

**Guadalupe Reinoso
(Ed.)**

**El poder de la
argumentación**
Filosofía, desacuerdos y
prácticas argumentativas



El poder de la argumentación.

Filosofía, desacuerdos y
prácticas argumentativas

Guadalupe Reinoso
(Ed.)

Colecciones
del CIFFyH 

El poder de la argumentación : filosofía, desacuerdos y prácticas argumentativas / Cristina Bosso... [et al.] ; editado por Guadalupe Reinoso. - 1a ed. - Córdoba: Universidad Nacional de Córdoba. Facultad de Filosofía y Humanidades, 2023.

Libro digital, PDF

Archivo Digital: descarga y online

ISBN 978-950-33-1773-0

1. Filosofía Moderna. I. Bosso, Cristina. II. Reinoso, Guadalupe, ed.

CDD 199.82

Publicado por

Área de Publicaciones de la Facultad de Filosofía y Humanidades - UNC

Córdoba - Argentina

1º Edición



Área de

Publicaciones

Diseño de portadas y diagramación: María Bella

2023



Esta obra está bajo una Licencia Creative Commons

Atribución-NoComercial-SinDerivadas 4.0 Internacional.

**El poder de la
argumentación.**
Filosofía, desacuerdos y
prácticas argumentativas



Autoridades de la FFyH - UNC

Decana

Lic. Flavia Andrea Dezzutto

Vicedecano

Dr. Andrés Sebastián Muñoz

Área de Publicaciones

Coordinadora: Dra. Mariana Tello Weiss

Centro de Investigaciones de la FFyH María Saleme de Burnichon

Dirección: Dr. Eduardo Mattio

Secretaría Académica: Lic. Marcela Carignano

Área Educación: Dra. Gabriela Lamelas

Área Feminismos, Género y Sexualidades: Lic. Ivana Soledad Puche

Área Historia: Dr. Pablo Requena

Área Letras: Dra. Florencia Ortiz

Área Filosofía: Dra. Alba Massolo

Área Ciencias Sociales: Dra. Cecilia Inés Jiménez

Índice

Introducción: una reivindicación de las prácticas argumentativas por <i>Guadalupe Reinoso</i>	13
El regreso de los sofistas por <i>Cristina Bosso</i>	21
La filosofía como declaración de guerra. Una reflexión sobre el perspectivismo nietzscheano por <i>Úrsula Carrión Caravedo</i>	35
Metáfora y argumentación: más allá de la belleza por <i>Ingrid Julia Placereano</i>	53
¿Cabe hablar de argumentos terapéuticos? por <i>Pamela Lastres Dammert</i>	65
Desacuerdos y argumentación: la visión pragmadialéctica por <i>Andrés Fernando Stisman</i>	79



El pseudo problema de los desacuerdos profundos: un repaso y un replanteamiento por <i>Javier Vilanova Arias</i>	93
¿Qué podemos aprender de los desacuerdos? Metafilosofía y argumentación por <i>Guadalupe Reinoso</i>	117
Cambio de preferencias argumentativo. Un abordaje desde la perspectiva del modelo interrogativo de investigación por <i>Luis A. Urtubey y Sebastián Ferrando</i>	125
“¡Tu porción de torta es mejor que la mía!” Justicia distributiva y negociadores neuróticos por <i>Eleonora Cresto</i>	145



“El poder de la argumentación” por Manuel Coll



Introducción: una reivindicación de las prácticas argumentativas

Cuando pensamos en la argumentación se nos presentan, al menos inicialmente, dos modos de entenderla: el primero, más cercano a la filosofía clásica y al desarrollo de la lógica, está asociado a ofrecer razonamientos, premisas, para sostener o demostrar la validez de la conclusión. De forma más general, presentar las razones para sostener, defender, justificar una opinión o idea. El segundo modo, es pensar a la argumentación como cercana a las herramientas lingüísticas que sirven para convencer o persuadir a alguien. Acentuar la cuestión de la persuasión nos lleva también a la antigua Grecia y la discusión con los sofistas y la retórica de Aristóteles. Aquí el acento está puesto en la verdad y cómo presentarla de modo que incline a otro a aceptarla pero sin distorcionarla, sin modificar su contenido, sin manipular a quién se intenta convencer. A mediados del siglo XX, el desarrollo de la lógica informal nos permite entender a la argumentación más allá de una estructura silogística (las premisas y la conclusión) y entenderla más bien como una variedad de prácticas que dependen de los diversos contextos en los que se dan. Aquí el foco está puesto en cómo entendemos y clasificamos esas prácticas y los efectos que producen. Así, y de modo muy general podemos decir que la(s) práctica(s) argumentativa(s) implica dar y ofrecer razones para sostener una idea u opinión.

La práctica de ofrecer razones, justificaciones, para convencer a otro supone la existencia de opiniones diversas y muchas veces enfrentadas. Para muchos autores la argumentación está directamente relacionada con la resolución de desacuerdos. De esta forma, frente a los desacuerdos, a sostener opiniones enfrentadas sobre un mismo asunto, lo más racional es ofrecer la justificación de nuestras ideas porque las consideramos

verdaderas. En otras palabras, la argumentación cumple un papel central en la construcción de consensos. Sin embargo no siempre logramos que otros cambien de opinión. ¿Por qué algunos desacuerdos son persistentes? ¿Siempre pueden resolverse los desacuerdos? ¿Por qué tenemos opiniones diferentes sobre un mismo asunto? ¿Qué lugar ocupa la argumentación y la persuasión para la resolución de conflictos? Estas son algunas de las preguntas que atraviesan los diferentes textos contenidos en esta compilación que buscan resaltar, a partir de diferentes desafíos, la importancia de la argumentación en diversos ámbitos y contextos.

El presente libro surge de las “II JORNADAS EL PODER DE LA ARGUMENTACIÓN”, que se desarrollaron en la Ciudad Universitaria de Córdoba, los días 29 y 30 de Agosto de 2019. La actividad fue organizada por el grupo de Investigación Línea Consolidar bajo dirección de la Dra. Guadalupe Reinoso cuyo proyecto se titula: “Pirronismo y Neo-Pirronismo: El influjo del escepticismo antiguo en la filosofía moderna” (Resolución de aprobación SeCyT n° 472/18), que formó parte del Programa dirigido por el Dr. Diego Letzen titulado “Lógica: modelos y acciones en representación del conocimiento”; y co-organizado por la Escuela de Filosofía, el área de Filosofía del CiFFyH y por la Secretaría de Extensión.

Estas Jornadas fueron una continuación de las primeras realizadas en Cusco, Perú, en septiembre 2017 y organizadas por el Círculo de Investigación en Filosofía Analítica (CIFA), Con el auspicio de la Red Peruana de Universidades (RPU) y cuya sede fue la Universidad Nacional San Antonio Abad del Cusco (UNSAAC). El objetivo de las Jornadas ha sido el de reunir a académicos de diversas áreas para mostrar el potencial de la argumentación desde un enfoque filosófico riguroso y accesible. De este modo las Jornadas fueron destinadas especialmente a un público que no necesariamente debía ser experto en los temas que se discutirán. El tema y modalidad elegidos permiten abordar problemáticas actuales como por ejemplo el problema de las posverdad -entendida como distorsión deliberada de una realidad con el fin de persuadir y manipular la opinión pública- y el fenómeno de las “fake news”. Tópicos centrales, entre muchos otros, para promover, por ejemplo, una discusión crítica de los debates en las redes sociales sobre la proyección de candidatos durante las campañas presidenciales.

En este sentido, la presente compilación es una selección que recoge algunos de los artículos inspirados en las discusiones que se dieron en el

marco de dichas jornadas y busca ofrecer herramientas teóricas y filosóficas para la discusión de los temas antes mencionados y otros desafíos que surgen cuando buscamos construir consenso. La publicación cuenta con la participación de destacados académicos de diferentes Universidades de Latinoamérica: 2 profesoras de Perú [Úrsula Carrión y Pamela Lastres -PUCP-]; 1 profesor de España [Javier Vilanova -U. Complutense de Madrid]; 7 profesores de Argentina [Guadalupe Reinoso, Sebastián Ferrando, Luis Urtubey (UNC); Eleonora Cresto -CONICET-; Andrés Stisman, Cristina Bosso, Ingrid Placereano -UNTucumán]. A continuación un breve recorrido de los temas tratados en las diversas contribuciones.

El primer texto que abre esta pequeña compilación está dedicado a la confrontación que se dio en los orígenes de la filosofía griega entre dos modelos que entendieron de modo antagónico la relación entre verdad, lenguaje y mundo. Por un lado, el modelo tradicional o platónico y por el otro, el de los sofistas que siempre quedó caracterizado en términos negativos o despreciativos. En su artículo, Bosso replantea esta confrontación de modelos como no excluyente. Para ello recurre a la concepción de los juegos del lenguaje que Wittgenstein desarrolló en el SXX. De esta manera puede entenderse que cada modelo defiende una función diferente del lenguaje: los platónicos la de representar la realidad; la de los sofistas, la de argumentar persuasivamente para actuar en el mundo. Lo que se propone Bosso es reivindicar el modelo sofista ya que resulta, especialmente en su concepción de la argumentación persuasiva, central tanto para la práctica de filosofía como para la construcción de consensos en diferentes ámbitos. Esta reivindicación se basa en el modo en el que los sofistas defendieron el poder del lenguaje por sobre el empleo de la fuerza al acentuar la construcción de consensos que son los que permiten articular tres dominios: el lógico, el ético y el político.

El siguiente texto, Carrión Caravedo recurre a los textos de la década de 1870 de Friedrich Nietzsche dedicados a los estudios de la filosofía y la cultura griega, especialmente en el modo en el que el alemán caracterizó el *agón* griego y lo incorporó a su propia concepción de la filosofía. Se centrará en el significado de este término asociado al de contienda, combate o competencia en un sentido positivo ya que los griegos lo concibieron como un medio para el perfeccionamiento. Según indica, siguiendo a Nietzsche, en la modernidad se perdió este significado puesto que los modernos evitaron la competencia por considerarla amenazante. De este

modo el trabajo busca reivindicar para la filosofía en particular, y para los intercambios de opiniones en general, el lugar de la contienda, de la discusión, como una potencia. Este combate no es entendido como la imposición por la fuerza de las opiniones, sino que es una práctica que nos permite “poner entre paréntesis las convicciones de uno y distanciarse de todo aquello que se presenta como una certeza absoluta” (p. 40 del presente volumen). Es decir, el combate agonal es concebido como un intercambio que permite la auto-revisión de la propia posición y ejercitarse en un perspectivismo y pluralismo que evita las pretensiones de verdad absoluta del dogmatismo filosófico.

Por su parte, Placereano nos invita a revistar la problemática general de la argumentación desde su relación con la metáfora. Especialmente en la función retórica que ya Aristóteles le asignó a lo metafórico para señalar los efectos persuasivos que puede producir su utilización. Estos efectos fueron entendidos posteriormente de un modo reducido solo como elementos ornamentales de lo discursivo. Sin embargo, en el siglo XX se produce un cambio en la interpretación de los textos aristotélicos y se destaca otra función de la metáfora, la de aportar conocimiento. El texto despliega esta visión cognitiva de las metáforas, es un uno de los modos en los que pensamos y conocemos el mundo y los aportes que implica para el ámbito de la argumentación.

En la siguiente contribución, Lastres Dammert explora la idea de la especificidad del uso filosófico de los argumentos terapéuticos. Esta clase de argumentos han sido utilizados para las meditaciones religiosas, para la práctica profesional de la psicología pero también los encontramos en la filosofía cuando se la asume como una terapia. Desde su lectura la finalidad de esta clase de argumentos en filosofía es que buscan producir una forma de mejoramiento espiritual. Sin embargo, en general, la filosofía ha sido entendida como un discurso altamente sofisticado que está lejos de producir efectos concretos en nuestras vidas. Contra la idea de que la argumentación filosófica, incluso la más técnica y abstracta, ha permanecido indiferente al potencial transformador propone tres ejemplos de diferentes autores de la historia de la filosofía en los que es posible constatar esta finalidad terapéutica. Hacia el final de su texto ensaya una explicitación de aquello que caracterizaría a esta clase de argumentos en filosofía.

El escrito de Stisman se concentra en mostrar la perspectiva de la pragmadialéctica para entender y evaluar la relación entre argumentos y

el disenso. El aporte de la pragmadiálectica se basa en la recuperación de elementos de la retórica aristotélica enfocados especialmente en la problemática de la persuasión. Sin embargo existen dos modelos: uno concentrado en los argumentos que persuaden (Perelman y Olbrechts-Tyteca) y el otro estudia los movimientos orientados a resolver diferencias (van Eemeren y Grootendorst). Este segundo modelo toma elementos de la teoría de los actos de habla de Austin para poner de relieve que la argumentación no solo es una práctica racional, sino fundamentalmente social y verbal. Estos dos últimos puntos destacan la perspectiva externalista asumida, el poder de los argumentos no se basa en procesos internos del razonamiento, sino en los actos de intercambio que se realizan al hablar con otros. El texto es una excelente introducción a este modelo pragmadialéctico al destacar los elementos básicos y las etapas que deben seguirse en un intercambio de opiniones para lograr la resolución de discrepancias.

