Quadripartitaratio
REVISTA DE RETÓRICA Y ARGUMENTACIÓN

Fuerza argumentativa como criterio comparativo[1]

Argumentative strength as a comparative criterion

Corina Yoris-Villasana
cyoris@gmail.com
UNIVERSIDAD CATÓLICA ANDRÉS BELLO
Caracas, Venezuela

Fecha de recepción: 30-08-16
Fecha de aceptación: 23-09-16

Resumen: En este artículo realizo un breve recorrido por los diversos aportes que se deben considerar cuando se caracteriza el concepto de fuerza argumentativa como un criterio comparativo.

Palabras clave: fuerza argumentativa, validez, contraargumentación.

Abstract: In this paper I look around various contributions to be considered when the concept of argumentative strength is characterized as a comparative criterion.

Keywords: argumentative strength, validity, counterargument.

Introducción

Argumentamos para alegar el porqué de nuestras creencias; argumentamos para persuadir a alguien, para acusar o defender, para dar apoyo a una propuesta, o para recusarla. Al argumentar podemos tener diferentes intenciones, pero hay un aspecto común a esas distintas finalidades y es que al argumentar generalmente buscamos persuadir o convencer a alguien de algo. El comunicador social, el abogado, el sociólogo, el politólogo, el educador, por tan sólo nombrar algunos profesionales, realizan sus funciones mediante una continua argumentación. Informa, defiende o acusa, analiza, enseña, persuade; en pocas palabras, argumenta. El éxito de su labor radica en el buen uso que haga de su argumentación; sin embargo, mucho me temo que una mayoría abrumadora de estos profesionales nunca se ha acercado a lo que hoy se conoce como Teoría de la Argumentación.

1 Este artículo forma parte de un trabajo de investigación de mayor longitud donde establezco como objetivo primordial definir la fuerza argumentativa en relación con la ponderación y la metaargumentación. He tratado de resumir aspectos relevantes.

Al consultar la entrada reservada para la Teoría de la Argumentación en el *Compendio de Lógica, Argumentación y Retórica* (Vega Reñón y Olmos Gómez, 2011: 55-66), encontramos que Luis Vega diferencia dos sentidos de ella. La primera, entendida como "el estudio y la investigación de los conceptos, modelos y criterios relacionados con la identificación, la construcción, el análisis y la evaluación de argumentos", se remonta al siglo IV a. C. con las *Refutaciones Sofísticas* de Aristóteles. En esta acepción, los estudios de la Argumentación tienen continuidad durante la Edad Media y serán los "*magistri* escolásticos que, tras haber dedicado cerca de veinte años a su formación y entrenamiento en el análisis lógico, y los recursos de la dialéctica, la siguen practicando luego desde la cátedra" (Vega Reñón *et al*., 2011). Este sentido perdura en las "escuelas escolásticas postmedievales de los siglos XV-XVII y entre sus rivales académicas, la dialéctica humanista y las primicias de la lógica moderna" (Vega Reñón *et al*., 2011). El tercer momento histórico, examinado por Vega, es el concerniente a la mitad del siglo XX, donde resaltan las figuras de S. Toulmin (1958), Ch. Perelman y Olbrechts-Tyteca, (1958), así como también encontramos numerosos estudios sobre el análisis de los argumentos.

Vega considera que se puede restringir con un sentido más fuerte la Teoría de la Argumentación a "un cuerpo de conocimiento relativamente sistemático que trata de modo coherente y comprensivo las cuestiones relacionadas con esas tareas de identificación, análisis y evaluación de argumentos, y resuelve de modo satisfactorio las más importantes al menos". Pero agrega que en ese sentido aún no se podría hablar de una Teoría de la Argumentación, sino de "un saber que se busca" (Vega Reñón *et al*., 2011: 56).

Chaïm Perelman, Charles Hamblin, Stephen Toulmin, Frans van Eemeren, por nombrar a los más resaltantes, contribuyeron a reanimar el estudio sobre la argumentación; realizar una investigación sobre cualquier aspecto de esta disciplina y soslayar a dichos autores resultaría improcedente. Ciertamente hay más nombres que merecerían ser señalados en este apretado recordatorio de los grandes impulsadores de la Teoría de la Argumentación. Podríamos agruparlos por escuelas, tendencias o países, y de esa manera se conseguiría englobar de manera más razonable los distintos aportes al desarrollo de la disciplina. Diferentes investigaciones han contribuido con significativos avances en esta materia; no obstante, hay conceptos esenciales que distan mucho de estar bien definidos, como es el caso de la noción de fuerza argumentativa.

