

Sobre la colección “Tablero de Disertaciones” de la Editorial Universidad de Guadalajara

Reseña

Fernando Leal Carretero
fernando.leal@academicos.udg.mx
Departamento de Estudios en Educación
Universidad de Guadalajara

Fecha de recepción: 25-04-22
Fecha de aceptación: 04-05-22

Primera entrega

Tomo 1, *Argumentando se entiende la gente*, de Michael Gilbert (2017)

Tomo 2, *Introducción a la teoría de la argumentación*, coordinado por Fernando Leal Carretero, Carlos Fernando Ramírez González y Víctor Manuel Favila Vega (2018)

En el año 2017 la entonces Editorial Universitaria (desde 2019 Editorial Universidad de Guadalajara) inauguró una nueva colección bajo el nombre “Tablero de Disertaciones”, dedicada a la argumentación. En los cinco años que la colección ha subsistido, se han publicado ocho tomos y se planea la publicación de otros dos para el 2022. El esfuerzo de la editorial por enfocarse en la argumentación había de hecho iniciado antes, con la publicación de *Introducción a la teoría de la argumentación* en 2010 y *Argumentación y pragma-dialéctica: Estudios en honor a Frans van Eemeren* en 2015. Ambos libros resultaron muy extensos, por los que “Tablero de Disertaciones” ha publicado ediciones revisadas y reducidas de ellos, respectivamente los tomos 2 y 5, por lo que estarán incluidas sus reseñas, el tomo 2 en esta primera entrega y el tomo 5 en un número posterior de *Quadripartita Ratio*.

En efecto, el propósito de la reseña en su conjunto es describir cada uno de los libros de “Tablero de Disertaciones” para el público interesado en las cuestiones de argumentación, ya que la colección representa una iniciativa relativamente sin precedentes en el mundo de habla

hispana. Es verdad que existe otra colección en español comparable, si bien con una perspectiva algo más estrecha: la colección “Derecho y Argumentación” de la editorial peruana Palestra; pero ésta se lanzó al mismo tiempo que la nuestra, en 2017 (cf. <https://palestraeditores.com/coleccion/derecho-y-argumentacion/>). La nuestra está concebida de manera más amplia, como un medio de divulgación del campo de estudios llamado “teoría de la argumentación”. En ese tenor, “Tablero de Disertaciones” tiene como principio que los libros sean lo menos técnicos posibles, de forma que en principio cualquier persona con educación universitaria pueda leerlos sin demasiada dificultad. Por lo demás, esta primera entrega, donde se reseñan los tomos 1 y 2 de la colección, está escrita no solamente con el propósito de dar cuenta del contenido de los libros y en su caso hacer comentarios críticos a ellos, sino también con el propósito de situar libros y autores en el contexto de esta campo de estudios.

Lo primero que hay que decir del primer tomo de “Tablero de Disertaciones” (*Argumentando se entiende la gente* de Michael Gilbert, 2017) es que fue precisamente el estilo claro y ágil del autor lo que nos dio la idea de la colección en primer lugar. Se trata de la traducción al español del libro *Arguing with people*, publicado en 2014 por la editorial Broadview de Toronto.

Michael Gilbert es uno de los pioneros de la teoría de la argumentación. En efecto, este campo de estudios no tiene más de medio siglo, ya que no nació, como frecuentemente se dice, en 1958 sino más bien en 1970, cuando aparece el libro *Fallacies* del filósofo y lógico australiano Charles L. Hamblin (tr. esp. 2016). Es verdad que en 1958 se publicaron dos libros que ahora consideramos importantes en teoría de la argumentación: el *Traité de l'argumentation: La nouvelle rhétorique* de Chaïm Perelman y Lucie Olbrechts-Tyteca (tr. esp. 1989) y *The uses of argument* de Stephen Toulmin (tr. esp. 2007); pero su impacto fue muy reducido. En cambio, el libro de Hamblin tuvo un efecto

explosivo, pues mostró que el instrumento favorito para evaluar argumentos de los profesores de lógica y pensamiento crítico, y descritos e ilustrados mil y una veces en los manuales respectivos, a saber, las falacias, carecían no solamente de una teoría, pero siquiera de una definición apropiada. Con ello surgió un reto para todos los interesados: o bien encontrar una teoría aceptable y correcta de las falacias o bien desechar ese concepto y buscar un método de evaluación alternativo. Es precisamente ese reto, hecho innegable e inaplazable por el libro de Hamblin, el que define lo que hoy llamamos con la frase “teoría de la argumentación”, donde la palabra “teoría” debe entenderse como “teorización” antes que como una teoría única con la que todos los autores estén de acuerdo.