La contribución de Vilanova Arias repasa la discusión que en 1985 generó la publicación de un breve texto de Robert Fogelin titulado, "La lógica de los desacuerdos profundos". El texto fue publicado en una revista de dedicada a la lógica informal, y en un tono claramente provocador plantea los alcances y límites para la resolución de discrepancias cuando estas son profundas. Por desacuerdos profundos se entiende diferencias no solo en las opiniones, sino en los modos de ver el mundo y los procedimientos de evaluación de los argumentos. Para Fogelin esta clase de desacuerdos no son comunes pero plantean un desafío a cualquier teoría de la argumentación. Desde su enfoque, estos desacuerdos pueden resolverse por vías racionales por lo que debemos utilizar técnicas de persuasión entendidas en términos de manipulación. Vilanova Arias, intenta mostrar no sólo que la noción de desacuerdo profundo está mal concebida, sino que malinterpreta los aportes de la lógica informal a las teorías y prácticas reales de la argumentación.

El breve ensayo de mi autoría, y en sintonía con muchos puntos ya revisados en los diferentes textos que conforman esta publicación, intento explorar a través de una pregunta la idea de que los desacuerdos no aglutinan un grupo homogéneo de fenómenos. Esta idea supone no sólo distinguir qué clase de desacuerdos enfrentamos, sino que no toda clase de desacuerdos debe resolverse. El modelo de la resolución impide ver el valor o virtud epistémica que muchos desacuerdos, y los intercambios argumentativos que provocan, poseen aunque no se llegue a un consenso

definitivo. La propuesta es repensar los desacuerdos por fuera del modelo de la resolución para distinguir que: 1- ciertos desacuerdos son positivos porque permiten conocer puntos de vistas diferentes, justamente porque no llegamos a un consenso que puede implicar la disolución de las diferencias; 2- el intercambio argumentativo no solo tiene como objetivo ganar un debate, sino que colabora a comprender mejor la propia posición y la del otro con el que discrepo.

El texto de Urtubey y Ferrando explora la aplicación del modelo interrogativo de investigación de Hintikka a finales de los '80 y desarrollos posteriores, al ámbito de la lógica de las preferencias y procesos de cambio de creencias. El texto además se propone mostrar la aplicación de este modelo interrogativo de investigación al problema del cambio de preferencias de un agente racional en un marco argumentativo. Así la contribución se basa en integrar elementos del desarrollo de determinadas lógicas contemporáneas al ámbito filosófico de la argumentación.

El último texto de Cresto también se centra en explorar el problema de las preferencias pero esta vez desde investigaciones conocidas como las de los algoritmos de reparto equitativo. Su propósito es contar con herramientas para discutir el desacuerdo entre agentes desde un punto de vista diferente. Para ello se centrará en analizar casos de justicia distributiva y diferentes teorías del reparto justo y los modos de entender el papel que cumplen las preferencias y su impacto en las problemática que se establece en la relación entre argumentación y desacuerdos.

Como los lectores podrán corroborar a partir de esta introducción el volumen plantea diversas aproximaciones a problemas que no sólo son filosóficos, sino que atraviesan nuestra vida cotidiana con otros: discrepamos, ofrecemos nuestras opiniones, buscamos consensuar y no que nos impongan opiniones de otros, no queremos ser manipulados, queremos entender cuáles y cómo operan nuestras preferencias y las de otros en el momento de lidiar con desacuerdos, qué relación se establece entre argumentos, prácticas argumentativas y ciertas concepciones diversas de la lógica formal e informal. El propósito de esta compilación es dar a conocer de un modo accesible diferentes discusiones y perspectivas sobre estos temas y que puedan ser utilizadas en diferentes ámbitos que exceden a la filosofía académica.

Guadalupe Reinoso
Córdoba, noviembre de 2023







El regreso de los sofistas¹

Cristina Bosso*

Dos concepciones del lenguaje

Los sofistas: representantes de un movimiento que en la aurora del pensar occidental escandalizó a toda Grecia, villanos indiscutidos de la saga de la filosofía. Pocos personajes de la escena filosófica tienen tan mala fama como ellos, a tal punto que en el *Vocabulario técnico y crítico de la Filosofía* (1966) Lalande afirma que “descienden por debajo de las normas adquiridas y se apartan de ellas por perversión o esnobismo”, y define a la sofística como “una filosofía de razonamiento verbal sin solidez ni seriedad”. Incluso en el lenguaje coloquial muchos idiomas han recogido esta connotación peyorativa, que identifica al sofista con el embaucador con aires intelectuales.

Los estudios más actuales sostienen que esta mala fama es producto de la condena de Platón, quien hizo de los sofistas los adversarios necesarios para contraponer sus ideas, el *alter ego* negativo del filósofo, que utiliza como telón de fondo para destacar la dignidad de la tarea de buscar la verdad. Como dice Victoria Camps (2016), las teorías ganadoras en este enfrentamiento son la de Platón y Aristóteles; comienza con ellos un dominio del *logos* en un discurso que da razones en favor de supuestas verdades que de ahí en adelante serán consideradas puntales del conocimiento (p.18)².

1 Agradezco al Dr. José María Nieva, especialista en filosofía antigua de la UNT, por sus generosos aportes conceptuales y sugerencias bibliográficas que fueron fundamentales para enriquecer este trabajo.

2 Para Claudia Mársico (2005) se trata de un caso claro y extremo del éxito que puede tener una categoría sustentada por una estrategia argumentativa potente que utiliza Platón: la de aplicar la categoría de “sofista” a todos los adversarios teóricos que no se atienen a la propuesta de radicalismo ontológico que plantea en la teoría de las ideas. Para Barbara Cassin el objeto sofístico es un artefacto platónico,

* Facultad de filosofía y Letras- UNT; cbossop@gmail.com

En el trasfondo de la disputa entre Platón y los sofistas se juega nada menos que la concepción de la verdad y el papel del lenguaje, problemas de larga data y profunda raigambre filosófica que no se han resuelto aún y nos siguen inquietando; es por ello que propongo abordar los orígenes de estos problemas con la intención de iluminar la reflexión actual.

A la luz de los análisis contemporáneos podemos advertir que en la disputa entre Platón y los sofistas se enfrentan dos concepciones diferentes del lenguaje: en tanto el primero defiende para la filosofía su capacidad de representar el mundo y expresar la verdad, los sofistas se enfocan en la función argumentativa, que lo concibe como una herramienta eficaz para actuar sobre el mundo. Platón considera que solamente la primera función puede ser de interés para la filosofía, entendida como el ámbito de enunciación de la verdad, y relega la segunda al plano del engaño y del error, de la argumentación superficial, sin sustrato, de la falsedad, descalificando a los sofistas con una condena que recorre la historia.

A mi juicio podemos considerar injusta esta condena y reconocer que cada bando defiende una función diferente del lenguaje, y que cada una de ellas tiene su utilidad y su espacio de aplicación. Wittgenstein propone una concepción más compleja del lenguaje, que permite dar cuenta de que

una máquina de guerra producto de los diálogos, de dónde se desprende la figura tradicional, desacreditada en todos los planos. Aristóteles no se conforma con reducir la sofística a la sombra nociva de la filosofía, sino que elabora una verdadera estrategia de exclusión que los margina de los confines de la filosofía. “Confunden alteridad con nada” dice Mársico (p.14). Denostados y denunciados por Platón, nuevas interpretaciones vuelven sobre estas figuras para rescatar aspectos que han quedado en las sombras a causa del estigma que este ha impuesto. Como señala Jacqueline de Romilli (2010), es fácil constatar que en el asombroso desarrollo de su época desempeñaron un papel no menos sorprendente: todo parece haberse llevado a cabo bajo su influencia y con su participación; todo el mundo reconocía su importancia: los escritores de su época fueron discípulos suyos, todos aprendieron de ellos, los imitaron o discutieron con ellos. Son los artífices de la evolución del derecho ateniense, los debates entre los oradores, historiadores y trágicos, el ejercicio de la democracia. Ejercen una influencia profunda y duradera en el pensamiento de Grecia. La atención que les dedican Platón y Aristóteles así lo demuestra. El mismo Platón testimonia la extraordinaria notoriedad de este puñado de hombres. Protágoras es un hombre eminente y respetado; el diálogo que lleva su nombre nos presenta a Sócrates emocionado por su visita a Atenas, encandilado por su sabiduría, y a toda Atenas ansiosa por oír a los maestros, “manteniéndolos bajo el hechizo de su voz como Orfeo” (p.12).



posee diferentes funciones, que no se oponen ni se excluyen entre sí; se trata de juegos de lenguaje con reglas diferentes, que responden a necesidades diferentes y permiten hacer cosas diferentes. Desde allí defendemos que, a diferencia de lo que pensó Platón, la función argumentativa resulta central para el ejercicio de la filosofía. Si partimos de la base de que en nuestro campo no es posible demostrar la verdad de las afirmaciones a la manera de las matemáticas (salvo en el área de la lógica), ni es posible ofrecer pruebas, a la manera de las ciencias, podemos coincidir con Perelman (1997) en que la argumentación constituye la base de la actividad filosófica, cuya tarea, más que probar y demostrar, consiste en discutir conceptos, buscar acuerdos y generar consensos; y esta posiblemente es la función más importante ya que constituye el pilar fundamental de la vida en sociedad.

Asumiendo este punto de vista a lo largo de este trabajo nos proponemos mostrar que la propuesta de los sofistas trae aparejada una concepción más amplia del lenguaje, que da cuenta de su relación con la praxis y puede ser pensado como una acción en tanto produce efectos. A partir de ahí rescatamos la importancia del papel de la argumentación como fundamento de la vida en sociedad, como el único camino para construir acuerdos.

Analizar las causas que llevan a Platón a excluir la retórica del plano de la filosofía nos permitirá dismantelar algunos prejuicios filosóficos fuertemente arraigados y repensar el problema del lenguaje y su compleja relación con la verdad y con la acción. Como sostiene Bárbara Cassin (2008), este cambio de perspectiva nos permite reorganizar el cosmos de la filosofía a partir de un punto de vista más completo, más contemporáneo, más atento. (p.22).

Por ser cultores de la argumentación, especialistas en retórica, maestros en el arte de la palabra, los sofistas resultan de especial interés para nosotros a la hora de indagar los vericuetos de los usos del lenguaje, sus alcances y su poder. Es por ello que proponemos un itinerario que retrocede desde Platón hacia los sofistas para rastrear otras posibles formas de pensar que no casualmente comienzan a ser revalorizadas en la actualidad.

El discurso como palabra eficaz

Platón concibe a la filosofía como el intento de captar realidades trascendentes y fundantes, que se encuentran fuera del mundo sensible. En esta concepción del conocimiento como *theoría*, como la visión de lo que *es*, como un *ver con los ojos del alma*, claramente el lenguaje no puede tener ninguna importancia: frente a la luminosa posibilidad de intuir Ideas, el lenguaje tiene un status secundario y derivado, aparece como un elemento superfluo, fuente de confusión y error. Bárbara Cassin (2008) llama a esta concepción del lenguaje onto-logía, en la medida en que la única función legítima que se le reconoce es la de enunciar la verdad (p.19).

La condena al uso sofístico del lenguaje y sus estrategias de persuasión es el reconocimiento del poder de la argumentación; Platón conoce su peligro, por eso lo combate. Como señala Laura Candiotta (2017), Platón considera peligroso el encantamiento poético en tanto nos engaña y no conduce a la conciencia de la verdad. El recurso estético posee un riesgo epistémico: desde el punto de vista del proceso cognitivo nos conduce a resultados inciertos, sospechosos, engañosos. En tanto pretende fundar una conciencia segura, que no produzca falsas opiniones, Platón condena tanto la función poética como la función argumentativa ya que ambas apelan a las emociones del interlocutor y son capaces de inducir falsas opiniones³.

Frente a esta luminosa tarea onto-lógica de enunciar la verdad, la argumentación aparece como una tarea menor, incluso sospechosa, puesto que no posee la garantía de sostener un vínculo intrínseco con la verdad. Esta valoración se mantiene a lo largo de la modernidad, que haciendo gala de un irreductible optimismo confía en la posibilidad demostrar y fundamentar una verdad sin fisuras, a la manera cartesiana. Para Perel-

3 Sin embargo, como advierte Candiotta (2017), Platón condena el poder de encantamiento que posee el lenguaje pero no se deshace de él y lo utiliza en su propio beneficio; no sigue sus propias indicaciones y utiliza con eficacia el poder del discurso y la persuasión. En efecto, podemos decir con justicia que Platón es un maestro de la argumentación; sus relatos están plagados de metáforas, imágenes visuales y potentes recursos argumentativos tendientes a persuadir al interlocutor. Como señala Arendt (2008), los mitos del más allá constituyen narraciones pensadas para infundir miedo. Por otro lado, el diálogo como estilo de escritura constituye un recurso interesante que utiliza este autor, constituye una puesta en escena, una estrategia de persuasión.

man (1997), esto redundaría en el descrédito de la argumentación y la retórica, que pronto quedan restringidas al estudio de las figuras poéticas del lenguaje y desterradas de la filosofía.