¿Por qué y para qué pretendo definir la noción de fuerza argumentativa? Decimos con frecuencia "este argumento es más fuerte que el otro". ¿Es, tal y como lo usamos, un concepto coherente? En innumerables textos y manuales sobre argumentación se emplea la noción de fuerza como elemento descriptivo de la capacidad de un determinado argumento para resistir los contraejemplos, los ataques. Si un argumento no es rebatido, si no se consigue la forma de hacerlo, lo llaman argumento irrefutable. Una definición de argumento irrefutable dada en el manual de *Lógica y teoría de conjuntos* de C. Ivorra, dice:

> El argumento del teorema de corrección en general es delicado y, puesto que es un razonamiento metamatemático, no sujeto a unas condiciones de rigor preestablecidas, conviene que el lector reflexione sobre él hasta convencerse de que no deja lugar a dudas: es un argumento irrefutable en virtud del cual podemos estar seguros de que jamás aparecerá alguien con un papel que contenga una sucesión de fórmulas que satisfaga nuestra definición de demostración lógica y que termine con la fórmula $x \neq x$ (Ivorra, 2011: 86) [Cursivas mías].

¿Irrefutable es sinónimo de fuerte? ¿Podemos quedarnos con esa caracterización de fuerza en un argumento? ¿Qué lugar ocupan los nexos entre las premisas y la conclusión en la noción de fuerza de un argumento? ¿Separamos totalmente la lógica de la argumentación? ¿Es ello deseable? ¿Es aceptable llegar a conclusiones normativas a partir de premisas descriptivas? ¿Podemos concluir generalmente a

partir de premisas particulares? ¿Cómo evaluamos argumentos en estos casos?

El esfuerzo de responder a las preguntas planteadas obliga a indagar sobre los supuestos límites entre la retórica, la dialéctica y la lógica; de esta manera, se puede aspirar a una definición de fuerza que involucre los diferentes estadios y actores del acto argumentativo.

1. Evaluación en los argumentos deductivos

Tanto Ch. Hamblin como Ch. Perelman y S. Toulmin usan profusamente la noción de fuerza de un argumento. Por ello, sus obras constituyen un pilar fundamental para cualquier investigación que sobre este campo se lleve a cabo. El objetivo central de este trabajo está dirigido a la definición de dicho concepto, tanto desde una perspectiva teórica, como desde una visión práctica, y, a su vez, vincula las ideas de ponderación y metaargumentación con la fuerza argumentativa. Este concepto se usa tradicionalmente en Teoría de la Argumentación y aparece asociado a los argumentos inductivos, como algo que los diferencia de los deductivos.

Los argumentos deductivos se dividen, de forma mutuamente excluyente y exhaustiva, en válidos e inválidos. Una definición clásica reza: "un argumento es formalmente válido si su conclusión se sigue necesariamente de sus premisas", como, por ejemplo, lo hace A. Nepomuceno (2011b: 625). Hablamos de corrección o incorrección en los argumentos deductivos, mientras que en los inductivos y abductivos se suele hablar de fortaleza o debilidad de ellos. Si se quiere evaluar este tipo de argumentos, es menester hacer uso de una noción comparativa de corrección, como apunta H. Marraud (2010: 1) y la noción de fuerza argumentativa cumple con esta condición.

Corresponde recordar brevemente cuáles son las notas propias de la evaluación de los argumentos deductivos. Tradicionalmente se ha calificado como válido a un argumento deductivo, entendiendo argumento como la dupla conformada por premisas y conclusión, cuando la verdad de la conclusión se deduce de la verdad de las premisas. De tal manera que hablar de validez y corrección formal en este sentido vendría a ser equivalente, como bien lo señala Ángel Nepomuceno (2011b: 625-626). Primero veremos la validez para, en seguida, seguir con la corrección. La validez de un argumento sería definible en términos de las fórmulas que se encuentran en una relación bilateral en el lenguaje formal de la lógica; es decir:

> Se tiene un conjunto de enunciados que corresponden a las premisas del argumento: $\{P_1, P_2, P_3, P_4; \ldots, P_n\}$ y una fórmula que corresponde a la conclusión del argumento, C, decimos que el argumento es válido si para cualquier interpretación (para cualquier modelo) que satisfaga $P_1, P_2, P_3, P_4, \ldots, P_n$ (todas ellas verdaderas), entonces también satisfacen a C. En otras palabras, no es posible encontrar una interpretación donde las premisas sean todas verdaderas y la conclusión no lo sea; (expresado también como "tal argumento es semánticamente válido"). A cada argumento válido se le asocia una fórmula universalmente válida: $P_1 \wedge P_2 \wedge P_3 \wedge \ldots \wedge P_n \rightarrow C$. (Nepomuceno, 2011b: 625-626).

