico tiene por objeto la resolución de la divergencia de opiniones por medio del discurso argumentativo”.²⁵ Esta resolución se logra gracias a la eliminación de la falsedad. El punto de vista *concluyentemente defendido*, según las reglas Nos. 6, 7 y 8, es el único que debe sobrevivir en la disputa. El oponente tiene el deber dialéctico de retirar la duda y, en el caso contrario, el oponente debe retirar su punto de vista.

1.6.3. A partir de dos se construye un tercero: co- construir

Algunas visiones con orientación interaccionista proponen otra manera de reducir la diferencia de opinión a partir de la idea de que las opiniones, las tesis o las representaciones elaboradas se transforman como resultado del intercambio argumentativo; el consenso es obtenido gracias a la fusión de los puntos de vista de base o por co-contrucción de una tercera opinión. Es interesante observar que en este punto emerge de nuevo la oposición entre una dialéctica aristotélica que promueve la eliminación de lo falso (la pragmadialéctica) y una dialéctica hegeliana que promueve la síntesis de las

²³ Perelman & Olbrechts-Tyteca, *Op. Cit.*, p. 5.

²⁴ El autor se refiere a Dascal, M., “Colonizing and decolonizing minds” en I. Kuçuradi (ed.), *Papers of the 2007 World Philosophy Day*, Philosophical Society of Turkey, Ankara, 2009, pp. 308-332 (nota de los traductores).

²⁵ Eemeren, van Frans & Grootendorst, *Argumentation, communication and fallacies: A pragma-dialectical perspectiva*, Lawrence Erlbaum Associates, Inc., Hillsdale, N.J., 1992, p.18.

posiciones (la co-construcción interaccionista). En efecto, en cualquiera de los dos casos se llega al mismo resultado: la reducción de los dos puntos de vista a uno solo y al restablecimiento de la armonía social en la uniformidad de opinión.

De manera general, las teorías de la argumentación están orientadas a la búsqueda de un consenso capaz de concluir el debate. El dialéctico, el sabio y el retórico no soportan la barbarie de un discurso moldeado según los intereses. Ellos fundamentan sus esperanzas en dos tipos de *ethos* bien diferentes, el *ethos* racional regulador y el *ethos* moral virtuoso, pero completamente convergentes en la vasta empresa de civilizar el discurso en nombre de la razón y la virtud.

2. *Ad directionem linguæ*: sistemas de reglas para civilizar el debate

La preferencia por el acuerdo es una realidad empírica; los postulados de la conversación son instrumentos preciosos para el análisis de la significación indirecta y las reglas de cortesía lingüística permiten dar cuenta de las regularidades interaccionales. No obstante, en ciertas condiciones, los participantes eligen desafiar las preferencias, desviar la continuación deseada de las discusiones, no ser corteses en la relación y no cooperar racionalmente. En consecuencia, todo se da como si la regularidad se convirtiera en una norma y debiera ser impuesta como tal: señalamos los puntos de contacto, por ejemplo, entre el sistema de Grice y el sistema de reglas pragmatodialécticas y estamos llamados a reinterpretar como normativos los principios reguladores habituales. Las reglas normativas sobre el debate aparecen como una reimposición de la normalidad, un último esfuerzo por “civilizar el debate” haciendo lo que de costumbre es *la ley*.

Entramos así al vasto campo de los sistemas de normas sobre el debate. Estos sistemas son fundamentalmente optimistas y suponen el debate conveniente y productivo. Es necesario sin embargo tener en cuenta la existencia de un contra discurso sobre el valor del debate. Pero no contamos con los autores que ven en el debate una orientación fundamentalmente improductiva. De ahí la tentación de volver al discurso controlado por un solo individuo y no perder el tiempo con *regulae ad directionem linguæ* y atenerse a *regulæ ad directionem ingenii* después de todo, el objetivo es siempre el mismo en los dos casos: “La meta de los estudios debe ser dirigir la mente de manera que se hagan juicios sólidos y verdaderos sobre todo lo que se le presente”.²⁶

²⁶Descartes, “Regla No. 1” en *Regulæ ad directionem ingenii / Règles pour la direction de l’esprit*, Traduction et notes de J. Sirven, Vrin, Paris (versión libre de los traductores), 2003.