La argumentación, sin embargo, constituye uno de los pilares fundamentales que sustentan la posibilidad de implementar la democracia como forma de gobierno, una idea sin lugar a dudas revolucionaria en el mundo antiguo, que trastoca la concepción del poder político unipersonal para trasladarlo al ciudadano. La democracia se funda en la posibilidad de disentir, de escuchar propuestas diferentes y defender las propias; hace necesario exponer las ideas con claridad, argumentar con eficacia, justificar las propuestas. Como señala Arendt, la persuasión constituye la forma específica del discurso político del que los griegos se enorgullecen, en tanto la contienda discursiva reemplaza al uso de la fuerza a la hora de dirimir conflictos; es por ello que el arte de la retórica se considera el más elevado, del que los atenienses se enorgullecen a tal punto que *Peitho*, la diosa de la persuasión, tiene su propio templo en Atenas.

En este contexto aparecen los sofistas, quienes, como señala Néstor Luis Cordero (2008), fueron los primeros en desarrollar un dominio del quehacer humano apenas frecuentado por los grandes filósofos: el discurso y sus leyes. Gorgias, el gran sofista, maestro en el arte de la persuasión, reivindica el poder del discurso y sus posibilidades; así lo dice en el *Elogio de Helena*: “el discurso es un gran soberano que por medio del más pequeño y más imperceptible de los cuerpos lleva a cabo los actos más divinos” (Cassin, 2008, p. 63). El *Elogio* se estructura sobre la consideración de múltiples posibilidades; como en un juego, en este famoso discurso Gorgias es capaz de convencer a los atenienses un día de la inocencia y al otro día de la culpabilidad de la mítica princesa de Troya para demostrar el poder que posee la argumentación. Seguramente todos tenemos experiencia de situaciones análogas: el cine registra algunos ejemplos magistrales de la eficacia de las estrategias argumentativas, por medio de los cuales los contendientes son capaces de gestionar cambios en el modo de ver las cosas y nos convencen de diferentes cosas; también en nuestra vida diaria al escuchar diferentes versiones de un mismo hecho podemos cambiar nuestra interpretación.

Esto nos muestra que un mismo hecho puede ser valorado de manera diferente de acuerdo a cómo se lo presente. Lo que se pone en juego aquí no es la verdad sino las valoraciones que podemos introducir. Podemos

describir un asesinato o describir la traición de Helena: ahí se juega la verdad como exactitud en la representación de los hechos; la función argumentativa, en cambio, pone de relieve el poder del discurso para introducir valores y sentidos en la descripción de los hechos.

Para Bárbara Cassin (2008) el *Elogio de Helena* es el elogio del decir eficaz, en el que el discurso aparece en su función performativa, mostrando su poder para introducir una interpretación de los hechos. En este caso el lenguaje no pretende dar cuenta del mundo sino desplegar otras posibilidades: *El Elogio de Helena* es la aventura del lenguaje, el momento en el que la palabra vale más que la cosa, dice Cassin. El efecto retórico es, por eso, para ella, uno de los usos más eficaces del lenguaje.

Esta concepción del lenguaje como palabra eficaz pone el acento en su potencia operativa, esto es, en su poder para actuar y hacer cosas, en su capacidad de inducir interpretaciones. En este caso el *logos* es entendido como un *pharmakon* en su doble acepción: medicina y veneno, que posee el poder de operar en la disposición de nuestro ánimo y persuadir, atemorizar, seducir, convencer, entristecer entre otras cosas. Como dice Mourelatos, entre los discursos unos afligen, otros encantan, atemorizan, infunden coraje; otros intoxican el alma y la embrujan. Seguramente todos hemos experimentado el influjo de este poder: la lectura de una novela es capaz de indignarnos, entristecernos o atemorizarnos, aun sabiendo que se trata de un relato de ficción; un encendido discurso puede conmovernos hasta las lágrimas, promover acciones, alentar nuevas esperanzas, desatar nuestra cólera.

Esto pone de manifiesto la potencia operativa del *logos* y nos permite advertir que hay historias que no son verdaderas ni falsas pero están cargadas de sentido, que poseen la capacidad de operar como modelos, de transmitir valores, de generar reacciones. Desde este punto de vista el lenguaje no sólo puede ser considerado solamente una herramienta para expresar la verdad sino también un instrumento para hacer cosas; su función no se reduce a reproducir los hechos sino que posee el poder de introducir nuevos sentidos en el mundo. El discurso se nos presenta como una acción capaz de producir efectos, cuyo poder se mide en términos de efectividad.

Como sostiene Claudia Mársico (2005), en este modelo el lenguaje no tiene un status secundario y derivado como ocurre en el modelo ontológico: El lenguaje aparece como productor: es el punto cero, el punto de

partida, no el último eslabón de la captación intelectual como se postula en el modelo platónico. En esta concepción el lenguaje no aparece como fuente de error sino como fuente de posibilidades.

Bárbara Cassin (2008) propone denominar *logología* a esta función para contraponerla a la *ontología*, puesto que no se enfoca en la función del lenguaje de hacer referencia a las cosas sino en la estructura del lenguaje mismo y su poder de operar sobre el mundo⁴. Desde este punto de vista se advierten posibilidades diferentes para el lenguaje, ya que este adquiere una gravitación fundamental en el ámbito de la praxis.

La filosofía y su proyecto de develar los secretos del universo se enfrenta con una filosofía enfocada en la *praxis* y en los problemas del hombre. Los filósofos teóricos, desinteresados de la contingencia humana en pos de acceder a verdades trascendentes se enfrentan a la filosofía entendida como la enseñanza una *techné* que reivindica su utilidad práctica. Nace allí la división entre acción política y verdad, dice Arendt (2008), entre el hombre de acción y el hombre de pensamiento, en la que el primero de los términos resulta menospreciado frente a la luminosa tarea de develar la verdad reservada para los intelectuales.

Este énfasis en la función performativa anticipa concepciones contemporáneas que pondrán el énfasis en la relación del lenguaje con la praxis, como es el caso de Wittgenstein y sus secuaces, como las investigaciones de Austin, quién muchos siglos después da cuenta del poder de la palabra para hacer cosas, como la intrínseca relación entre lenguaje y acción que advierte Arendt.⁵ Comparto, por lo tanto la reivindicación que proponen tanto Claudia Mársico como Bárbara Cassin, para quienes los sofistas anticipan la concepción del lenguaje como acción, que se interesa por sus efectos en el mundo, que supera –y completa– a la concepción que le asigna una función meramente reproductiva.

4 Toma este nombre de Novalis, que la usa, sin definirla, en 1789 en el *Monólogo* para calificar algunos de sus fragmentos.

5 Resulta muy revelador el título de la obra más conocida de Austin: “Como hacer cosas con palabras” que pone de relieve que el lenguaje hace cosas.

Sobre la posibilidad de construir acuerdos

Según sostiene Hannah Arendt (2008), en el camino de construir una vía segura de acceso al conocimiento Platón ha instalado una tiranía de la verdad, en la que la filosofía aparece como una interacción con las cosas eternas, preocupada por la búsqueda de una verdad objetiva, desconectada y desinteresada de la esfera de los asuntos humanos. También en este contexto el discurso filosófico aparece contrapuesto a la retórica: en su búsqueda de objetividad, el filósofo distingue su saber de la mera opinión, de la *doxa* que contamina el acceso a la verdad aséptica, incontaminada; deja, por lo tanto de lado al sujeto y sus posibilidades reales para embarcarse en la búsqueda de lo incondicionado.

Los sofistas, por el contrario, se interesaron por el ser humano y sus costumbres. Tuvieron muy claro que en los asuntos humanos nos movemos en el ámbito de la *doxa*, de las opiniones más que en el de la *episteme*, y desde allí se interesaron por la acción política y por la posibilidad de construir acuerdos. Este reconocimiento de las diferencias entre puntos de vista, que constituye un elemento que los caracteriza, no es casual: en su gran mayoría son extranjeros, grandes viajeros, por lo tanto conocen otras culturas, se han formado en el ejercicio crítico al conocer sistemas diferentes y compararlos. Han forjado su pensamiento a partir del reconocimiento de las diferencias, tal vez a causa de esto en lugar de buscar verdades trascendentes, los sofistas defienden la posibilidad de sostener perspectivas diferentes.

La naturaleza de las leyes fue uno de los temas por los que se preocuparon; para ellos las leyes son convenciones humanas (*nomoi*), por lo tanto pueden ser discutidas, cuestionadas y modificadas en tanto se consideren injustas. Este principio, tan obvio para nosotros en la actualidad, no lo era en ese momento, en el que se adjudicaba a las leyes un origen divino. La concepción de las leyes que defendieron los sofistas constituye uno de los pilares fundamentales para el ejercicio de la democracia, que supone la posibilidad de cuestionar y perfeccionar las leyes, lo que habilita la discusión y obliga a contrastar opiniones, a debatir fundamentos, a construir acuerdos más justos.

La figura de los sofistas resulta imprescindible para pensar lo político y la democracia, ya que se ocuparon de manera constante de elaborar una ciencia política, compararon las leyes de Atenas con las de las otras

polis contribuyendo a generar un espíritu crítico que impulsa el desarrollo del Derecho y la democracia. Recordemos que Protágoras era cercano al círculo de Pericles, quien llevo a cabo grandes reformas que permitieron establecer la democracia.

Los grandes maestros, Gorgias, maestro de retórica, y Protágoras, de política, se interesan por las consecuencias prácticas del discurso, y la posibilidad de argumentar para consensuar acciones y establecer acuerdos, para proponer una renovación en las ideas y los principios que rigen una sociedad. En efecto, el discurso, la argumentación, constituyen el fundamento de la acción política, son las únicas herramientas que tenemos para generar acuerdos, ya que en el plano en las disciplinas prácticas, como ética y política, como el mismo Aristóteles lo señala, el desacuerdo y las controversias resultan inevitables ya que no se puede demostrar la verdad de las afirmaciones apelando a evidencias definitivas. Tal vez por esto, como sostiene Bárbara Cassin (2008), se califica a esta corriente de manera cada vez más positiva de relativista, progresista, atenta a los fenómenos y al mundo humano, incluso humanista.

En este punto me parece iluminador recordar que en el diálogo platónico que lleva su nombre Protágoras relata el mito de Prometeo. A la tradicional historia que cuenta que este héroe entrega el fuego a los hombres, introduciendo la *techné*, Protágoras le agrega un elemento que no estaba en el mito original: relata que los hombres no podían vivir juntos, ya que no cesaban de atacarse unos a otros porque no poseían el arte de la política. Zeus, temiendo que se exterminen entre sí, les envía el don de la moral y la justicia que se reparte entre todos los hombres. El término en griego para mencionar el regalo de Zeus es *aidós*: conciencia moral, que en un sentido amplio, también significa respeto mutuo.⁶

En este relato simbólico, plagado de sugerentes pistas para pensar la condición humana, a mi juicio resulta muy significativo el hecho de que, a diferencia de los que ocurre en el Antiguo testamento con las tablas de Moisés, en el relato de Protágoras Zeus no les da a los seres humanos un sistema de leyes sino el don que les permitirá construirlo. Desde aquí podemos pensar en la importancia que reviste para la vida en sociedad el ejercicio del arte de la política entendido como el único camino posible

⁶ *Aidos* es un término griego de difícil traducción; alude al sentimiento de pudor o vergüenza en clave moral, de allí al respeto mutuo.

para buscar el consenso entre posiciones diferentes que es lo que nos permite la vida en comunidad.

Como sostiene Cassin (2008), el *logos*, el discurso, es la condición necesaria de lo político; “la retórica es el nombre de la política”, dice. Este es para ella el uso sofístico del *logos*, que se desprende de la concepción del lenguaje como fuerza operativa que describimos en el apartado anterior; como en el mito de Prometeo, podemos concebir que a los seres humanos no nos ha sido revelada una verdad sino solamente la posibilidad de construir acuerdos. El lenguaje en su dimensión argumentativa puede ser pensado como una herramienta para construir acuerdos, un instrumento útil para actuar sobre el mundo. Es, en cada ciudad, lo que la mantiene unida; es la que puede contribuir al orden del presente dice Cassin; por eso la retórica es, para ella, el nombre del proyecto infinito de la filosofía: es la filosofía misma.

Según esta pensadora, el consenso revaloriza el poder del lenguaje antes que el empleo de la fuerza. El consenso es, en nuestros días, un concepto bisagra, que permite la articulación de tres dominios: el lógico en sentido amplio porque es el lenguaje y no la fuerza el instrumento del consenso, que pone en práctica lo que se llama hoy “razón comunicacional”; el ético, porque el consenso signa la elección del bien o al menos da testimonio del cálculo de lo que se considera lo mejor; y el dominio de lo político, ya que el consenso se presenta como una condición para la paz civil, social, nacional e internacional (Cassin, 2008, p. 106)

En la acción política el *logos*, entendido como palabra eficaz, funciona como paradigma de igualdad y constituye la base de la democracia: todos tienen la posibilidad de hablar, todos pueden alzar su voz en la asamblea. Protágoras, recordado más por su apuesta al relativismo que por su encendida defensa de la democracia, ha sido uno de los principales promotores de la *isegoría*, esto es, el sistema que instala la posibilidad de que todos tengan derecho a hacer uso de la palabra y a ser escuchados, de la que la democracia ateniense está tan orgullosa y que como todos sabemos, resulta tan difícil de lograr aún hoy.