¿Cómo fue entonces que nació la teoría de la argumentación? A lo largo de la década de los 1970, surgieron cuatro estrategias para responder al reto de Hamblin. Con ellas podemos decir que nace un nuevo campo de estudios. A continuación procedo a examinar las cuatro estrategias en orden cronológico.

(1972) Los filósofos canadienses **John Woods** y **Douglas Walton** siguieron una estrategia de “divide y vencerás”, es decir, en lugar de buscar una teoría de las falacias en general, intentaron formular una teoría particular para cada falacia, para lo cual se basaban sea en la lógica formal clásica o en algún sistema no clásico. Siguió esa estrategia desde 1972 y continuaron colaborando en ella por diez años consecutivos. Para coronar esta actividad teórica publicaron juntos un manual en donde se proporcionan métodos para la evaluación de argumentos conforme a la perspectiva lógica (Woods y Walton 1982). Luego cada uno de los dos autores ha seguido su propio camino, con abundantes publicaciones de ambos lados. La muy importante colección de artículos pioneros que surgieron de esa colaboración se puede consultar convenientemente en Woods y Walton (1989, reimpr. 2007)

(1977) Los filósofos canadienses **Ralph H. Johnson** y **J. Anthony Blair**, siguieron en cambio una estrategia muy diferente, que consiste en diseñar

y perfeccionar un método sistemático de evaluación mediante tres nuevos criterios: la aceptabilidad (de las premisas de un argumento), la relevancia (de las premisas relativamente a la conclusión) y la suficiencia (de las premisas para afirmar la conclusión con base en ellas). Con su libro *Logical self-defense* de 1977, nació entonces el proyecto conocido como “lógica informal” (más información en Walton y Brinton 1997, Puppo 2019). Con esos tres criterios, que han dado curso a una larga discusión, puede uno redefinir las falacias o, alternativamente, olvidarse de ellas y simplemente usar los criterios directamente para evaluar los argumentos que se presenten.

(1978) Los holandeses **Frans H. van Eemeren** (lingüista especializado en pragmática) y **Rob Grootendorst** (comunicólogo) inician en 1978 una serie de investigaciones, primero predominantemente históricas, pero crecientemente sistemáticas, que culminarán en la “pragma-dialéctica”, una teoría que une dos perspectivas: (a) la de los actos verbales involucrados en las muy variadas operaciones que los argumentadores llevan a cabo durante una discusión, (b) la de las reglas constitutivas que permiten que esos actos verbales conduzcan a la resolución de un desacuerdo inicial. Las falacias tradicionales se revelan, dentro de ese marco teórico, precisamente como violaciones a las reglas de una discusión crítica, y las reglas permiten definir nuevos tipos de falacia no contenidos en la doctrina tradicional. Para conocer más la pragma-dialéctica en español se puede consultar Leal (coord., 2015) y van Eemeren (2020), este último el tomo 5 de la colección “Tablero de Disertaciones”, que será reseñado en una próxima entrega.

(1979) El filósofo canadiense **Michael Gilbert** publica en 1979 el libro *How to win an argument*. Este taquillero título no es del autor, sino que fue ideado por la editorial con fines comerciales. El título desorienta y ofusca al lector, quien puede creer que se trata de un libro de autoayuda, cuando es en rigor una propuesta muy novedosa que se puede resumir en tres puntos: (a) las discusiones más importantes y frecuentes entre seres humanos son las de todos los días, las que tenemos con otros miembros de nuestras respectivas familias, con nuestros compañeros

de estudios, con nuestros colegas y jefes en el trabajo, con nuestros amigos cercanos; (b) esas discusiones tienen varias dimensiones, es decir, que no se agotan en los aspectos ordenados y “lógicos” que suelen interesar a los demás teóricos, sino que por el contrario tienen aspectos o dimensiones no “lógicos”, entre las que destacan las emociones, el uso del cuerpo y la apelación a intuiciones y corazonadas; (c) no podemos evaluar las argumentaciones si nos contentamos con la visión puramente “lógica”, con lo cual, si hemos de hablar de falacias, habrá que extender ese concepto en direcciones “no lógicas”.