La pragmatialéctica propone un conjunto de diez reglas para la discusión crítica; como estas son bien conocidas, no las retomaremos aquí.²⁷ La idea de regular sistemáticamente la discusión parece constituir una verdadera línea de investigación; sea desde la perspectiva de una resolución racional del punto de vista, o desde la de una discusión simplemente soportable; es en esta línea que se inscriben las siete reglas del juego limpio de Levi Hedge. En *Elements of Logic, or a Summary of the General Principles and Different modes of Reasoning*, este autor propone un conjunto de siete reglas para “una controversia honorable”.²⁸ Estas reglas merecen estar presentes en la discusión sobre las normas del debate polémico.

- 1) Los términos del debate están bien definidos. “Regla 1: Los términos en los que se expresa la cuestión del debate y el punto preciso de discusión deben estar tan claramente definidos que no podría haber malentendidos con respecto a ellos”.²⁹
- 2) Los participantes están en igualdad de condiciones. “Regla 2: Las partes deben considerarse mutuamente en una posición de igualdad con respecto al tema del debate. Cada uno debe ver al otro como un par poseedor de igual talento, conocimiento y deseo de encontrar la verdad. Es posible, por ende que uno de los participantes esté equivocado y que el otro esté en lo cierto”.
- 3) Los participantes hablan en los términos del debate. “Regla 3: Todas las expresiones que carecen de significado o que no vengán al caso con respecto al tema del debate deben ser estrictamente evitadas”.
- 4) El adversario no es puesto en tela de juicio. “Regla 4: Las reflexiones personales sobre el adversario no deben ser permitidas en ningún caso”.
- 5) En particular, no se le hace al adversario un juicio de intención. “Regla 5: Nadie tiene derecho de acusar a su adversario de motivaciones ocultas.
- 6) No se refutan las consecuencias incorrectas. “Regla 6: Las consecuencias de cualquier doctrina no están para serle endilgadas a la persona que las sostiene, a menos que esta exprese su acuerdo en permitirlo”.

²⁷ Eemeren, Frans van y Grootendorst, R., *La nouvelle dialectique*, Trad. de l'anglais “argumentation, communication, fallacies” par Chr. Plantin & al.. Paris, Kimé, 1996.

²⁸ Hedge, L., *Op. Cit.*, 1838, pp. 159-162.

²⁹ Esta y las siguientes reglas son citadas en inglés en el original, presentamos la versión libre de los traductores.

- 7) Se busca la verdad no la victoria. “Regla 7: La verdad y no la victoria es el objetivo pretendido de la controversia, independientemente de las pruebas, aportadas por ambas partes, estas deben ser examinadas con justicia y franqueza; y cualquier intento por atrapar al adversario a través del arte de la sofística, o de atenuar la fuerza de su razonamiento, con ingenio, reparo o mediante el ridículo, es una violación de las reglas de la controversia honorable.

3. El odio contra el consenso falaz

3.1. Discurso argumentativo, conflictivo, emocional: lo que las palabras dicen

“Conflicto, polémica, controversia”: Según el *Petit Robert* (PR), la polémica es un “debate por escrito vivo o agresivo – Controversia, debate, discusión” (PR, art. *Polémica*). La controversia parece más pacífica, al menos en la definición: “Discusión argumentada continua sobre una cuestión o una opinión” (PR, art. *Controversia*). La polémica y la controversia son una especie de género de debate (no necesariamente escrito). El léxico propone una subcategorización del género “debate” que uno puede aceptar fácilmente. Este distingue así, por una parte, géneros de interacciones colaborativas no violentas, fuertemente argumentativas como *debatir, deliberar, hacerse preguntas, discutir o concertar* sobre algo, etc. Por otra parte, géneros de interacciones del mismo modo fuertemente argumentativas, pero más bien conflictivas, de las que surgen la polémica y la controversia; entre los que encontramos *polemizar* (académico-político, escrito/oral), así como *pelear* (ordinario, verbal, mimo-posturo-gestual), que también pueden ocurrir en una controversia. Tomado en su conjunto, el género “debate” debe ser distinguido de otras formas de violencia verbal no argumentativas como el *intercambio de insultos*.

295

La violencia verbal en la controversia o la polémica está menos marcada por la injuria que por una forma de dramatización emocional, a menudo presente, mas no siempre, en el acto de habla que abre este tipo de debates: *levantarse contra, indignarse, protestar*, (contestar). No está excluido el hecho de sentirse un poco *herido* en una controversia (sobre sus distinciones, así como sobre las categorizaciones lexicales de las diferentes formas de interacciones violentas más o menos argumentativas.³⁰

³⁰ Cfr. Plantin, Chr., “Des polémistes aux polémiqueurs”, M. Murat, G. Declercq, J. Dangel (éds), *La parole polémique*, Champion, Paris, 2002, pp. 377-408. Para un análisis de caso, Cfr. Plantin, Chr., “De “l’infâme rumeur” à la polémique d’état : sur La politique de Benoît XV”. *Mots* 76, 2004, pp. 93-107.