Pero la igualdad de derechos no garantiza la igualdad del impacto que el produce un discurso en la práctica, resulta por ello de fundamental importancia aprender a hablar en público para defender las ideas en una asamblea, de allí la importancia de la función de los maestros en retórica



que enseñan a expresar opiniones e ideas de manera eficaz. Retórica, democracia y política se encuentran, así, indisolublemente vinculados.

Esto nos permite advertir que el objetivo de la sofística no es dotar al discurso de giros de una belleza superficial; como señala Jacqueline de Romilly, (2010) la sofística posee también un contenido intelectual, una sabiduría y una experiencia nacida en el arte de dirigir bien las ideas. No olvidemos que para los griegos *logos* significa razón y lenguaje a la vez, ya que, a diferencia de lo que ocurre hoy, se trata para ellos de conceptos inseparables. Dirigir bien al *logos* implica poder hacer un buen uso de la argumentación en términos racionales. El arte de la sofística constituye un entrenamiento que involucra el dominio del lenguaje y de la razón; no se trata sólo de “hablar bien” en el plano de lo estético, de desarrollar la elocuencia como ornamento o artificio, sino de aprender a razonar bien, ya que una buena argumentación es una argumentación racional, de otra manera no se sostiene. Esta concepción se anticipa a la teoría de la acción comunicativa que desarrollará Habermas mucho tiempo después.

Como señala Perelman (1997), el descrédito de la retórica y la teoría de la argumentación han desembocado en el olvido de la razón práctica. Y hoy se hace necesario rescatarla, ya que la retórica constituye el instrumento imprescindible para la acción política, y el arte de la política es la condición imprescindible para la vida en sociedad.

También Richard Rorty (2008) aboga por un concepto de racionalidad relacionado con la praxis, que permita incluir una serie de virtudes morales como la tolerancia, el respeto por las opiniones de quienes nos rodean, la disposición a escuchar, la posibilidad de recurrir a la persuasión antes que a la fuerza. Para este pensador ser racional consiste en poder examinar cualquier tema de modo que descarte el dogmatismo, la actitud defensiva y la radical indignación.

En estas posiciones de pensadores contemporáneos parecen resonar los ecos de las voces de los sofistas, cuyo mensaje se reviste hoy más que nunca de una gran actualidad, por eso me gustaría cerrar con una cita de Claudia Mársico (2005):

Su intento de responder a los dramas que acucian a los hombres concretos que caen víctimas de la imposibilidad del acuerdo los acercan mucho más a los problemas de nuestra época, tan sensible al problema de que no hay manera de establecer objetivamente lo real. Gorgias vislumbró muchos problemas que desvelaron a la filosofía del Siglo XX que sobre todo des-

pués de las dos guerras mundiales se toparon con la aporía de las posiciones irreconciliables (p.107).

A modo de conclusión

Los sofistas proponen un modo de filosofar diferente al modelo que ha impregnado la filosofía occidental, que constituye una alternativa que ha sido descuidada por el gran linaje de Parménides, Platón y Aristóteles. Luego de este recorrido me parece justificado sostener que esta perspectiva nos permite recuperar una concepción más amplia del lenguaje, más rica en matices, que da cuenta de que sus posibilidades no se restringen a la expresión de la verdad sino que puede ser pensado también como una acción que produce efectos, como una herramienta para producir acuerdos; se destaca, así, su posibilidad de operar sobre el mundo ejerciendo una función activa en nuestro trato con él.

Dejando de lado la aspiración de buscar la verdad absoluta, la propuesta de los sofistas es mucho más modesta; en lugar de prometernos la Verdad, se enfoca en la búsqueda del consenso, en la posibilidad construir acuerdos, tarea imprescindible en el marco de una sociedad crispada, fragmentada, en la que asistimos a la radicalización de las opiniones, a los enfrentamientos y a la construcción de trincheras ideológicas que fomentan los desacuerdos y se niegan a escuchar las voces diferentes.

Recuperar el mensaje de los sofistas nos conduce a recordar que la política es el territorio de la opinión y no de las verdades absolutas, lo que constituye un eficaz antídoto para contrarrestar la arraigada pretensión de sentirnos dueños de la verdad, que parece estar creciendo cada vez más en el mundo contemporáneo, y nos conduce a pensar que tal vez es el momento de abandonar las posturas extremas y asumir que el territorio humano no es un campo de batalla entre verdades absolutas sino un lugar en donde contrastamos propuestas, evaluamos criterios, buscamos consensos.

Asumir este punto de vista trae aparejadas importantísimas consecuencias para la vida práctica, puesto que desde allí resulta posible generar una actitud abierta a la escucha de otras propuestas, otras maneras de pensar, otras opiniones. El regreso de los sofistas puede servir para revalorizar la desprestigiada *doxa*, para advertir que nuestra vida se desarrolla en el marco de la opinión, para diluir las certezas y sacar al hombre contemporáneo del asfixiante mundo de la intolerancia y las posiciones



cerradas, que constituyen los mayores obstáculos para alcanzar algunos acuerdos que nos permitan vivir mejor.

Referencias Bibliográficas

Arendt, H. (2008). *La promesa de la política*. Paidós.

Arendt, H. (1996). *La condición humana*. Paidós.

Camps, V. (2016). *Elogio de la duda*. Arpa y Alfil Editores.

Cassin, B. (2008). *El efecto sofisticado*. Fondo de Cultura Económica.

Cordero, N. L. (2008). *La invención de la filosofía*. Biblos.

Candiotta, L. (2017) "Incantamenti: il pottere di la parola in Sócrates e i rapsodi e linvenzione platónica della *performance* filosófica", *Anais de filosofía clásica* 11 (21), 36-51.

De Romilly, J. (2010). *Los grandes sofistas en la Atenas de Pericles*. Gredos.

Lalande, A. (1966). *Vocabulario técnico y crítico de la Filosofía*. El Ateneo.

Castello, L.; Mársico, C. (2005). *El lenguaje como problema entre los griegos: ¿cómo decir lo real?*, Altamira.

Mondolfo, R. (2004). *El pensamiento Antiguo*. Losada.

Mourelatos, A. (1987). "Gorgias on the Function of Language", en *Philosophical Topics*, XV, 2, 135-170.

Spangenberg, P. (2009), Phantasia y verdad en Protágoras, en G. Marcos y M. E. Díaz (Eds.) *El surgimiento de la phantasia en la Grecia clásica. Parecer y aparecer en Protágoras, Platón y Aristóteles*. Prometeo, 69-98.

Platón. (2016) *Diálogos*. Gredos.

Perelman, C. (1997). *El imperio retórico*. Norma.

Rorty, R. (2001). *La secularización de la filosofía*. Paidós.

Rorty, R. (1996). *Contingencia, ironía y solidaridad*. Paidós.





La filosofía como declaración de guerra.

Una reflexión sobre el perspectivismo nietzscheano

Úrsula Carrión Caravedo*

Friedrich Nietzsche es un filósofo que dedicó una buena parte de su obra al estudio de la cultura griega, principalmente durante la década de 1870. A *El nacimiento de la tragedia*, su texto más conocido sobre el tema, se suma una serie de lecciones que impartió en Bayreuth sobre filósofos presocráticos, las que dieron lugar a la publicación de dos escritos complementarios entre sí: *Los filósofos preplatónicos* y *La filosofía en la época trágica de los griegos*. El autor alemán también produjo un conjunto de conferencias y textos sobre la literatura, filosofía e historia de Grecia; entre ellos, *Homero y la filología clásica*, *El drama musical griego*, *El tratado florentino de Homero*, *El Estado griego* y *El certamen de Homero*.

Este último texto constituirá la fuente principal del presente trabajo¹, cuyo objetivo consiste en identificar las características que Nietzsche atribuye al *agón* griego y trasladarlas a su concepción de la filosofía, que está especialmente marcada por el perspectivismo. Para ello, hemos dividido nuestra investigación en tres partes. En la primera exponemos la interpretación que hace Nietzsche del *agón griego*. En un segundo momento, realizamos un esbozo de la concepción nietzscheana de la filosofía a partir de los rasgos de la contienda agonal. Por último, mostramos los recursos que emplea el autor alemán para participar de la contienda filosófica.

1 En este punto vale la pena advertir que hemos empleado las traducciones de las obras nietzscheanas de Andrés Sánchez Pascual publicadas por Alianza Editorial y consignadas en la bibliografía final. Las versiones en español de los demás textos de Nietzsche provienen de las *Obras completas* editadas por Diego Sánchez Meca en Ténos entre los años 2011 y 2016. En algunos casos, expresamente indicados, hemos optado por una traducción propia.

* Universidad del Pacífico, Lima, Perú; carrion_u@up.edu.pe

El *agón* griego: una mirada desde Nietzsche

La guerra es la madre de todas las cosas buenas
(KSA 3, 448).

Iniciamos esta sección con una frase del §92 de *La gaya ciencia*. En ella, Nietzsche parafrasea el famoso fragmento B53 de Heráclito (quizá el presocrático por quien revela mayor admiración): “La guerra es el padre y el rey de todas las cosas; a unos los muestra como dioses y a otros como hombres, a unos los hace esclavos y a otros, libres” (Kirk et al., 1987, p. 282). En la versión nietzscheana, la guerra no constituye el origen de todo, sino de *todo lo bueno*; con ello, se muestra el carácter positivo que el pensador alemán le confiere a la contienda. A continuación explicaremos en qué radica ese valor especial que le atribuye al *agón* en general –y no solo a la guerra, en particular, tal como la pensamos nosotros hoy en día. En efecto, mediante el término “*agón*” se hace referencia a un amplio espectro de formas de enfrentamiento que tenían lugar en la sociedad griega (Liddell y Scott, 1973, p. 18) y que cumplían un rol central en ella.

Las fiestas agónales se desarrollaban en distintos niveles, entre ellos, el deportivo (en los juegos sagrados), el artístico (entre poetas, principalmente) y el político (en los debates públicos), como bien recuerda Finley:

Nada define la calidad de la cultura griega más netamente que la manera en que la idea de competencia estaba extendida desde la hazaña física hasta la región del intelecto, hasta las hazañas de la poesía y de la composición dramática (Finley, 1966, p. 133).

La importancia del *agón* en la sociedad griega es explicada por Nietzsche en términos de su productividad, asociada con la buena Eris de Hesíodo. “La Éride buena imperaba, en efecto, desde antiguo en todas las actuaciones de las musas” (KSA 1, 545), expresa en uno de sus escritos preparatorios para la publicación de *El nacimiento de la tragedia*. La mencionada divinidad alimentaba en los participantes de un combate el afán de superar a sus rivales. En el extremo opuesto se alzaba la mala Eris, quien generaba en el contendor un deseo incontrolable de anular al otro; por ello, era considerada una forma de lucha indeseable (Cf. KSA 1, 787). En *El paseante y su sombra*, Nietzsche diferencia dos tipos de envidia y los relaciona con cada una de las formas de Eris: existe una envidia positiva,

que promueve la excelencia de los contrincantes; ella se contrapone a la envidia perjudicial, en la que reina un afán por destruir al oponente (KSA 2, 562).

El *agón*, sosteníamos, se vincula con la buena Eris, que estimula en los combatientes un ánimo de superación, una búsqueda de excelencia. En ese sentido, constituye una instancia que promueve el fortalecimiento de los participantes, como adecuadamente nota Herman Siemens (2001a, p. 83); de ahí, el carácter provechoso que le atribuye Nietzsche (Cf. Birnbaum, 2004, p. 145). La provocación entre los contendores impulsa que se perfilen las grandes individualidades (Müller, 2005, p. 82). En *El certamen de Homero*, el autor sostiene que “cuando más grande y más sublime es el hombre griego, tanto más luminosa es en él la llama de la ambición que se desprende de él” (p. 565). Esa idea se complementa con la referencia nietzscheana al alma celosa del griego, que lo motiva a ser el primero y aventajar a los otros. Así lo plantea en “De las mil metas y de la “única” meta”, de *Así habló Zaratustra*: “Lo que hace que él domine y venza y brille, para honor y envidia de su vecino: eso es para él lo elevado, lo primero, la medida, el sentido de todas las cosas” (KSA 4, 75). Es en este principio de esfuerzo por la búsqueda del honor, continúa el filósofo, donde radica la grandeza de dicho pueblo.

Nietzsche contrapone esa competitividad del heleno al recelo de los modernos hacia la contienda. “Y lo que más teme el hombre moderno en un artista es el impulso personal a la lucha, mientras que el griego conoce al artista *sólo en la lucha personal*” (KSA 1, 790). En opinión del autor, los modernos evitan la competencia por considerarla amenazante, a diferencia de los griegos, quienes la conciben como una plataforma para su perfeccionamiento.