A la validez semántica se le añade también la validez sintáctica, definida de la siguiente manera:

> Además de la aproximación de carácter semántico a la noción de validez de un argumento, se formulan otras de carácter sintáctico cuando se aborda el estudio de la inferencia desde el punto de vista que concibe la lógica como un cálculo. Entonces se usa una noción de significado más bien instrumental. (Nepomuceno, 2011b: 625).

Tenemos así que se denomina sólido a un argumento formalmente válido con premisas verdaderas; dicho en palabras de Marraud (2013: 138), "un argumento es sólido si y sólo si sus premisas son verdaderas y su conclusión se deduce (es decir, se sigue lógicamente) de ellas". Para comprobar que un argumento es sólido se precisa además establecer que sus premisas sean verdaderas, es decir, se realiza un análisis material —en otras palabras, que sea

materialmente correcto—; además, se debe determinar también que es válido, es decir, que su conclusión se sigue necesariamente de sus premisas, y esto es un análisis formal. En la lógica deductiva se habla de corrección de un argumento cuando la verdad de la conclusión se infiere de la verdad de las premisas; "es decir, cuando en cada situación, si las premisas son verdaderas, entonces la conclusión también lo es. En otros términos, es correcto el argumento cuyas premisas implican lógicamente la conclusión" (Nepomuceno, 2011a: 153-154).

La evaluación formal pretende establecer que la verdad de las premisas de un argumento es suficiente para justificar la verdad de la conclusión. En cuanto a la evaluación material de un argumento deductivo, es aquella que busca indagar el valor veritativo de las premisas. Esa pretensión de validez absoluta resulta excesiva en el caso de los argumentos abductivos e inductivos, en donde se aspira a que las premisas otorguen mayor o menor plausibilidad a la conclusión. En Teoría de la Argumentación se usa tradicionalmente el concepto de argumento para referirse al resultado o producto de las prácticas argumentativas, como lo son la persuasión racional o la investigación racional y no son simplemente cadenas de inferencias deductivas, como ya observaba con énfasis R. Johnson (1987: 147).

Por ejemplo, Marraud, define argumento de la siguiente manera:

> S argumenta que C porque P si y sólo si para algún auditorio A, S dice que P con la intención de que
> 1. A reconozca P como una razón para C,
> 2. A adopte la creencia de que C a partir de (1),
> 3. que A se dé cuenta de que eso es lo que está intentando hacer[2] (Marraud, 2016: 7).

Johnson en *Manifest Rationality* (2000) realiza una aguda discusión sobre el alcance de la lógica deductiva para proveer de elementos que permitan la evaluación de los argumentos. Al plantearse la pregunta sobre cuáles serían las características que un argumento debe poseer para ser calificado como buen argumento, desarrolla un análisis sobre el papel de la FDL (*Formal Deductive Logic*) y la concepción de argumento que se sostiene dentro de ella. Es significativo que Johnson defina "argumento" como un tipo de discurso o texto producto de la práctica de la argumentación, donde el argumentador procura persuadir al otro —u otros— de la verdad de una tesis que sostiene aduciendo razones para apoyar tal tesis. Esa definición le permite hablar entonces de un núcleo ilativo y además un nivel dialéctico en el cual quien argumenta realiza sus obligaciones dialécticas (Johnson, 2000: 168).

Toma como base para su estudio las obras de Trudy Govier, *A Practical Study of Argument* (1985) y *Problems in argument analysis and evaluation* (1987), quien en su crítica al deductivismo presenta las debilidades de la lógica deductiva para evaluar argumentos reales. Éstos se ocupan, en general, de temas controvertidos; exhiben hipótesis plausibles y al intentar evaluarlos, la lógica deductiva tropieza con su incapacidad para llevar a cabo esa tarea. Govier señala dos tipos de argumentos, el deductivo y el inductivo: en el primer caso, para evaluarlos habla de validez; pero si no es deductivo, entonces se habla de probabilidad.

Govier establece unas pautas para evaluar los argumentos, aclarando que al evaluar sus premisas, éstas deben estar relacionadas con la conclusión. Asimismo, apunta que un argumento que posea premisas aceptables y apoyen racionalmente a la conclusión es un argumento *convincente*. Denomina esas condiciones con las siglas *ARG*, que están referidas a la *aceptabilidad* (*A*) de las premisas, la *pertinencia* de éstas (*relevance*) y el *apoyo* (*grounds*) que presten a la conclusión. De esta manera, un argumento cuyas premisas contienen la conclusión es deductivamente válido. El nexo deductivo es una relación lógica muy fuerte: la verdad de las premisas obliga la verdad de la conclusión. Cuando un argumento es deductivamente válido, se cumplen las condiciones *R* y *G*, es decir, pertinencia (*relevance*) y apoyo (*grounds*) (Govier, 1988a: 104-105).