3.2. “La pasión por el disentimiento es esencialmente falaz”

Si el debate no logra el acuerdo racional y consensual de la diferencia de puntos de vista es porque las reglas no han sido respetadas. Ahora bien, la polémica es una forma de debate sin final, los polemistas (y los polemizadores) manifiestan una verdadera pasión por el disentimiento, que rechaza o al menos aplaza la clausura. El aficionado al debate arrastra al aficionado de la verdad. Las polémicas prosperan así sobre la abundancia de paralogismos (Plantin: 2002). En última instancia, el grado de polémica se vuelve un buen indicador del carácter falaz del intercambio. Los paralogismos de emociones y jerarquías (*ad personam, ad verecundiam*) están sin falta asociados al debate “vivo y agresivo”.

296 La negación a rendirse frente a los argumentos del otro es un paralogismo de obstinación, estigmatizado por la regla No. 9 de la discusión crítica “Si un punto de vista no ha sido defendido de manera concluyente, entonces el que lo propone lo debe retirar. Si un punto de vista ha sido defendido de manera concluyente, entonces el oponente no debe ponerlo más en duda”.³¹ Pero, ¿quién decide si el punto de vista ha sido defendido de forma concluyente? Quien polemiza es precisamente quien se niega a admitir que el punto de vista de su oponente ha sido defendido “de manera concluyente” y quien pone su opinión por encima de toda duda razonable.

3.3. “Es un pecado”

Esta condena de la polémica falaz sobrepasa aquella de la Edad Media en la que se hacía referencia a la disputa pecaminosa, considerada como un pecado de la lengua (Plantin: 2009). Los teólogos medievales construyeron una teoría de los “pecados de la lengua”, entre los cuales figuran el pecado de *contentio*; palabra latina que en francés se convirtió en “contantieux”, que alude a “lucha, rivalidad, conflicto”.³²

“La *contentio* es una guerra que se lleva a cabo con las palabras. Es seguramente la guerra defensiva de aquel que, tercamente, se niega sin razón a cambiar de opinión. No obstante, se trata a menudo de una guerra que puede tomar formas numerosas: un ataque verbal inútil contra el prójimo, no para buscar la verdad sino para manifestar su agresividad (Aymon); una disputa de palabras que haciendo a un lado toda verdad, da lugar al litigio y va hasta la blasfemia (Isidore); una argumentación refinada y malévola que se opone a la verdad para satisfacer un incontenible deseo de victoria (*Glossa ordinaria*); un altercado malvado, cuestionable y violento con alguien (Vincent de Beauvais); un ataque contra la verdad que se apoya en

³¹ Eemeren, Frans van y Grootendorst, R., *La nouvelle dialectique, Op. Cit.*, p. 205.

³² Gaffiot, Félix, “art. *Contentio*” en *Dictionnaire latin français*, Hachette, Paris, 1984.

la fuerza del *clamor* (*Glossa ordinaria*, Pierre Lombard). Con frecuencia, sin embargo, la *contentio* aparece en los textos sin ser definida, como si la connotación de antagonismo verbal violento ligado al término fuera suficiente para subrayar el peligro que hay que evitar y el pecado que se debe condenar”.³³

La *contentio* es un pecado de “segundo nivel” derivado de un pecado “capital”, básicamente el orgullo (“*filiation de la vaine gloire*”, id.), modo de expresión de la cólera y de la envidia.³⁴ Las definiciones restringen el pecado de *contentio* a los ataques violentos contra la verdad. Atacar violentamente el error no es un pecado; la cólera pecaminosa se transforma en ese caso en una cólera santa.

3.4. El desacuerdo radical (*deep disagreement*) es un desafío

En su esencia, la polémica sería falaz por el hecho de tratarse de un compromiso personal demasiado intenso. Este se desarrolla, en principio, de manera diferente al *deep disagreement*. Fogelin³⁵ introdujo esta noción de *deep disagreement*, debate radical o profundo. Es interesante tener en cuenta esta categoría ya que un debate radical no es necesariamente una controversia o polémica, en el sentido en que el debate radical puede perfectamente mantenerse apacible. En un sentido, el debate está por encima de la controversia o de la polémica puesto que pone en juego principios o valores incompatibles. El altercado que lo organiza estaría caracterizado más bien por una diferencia metafísica que por un conflicto epistémico. Dicho de otro modo, si el debate radical no avanza no es por falta de implicación de los participantes sino porque la realidad no logra ejercer una presión suficiente sobre el discurso. De ahí que la consecuencia de un debate radical era, *radical and shocking*, un desafío a la empresa argumentativa como tal “Si él estuviera en lo cierto, ¿en qué se convertiría el campo? Más importante aún, ¿qué se haría con respecto al desacuerdo radical en sí mismo?”³⁶