La superación del combatiente estimulada por el *agón* no conlleva, como ya adelantamos, una destrucción de este; antes bien, supone dejar abierta la posibilidad de que el perdedor busque su oportunidad para sobresalir y, entonces, se reanude la batalla. Esto nos conduce a un segundo rasgo del *agón*: la transitoriedad de la victoria de cada contendor. Solo de esa manera se puede garantizar la continuidad de la lucha, pues si uno de los participantes adquiriera una hegemonía absoluta y anulara definitivamente a los demás, el *agón* cesaría. Así lo expresa Nietzsche, inspirándose otra vez en Heráclito:

De la lucha de los contrarios surge todo el devenir: las cualidades determinadas, que se nos aparecen como duraderas, expresan solo la prevalencia momentánea de uno de los luchadores, pero la guerra no finaliza con ello, el combate continúa en la eternidad (KSA 1, 825).

De esta manera, solo es posible preservar la continuidad de la lucha si los ganadores se renuevan constantemente. Parafraseando a Nietzsche, en el *agón* se anhela, como medio de protección contra el genio, un segundo genio (KSA 1, 789). De hecho, bajo su perspectiva, el ostracismo es visto como necesario para apartar a quienes sobresalen demasiado porque ponen en riesgo la continuidad de la contienda. En *El certamen de Homero*, recuerda qué comentaban los efesios luego de que desterraran a Hermodoro:

‘Entre nosotros nadie debe ser el mejor; pero si lo es alguno, que lo sea en otro sitio y entre otros’. Pero ¿por qué ninguno debe ser el mejor? Porque con ello ya no habría certamen, y el eterno fundamento vital del Estado griego estaría en peligro (KSA 1, 788).

Preservar el *agón* parece, pues, constituir una prioridad para el Estado griego, de la cual Nietzsche da cuenta. Esa prolongación de la contienda, originada por el carácter efímero de la victoria de sus participantes, convierte al *agón* en responsable de la multiplicidad y del devenir: mediante la batalla se generan nuevos órdenes; se dinamiza la sociedad en diferentes ámbitos. Por ejemplo, los debates en el *ágora* posibilitan reformar las leyes; y las contiendas entre clases sociales dan pie a una reformulación de las jerarquías. El *agón* se torna así, en palabras de Nietzsche, en una necesidad para el Estado griego (KSA 1, 774).

Por otro lado, que lo central sea extender la lucha misma antes que buscar proclamar a un ganador le confiere al *agón* un carácter lúdico. Ciertamente, el triunfo en la batalla es deseable y corona el esfuerzo desplegado; no obstante, vale la pena notar que el sentido primordial del *agón* no es tanto la obtención del premio (Hawhee, 2002, pp. 185-207). Antes bien, el objetivo del juego radica en la prolongación de sí mismo, como señala pertinentemente De Santiago Guervós (2012, pp. 206-207).

Cabe observar ahora que, al igual que los otros juegos, el *agón* no está exento de reglas que los participantes deban respetar (Kirk, 1968, p. 45). La regulación de las acciones involucradas recorre todas las contiendas agonales. En ello radica la “seriedad” del juego a la que alude De Santiago

Guervós: “no es el jugador el que define el juego, sino el juego el que define a los jugadores” (2012, p. 215). Estos se someten a la lógica de aquel, a sus normas. ¿Y qué tipo de reglas regían las contiendas agonales griegas? Ciertamente, no se puede hablar de un conjunto fijo de principios, pues estos variaban con el tiempo y en función del tipo de juego. Sin embargo, algunos fueron más o menos transversales a las diversas competiciones, y su incumplimiento era considerado una forma de *hybris*, como recuerda Yunus Tuncel. El autor menciona algunos ejemplos de prohibiciones generales del *agón*, como el considerarse a sí mismo vencedor de la contienda o que los contrincantes no estén en el mismo nivel (2013, p. 83).

El *agón* incorpora, pues, normas que los participantes respetan y cuyo acatamiento contribuye con mantener o reforzar el espíritu de comunidad en la polis (Areas, 2006, pp. 100-101): “Las fiestas panhelénicas: unidad de los griegos en las normas de la contienda” (KSA 7, 402; traducción nuestra), expresa Nietzsche al respecto. Herman Siemens señala que solo siguiendo las reglas agonales se puede pensar en una vida en comunidad sin anular las particularidades de los ciudadanos (2001b, p. 521). No deja de tener razón el autor, en la medida en que las normas de una contienda, además de conferirle orden a la misma, abren la posibilidad de que emerjan las grandes individualidades. En palabras de Christa Davis Acampora, la estructura del *agón* está planteada de tal modo que limita y motiva a los contrincantes al mismo tiempo (2013, p. 24).

A propósito de la motivación, merece la pena hacer referencia a la figura del héroe de las batallas que aparece como un vencedor excepcional de la contienda². Finley señala que el mérito de los héroes estaba determinado por tres variables: “con quién luchaba, cómo luchaba y cómo terminaba” (1966, p. 134). Sobre lo primero, cabe precisar que no se es héroe por ganarle a alguien que no ha hecho muchos méritos, sino por lograr el triunfo frente a un rival retador, respetable. En relación con el modo en que el héroe compete, quisiéramos subrayar no solo la importancia de luchar con coraje y sacando a relucir sus mayores cualidades, sino también la necesidad de combatir respetando las normas básicas de la batalla. Por último, el “cómo terminaba” mencionado por Finley parece aludir a la gloria u honor que acompaña el desempeño excepcional de un héroe.

² Se puede encontrar un análisis más detallado de la figura del héroe desde la perspectiva nietzscheana en Carrión, 2020.

Hasta aquí hemos presentado los rasgos principales del *agón* desde una perspectiva nietzscheana: su carácter fructífero –que da pie a la aparición de los héroes–, la transitoriedad del triunfo de los oponentes y la presencia de reglas que estos últimos se sienten conminados a obedecer. A continuación, analizaremos la presencia de esas características en la concepción nietzscheana de la filosofía.

La filosofía como práctica bélica

En el prólogo de *Ecce homo*, uno de sus últimos libros, Nietzsche caracteriza a la filosofía como la “vida voluntaria en el hielo y en las altas montañas” (KSA 6, 258). Considera así que se trata de una tarea peligrosa, solitaria y alejada de la comodidad. El filósofo no requiere de un cobijo ni de aliados; tiene la fortaleza y el coraje suficientes como para lanzarse a lo prohibido: desmontar prejuicios, desacralizar ideales, cuestionar los fundamentos de las valoraciones y creencias humanas. Esa labor lo puede hacer sentir extraño frente a quienes lo rodean, pero al mismo tiempo le permite destacar, perfilar su individualidad de una manera análoga al modo en que emerge el héroe.

El filósofo, entonces, toma distancia de lo ya establecido. Esto significa, en palabras de Nietzsche, que “tiene hoy el *deber* de desconfiar, de mirar maliciosamente de reojo desde todos los abismos de la sospecha” (KSA 5, 53). La desconfianza y la sospecha a las que alude el autor parecen estar asociadas con cierto grado de escepticismo. Veamos el §54 del *Anticristo*:

La fortaleza, la *libertad* nacida de la fuerza y del exceso de fuerza se *prueba* mediante el escepticismo. A los hombres de convicción no se los ha de tener en cuenta en nada de lo fundamental referente al valor y al no-valor. Las convicciones son prisiones. [...] Un espíritu que quiere cosas grandes, que quiere también los medios para conseguirlas, es necesariamente un escéptico. El estar libre de toda especie de convicciones, el poder-mirar-libremente, forma parte de la fortaleza” (KSA 6, 236).

Como se puede notar, la fortaleza no involucra una defensa cerrada de ideales ni la imposición de dogmas. Por el contrario, ser fuerte es ser libre para dudar, para poner entre paréntesis las convicciones de uno y distanciarse de todo aquello que se presenta como una certeza absoluta. No es casual que en *Ecce homo*, Nietzsche exprese su agrado hacia los es-



cépticos, a quienes considera “el único tipo *respetable* entre el pueblo de los filósofos” (KSA 6, 284). Recordemos, a propósito, que Sexto Empírico se refería al escéptico como aquel que “da a conocer sus propias impresiones de manera no dogmática y libre de positivas aserciones acerca de las realidades objetivas” (1989, p. 8).

El alejamiento de las convicciones no está reñido con la caracterización del filósofo como *pretendiente* de la verdad. En el prólogo de *Más allá del bien y del mal*, la verdad es caracterizada como la mujer que no se deja conquistar (KSA 5, 11): el filósofo la *pretende* en el sentido en que tiene una disposición hacia ella, un deseo –no la seguridad– de poseerla. Paradójicamente, dicha noción no se ubica lejos de la analogía que establece Platón entre Eros y el filósofo: ambos, al carecer de belleza completa y sabiduría absoluta, van en búsqueda de ellas. Sin embargo, Platón falla, a juicio de Nietzsche, al caer en el dogmatismo (KSA 5, 12) cuando no pone en duda la existencia de principios universales, fijos y eternos, cuyo conocimiento otorga al ser humano un criterio absoluto y estable para discernir y actuar virtuosamente.

Para el autor alemán, en cambio, no es en absoluto tarea del filósofo descubrir la verdad. De hecho, las certezas a las que puede acceder son solo probables, no categóricas. Así, el pensamiento filosófico “salta sucesivamente de posibilidad en posibilidad, las cuales serán tomadas provisionalmente por certidumbres” (KSA 1, 814; traducción nuestra).

La historia de la filosofía, en ese sentido, parece ser vista por Nietzsche como un continuo enfrentamiento entre pensadores que debaten entre sí y que logran triunfos solo efímeros: seguridades pasajeras. En este punto nos acercamos al segundo rasgo del *agón* explicado en la sección anterior: la transitoriedad de la victoria de los participantes.

Una forma de ilustrar dicha idea se puede observar en *La filosofía en la época trágica de los griegos*. Ya desde el prólogo del año 1874 se encuentran pistas que nos transmiten la imagen de la filosofía como una gran batalla (Cf. Carrión, 2012). Ciertamente, en los inicios del texto, Nietzsche describe a cada presocrático como un pensador de carácter hostil que se enfrenta a talentos similares (KSA 1, 833). En las páginas sucesivas, presenta a cada presocrático como un gran filósofo que destaca en un contexto de pugna entre otros valiosos pensadores que lo rodean o preceden. Por ejemplo, caracteriza a Anaximandro como un sucesor de Tales que “nos habla de una manera mucho más clara” (KSA 1, 817). Luego aparece

Heráclito para iluminar la oscuridad generada por el problema del devenir que Anaximandro había dejado sin resolver (KSA 1, 822). Más adelante, emerge Parménides como una suerte de triunfador frente a sus adversarios (KSA 1, 856). También en *Los filósofos preplatónicos* recoge el autor el espíritu de lucha entre pensadores. En relación con Anaxágoras, por ejemplo, plantea que “Empédocles salió decididamente vencedor” (KGW II, 4, 327).

En general, los términos elegidos por Nietzsche para describir a cada pensador reafirman la concepción de la filosofía como una contienda agonal y la caracterización de los grandes filósofos (aquellos hacia quienes el autor no esconde su admiración) como una suerte de héroes de la historia del pensamiento.

Esta contienda, como cualquier otra forma de *agón*, se revela especialmente fructífera: cada filósofo –o, mejor dicho, cada “gran filósofo”– resuelve o supera algún problema que el anterior deja abierto y así la historia del pensamiento se renueva de modo incesante. Es justamente esa prolongación del debate filosófico lo que evita que las ideas se sedimenten y podamos aspirar a alguna forma de progreso. En palabras de Isaiah Berlin:

Los hombres y las ideas avanzan, en parte, por parricidio, mediante el cual los hijos matan, si no a sus padres, al menos a las creencias de sus padres, y adoptan nuevas creencias. De esto es de lo que depende el desarrollo y el progreso (Berlin, p.18).

Como bien señala Berlin, si los presupuestos no se cuestionan, las creencias se tornan dogmas, la sociedad se estanca, el intelecto se vuelve estéril.

Corresponde a continuación analizar si, al igual que las demás instancias agonales, la contienda filosófica incorpora reglas. Para ello, resulta útil retornar a *Ecce homo*. Allí el autor anuncia sus principios de práctica bélica. Nos parece que estos pueden funcionar como reglas de la batalla filosófica. El primero dice lo siguiente: “yo solo ataco causas que triunfan” (KSA 6, 274). Con esa afirmación, Nietzsche nos hace volver a la figura del héroe, que solo se enfrenta a contrincantes a los que respeta y no a quienes considera muy por debajo de su nivel. Rivales importantes constituyen también las ideas valiosas: son estas las que, desde la perspectiva nietzscheana, merece la pena contrarrestar en el debate filosófico. Resulta

ta interesante, a propósito, revisar los comentarios del pensador alemán sobre filósofos paradigmáticos como Platón o Kant. A pesar de que suele referirse a ellos con burla o incluso disgusto, también es cierto que los respeta como contendores y considera necesario enfrentarse a sus principales posturas.