Y con esto entramos en materia, ya que tanto ese primer libro como el que quiero reseñar aquí, *Argumentando se entiende la gente* (que es la versión más actualizada y elaborada de aquel primer libro), utilizan como sus materiales empíricos de base las discusiones de todos los días con personas cercanas. Es importante enfatizarlo porque muchos teóricos de la argumentación suelen utilizar, como materiales empíricos, más bien discusiones públicas, como las que se dan en los medios de comunicación masiva, y que se distinguen de muchas maneras de las discusiones cotidianas. Si lee uno con cuidado, verá que la teoría de Michael Gilbert nos da herramientas muy variadas para detectar las fallas que ocurren en la argumentación, las cuales van mucho más lejos que la doctrina tradicional de las falacias.

Huelga decir que todos estos pioneros y padres fundadores de la teoría de la argumentación han seguido trabajando, solos o en colaboración con otros, en responder a las objeciones que se han hecho a sus teorías y en extenderlas en diversas direcciones, en algunos casos alejándose bastante de la propuesta original (eso es sobre todo cierto de Woods y Walton), en otros profundizando tal o cual aspecto de la teoría.

Dicho sea de paso, el lector atento habrá notado que las dos primeras estrategias teóricas (Woods-Walton y Johnson-Blair) se enfocan a los *argumentos* como tales, siguiendo en esto la tendencia clásica a aislar estos objetos y entresacarlos de las conversaciones o textos argumentativos en que detectamos su presencia. El texto o la conversación en que ocurren los argumentos contiene siempre muchas



más cosas, las cuales se consideran, desde ambas perspectivas, como irrelevantes y desechables. En cambio, las otras dos estrategias teóricas (van Eemeren–Grootendorst y Gilbert) parten de situaciones comunicativas complejas, a las que podemos llamar “discusiones” y no consideran *a priori* que haya elementos irrelevantes o desechables. En principio, cualquier cosa que digan o hagan los argumentadores puede ser en principio importante para entender el proceso argumentativo en su totalidad. Podemos por ello decir que las dos primeras iniciativas fundadoras del campo de estudios de teoría de la argumentación, nacidas respectivamente en 1972 y en 1977, proponen sendas *teorías de los argumentos*, mientras que las dos últimas iniciativas, de 1978 y 1979, proponen más bien *teorías de la discusión* o del proceso argumentativo. (Sobre la distinción entre tipos de teoría de la argumentación, el lector interesado puede consultar Leal 2021.)

Aprovecho esta digresión para resaltar dos aspectos de *Argumentando se entiende la gente* que distinguen este libro de las publicaciones anteriores de Gilbert. Uno es el uso más extendido y explícito del modelo de discusión crítica de la pragma-dialéctica, lo que confirma la idea de que hay un parentesco importante entre ambas teorías, que yo situo precisamente en el hecho de que son teorías de la discusión y no meramente teorías de los argumentos. El segundo aspecto es una mayor conciencia del peso que deberían tener las consideraciones retóricas en la teoría de la argumentación y en particular de la importancia de la visión de Perelman. Estos dos aspectos novedosos del libro permiten ubicar mejor la teoría de Michael Gilbert en el campo de la teoría de la argumentación.

El segundo tomo de “Tablero de Disertaciones” se titula *Introducción a la teoría de la argumentación*, (coord. por F. Leal Carretero, C. F. Ramírez González y V. M. Favila Vega). Como dije antes, una versión de este libro, de aproximadamente el doble de extensión, se había publicado en 2010. Fue el primer intento que el Cuerpo Académico “Retórica, Lógica y Teoría de la Argumentación” de la Universidad de Guadalajara hizo para divulgar este campo de

estudios en nuestro medio. Cuando la editorial nos avisó que el libro se había agotado y que convenía sacar una segunda edición, pensamos que lo mejor era hacerlo dentro de la nueva colección; pero como ésta tiene un límite en el número de páginas por libro (el tamaño no debe ahuyentar al público), tuvimos que hacer un recorte importante y decidimos volver a publicar solamente los trabajos de autores consagrados en el campo: Michael Gilbert, Carlos Pereda y Tim van Gelder.

Michael Gilbert es autor de tres de los capítulos del libro: un panorama histórico del campo de estudios de la teoría de la argumentación (capítulo 1), un intento de explicar el concepto de “argumento emocional” (capítulo 3) y una exposición de la idea de argumentación multimodal (capítulo 4).