297

4. Normalidad del desacuerdo

Podríamos sostener que todo debate argumentativo con algo de seriedad contiene elementos de radicalidad, y que esta radicalidad es normal y de

³³ Casagrande & Vecchio, *Les péchés de la langue* (Trad. de l'italien *I peccati della lingua* par Ph. Baillet), Le Cerf, Paris, 1991, pp. 213-214.

³⁴ Casagrande & Vecchio, *Op. Cit.*, 1991, pp. 213-214.

³⁵ Fogelin, Robert, “The Logic of Deep Disagreements”, *Informal Logic*. VII.1, Winter, 1985, pp. 1-8.

³⁶ Turner, D. & Campolo, C., “Introduction: Deep disagreement reexamined”, *Informal Logic*, 25, 1, 2005, pp. 1-2.

ninguna manera dramática, ni desde el punto de vista social ni desde el punto de vista moral. La apreciación exacta de la situación exige una reevaluación de los terceros participantes que son protagonistas esenciales de la situación argumentativa, por encima de toda satanización del desacuerdo. Como lo afirma Willard, autor que ha escrito bastante sobre la valorización del desacuerdo: “valorar el desacuerdo va en contra de una antigua tradición en la argumentación que valora menos la oposición que las reglas que la regulan”.³⁷

298 La preferencia por el consenso no excluye la normalidad del desacuerdo. La una viene de las preferencias; la otra, de los hechos. La cuestión compromete una visión del campo de los estudios de la argumentación. Desde el punto de vista del enfoque de las ciencias del lenguaje, entendido como gramáticas y léxicos del discurso, diremos que el estudio de la argumentación toma como objeto la producción, la gestión, la resolución, la amplificación y la transformación de las diferentes opiniones a través la confrontación de las mismas; o, simplemente, que su objetivo es la modelización lingüística de situaciones de confrontación de puntos de vista. Saber en qué condiciones conviene maniobrar para reducir las diferencias de opinión y en qué condiciones se debe, por el contrario, favorecer su desarrollo es una cuestión social y científica mayor; tiene implicaciones pedagógicas cruciales, que no pueden darse por sentadas sobre la base de una aprehensión correcta de lo que pasa cuando se argumenta.

En este orden de ideas y desde esta perspectiva, la cuestión de la evaluación (de-valoración y re-valoración) de los argumentos no es considerada a través de un sistema de reglas sino como un conjunto de sistemas controlado por los participantes y articulados unos con otros. Estos sistemas evaluativos son asumidos por grupos, lo que supone un socio-análisis de las prácticas argumentativas. Le corresponde entonces a la teoría de la argumentación dar cuenta de esas estructuras argumentativas complejas si quiere resultar descriptivamente adecuada. Consideraremos la evaluación, primero en su surgimiento, como una práctica esencial de los mismos argumentadores; como una actividad sobre la que reflexionan las comunidades argumentativas producidas por las cuestiones argumentales que se toman en serio; por las comunidades argumentativas permanentes que constituyen las asambleas deliberativas en el campo de la argumentación socio-política y por los grupos de expertos que evalúan constantemente las producciones en el ámbito de la argumentación en las diferentes áreas científicas. Es así como podemos entender las palabras, muy explícitas, de

³⁷ Willard, Arthur, *A Theory of Argumentation*, L.A. University of Alabama Press, Tuscaloosa, 1989, pp. 149 (Versión libre de los traductores).

Hamblin sobre lo que debe ser “la posición del lógico”, expresión que se refiere al “especialista de la argumentación”:

“Los lógicos pueden permitirse por supuesto expresar sus sentimientos, pero hay algo repugnante en la idea de que la Lógica es un vehículo para que estos expresen sus juicios propios con respecto a la aceptación o la negación de declaraciones y argumentos. El lógico no se puede situar por encima o por fuera de la argumentación práctica o, proponer necesariamente, un juicio sobre la misma. Él no es un juez o una corte, y no hay tal juez ni corte: él es en el mejor de los casos un experto abogado. En consecuencia, el trabajo particular del lógico no es declarar la verdad ni ninguna ley de validez a propósito de algún argumento”.³⁸

Todo este pasaje se inscribe en una concepción ética de la racionalidad del intercambio argumentativo: la apreciación de los hechos, la crítica y la evaluación son, por una parte, relativas al ámbito del conocimiento y, por otra, un asunto de los participantes.