2 [Traducción mía]. "S argues that C on the grounds that P if and only if for some audience A, S said P intending thereby 1. That A recognizes P as a reason for C, 2. That A forms the belief that C on the basis of (1), 3. That A recognizes that that's what he intended to do".

Para ampliar mejor la noción de validez deductiva, considera el siguiente argumento:

> O bien el equipo va a despejar las carreteras, o la carretera estará resbaladiza y peligrosa. Ellos no van a despejar las carreteras, por lo que la carretera estará resbaladiza y peligrosa (Govier, 1988a: 105)[3].

En dicho ejemplo se observa claramente cómo las premisas conducen a la conclusión; luego, está cumpliendo con las condiciones *R* y *G*. Sin embargo, si consideramos falsas las premisas, el argumento dejaría de ser convincente, pues no satisfaría las pautas, pero sería deductivamente válido. Govier continúa en su análisis y señala que si las premisas no implican deductivamente la conclusión, el argumento no es deductivamente válido. No podemos decir, sin embargo, que las premisas no brindan ningún apoyo a la conclusión, puesto que se puede dar el caso de que su apoyo sea posible en una manera distinta (Govier, 1988a: 105).

Así, Govier plantea una nueva tipología de los argumentos añadiendo los argumentos *conductivos*, idea que está en Wellman (1971). Johnson (2000: 168 y ss.), por su parte, indica que varios de los lógicos informales, como es el caso de Hitchcock (1983) y Freeman (1988), han hecho uso también de esa tipología de los tres tipos de argumento: deductivo, ilativo y conductivo. Luego, es crucial determinar cómo evaluar los argumentos, cuando éstos no son deductivos.

El análisis del aporte de Govier conduce a Johnson a esbozar una teoría de evaluación de los argumentos donde desarrolla un punto muy importante: la necesidad de la presencia de núcleo ilativo y el nivel dialéctico. Si bien Johnson no da el paso de hablar sobre la fuerza de un argumento como concepto comparativo, sí refiere el nivel dialéctico a las obligaciones dialécticas del argumentador.

2. Concepto comparativo de fuerza argumentativa

Paso a considerar el concepto de fuerza argumentativa, noción que depende de la comparación del argumento al que se quiere calificar como fuerte con otros argumentos concurrentes. Esta última noción de fuerza argumentativa es expuesta por Hubert Marraud en *¿Es Lógic@?*, donde arguye, entre otras cosas, que "el concepto comparativo de fuerza parece especialmente apropiado para analizar la contraargumentación" (2013: 154). Mantiene además, y es fundamental para caracterizarla, que la fuerza argumentativa no es simplemente un concepto teórico, sino una noción que forma parte de la práctica argumentativa en tanto que es expresada por conectores como *además, pero, aún más*, etc. (Marraud, 2013: 154). Por contraargumento entiende:

> Argumento usado para mostrar que otro argumento no es concluyente. Un contraaargumento puede intentar establecer que alguna de las premisas del argumento inicial es dudosa, que su conclusión es falsa, o que el apoyo de sus premisas a la conclusión es insuficiente (Marraud, 2013: 77).

En cuanto a centrar esta valoración en la resistencia a las objeciones y a la contraargumentación, han salido al paso algunas críticas, como oponer a este método el argumento basado en la dificultad de encontrar todos los posibles contraargumentos, ocasionando con ello una sobrevaloración de la "argumentación", puesto que se estaría planteando que la Teoría de la Argumentación nos puede proveer de mecanismos que ayuden a calibrar cualquier asunto del que se trate. (Bermejo Luque, 2006: 46).

A esta objeción de Bermejo Luque, se puede argumentar que la bondad de una evaluación depende en parte de su amplitud, es decir, de los contraargumentos tenidos en cuenta. Por "objeción", Marraud entiende un argumento usado para exponer que las premisas de otro argumento son falsas o dudosas. Conviene también diferenciar entre refutación y recusación: por la primera se entiende un argumento usado para tratar de mostrar que la conclusión de un

3 [Traducción mía]. "Either the team will clear the roads or the highway will be slippery and dangerous. They are not going to clear the roads, so the highway will be slippery and dangerous".

argumento anterior es falsa; en cuanto a la segunda, es un argumento usado para tratar de mostrar que las premisas de otro argumento proporcionan un apoyo insuficiente a su conclusión. Las tres definiciones están tomadas de Marraud (2013: 78-79).