El texto de Gilbert que aparece como capítulo 1 (pp. 15–61) ha sido muy celebrado en el campo, ya que constituye quizá la versión más breve y clara de la concepción más común de cómo se constituyó la teoría de la argumentación. Gilbert parte del año de 1958, con la publicación de los dos libros mencionados arriba (*Traité de l’argumentation* y *The uses of argument*) e incluye en su esbozo a otros autores que están un poco más en la periferia. De cualquier manera, es importante que el interesado en este campo de estudios conozca la historia generalmente aceptada, y además este reseña no es el lugar para ventilar mi desacuerdo con ella.

Con respecto al capítulo 3 (pp. 89–106), solamente quisiera decir que la frase “argumento emocional”, elegida por los traductores, no es muy feliz, ya que confunde los dos tipos de teoría que traté de distinguir antes. El problema de fondo es que en inglés la palabra *argument* significa tanto lo que en español llamamos una discusión como lo que llamamos un argumento. Toda la teoría de la argumentación hecha por anglosajones sufre de esta ambigüedad léxica. De hecho, cuando los teóricos holandeses (pero lo mismo puede decirse de los teóricos de habla francesa, alemana o española) escriben en inglés, hacen caso omiso de la ambigüedad y usan la palabra *argument* en el sentido de argumento, que es el único que tienen las respectivas palabras en holandés y las demás lenguas. En

cambio, los hablantes nativos del inglés no parecen poder librarse de la funesta ambigüedad y, aunque tratan de atraparla y neutralizarla mediante diversos recursos, la verdad es que sucumben una y otra vez a ella. Los argumentos emocionales no son en realidad el tema del capítulo 3, pues en efecto sería muy difícil saber a qué podría referirse esa frase. El tema lo constituyen más bien las *discusiones* emocionales, sobre cuya existencia difícilmente habrá desacuerdo. Creo que si se lee el capítulo con esta idea en la mente, se entenderá mejor lo que Gilbert está tratando de hacer. Sin embargo, advierto al lector que las descripciones y ejemplos del autor no se salvan completamente de la ambigüedad de la palabra *argument*, ni en el original ni en la traducción.

Finalmente, el Capítulo 4 (pp. 107–133) está dedicado a presentar el modelo al que Gilbert ha llegado en su esfuerzo de distinguir lo que él llama “modos” y que yo creo que sería mejor llamar “dimensiones” de una discusión. Estos modos o dimensiones son cuatro. El autor mismo deja claro que en cualquier discusión están involucrados los cuatro; y es precisamente por ello que yo creo que la palabra “dimensión” resulta más clara. En todo caso, es la que yo usaré en lo que sigue. La dimensión de una discusión que ha atraído desde siempre el interés de lógicos y filósofos es la dimensión *lógica*, es decir, esa de la que tratan precisamente los manuales de lógica y pensamiento crítico, y que se traduce en la búsqueda de los argumentos en un texto o conversación, su conversión al formato de premisas y conclusión y la consiguiente evaluación mediante la doctrina tradicional de las falacias o alguna de sus alternativas. Todo lo que se exprese en una conversación o texto argumentativo que no pueda ponerse en ese formato debe desecharse.

Gilbert nos dice, por su parte, que, aparte de esta dimensión lógica, cualquier discusión tiene también una dimensión *emocional*, que se traduce, por ejemplo, en el tono de la voz, pero también de muchas otras formas (para algunos ejemplos, véase *Argumentando se entiende la gente* o bien el capítulo 3 de *Introducción a la teoría de la argumentación*). A más tardar aquí el lector bien informado pensará con toda razón que esta dimensión es de

gran importancia en la retórica, pero no en la lógica (ni en el pensamiento crítico).

La tercera dimensión a tomarse en cuenta la llama Gilbert “visceral”, con un término francamente infeliz, pues este designa, tanto en inglés como en español, algo muy parecido a “emocional”; pero Gilbert está pensando en un aspecto diferente, a saber, el de las relaciones de desigualdad entre los argumentadores. Al principio de su teorización creía Gilbert que esas relaciones se limitaban a aspectos físicos: el predicador habla desde un púlpito hacia los feligreses que se encuentran debajo de él; el jefe está sentado en un sillón enorme detrás de su enorme escritorio y protegido por él, mientras que el empleado está sentado en una silla más pequeña, más baja y sin ninguna protección; uno de los argumentadores es más alto o más corpulento que el otro, etc. Todo ello está desde luego incluido en la dimensión “visceral”; pero Gilbert se percató con el tiempo de que había otros aspectos de desigualdad en las discusiones humanas, aspectos que podrían ser en parte físicos y en parte no físicos, como la diferencia de género, posición social, rango, etc. Comoquiera, lo cierto es que la dimensión de desigualdad estará siempre presente en una discusión.