Tomemos solamente, y de modo breve, el ejemplo de Platón. “Sócrates y Platón son síntomas de decaimiento, instrumentos de la disolución griega, pseudogriegos, antigriegos”, dice en el *Crepúsculos de los ídolos* (KSA 6, 68). Esta sentencia constituye claramente un reproche hacia el fundador de la Academia, a quien Nietzsche considera uno de los responsables de la muerte del espíritu trágico dado que postula el predominio de la racionalidad y el conocimiento por encima de los impulsos y la corporalidad. Pero esa calificación de pseudo o antigriego no le impide esconder su admiración por el pensador de Atenas: “Confesémonos, pues, hasta qué punto le falta a nuestro mundo la especie entera de los Heráclitos, Platones, Empédocles y como se hayan llamado todos esos regios y magníficos eremitas del espíritu” (KSA 5, 131). También en *Aurora* se encuentran elogios, específicamente, hacia los diálogos platónicos:

Quien no sabe escuchar el júbilo constante que late en cada discurso y en cada réplica de un diálogo platónico, el júbilo que produce cada nueva invención del pensamiento *racional*, ¿qué podrá comprender de Platón o de la filosofía antigua? (KSA 3, 314)

De esta manera, a pesar de las profundas discrepancias entre Nietzsche y la filosofía de Platón, no hay un desprecio del primero por el segundo; antes bien, lo estima un rival digno de enfrentar. El pensador griego es entonces considerado por Nietzsche como uno de los tantos participantes memorables de la contienda agonal que caracteriza a la filosofía.

La segunda regla de la práctica bélica nietzscheana es enunciada de la siguiente manera: “yo solo ataco causas donde no voy a encontrar aliados, cuando estoy solo, cuando me comprometo exclusivamente a mí mismo” (KSA 6, 274). Esto puede asociarse con la ya mencionada concepción de la filosofía como la vida en el hielo y la montaña, que denota la valentía de pensar distinto y enfrentarse a las creencias sedimentadas. También se relaciona con la labor osada del héroe que perfila su individualidad proponiendo nuevas ideas. El filósofo, desde la perspectiva nietzscheana, no debe buscar un cortejo, seguidores incondicionales. “Hay que apartar de

nosotros el mal gusto de querer coincidir con muchos” (KSA 5, 60), dice el autor en § 43 de *Más allá del bien y del mal*. Se contraponen así al pensador serio que rechaza toda actitud jovial, cuyo espíritu cansado no desea oponentes y, en cambio, “quiere partidarios declarados, camaradas sin escrúpulos, tropas auxiliares, heraldos, un cortejo pomposo” (KSA 3, 312).

El tercer y el cuarto principios de Nietzsche parecen apuntar en la misma línea y por eso pueden ser analizados juntos: “yo no ataco jamás a personas, – me sirvo de la persona tan solo como de una poderosa lente de aumento con la cual puede hacerse visible una situación de peligro general, pero que se escapa, que resulta poco aprehensible” (KSA 6, 274), dice el tercero. El último es formulado así: “yo solo ataco causas cuando está excluida cualquier disputa personal, cuando está ausente todo trasfondo de experiencias penosas” (KSA 6, 274). Ambos sugieren que uno no se enfrenta a un rival por motivos personales, sino por los ideales que este último defiende o personifica. Esto se puede relacionar con un alejamiento respecto de la mala Eris de Hesíodo. En ese sentido, el filósofo no ataca a otro por resentimiento ni odio, con ánimos de destruirlo, sino con la intención de cuestionar sus puntos de vista o la tradición que este representa.

El perspectivismo y el pluralismo de estilos

Este pequeño escrito es una gran declaración de guerra
(KSA 6, 58)

Iniciamos la parte final de nuestra investigación con un fragmento del prólogo del *Crepúsculo de los ídolos*, que reafirma la actitud bélica de Nietzsche. En esta última sección quisiéramos detenernos en la forma especial en que Nietzsche participa dentro del *agón* filosófico. Su estrategia principal, como intentaremos mostrar en lo que sigue, radica en el perspectivismo, que consiste en la capacidad de adoptar múltiples miradas y valoraciones del mundo, y que se traduce en la variedad de recursos estilísticos que emplea el autor alemán para expresar sus pensamientos.

[El verdadero filósofo] tiene que haber sido tal vez crítico y escéptico y dogmático e historiador y, además, poeta y coleccionista y viajero y adivinator de enigmas y moralista y vidente y “espíritu libre” y casi todas las cosas, a fin de recorrer el círculo entero de los valores y de los sentimien-



tos valorativos del hombre y a fin de *poder* mirar con muchos ojos y conciencias, desde la altura hacia toda la lejanía, desde la profundidad hacia toda altura, desde el rincón hacia toda la amplitud. Pero todas estas cosas son únicamente condiciones previas de su tarea: la tarea misma quiere algo distinto, –exige que él *cree valores* (KSA 5, 144).

La diversidad de experiencias le confiere al filósofo una amplitud de perspectivas que le permiten reinventarse constantemente, no tomarse muy en serio, combatir desde diversos flancos. A diferencia del dogmático, el perspectivista no exige del otro una aceptación incondicional de sus ideas, pues reconoce que son interpretaciones o creaciones (Nehamas, 2002, p. 90). Ahora bien, podría verse como contradictorio que en el citado fragmento de Nietzsche se incluya al dogmatismo como una de las tantas facetas del filósofo. Pero quizá al pensador alemán le resulte valioso pasar por una etapa dogmática, esto es, comprometerse con creencias y afirmarlas de modo firme e irrefutable, en la medida en que más adelante, si el espíritu del filósofo es lo suficientemente fuerte, logre alejarse de tales pretensiones. Siguiendo esa línea, probablemente Platón sea para Nietzsche uno de los tantos ejemplos de filósofos que no superaron esa etapa dogmática.

Por el contrario, el pensador alemán aprendió a mirar en distintas direcciones. De alguna manera, el mundo se ha vuelto para nosotros infinito, dice en §374 de *La gaya ciencia*, “en la medida en que no podemos rechazar la posibilidad de que *encierre en sí infinitas interpretaciones*” (KSA 3, 627). A partir del perspectivismo, ninguna posición se concibe como fiel reveladora de la forma en que *realmente es* el mundo. En ese sentido, el perspectivismo resulta consecuente con la transitoriedad de los triunfos de las contiendas agónicas –incluida, claro está, la filosófica: ninguna postura prevalece indefinidamente sobre las otras. También se alinea con la voluntad de poder propia de un superhombre.

Diego Sánchez Meca define la voluntad de poder como “una voluntad de ejercer una fuerza y de defenderse de fuerzas que actúan sobre ella” (2006, p. 122). Esa suma de fuerzas, presente en espíritus enérgicos y excelsos como el del superhombre, lo conduce a desbaratar ideales obsoletos, hacerse cargo de la vida y crear valores al servicio de esta. “Algo vivo quiere, antes que nada, dar libre curso a su fuerza –la vida misma es voluntad de poder” (KSA 5, 27), sentencia el autor de *Más allá del bien y del mal*. Las fuerzas de la voluntad de poder están en constante tensión

y movimiento, y es desde ahí de donde el filósofo propone valores que constantemente reformula, que no pretenden imponerse a otras personas. El superhombre es como un niño que juega y mira la vida con inocencia y deslumbramiento, con ganas de explorar el futuro y lanzarse a lo desconocido (KSA 4, 31).

Esa actitud lúdica del superhombre, señalábamos, se concilia con el perspectivismo. En efecto, el perspectivista justamente juega con sus visiones del mundo, las modifica sin aferrarse a ninguna como una certeza plena.

En este punto vale la pena aclarar que la realidad no debe entenderse como la suma de todas las perspectivas, como bien nota Arthur Danto. Si solo podemos hablar significativamente del mundo al que pertenecemos y no de otro –es decir, únicamente desde *nuestra* perspectiva–, entonces sostener que el mundo es la totalidad de las perspectivas equivale a considerar a la realidad desde fuera de nuestra perspectiva, lo cual carece de sentido (Danto, 1980, pp. 77-78).

Líneas atrás sostuvimos que el perspectivismo le abre a Nietzsche diversos flancos desde los cuales combatir. Ciertamente, le sirve, por un lado, para oponerse a las pretensiones dogmáticas que él percibe recurrentes en la Modernidad; por otra parte, le permite recrearse con frecuencia y mantener vigente su participación en la contienda filosófica. Para ello, se vale de diversos estilos y máscaras. Estas pueden entenderse como fases de una identidad que está siempre reinventándose. Veamos lo que plantea en §370 de *Aurora*:

¡Jamás reprimir o callar algo que pueda ser pensado en contra de tus ideas!
¡Promételo! Forma parte de la honestidad fundamental del pensar. Debes hacer todos los días campaña contra ti mismo (KSA 3, 244).

A través de cada máscara, Nietzsche presenta una etapa de sí mismo o una de las múltiples perspectivas mediante las cuales comprende el mundo, aunque estas puedan oponerse entre sí. De este modo, ese yo que se reinventa no se agota en sus máscaras, sino que deja siempre abiertos los espacios para una nueva creación de sí mismo. “De allí la posibilidad de las diversas máscaras que tiene el filósofo artista, lo que implica la posibilidad de adoptar diversas perspectivas para enfrentarse con los problemas y conflictos, sin quedarse en ninguna última o definitiva”, sostiene al respecto Mónica Cragolini (2003, pp. 226-227).



Ya adelantamos que la amplitud de perspectivas acerca a la filosofía de Nietzsche a una actividad lúdica, juguetona: “yo no sabría qué podría desear ser el espíritu del filósofo más que un buen bailarín” (KSA 3, 635). El filósofo baila con sus creencias; se recrea mediante diversas estrategias. Algunas de las máscaras con que juega constituyen personajes como Zarathustra y Dioniso; incluso también Homero (Porter, 2004, p. 19). Sloterdijk agrega que entre sus rostros aparecen el psicólogo, el crítico del conocimiento, el “maestro de disimulo afirmativo” (2000, pp. 73-75). Adicionalmente, Nietzsche emplea una variedad de recursos como símiles, metáforas y paradojas, así como aforismos, cartas, ensayos, artículos académicos, relatos.

Voy a añadir ahora algunas palabras generales sobre mi *arte del estilo*. *Comunicar* un estado, una tensión interna de *pathos*, por medio de signos, incluido el *tempo* [ritmo] de esos signos – tal es el sentido de todo estilo; y teniendo en cuenta que la multiplicidad de los estados interiores es en mí extraordinaria, hay en mí muchas posibilidades del estilo–, el más diverso arte del estilo de que un hombre ha dispuesto nunca (KSA 6, 304).

El pasaje anterior de *Ecce homo* parece confirmar que es justamente la pluralidad de perspectivas lo que reclama del autor una diversidad de estilos. Mediante ellos, Nietzsche aparece desde diversos lugares y se reinterpreta incesantemente. Dicho esto, habría que admitir cierto grado de ambigüedad en la obra nietzscheana, pues la forma en que el filósofo se comunica no es unívoca ni directa (Jaspers, 2003, p. 415). Y si la obra es ambigua, el lector de Nietzsche no debería pretender univocidad o acuerdo absoluto en la interpretación de sus textos. A propósito de *Así habló Zarathustra*, por ejemplo, el autor considera que el conocedor de la obra solo puede ser alguien a quien cada una de sus palabras le haya encantado algunas veces, y otras le haya herido profundamente (KSA 5, 255). En suma, los lectores de Nietzsche no deben ser fieles devotos, sino agudos críticos que incluso puedan convertirse en sus próximos oponentes. Esto último va en línea con el segundo principio de la práctica bélica nietzscheana, que rechaza la presencia incondicional de aliados.

Todo lo anterior nos lleva a resaltar la coherencia de Nietzsche entre su modo de escribir y su manera de entender la filosofía; en palabras de Meléndez, se puede constatar “una particular congruencia de forma y contenido en la obra de Nietzsche” (2001, p. 230). En efecto, si las ideas no pueden ser incuestionables, entonces conviene escribir de un modo que

permita acercarse a ellas desde diferentes frentes y dar pie a una amplia variedad de interpretaciones, esto es, de una forma lúdica, artística. En ese sentido, coincidimos con Nehamas (2002, p. 39), quien opina que la variedad de estilos de Nietzsche responde, por un lado, a un interés por presentar sus ideas sin pretensiones de verdad absoluta y, por otro lado, a un afán por distinguirse de los filósofos de su época, comúnmente caracterizados por un estilo más serio y sistemático.

En suma, tanto el perspectivismo como el pluralismo de estilos de Nietzsche confirman el carácter agonial de su filosofía: favorecen el debate y no le confieren valor absoluto a ninguna opinión. Así, van en línea con la transitoriedad propia de las victorias de una contienda: ninguna de las voces que participan obtiene un triunfo indefectible ni aceptación incondicional. Quizá merezca la pena enfatizar acá que si una prevalece, no será porque esté *más cerca de la verdad*, sino porque resulta, en un determinado momento, más explicativa, fértil o en cierto sentido conveniente³. Ello refuerza el carácter fructífero del *agón* filosófico, que da pie a una renovación frecuente de ideas y le abre la posibilidad al progreso. Finalmente, vimos que la contienda entre filósofos, desde la perspectiva nietzscheana, está guiada por reglas, tal como ocurre con los demás juegos agonales. Entre ellas, puede ser pertinente destacar el respeto por el contrincante, propio de aquellos a quienes Nietzsche podría considerar los grandes “héroes del pensamiento”. Estos, motivados por el afán de perfilar su individualidad –y no por odio ni deseo de destrucción hacia el rival –debaten con la tradición, buscan diferenciarse, logran destacar y consiguen trascender.