No se está sosteniendo que, si no somos capaces de definir todos los argumentos, la evaluación sea imposible. Lo que necesitamos, podemos tener y con eso basta para efectos prácticos, es algo así como un catálogo. Por su parte, Marraud expresa que el concepto de totalidad de los argumentos que presupone la crítica carece de sentido. Lo racional es seguir el mejor argumento disponible, siempre y cuando no tengamos ninguna razón para creer o sospechar que hay otro mejor.

Uno de los problemas presentados con el concepto de fuerza argumentativa está referido a la posible demarcación entre distintos niveles de la valoración que se esté realizando con respecto a un argumento. Dicha valoración podría estar encaminada a su aspecto intrínseco, es decir, a considerar la adecuación entre las premisas y la conclusión; estaría presente así un concepto lógico-cualitativo. Otro enfoque sería aquel que se centra en las relaciones entre argumentos, y éste sería un concepto dialéctico-comparativo. También podría dirigirse a su capacidad de obtener buen resultado en el curso de una argumentación, y este enfoque vendría a ser de carácter pragmático, en tanto se refiere a las relaciones entre los argumentos y sus usuarios, o a los compromisos de los participantes y los procedimientos de la discusión, y sería dialéctico-procedimental.

Conviene recordar la distinción que realiza J. Wentzel (1990) donde explicita que la argumentación puede ser vista y comprendida desde tres ángulos diferentes: la perspectiva retórica, que concibe y valora la argumentación como un proceso natural de la comunicación persuasiva; la perspectiva dialéctica, que entiende y evalúa la argumentación como un procedimiento o método de cooperación para la toma de decisiones críticas; y la perspectiva lógica, que entiende y evalúa los argumentos como los productos que la gente crea cuando se discute[4].

En la caracterización que Wentzel realiza de cada una de estas perspectivas, enfatiza determinados aspectos que ofrecen una visión mucho más amplia de la argumentación. Cuando habla de la retórica, expone cómo la concibe diciendo que para él la retórica es un arte y una ciencia al servicio de los más nobles propósitos humanos. Rechaza enfáticamente la vieja concepción que le atribuyó a la retórica un significado cargado negativamente al verla como una cuestión de trucos verbales empleados por una persona con miras a ganar ventaja indebida sobre los demás. Con respecto de la dialéctica, señala que debe cumplir con el principio de las 4C's. Es decir, una buena argumentación dialéctica depende de que los argumentadores sean cooperativos (*cooperative*) en el seguimiento de reglas de discusión y sean capaces de comprometerse a sí mismos con un objetivo común de conseguir una decisión sólida. El argumentador es integral (*comprehensive*) en el tratamiento de un tema tan a fondo como sea posible. Es sincero (*candid*) en la toma de las ideas claras y los saca a la intemperie para su examen. Es crítico (*critical*) en su compromiso de basar las decisiones en las pruebas más rigurosas de las posiciones que las circunstancias permitan. En cuanto a la perspectiva lógica, señala que la lógica debe establecer si el argumento en cuestión es coherente, si las premisas son suficientes, pertinentes e incluso aplicar muchos más criterios para analizar el argumento; aún más, señala que es un punto de vista retrospectivo (Wentzel, 1990: 24-25)

Ralph Johnson examina el perspectivismo de Wentzel en *Revisiting the Logical/Dialectical/Rhetorical Triumvirate* (2009b) y, aun cuando manifiesta su acuerdo con esa visión, realiza algunas observaciones críticas con el fin de puntualizar mejor los alcances de cada uno de los tres enfoques de Wentzel, que denomina el *Triunvirato* (Johnson, 2009b). Señala cuatro aspectos que merecerían ser tomados en cuenta, y así enriquece la visión de Wentzel.

Como primer problema, señala el peligro de aislarse y olvidar que además de la lógica, retórica y dialéctica habría que añadir disciplinas como la psicología, la lingüística o la epistemología, que pueden aportar mucho al estudio de la argumentación.