Finalmente, Gilbert piensa que hay una cuarta dimensión de las discusiones humanas, a la que llama “kisceral” (un término completamente inventado y tampoco muy feliz). Dicha dimensión consiste en que con frecuencia una de las partes en disputa ve, siente o percibe cosas que escapan a la otra parte. En esos casos hablamos con frecuencia de intuiciones, pero también de corazonadas y hasta de premoniciones o presentimientos. Piense el lector, por ejemplo, la manera en que un líder se dirige al grupo y le impone su voluntad apelando simplemente a que él es el líder y su visión es mejor.

Resumiendo, el modelo de Gilbert sostiene que una discusión entre seres humanos tiene siempre al menos estas cuatro dimensiones (podría tener más, pero estas son las encontradas hasta ahora por el autor). Cuando una de ellas es más preponderante que las otras tres en una discusión dada, entonces Gilbert dice que “la discusión está en el modo tal”, por ejemplo, en el modo lógico o en el modo emocional.



Carlos Pereda escribió el Capítulo 2 (pp. 69–88), en el cual expone, de manera muy sucinta, su idea de la “argumentación como práctica”. Como es probablemente sabido de todos los lectores de esta revista, Pereda es el primer autor en México (y probablemente en todo el mundo de habla hispana) que escribió sobre argumentación en sentido estricto y especializado. Su libro *Debates* fue publicado en 1987 por el Fondo de Cultura Económica y contiene en germen el estilo único de teorizar de Pereda: riguroso, agudo, ameno, léxicamente inventivo y basado en textos reales, por cierto todos al principio tomados de la vida intelectual mexicana, los cuales son analizados con métodos originales. Podemos decir de Pereda que es el padre de los estudios sobre argumentación; y, como su fuente de inspiración es Carlos Vaz Ferreira, una figura muy importante en la vida cultural uruguaya, profesor de filosofía y rector de la Universidad de la República en aquel país, a este último correspondería el título de abuelo de la argumentación, muy especialmente por su libro *Lógica viva* de 1916, por cierto ahora accesible en una reimpresión de 2017 gracias a los buenos oficios de la editorial Palestra (es el tomo 6 de la colección “Derecho y argumentación” mencionada al inicio de esta reseña).

Pues bien, Pereda tiene una teoría de la argumentación que parece haber desarrollado de manera independiente de lo ocurrido en Canadá y en Holanda en la década de 1970 e inspirada, como digo, en la *Lógica viva* de Vaz Ferreira. Quienes hayan leído a Vaz Ferreira, recordarán que su punto de partida, de carácter descriptivo, era tomar la realidad argumentativa de su tiempo e identificar en ella la presencia constante de conflictos que han sido reducidos a posiciones excluyentes, con lo que los desacuerdos llevan a extremos polarizados de opinión que no admiten conciliación; y el resultado normativo era siempre un consejo de moderación, que partía de mostrar que los supuestos extremos y excluyentes eran el efecto de exageraciones irresponsables y sin fundamento. La teoría de Pereda tiene igualmente un aspecto descriptivo y uno normativo. En el descriptivo, como dije antes, predomina el deseo de identificar, en la realidad argumentativa de su tiempo, lo que Pereda llama

“vértigos argumentales”, los cuales son extensiones del tipo general detectado por Vaz Ferreira; y en el aspecto normativo, nos encontramos igualmente con consejos de moderación y atención a lo que se hace mal en el fragor de las disputas. La diferencia con Vaz Ferreira es que Pereda ha multiplicado los casos y ha desarrollado un aparato conceptual y proposicional mucho más detallado y poderoso.

Ahora bien, en el capítulo que nos ocupa, Pereda abandona la práctica (que yo, en tono celebratorio, no dudaría en llamar empirista) de ceñir sus consideraciones teóricas a casos concretos de argumentaciones reales, y en cambio se pone el sombrero de filósofo analítico (formado en la severa Escuela de Erlangen) y nos propone lo que él llama en su *peroratio* un “inventario un tanto caótico de materiales sobre el argumentar” (p. 88), pero que en realidad no tiene nada de caótico, sino que es el producto de un análisis muy cuidadoso, aunque sucinto, de las condiciones que determinan la argumentación como práctica argumentativa. Yo recomendaría la lectura atenta de este análisis (o inventario) en cualquier curso de introducción a la teoría de la argumentación, añadiendo muchísimos ejemplos que ilustren cada uno de los “materiales” que ha reunido y puesto en solfa Pereda. En efecto, no creo que haya en todo la literatura de este campo de estudios una lista tan completa y acuciosa como la que se nos ofrece aquí, y una que retroceda tanto en el examen de las condiciones de posibilidad de la argumentación. (Estoy seguro de que esta descripción de estirpe kantiana no desagradará al autor.)