4.1. Consecuencia para el consenso

Partimos de un postulado que viene de la antropología: existen conflictos de interés entre los humanos y los grupos humanos, y sucede que esos conflictos se manifiestan en discursos que hacen referencia a puntos de vista diferentes. Estas diferencias de interés pueden ser tratadas por el lenguaje (parcial o completamente), y la argumentación es uno de los modos de tratamiento de esas diferencias, que se materializa en las diferencias de opinión. La argumentación puede servir para trabajar la opinión del otro, convencerlo, crear acuerdos, reducir esas diferencias de opinión y producir un consenso. Esta es una afirmación empíricamente verdadera. Se puede tomar como programa de investigación las condiciones en las que la argumentación elaborada ha sido parte determinante en la resolución de un conflicto. De este programa se genera otro, sobre la investigación de los medios a través de los cuales se puede favorecer el acuerdo: la argumentación aplicada.

La argumentación puede ser útil para dividir la opinión y profundizar en las diferencias de puntos de vista: es lo que hace, en la visión cristiana del mundo, el discurso de Jesucristo: “34. No crean que yo he venido a traer la paz en la tierra; yo no vine a traer la paz sino la espada. 35. Porque yo he venido a poner la división entre el hombre y su padre, entre la hija y su madre, entre la nuera y la suegra; 36. Y el hombre tendrá como enemigos a la gente de su casa”.³⁹

³⁸ Hamblin, C. L., *Fallacies*, Methuen, Londres, 1970, pp. 244-245 (itálica en el texto, versión libre de los traductores).

³⁹ Mateo 10; 34-36.

La teoría lingüística de la argumentación es el estudio de la manera en la que son manejados discursivamente los conflictos de interés y las diferencias de opinión. La argumentación es vista fundamentalmente como un método de gestión de la diferencia. Como lo afirma muy bien un corresponsal del periódico *El País* “No se trata de convencer sino de convivir”:⁴⁰ el problema no está en convencer al otro, sino de convivir con él.

En un contexto social, ideológico o científico, marcado por el consenso, el primer momento en la generación de una cuestión argumentativa es el de crear un discurso “alternativo” que se oponga al consenso. Como las situaciones de consenso no necesitan una justificación, los discursos alternativos deben ser poderosamente justificados para que se vuelvan susceptibles de ser escuchados en la esfera pertinente: sería una noble tarea para la teoría de la argumentación reflexionar sobre las condiciones en las que ella puede contribuir al desarrollo de estos discursos.

300 El enfoque dialogal, tripolar, en la argumentación permite desdramatizar la cuestión del consenso, que tiene que ver más bien con el confort psicológico. Es posible sin ningún inconveniente hacer a un lado el consenso, inclusive el de los acuerdos “previos” que condicionarían el ejercicio de la argumentación. El encuentro argumentativo necesita un lenguaje común, un lugar físico o virtual para acogerlo y, en los casos más elaborados, una institución que los organice.

El caso del encuentro judicial es ejemplar. Se ignora completamente el acuerdo previo de las personas en cuestión; si las personas no quieren ir al tribunal, se les convoca y se les obliga. Del mismo modo, en el momento del veredicto, no se le pide al condenado que reconozca la racionalidad del tribunal y de dar su consentimiento con respecto a la violencia con la que se le condena (en los regímenes totalitarios tienen exigencias como esas), sino simplemente que soporte su pena. Entendido esto, se supone que se integra a la reflexión sobre la argumentación el ejercicio de la violencia legal, que participa también de la racionalidad social. El pensamiento que domina en la argumentación, el del acuerdo y el consenso, no tiene en cuenta el poder, que está allí para quedarse.

4.2. La falacia del consenso

La puesta en primer plano del consenso supone que la unanimidad sería el estado normal y sobre todo deseable de la sociedad y de los grupos. Si no hay unanimidad, hay una mayoría en lo cierto y una minoría en la falacia. Esta ha resistido al poder de persuasión del orador y se ha negado a

⁴⁰ Ortega, A., “La razón razonable” en *El País*, 25-09-2006.

reconocer la derrota que le ha impuesto el dialéctico. Lo único que le queda es separarse o emigrar a un mundo nuevo.⁴¹

⁴¹ Rosanvallon P., *Cours*, 2008-2009 (Disponible en Internet: http://www.college-de-france.fr/default/EN/all/his_pol/audio.htm)