4 H. Marraud llamará a este distinción *Wentzel's three Ps principle*.

Asimismo, advierte como segundo inconveniente que resulta inapropiado decir "una perspectiva retórica" o "la perspectiva dialéctica"; sería mucho más apropiado hablar de perspectivas lógicas, retóricas, dialécticas en lugar de singularizarlas, reconociendo la pluralidad de modos mediante los cuales especialistas de distintas áreas conseguirían ser más productivos dentro de estos enfoques más amplios. Como tercer problema, indica la amplitud que Wentzel le ha dado a la perspectiva dialéctica. Es significativa la diferencia que hay entre el significado que la dialéctica posee para el pragmadialéctico y lo que quiere decir para un lógico e incluso para un lógico informal. En la cuarta fuente de precaución, Johnson subraya que los tres puntos de vista no son igualmente fructíferos para ayudarnos a entender mejor la argumentación (Johnson, 2009b: 11)

Con respecto de las posibles diferencias de entender la dialéctica, creo que es conveniente incorporar una visión muy interesante sobre el enfoque de la Teoría de la Argumentación. Algunos teóricos han centrado su visión en la caracterización de "la normatividad dialéctica de las conversaciones", como es el caso de L. Bermejo Luque, quien en un excelente trabajo titulado *Second Order Intersubjectivity: The Dialectical Dimension of Argumentation,* propugna una visión doble sobre la argumentación, que incluye tanto el ángulo pragmático como el lingüístico. Este punto de vista asumido por Bermejo Luque sitúa la Teoría de la Argumentación en un plano de práctica comunicativa que persigue como último fin la justificación por esos actos argumentales (Corredor, 2012: 1).

Bermejo entiende la dialéctica a la manera de N. Rescher (1977), "como ciertos movimientos discursivos básicos que se pueden combinar de diferentes maneras. En nuestra concepción, estos movimientos básicos corresponderán a los actos de habla involucrados en el complejo acto de habla de discutir" [Traducción mía] (Bermejo, 2014: 95-96). Ya en 1977, N. Rescher en *Dialectics: A controversy-oriented approach to the theory of knowledge* señalaba que la dialéctica es concebida de diferentes maneras por distintos autores. Sin embargo, es posible distinguir ciertos rasgos comunes en esos diferentes significados como es el intercambio de diferentes perspectivas dentro de un diálogo regido por normas y ésitas se encuentran destinadas a dirimir una disputa. Esta polisemia señalada por Rescher, la recuerda R. Johnson expresando: "Rescher dice que 'la dialéctica es, por así decirlo, la alquimia de la filosofía. Es todo para todos los hombres'" (1977: xi) [5].

El enfoque de Bermejo Luque es muy atrayente, sobre todo si se toma en cuenta la propuesta sobre el segundo orden de intersubjetividad que plantea. La evaluación del acto argumentativo, la concibe como "una evaluación semántica y pragmática del acto complejo de segundo orden de la argumentación. Un resultado destacable es que ofrece la posibilidad de diferenciar entre una mala argumentación y una falsa argumentación" (Bermejo, 2014). Es así, entonces, como estamos en presencia de una manera de juzgar (evaluar) el acto argumentativo, pero no la fuerza de tal o cual argumento. Para ver la diferencia entre esa evaluación y el establecimiento de la fuerza, veamos cómo entiende este punto Marraud. A esta forma de ver la dialéctica, Marraud propone una nueva perspectiva; esto es, establece dos enfoques diferentes de ella: 1) Si se comprende la dialéctica como un procedimiento para facilitar la toma de decisiones, la llamará dialéctica argumentativa.

> La dialéctica así entendida trata de la acción de argumentar, de la argumentación, y hablaré por ello de una dialéctica argumentativa. […] La pragmadialéctica es una dialéctica argumentativa (Marraud, 2014a: 2).

Este enfoque es el propuesto por Bermejo y, si bien es un procedimiento que permite evaluar un argumento para establecer su bondad, no lo permite para hablar de la fuerza, en tanto ésta, insisto, tiene un carácter comparativo para Marraud, criterio que comparto plenamente.

5 [Traducción mía] "Rescher says that 'Dialectic is, as it were, the alchemy of philosophy. It is all things to all men'".

2) También se puede entender a la dialéctica "como el estudio de las relaciones de oposición entre argumentos" (Marraud, 2014a: 2); es decir, se parte de una concepción comparativa, más que de una comparación cualitativa de "buen argumento".

Al concebir la dialéctica de la segunda manera expuesta, es decir, como un criterio comparativo, deviene una manera de evaluar la fuerza de los argumentos. A esta forma de conceptuarla, Marraud la llama "dialéctica argumental".

El respaldo o la garantía no son elementos (generalmente) ocultos de los argumentos, sino algo que se puede pedir en el curso de un intercambio argumentativo. Cuando alguien enuncia la garantía de un argumento está respondiendo a una pregunta por su fuerza y debilidad, y así participando en su evaluación. La evaluación de argumentos es parte inseparable de nuestras prácticas argumentativas. La idea es estudiar la noción de fuerza a través de los procedimientos empleados por los hablantes para establecerla o cuestionarla.