Antes de pasar al resto de los capítulos, creo que comparar y contrastar las teorías de Pereda y Gilbert sería un ejercicio importante para cualquier interesado en la teoría de la argumentación. Es curioso que, a pesar del hecho innegable de que Pereda teoriza a partir del análisis de textos argumentativos que son parte de discusiones intelectuales de alto calibre, mientras que Gilbert lo hace a partir de las más humildes y aparentemente sencillas discusiones cotidianas, lo que proponen ambos tiene más puntos de contacto de lo que parecería a primera vista. De hecho, este segundo tomo de “Tablero de Disertaciones” nació originalmente de la invitación, por parte



de los miembros y asociados del Cuerpo Académico “Retórica, Lógica y Teoría de la Argumentación” en 2009, para que Pereda y Gilbert dirimieran sus diferendos en un coloquio (el primero de una serie de muchos que vendrían después) con el fin de orientarnos mejor en lo que nos parecían dos teorías de gran interés. Uno de los asistentes a este coloquio, Ángel Adrián González Delgado, entonces estudiante de la Maestría en Estudios Filosóficos y hoy profesor en la Universidad Autónoma de Nayarit, decidió eventualmente hacer su tesis doctoral precisamente sobre esta comparación. Dado el interés del tema, espero que los resultados de esta investigación sean accesibles pronto a los interesados.

Volviendo a nuestro libro, los capítulos restantes están dedicados a uno de los grandes temas en teoría de la argumentación: la posibilidad de construir diagramas especiales que representen las conexiones entre las diversas partes de un argumento. Aunque la idea de diagramar argumentos se remonta cuando menos a Leibniz, la dificultad de diagramar en el espacio reducido que proporciona el papel ha limitado su uso. Para superar esos límites, se han propuesto dos métodos.

El primer método lo propuso Monroe Beardsley en su libro *Practical Logic* de 1950 (pp. 18–25), y consiste en tres pasos: (a) identificar en el texto las proposiciones que componen un argumento, (b) poner al lado de cada proposición un número encerrado en un círculo, (c) unir tales números mediante flechas —indicadoras de la relación de consecuencia¹— de forma que vayan surgiendo dia-

gramas más o menos complejos, pero que, gracias a la sustitución de las proposiciones por números, puedan caber en una hoja de papel. Este curioso invento tipográfico de Beardsley (luego copiado por Copi) tuvo un resultado adicional, pues le permitió descubrir lo que hoy llamamos la “estructura argumentativa” de un texto, es decir, el hecho de que las argumentaciones reales que encontramos en los textos no tienen la forma de una lista de premisas seguida de una conclusión, como tanto gusta a quienes vienen de la lógica, sino que presentan conexiones de tipos muy diversos. Este descubrimiento llevaría a los teóricos de la argumentación a distinguir tipos de estructura argumentativa (por ejemplo, argumentos múltiples, argumentos convergentes o coordinativos, argumentos divergentes, argumentos subordinados). Este es un tema sobre el que hay mucha discusión actualmente (véase, por ejemplo, Walton 1996, Freeman 2011, Blair y Johnson 2011), últimamente también en inteligencia artificial (cf. van Eemeren et al. 2014, Cap. 11).

El segundo método surge hacia finales del siglo xx, cuando los adelantos en computación permitieron construir diagramas argumentales de cualquier tamaño y complejidad, venciendo completamente las limitaciones del papel. A fines de la década de los 1990 surgió el primer programa dedicado a este fin: Tim van Gelder diseñó *Reason!* en 1998, que se iría perfeccionando hasta la creación de *Rationale* en 2006 (<https://www.reasoninglab.com/rationale/>). En las dos décadas siguientes han ido apareciendo muchos otros programas para la diagramación de argumentos, que no puedo detenerme aquí a reseñar.