Referencias Bibliográficas

- Acampora, C. D. (2013). *Contesting Nietzsche*. Chicago: The University of Chicago Press.
- Arêas, J. (2006). Nietzsche e as singularidades pré-platônicas. En Feitosa, C. et al. (orgs), *Nietzsche e os gregos: arte, memória e educação. Assim falou Nietzsche V* (pp. 99-107). Río de Janeiro: D & A (etc.).

³ Como bien señala Arthur Danto: “We cannot speak of a true perspective, but only of the perspective that prevails” (1980, p. 77).

- Berlin, I. (1982). Una introducción a la filosofía. En *Los hombres detrás de las ideas: algunos creadores de la filosofía contemporánea* (pp.17-46). México D.F.: FCE.
- Birnbaum, A. (2004). *Nietzsche. Las aventuras del heroísmo*. México D.F.: FCE.
- Carrión, U. (2002). La buena Eris. Reflexiones en torno a la lógica agonal en Heráclito y Nietzsche. En *Instantes y azares. Escrituras nietzscheanas*, XII (10), 37-54.
- Carrión, U. (2020). El heroísmo del superhombre nietzscheano. En *Filosofía Unisinos*, 21 (2), 135-145.
- Cragolini, M. (2003). *Nietzsche, camino y demora*. Buenos Aires: Biblos.
- Danto, A. (1980). *Nietzsche as philosopher*. New York: Columbia University Press.
- De Santiago Guervós, L. E. (2012). La dimensión estética del juego en la filosofía de Friedrich Nietzsche. En E. Fernández (ed.), *Nietzsche y lo trágico* (pp. 203-218). Madrid: Trotta.
- Finley, M. (1966) *El mundo de Odiseo*, México D.F.: FCE.
- Hawhee, D. (2002). Agonism and Arete. En *Philosophy and Rethoric*, 3 (35), 185-207.
- Jaspers, K. (2003) *Nietzsche*. Buenos Aires: Sudamericana.
- Liddell, h. G. y R. Scott (1973). *A Greek-English Lexicon*. Oxford: Clarendon Press.
- Kirk, G.S. (1968). *Los poemas de Homero*. Buenos Aires: Paidós.
- Kirk, G.S., Raven, J.E. y Schofield, M. (1987). *Los filósofos presocráticos*. Madrid: Gredos.

- Meléndez, G. (2001). *Nietzsche en perspectiva*. Bogotá: Pontificia Universidad Javeriana.
- Müller, E. (2005). *Die Griechen im Denken Nietzsches*. Berlin: W. de Gruyter.
- Nehamas, A. (2002). *Nietzsche, la vida como literatura*. Madrid: Turner.
- Nietzsche, F. (1988) *Sämtliche Werke: Kritische studienausgabe* (KSA), 15 vols, editada por Giorgio Colli y Mazzino Montinari. DTV, W. de Gruyter.
- Nietzsche, F. (1967 y ss). *Werke: Kritische Gesamtausgabe*, (KGW) editada por Giorgio Colli y Mazzino Montinari. DTV, W. de Gruyter.
- Nietzsche, F. (1998) *Crepúsculo de los ídolos, o cómo se filosofa con el martillo*. Madrid: Alianza Editorial.
- Nietzsche, F. (2000) *Así habló Zaratustra*. Madrid: Alianza Editorial.
- Nietzsche, F. (2000). *Ecce homo*. Madrid: Alianza Editorial.
- Nietzsche, F. (2000). *El Anticristo*. Madrid: Alianza Editorial.
- Nietzsche, F. (2000). *El nacimiento de la tragedia*. Madrid: Alianza Editorial.
- Nietzsche, F. (2000). *Más allá del bien y del mal*. Madrid: Alianza Editorial.
- Nietzsche, F. (2011-2016). *Obras completas*. Diego Sánchez Meca (ed.), Madrid: Tecnos, 4 vol.
- Porter, J. (2004) Nietzsche, Homer, and the classical tradition. En Bishop, P. (ed.). *Nietzsche and antiquity: his reaction and response to the classical tradition* (pp 7-26). Rochester: Camdem House.
- Sánchez Meca, D. (2006). *Nietzsche. La experiencia dionisiaca del mundo*. Tecnos.



- Sexto Empírico (1989). Esbozo del pirronismo. En *Cuadernos de Filosofía y Letras*, X (14), 5-48.
- Siemens, H. (2001a). Agonal configurations in the *Unzeitgemäße Betrachtungen*. Identity, Mimesis and the Übertragung of cultures in Nietzsche's early thought. En *Nietzsche Studien*, 30, 80-106.
- Siemens, H. (2001b). Nietzsche's political philosophy: a review of recent literature. En *Nietzsche Studien*, 30, 509-526.
- Sloterdijk, P. (2000). *El pensador en escena: el materialismo de Nietzsche*. Valencia: Pre-Textos.
- Tuncel, Y. (2013). *Agon in Nietzsche*. Milwaukee: Marquette University Press.



Metáfora y argumentación: más allá de la belleza

Ingrid Julia Placereano*

La relación entre metáfora y argumentación posee una larga historia. Aristóteles ya distingue claramente la función poética de la metáfora de su función retórica. En el primer caso, la metáfora permite, tanto en la poesía épica como en la tragedia, ennoblecer y enaltecer el lenguaje, a fin de tratar los temas propios de esos géneros con la altura que se merecen. Con la función poética se busca conmover y purificar pasiones, procurando conseguir la combinación justa del lenguaje corriente y del lenguaje elevado y evitar así que el discurso resulte trivial o inentendible. Justamente es la metáfora la figura que, para Aristóteles, logra de mejor manera ese equilibrio. En el segundo caso, es decir en la función retórica, la metáfora, además de ennoblecer el lenguaje, busca efectos persuasivos, ya que esta función es propia del discurso argumentativo de la política, del discurso jurídico y del discurso declamatorio. Aquí, además de sorprender al receptor, ejerce una función explicativa, didáctica y esclarecedora y, para ello, la metáfora debe cumplir nuevamente esos dos requisitos que señalamos en la función poética: dotar al discurso de un aire natural y cargarlo de majestuosidad.

A partir de la interpretación de los escritos de Aristóteles, realizada principalmente por Cicerón y Quintiliano, surge lo que se conoce como la teoría clásica de la metáfora, que pone el acento en las cualidades estéticas, ornamentales de esta figura. Es decir que se usan metáforas para embellecer el discurso. Esto va de la mano del enfoque sustitutivo, que sostiene que a toda expresión metafórica le corresponde una expresión literal que le resulta equivalente. Comprender una metáfora sería como descifrar un código. Para esta concepción, la metáfora no aporta nada, más allá de la belleza. Así, decir “Saltó el león” para referirse a Aquiles sería lo mismo que decir “Saltó el valiente Aquiles”, ¿pero es verdaderamente lo mismo?

En la actualidad, y ya desde el siglo XX, esta concepción clásica de la metáfora es fuertemente cuestionada. Incluso se produce una relectura de

* Universidad Nacional de Tucumán; ingrid.placereano@filo.unt.edu.ar

los textos aristotélicos, por medio de la cual se sostiene que el Estagirita ya reconocía otras cualidades en la metáfora, como la de aportar conocimiento. Esto da lugar a lo que podríamos llamar una visión cognitiva de la metáfora, que toma importantes dimensiones a partir de los hallazgos y trabajos de las ciencias cognitivas.

A continuación, nos proponemos mostrar algunos aportes de esta visión cognitiva de la metáfora aplicada al ámbito de la argumentación. Este juego entre metáfora y argumentación podrá evaluarse en dos ámbitos: por un lado, “las metáforas *en* la argumentación”, y por otro, “las metáforas *de* la argumentación”.

Las metáforas *en* la argumentación

Como señalamos al comienzo, ya Aristóteles trabajó sobre el papel persuasivo que podía cumplir la metáfora desde su función retórica. No es la idea detenernos hoy en Aristóteles, pero sí cabe señalar que sus reflexiones fueron retomadas en el siglo XX por diferentes autores dedicados a la argumentación. Entre ellos podemos destacar a Chaïm Perelman quien, en *El imperio retórico*, toma a la metáfora como una posible estrategia argumentativa. Al ser la suya una teoría descriptiva, Perelman clasifica y caracteriza una cantidad de argumentos que funcionan en nuestras prácticas retóricas. Entre estos recursos argumentativos ubica a la metáfora como una analogía condensada; es decir, que detrás de cada metáfora podemos encontrar una semejanza, no referida a cosas, sino a relaciones entre cosas.

Por ejemplo: De la relación entre el día y el ocaso y de la relación entre la vida y la vejez, análogas entre sí, se puede elaborar la metáfora “El ocaso de la vida”.

La fuerza argumentativa de las metáforas y las analogías radica en su capacidad de aclarar, estructurar, ampliar el tema que se está tratando. Es decir que, apelamos a un dominio -llamado foro- que es bien conocido por los integrantes de nuestro auditorio, a fin de conducirlos a la evaluación y posible aceptación de otro dominio, menos conocido por ellos, denominado tema. En el caso de la metáfora, foro y tema se funden.

A C
-- = --
B D



A y B conforman el tema (ocaso/día) y C y D conforman el foro (vez/vida) La metáfora sería A de D, analogía condensada.

Este efecto de persuadir a través de la transición, basada en la semejanza, desde una relación conocida a otra puesta en duda, adquiere aún más fuerza en la catacrexis, ya destacada por Aristóteles. Se trata de una metáfora que, de tan usada, perdió su carácter metafórico o, mejor dicho, que nosotros olvidamos que se trata de una metáfora al tomarla como la expresión cotidiana, o la única posible. Por ejemplo, cuando hablamos de “la pata de la silla” o “el pie de la montaña”; y en el ámbito filosófico-argumentativo, “el encadenamiento de razones”. Esta naturalización de las metáforas convence y por eso funciona en el ámbito argumentativo, de acuerdo con Perelman.

Otros autores, George Lakoff y Mark Johnson, elaboran, años más tarde, una teoría de la metáfora que va más allá de la de Perelman, en el sentido de que no toman a esta figura como una estrategia argumentativa entre otras, sino que la consideran central en toda nuestra vida mental. Su postura podría resumirse diciendo que para ellos nosotros pensamos y conocemos permanentemente con metáforas; nuestros esquemas conceptuales son metafóricos en su origen.

Estos autores toman como base los avances de las ciencias cognitivas y sostienen, como punto de partida, que la nuestra es una razón moldeada por un cuerpo y acompañada por un inconsciente cognitivo y un pensamiento metafórico que, en general, nos pasa inadvertido. Así, sostienen que cada pensamiento, acto y decisión que llevamos a cabo están apoyados en una cantidad tan grande de supuestos filosóficos que nos resulta imposible dar cuenta de ellos.

En su libro *Metáforas de la vida cotidiana*, de 1980, toman distancia del enfoque clásico respecto a la metáfora, señalando que la metáfora no es, para ellos, un adorno del lenguaje. No tiene que ver con una cuestión cosmética, sino que se vincula directamente con nuestro conocimiento del mundo.¹ Parten de la idea, que es en realidad la conclusión de su investigación, de que la metáfora no es una cuestión de palabras, sino también

1 Me parece importante aclarar que, si bien se podría denominar “función estética” a la función ornamental de la metáfora, prefiero no utilizar ese término, ya que lo estético puede rebasar perfectamente lo ornamental y referirse a un modo de relación del hombre con el mundo, un modo sensible que puede incluir lícitamente un modo de conocimiento.

de pensamiento y acción. De esta manera buscan refutar la opinión generalizada que sostiene que la metáfora es un fenómeno propio del lenguaje extraordinario, reservado sólo para unos pocos. Ellos sostienen, por el contrario, que nuestra vida cotidiana está repleta de metáforas porque nuestro propio sistema conceptual es de naturaleza metafórica. En todo caso, el lenguaje poético reelabora las metáforas que están en el lenguaje cotidiano, extendiendo su uso hasta zonas no exploradas y de esta manera las manipula de forma inusual.

Los hablantes estamos equivocados si pensamos que podemos arreglárnoslas perfectamente sin metáforas, ya que nuestros sistemas conceptuales se cuelan en lo que percibimos, en las relaciones que establecemos con las personas y el entorno, en lo que pensamos y en cómo actuamos. Como esto sucede mayormente de manera inconsciente, prestar atención al lenguaje y analizarlo es una buena manera de visibilizar y hacer presente los sistemas conceptuales. Entonces, cuando estos autores se refieren a la “metáfora”, están pensando en el “concepto metafórico”; la metáfora lingüística es posible porque esa metáfora conceptual está presente en el modo de pensar del hablante.