Para el DLE, *argumental* es un adjetivo que "pertenece o [es] relativo al argumento"; mientras que *argumentativa*, también adjetivo, se considera propio de la argumentación o del argumento. En otras palabras, mientras la *dialéctica argumentativa* se refiere a la *argumentación*, la *dialéctica argumental* se está ocupando específicamente del *argumento*. Este matiz diferenciador resulta de una gran sutileza lingüística que nos permite diferenciar las dos caras que puede presentarse en el enfoque dialéctico de la Teoría de la Argumentación, que, a su vez, nos habilita para centrarnos en el concepto que estamos analizando y tratando de definir.

Quiero señalar también que entender la dialéctica en su sentido procedimental y valorar un argumento desde esta perspectiva —ésa es justamente la persé pectiva pragmadialéctica— está ya presente en un trabajo de Ralph Johnson (2009: 34), donde señala que esa idea está aún sin desarrollar completamente. Para él, la clave está en entender que un argumento está situado en un entorno dialéctico y que la fuerza del argumento tiene que ver con la manera de moverse en ese entorno. Asevera que no es el argumento el que se defiende de las objeciones y refutaciones, sino que es responsabilidad del argumentador responder a las críticas. Johnson (2001: 3) ha llamado a esta responsabilidad del argumentador "obligaciones dialécticas" y plantea dos preguntas significativas: ¿cuál es la adecuación dialéctica? ¿Cuáles son las obligaciones dialécticas del argumentador? De manera general, cuando alguien presenta una tesis para ser defendida, está en la obligación de responder satisfactoriamente a las objeciones dirigidas en contra de ese argumento. Esta adecuación dialéctica trae consigo, dice Johnson, las obligaciones dialécticas del argumentador. Al quedar planteada una objeción —una crítica al argumento— y al tener el argumentador como objetivo primordial persuadir de manera racional a quien va dirigido el argumento, parecería ilógico no atender a la objeción o a la crítica. Ese auditorio espera que el argumentador responda y es de presumir que el auditorio no otorgue su adhesión sino hasta que haya calibrado la respuesta ofrecida a las objeciones o críticas. Asimismo, señala que la fuerza del argumento tendrá que ver con la manera en que el argumentador enfrenta y "negocia" con el entorno (2009: 34).

Creo ver un solapamiento de dos niveles distintos: el de la fuerza del argumento —criterio comparativo— y el nivel de la calibración de la fuerza. En mi propuesta distingo entre la fuerza del argumento que se establece a partir de la comparación con otros argumentos y la calibración de esa fuerza, aspecto que se consigue por medio de la ponderación.

Al realizar esta acción justificativa, lo hacemos aduciendo razones para dar cuenta de por qué valoramos como más fuerte un argumento en comparación con otros. Ese proceso de argumentar sobre argumentos es lo que conocemos como metaargumentación.

Cuando ofrecemos un argumento, se nos presentan distintas situaciones, no excluyentes, y se nos puede pedir, entre otras cosas, que hagamos alguna de las que listamos a continuación:

1. Justificar sus premisas.
2. Justificar el nexo entre éstas y la conclusión.
3. Rebatir algunos contraargumentos; quizá responder a objeciones.

4. Justificar que nuestro argumento es más fuerte que un argumento opuesto dado.

Ahora bien, para responder a la primera demanda normalmente no metaargumentamos; para responder a la segunda, tampoco es necesario que metaargumentemos, bastará con explicitar la garantía; en la tercera solicitud, al rebatir contraargumentos, en cierto sentido, estamos metaargumentando, y al responder a la cuarta solicitud tenemos que metaargumentar.

Bibliografía

ARISTÓTELES. (1964). *Obras*. [Trad. del griego, estudio preliminar, preámbulos y notas por F. P. Samaranch). Madrid: Aguilar [Colección Grandes Culturas].

BERMEJO LUQUE, L. (2006). *Bases filosóficas para una normativa integral de la argumentación. Hacia un enfoque unificado de sus dimensiones lógica, dialéctica y retórica*. [Tesis doctoral, no publicada]. Universidad de Murcia. Recuperado de http://hdl.handle.net/10803/10834

BERMEJO LUQUE, L. (2009). La distinción aristotélica entre Lógica, Dialéctica y Retórica y su lugar en la Teoría de la Argumentación. *Cogency*, 1(2), 27-48.

BERMEJO LUQUE, L. (s.f). *La concepción retórica del valor de la argumentación*. Recuperado de http://www.ugr.es/~lilianbl/pdfs/la_concep_ret_del_valor.pdf

BERMEJO LUQUE, L. (2010). Second Order Intersubjectivity: The Dialectical Dimension of Argumentation. *Argumentation*, 24, 85–105.