Pues bien, los capítulos restantes de *Introducción a la teoría de la argumentación* fueron el producto de invitar al pionero de este tipo de *software*, el profesor Tim van Gelder, a participar en el libro. El capítulo 5 (pp. 141–163) está dedicado a mostrar, desde la ciencia cognitiva, cómo es que la diagramación de argumentos tiene un potencial teórico enorme para facilitar el llamado “pensamiento crítico”, es decir, la capacidad para analizar y evaluar argumentos en textos argumentativos más o menos complejos. Este es quizá, de los varios artículos

1 La relación de consecuencia de que hablamos en teoría de la argumentación no corresponde al concepto deductivo estricto de la lógica formal. De hecho, comenzando con Toulmin (1958), los interesados en la argumentación han ido descubriendo que los diagramas permiten representar relaciones entre las proposiciones que no son de consecuencia. Esto permitió darse cuenta de que ya a comienzos del siglo xx la complejidad de la argumentación jurídica llevó a un jurista (Wigmore 1913) a proponer diagramas que contenían relaciones muy diversas (para una discusión moderna, véase Goodwin 2000). Por lo menos uno de los programas de diagramación argumental (*Araucaria*, cuyo primer diseño es de 2001) proporciona herramientas rudimentarias para diagramar un argumento de tres maneras: la tradicional, la de Toulmin y la de Wigmore.

dedicados por van Gelder al tema de los diagramas, el más contundente. Sin embargo, algunos lectores podrían tener dudas acerca de si las consideraciones teóricas del capítulo 5 pudieran tener efectos en la práctica, y por ello se incluyeron en el libro los capítulos 6 y 7, los cuales nos ofrecen evidencia empírica de dos tipos.

El cap. 6 (pp. 164–192) desarrolla una analogía entre los mapas y los diagramas argumentales, opinando en ambos casos la capacidad de visualizar en dos dimensiones las partes de un todo (calles, casas, parques, ríos, en un mapa; las varias partes de un argumento en un diagrama argumental) frente al abigarramiento y la linealidad del discurso verbal. Para confirmar las ventajas de un “mapa argumental”, van Gelder y su colaborador Paul Monk nos presentan un análisis de un texto denso de argumentación política y su conversión a un “mapa argumental”, con cuya ayuda sería posible que las partes en disputa se orientaran más rápidamente. Monk, el coautor de este artículo, es un consultor que utiliza estas técnicas, aparentemente con éxito (<https://www.paulmonk.com.au/>).

El cap. 7 (pp. 193–219) es una versión que los coordinadores del libro solicitaron a una alumna venezolana de van Gelder en Melbourne de su tesis de maestría de 2007. La investigación es cuantitativa y utiliza una técnica estadística muy sofisticada, llamada “meta-análisis”, por la cual es posible comparar los resultados de investigaciones cuantitativas independientes. La autora compara los progresos en pensamiento crítico, medido por instrumentos estandarizados, bajo siete condiciones (enseñada explico el valor d que pongo entre paréntesis):

- (1) instrucción en filosofía analítica sin nada adicional ($d = .26$)
- (2) instrucción en pensamiento crítico en departamentos de filosofía analítica ($d = .34$)
- (3) instrucción en departamentos de filosofía analítica con alguna técnica de diagramación argumental ($d = .68$)

- (4) igual que 3, pero con enfoque dedicado especialmente a la diagramación y una instrucción muy intensa en estas técnicas ($d = .78$)
- (5) instrucción en pensamiento crítico en departamentos no de filosofía ($d = .4$)
- (6) igual que 5, pero con menor intensidad ($d = .26$)
- (7) instrucción ordinaria en departamentos de filosofía sin pensamiento crítico ni diagramación ($d = .12$)

El lector informado podrá apreciar que la tesis trataba de medir, mediante el valor d propuesto por Jacob Cohen (1988), el tamaño del efecto de añadir la diagramación a formas más tradicionales de enseñar análisis de argumentos, como las que encontramos en departamentos de filosofía analítica y cursos de pensamiento crítico. Pues bien, dentro de los límites naturales de una investigación de este tipo, la autora pudo demostrar que la diagramación de argumentos potencia el efecto de los métodos tradicionales de una manera que no sería exagerado llamar espectacular. Bajo la condición 4, donde los instructores pusieron especial énfasis en la diagramación de argumentos, el efecto logrado es $d = .78$, que es altísimo bajo cualquier criterio. (Como referencia para los lectores que no tengan mucha familiaridad con esta medida, cuando en psicología el efecto es mayor a .3, eso ya se considera algo bastante bueno.) Este efecto que se da bajo la condición 4 es el triple que el que se obtiene con los métodos de análisis típicos de la filosofía analítica (condición 1) y el doble que el obtenido cuando a esos métodos se añade instrucción en pensamiento crítico (condición 2). Sin entrar en mayores detalles, el lector estará de acuerdo en que esta es una evidencia empírica de gran interés.