BERMEJO LUQUE, L. (2014). *Falacias y argumentación*. Madrid y México: Plaza y Valdés.

BLAIR, A. Y JOHNSON, R. (2000). Informal Logic: An Overview. *Informal Logic*, 20(2), 93-107.

CORREDOR, C. (2012). Reseña: Bermejo Luque. Giving reasons: a linguistic-pragmatic approach to argumentation theory. *Revista Iberoamericana de Argumentación*, 5, 1-9. Recuperado de: http://e-spacio.uned.es/ojs/index.php/RIA

IVORRA, C. (2009). *Lógica y Teoría de Conjuntos*. Versión electrónica: https://www.uv.es/~ivorra/Libros/Logica.pdf

JOHNSON, R. y BLAIR, A. (1987). The Current State of Informal Logic. *Informal Logic,* 9, 147-151.

JOHNSON, R. (2000). *Manifest Rationality: A Pragmatic Theory of Argument*. Mahwah, NJ.: Lawrence Erlbaum Associates, Inc.

JOHNSON, R. (2001). More on Arguers and Their Dialectical Obligations. *OSSA Conference Archive*, Paper 65. Recuperado de: http://scholar.uwindsor.ca/ossaarchive/OSSA4/papersandcommentaries/65

JOHNSON, R. (2009a). Revisiting the Logical/Dialectical/Rhetorical Triumvirate. *OSSA Conference Archive*, Paper 84. Recuperado de: http://scholar.uwindsor.ca/ossaarchive/OSSA8/papersandcommentaries/84

JOHNSON, R. (2009b). Some reflections on the Informal Logic Initiativ. *Studies in logic, grammar and rhetoric*, 16(29), 17-46.

MARRAUD, H. (2006). Lógica y Argumentación. La estructura de la argumentación. *Azafea*. 8, 103-120

MARRAUD, H. (2007). *Methodus Argumentandi*. Madrid: Ediciones UAM.

MARRAUD, H. (2007). La analogía como transferencia argumentativa. *Theoria*, 22/2 (59), 167-188.

MARRAUD, H. (2010). Argumentos suposicionales, razones y premisas. *Tópicos, Revista de Filosofía*, 39, 153-165.

MARRAUD, H. (2013a). ¿Es lógic@? *Análisis y evaluación de argumentos*. Madrid: Cátedra.

MARRAUD, H. (2013b). *Breve Curso de Esquemas argumentativos*. Madrid: Cátedra.

MARRAUD, H. (2015a). La fuerza del mejor argumento. En Leal Carretero, F. (ed.) *Argumentación y pragmadialéctica. Estudios en honor a Frans van Eemeren*. Guadalajara: Universidad de Guadalajara.

MARRAUD, H. (2015b). Do Arguers Dream of Logical Standards? Arguers' dialectic vs. Arguments' dialectic. *Revista Iberomericana de Argumentación*, 10.

MARRAUD, H. (2016). The Role of Ostension in Visual Argumentation. *Cogency*, 8(1), 21-41.

NEPOMUCENO, A. (2011a). Corrección. En VEGA REÑÓN, L. y OLMOS GÓMEZ, P. (eds.). *Compendio de Lógica, Argumentación y Retórica* (pp. 153-155). Madrid: Trotta.

NEPOMUCENO, A. (2011b). Validez. En VEGA REÑÓN, L. y OLMOS GÓMEZ, P. (eds.). *Compendio de Lógica, Argumentación y Retórica* (pp. 625-627). Madrid: Trotta.

PERELMAN, CH. y OLBRECHTS-TYTECA, L. (1989). *Tratado de la argumentación. Nueva Retórica*. [Traducción de J. Sevilla Muñoz]. Madrid: Gredos.

TOULMIN, S. (1969). *The Uses of Argument*. Cambridge: Cambridge University Press. [(2007). Trad. al español de Morrás, M. y Pineda, V. Barcelona: Península].

TOULMIN, S. E., RIELKE, R. y JANIK, A. (1984). *An introduction to reasoning.* Nueva *York*: MacMillan Publishing Company.

VEGA REÑÓN, L. (2007). *Si de argumentar se trata*. Barcelona: Montesinos.

VEGA REÑÓN, L. y OLMOS GÓMEZ, P. (eds.) (2011). *Compendio de Lógica, Argumentación y Retórica*. Madrid: Trotta.

WENZEL, J. (1990). Three Perspectives on Argument. Rhetoric, Dialectic, Logic. En TRAPP, R. y SCHUETZ, J.H., (eds.). *Perspectives on Argumentation: Essays in Honor of Wayne Brockriede* (pp. 9-26). Nueva York: Idebate Press.