Concluyo invitando a los lectores a que estén pendientes de las siguientes entregas de esta reseña colectiva de la colección “Tablero de Disertaciones”.



Referencias

- Álvarez Ortiz, Claudia María (2007). *Does philosophy improve critical skills?* Tesis de maestría, Departamento de Filosofía, Universidad de Melbourne, Australia. [Se puede descargar de internet.]
- Beardsley, M. (1950). *Practical logic*. Nueva York: Prentice-Hall.
- Blair, J. A. y Johnson, R. H. (2011). *Conductive argument: An overlooked type of defeasible reasoning*. Londres: College Publications.
- Cohen, J. (1988). *Statistical power analysis for the behavioral sciences*. 2ª edición. Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum.
- Eemeren, F. H. van (2020). *La pragma-dialéctica como teoría de la argumentación*. Guadalajara: Editorial Universidad de Guadalajara.
- Eemeren, F. H. van, Garssen, B., Krabbe, E. C. W., Snoeck Henkemans, A. F., Verheij, B., and Wage-mans, J. H. M. (2014). *Handbook of argumentation theory*. Dordrecht: Springer.
- Freeman, J. B. (2011). *Argument structure: Representation and theory*. Dordrecht: Springer.
- Gilbert, M. A. (1979). *How to win an argument*. Nueva York. McGraw-Hill.
- Gilbert, M. A. (2014). *Arguing with people*. Toronto: Broadview. [En español: *Argumentando se entiende la gente*, trad. de F. Leal Carretero, Guadalajara, Editorial Universidad de Guadalajara, 2017.]
- Goodwin, J. H. (2000). Wigmore’s chart method. *Informal Logic*, vol. 20, núm. 3, pp. 223–243.
- Hamblin, C. L. (1970). *Fallacies*. Londres: Methuen. [En español: *Falacias*, trad. de H. Marraud, Lima, Perú, Palestra, 2016.]
- Johnson, R. H. y Blair, J. A. (1977). *Logical self-defense*. Toronto: McGraw-Hill Ryerson.
- Leal Carretero, F. (2021). Teoría(s) de la argumentación. *Diálogo Filosófico*, núm. 111, pp. 350–379.
- Leal Carretero, F., coord. (2015). *Argumentación y pragma-dialéctica: Estudios en honor a Frans van Eemeren*. Guadalajara: Editorial Universitaria.
- Pereda, C. (1987). *Debates*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Perelman, C. y Olbrechts-Tyteca, L. (1958). *Traité de l’argumentation: La nouvelle rhétorique*. París: Presses Universitaires de France. [En español: *Tratado de la argumentación: La nueva retórica*, trad. de J. Sevilla Muñoz, Madrid, Gredos, 1989.]
- Puppo, F. (2019). *Informal logic: The ‘Canadian’ approach to argument*. Windsor, ON: Windsor Studies in Argumentation.
- Toulmin, S. (1958). *The uses of argument*. Cambridge, UK: Cambridge University Press. [En español: *Los usos de la argumentación*, trad. de M. Morrás y V. Pineda, Barcelona, Península, 2007.]
- Vaz Ferreira, C. (1916). *Lógica viva: Adaptación práctica y didáctica*. Montevideo: Talleres Gráficos A. Barreiro y Ramos.
- Walton, D. (1996). *Argument structure: A pragmatic approach*. Toronto: University of Toronto Press.
- Walton, D. y Brinton, A. (1997). *Historical foundations of informal logic*. Farnham, Surrey, UK: Ashgate.
- Wigmore, J. H. (1913). *The principles of judicial proof, as given by logic, psychology, and general experience and illustrated in judicial trials*. Boston: Little, Brown, and Company.
- Woods, J. y Walton, D. (1982). *Argument: The logic of the fallacies*. Toronto: McGraw-Hill Ryerson.
- Woods, J. y Walton, D. (1989). *Fallacies: Selected papers 1972–1982*. Dordrecht: Foris. [Reimpr. Londres, College Publications, 2007.]