En otras obras, como *No pienses en un elefante*, Lakoff se referirá al concepto metafórico como “marco o esquema conceptual”. Con su postura se opone a la teoría de la sustitución, aquella que sostiene, como vimos, que toda expresión metafórica puede ser sustituida por una expresión literal equivalente. Lakoff reemplaza esta idea por la de superposición de dos dominios o campos semánticos. Esto significa que se establecen conexiones entre dos ámbitos que se interrelacionan a lo largo del discurso; uno es el “dominio meta” y otro el “dominio fuente”. El primero es el que queremos metaforizar, el segundo incluye la imagen de donde se extrae la metáfora. Esto muestra que, mientras el primer dominio es abstracto, el segundo es más concreto y cercano. La relación entre los dos dominios se parece a la superposición de dos imágenes, en la cual se dan identificaciones parciales, no totales. “Si fuera total, un concepto *sería* en realidad el otro, no sería meramente entendido en términos de otro” (Lakoff, 2017, p. 3) Así, los conceptos están parcialmente estructurados por metáforas y pueden ser extendidos hacia determinados lugares y no hacia otros. Esto último nos muestra otro aspecto importante a tener en cuenta y es que, desde el momento en que se resalta un aspecto de la experiencia, se quita de la escena otros. Es decir, para comprender la metáfora nos concentramos en un

elemento, destacándolo, a la vez que ocultamos otros. Por ejemplo, como veremos en la segunda parte, concebir a la discusión como pelea, evita que pensemos a esta actividad en términos cooperativos.

Lakoff y Johnson, en *Metáforas de la vida cotidiana*, trabajan a partir del análisis de muchas expresiones cotidianas. Por ejemplo, cuando decimos “el tiempo es dinero”, estamos considerando que el tiempo es valioso, que se trata de un recurso limitado.

Otros ejemplos aportados por estos autores relacionados con esta metáfora serían:

Este artilugio te ahorrará horas.

¿Vale la pena gastar ese tiempo?

Tienes que calcular el tiempo.

He perdido mucho tiempo en ella.

Todas estas expresiones son metafóricas en tanto nos servimos de nuestras experiencias cotidianas con el dinero, con los recursos limitados, con las cosas valiosas para conceptualizar el tiempo. El dominio fuente es aquí ese conjunto de experiencias del día a día, concretas, que nos sirven para entender el tiempo, dominio meta de naturaleza abstracta.

Una metáfora puede servir para comprender un concepto, en la medida en que se arraiga en nuestras experiencias. Tienen además una existencia cultural e histórica. Los valores más arraigados en cada cultura son coherentes con los sistemas metafóricos. Si las circunstancias cambian, los valores pueden entrar en conflicto y con ello las metáforas que se asocian a ellos. Asimismo, si un hecho contradice al sistema conceptual, es probable que el hecho sea desestimado y el sistema se mantenga.

Como dijimos, Lakoff toma la idea de que los marcos son estructuras mentales que no sólo modelan nuestra visión del mundo, sino que influyen directamente en nuestras prácticas, objetivos, planes y acciones concretas. Así, modificar un marco es modificar todo esto; un cambio de marco puede conllevar un cambio social.

A estas estructuras mentales no podemos acceder de forma consciente, sino a través del modo en que razonamos y lo que consideramos como sentido común. También podemos reconocer un marco a partir del lenguaje empleado, ya que “todas las palabras se definen en relación a un marco conceptual”. (Lakoff, 2017, p. 4) Cualquier palabra evoca un marco, a través de una imagen u otro tipo de información. Y si esos marcos son expresados y visibilizados a través de un uso determinado del lenguaje,

entonces redefinir los marcos implicaría cambios en el lenguaje. Esto lleva al autor a enunciar una conclusión desafiante, al señalar que para pensar distinto hay que cambiar el lenguaje. Por otro lado, muestra una consecuencia que puede resultar peligrosa: cuando negamos un marco, también lo estamos evocando. Esto resulta fundamental a la hora de argumentar o de discutir frente a otra postura ya que, si uno utiliza el lenguaje del interlocutor, del adversario si se quiere, logra un resultado no deseado que es el de evocar y resaltar el marco conceptual contrario. Uno puede caer en la trampa de ser arrastrado por las palabras hacia otra cosmovisión. En su obra da el ejemplo de la administración Bush luego del ataque del 11 de septiembre. Al reemplazar la idea de un crimen con la idea de la guerra, el presidente cambió un marco conceptual caracterizado por leyes, tribunales, juicios y sentencias por otro que incluía ataques, enemigos, potencias y daños colaterales. Asimismo, el presidente Bush incorporó en su vocabulario expresiones como “eje del Mal”, “mal/bien”, “venganza”, “borrarlos del mapa”, que asemejaron su discurso al propio de los terroristas a los que se enfrentaba. Hablar como los terroristas era evocar ese marco conceptual, aunque pretendiera negarlo. Hablar como ellos era actuar como ellos, era convertirse en el mal que decía despreciar.

Como podemos observar, y para resumir estas consideraciones en torno al papel de la metáfora en la argumentación, podemos decir que, tanto desde las posturas que toman a la metáfora como una estrategia argumentativa, como desde la teoría cognitiva de la metáfora que vimos con Lakoff y Jonhson, se reconoce que el papel de esta figura excede ampliamente la función embellecedora, ornamental, que le atribuye la teoría clásica.

Las metáforas de la argumentación

Si tomamos esta idea de Lakoff de los marcos conceptuales, podemos pensar qué marcos ponemos en juego cuando decidimos argumentar. La o las metáforas a las que lleguemos en este ejercicio, no serán entendidas como una definición de argumentación, pero sí caracterizarán el modo en que nosotros pensamos, hablamos y nos embarcamos en diferentes argumentaciones. Así, Lakoff analiza la forma en que usualmente se presentan nuestras argumentaciones y desentraña que la metáfora que sostiene estas prácticas es “argument is war”, la argumentación es una guerra. Según el



lingüista, esta metáfora impregna todos los rincones de nuestros discursos sobre argumentaciones y nuestras diferentes formas de ponerlas en juego.

Para autores como Daniel Cohen esta metáfora sería utilizada incluso en el ámbito filosófico, contrariando lo que muchas veces entendemos por filosofía y la idea de que aquellos que nos dedicamos a esta disciplina estamos interesados en argumentos que se apoyan en cadenas de razonamientos impersonales, sólo movidas por la persecución sincera de la verdad. Este autor indica que nosotros también queremos que nuestros argumentos sean fuertes, convincentes y tan irresistibles que puedan devastar toda posición en contra. Así, pretendemos dejar al otro sin respuesta posible, reducido a un silencio impotente. Para este autor, tanto si consideramos a los argumentos como pruebas que conduzcan a la verdad, como si los tomamos como juegos del lenguaje que llevan a la aceptación de una tesis, su estructura se caracteriza por la adversidad. Los acuerdos a los que se llegan y las creencias que resultan fortalecidas son, de alguna manera, impuestos por el ganador de la contienda. Los debates, tan bien vistos en las clases de filosofía, presuponen que el tema en juego, más allá de su complejidad, puede ser dividido en partes opuestas, a partir de una mirada blanca y negra del mundo.

Como vimos, Lakoff y Johnson sostienen que toda metáfora está anclada en la experiencia. Sin embargo, no se refieren a una experiencia directa, personal y física, sino que toman en cuenta de manera especial el papel de la cultura en la conformación de los esquemas conceptuales de cada persona. Si bien todas las experiencias son en cierto sentido culturales, pueden distinguirse aquellas con más presencia cultural que otras. Éste sería el caso de la metáfora “argumentación es guerra”. En este caso no necesitamos vivir una guerra para saber de qué se trata; sus características son concebidas y valoradas culturalmente y son transmitidas a través de la educación. E incluso estas valoraciones pueden variar sensiblemente de una cultura a otra. Además, desde el ámbito de la experiencia personal, esta metáfora también puede relacionarse con el enfrentamiento físico, tanto de seres humanos como de animales.

La argumentación, en cuanto institución, es, por una parte, la recreación simbólica del enfrentamiento físico y, por otra, en cuanto concepto, es el resultado de aplicar la estructura del enfrentamiento físico al intercambio verbal -a una cierta clase de interacciones verbales. (Bustos Guadaño, 2014, p.19)

Así, la argumentación, como concepto abstracto, es entendida a partir de la experiencia concreta de la confrontación, de la pelea. A esta metáfora corresponderían expresiones tan usuales como:

Conseguí debilitar su posición.

Ataqué sus premisas con toda la artillería de la que disponía en ese momento.

Cedió terreno ante mis ataques.

Se atrincheró en sus posiciones.

Resulta interesante pensar la posibilidad de que los conceptos no estén estructurados por una única metáfora, sino por varias. Esto permitiría dotar al concepto de una mayor flexibilidad, de acuerdo con los diferentes contextos de uso.

Veamos a continuación qué otras metáforas fueron señaladas por los diferentes autores citados:

“Los argumentos son construcciones”: Con esta metáfora ponemos el acento en cualidades valoradas a la hora de argumentar, como la solidez y el equilibrio. Entrarían en este marco, expresiones como:

Su argumentación era sólida.

Eché abajo sus razonamientos.

Su argumentación estaba sostenida en cimientos firmes.

El peso de la argumentación descansaba en una sola premisa.

De alguna manera, en esta metáfora sigue permaneciendo la idea del enfrentamiento, que se pone en juego al sostener implícitamente que el objetivo de la argumentación es la destrucción de las construcciones realizadas por nuestro interlocutor. Edificios que caen en pedazos es una imagen propia de la guerra que, trasladada al ámbito de la argumentación, conlleva la ilusión de poder escapar de ello a través de una edificación sólida hecha de palabras y apoyada en fuertes cimientos, contruidos con razones. Por otro lado, según Lakoff, las diferentes construcciones conllevan para nosotros otras imágenes importantes en nuestros marcos conceptuales. Por ejemplo, las siluetas que otorgan cierto rasgo identitario especial a determinadas ciudades. Pensemos en el perfil de Nueva York, modificado drásticamente luego del 11 de septiembre. La pérdida de control, el derrumbe de la sociedad norteamericana, el desequilibrio, el terror, fueron algunas de las posibles consecuencias que se vincularon al ataque y derrumbe de las torres. Para el lingüista todas estas imágenes

son evocadas inconscientemente cuando concebimos a la argumentación ligada al objetivo de la destrucción del edificio de nuestro adversario.

Resulta imprescindible entonces pensar si existe otra forma de concebir la actividad argumentativa que no esté guiada por la metáfora de la guerra, el enfrentamiento y la destrucción.

Para esto podemos tomar en cuenta la metáfora que sostiene que “Los argumentos son recipientes o contenedores”. Para Lakoff y Johnson esta metáfora opera también en relación con nuestra vida mental; en el sentido de que nuestra mente tiene contenidos o puede recibirlos; en filosofía nos resulta casi obligatorio pensar aquí en la metáfora de la *tabula rasa*, de Locke. Aquí entrarían expresiones como:

Su argumentación carecía de contenido.

La conclusión contenía más información que las premisas.

No logró llegar al fondo de la cuestión.

Otra metáfora que puede desentrañarse de expresiones sobre nuestra actividad argumentativa es “La argumentación es un viaje”. Aquí concebimos a la argumentación en cuanto acontecimiento, como conjunto de acciones verbales que se suceden en el tiempo y que tienden a algún objetivo, a un punto de llegada. Esta metáfora se puede visualizar en expresiones como:

Tu argumentación no va a ninguna parte.

Se perdió tratando de encontrar el hilo de la argumentación.

El trayecto entre las premisas y la conclusión era demasiado largo.

De acuerdo con todo lo visto hasta aquí, podemos concebir a la argumentación como un tipo de intercambio verbal, al que podríamos tomar, junto con Bustos, como un subconjunto de las conversaciones. Ahora bien, ¿qué distingue a una argumentación de una mera conversación? Para Lakoff y Johnson, se distinguen por la manera en que los participantes conciben y experimentan esa participación. La concepción más corriente en nuestra cultura sería la de la confrontación. Aun cuando se supone que la violencia verbal está explícitamente excluida del ámbito de la argumentación racional, entendida como una subespecie de la argumentación en general, la argumentación racional sigue siendo concebida en términos de guerra, disputa, enfrentamiento.

De todos modos, podemos reconocer que otras ideas de argumentación resultaron posibles, a partir de la inclusión de herramientas conceptuales como los actos de habla, y de la evaluación de estas prácticas

de acuerdo con los diferentes roles o efectos que producen. La pragmadialéctica sería un claro ejemplo de esto. Desde esta perspectiva, una de las principales funciones de un argumento es resolver una diferencia de opinión. Para Daniel Cohen esta fórmula permitiría mostrar el elemento de adversidad simplemente como un medio accidental para un fin mucho más importante, que admite además otros medios posibles.

Es tal vez por la aparente predominancia en nuestros marcos conceptuales de la metáfora de la guerra que concepciones que, como la pragmadialéctica, se basan en la cooperación y en la búsqueda sincera de la resolución de diferencias de opinión, nos resultan tan ideales y teóricas. Desde nuestro sentido común, las consideramos propuestas atractivas, pero un tanto impracticables. De acuerdo con Bustos Guadaño parecería que somos incapaces de evaluar como argumentación a un hecho social distinto al nuestro.

Para concluir con nuestro trabajo, podríamos intentar pensar qué metáforas operan detrás de estas concepciones alternativas, que escapan de la idea del enfrentamiento. En nuestra opinión, una metáfora como la de las construcciones podría ser reinterpretada desde una teoría de la argumentación como la pragmadialéctica. Sin entrar en detalles, y como señalamos en el párrafo anterior, esta propuesta plantea como objetivo la resolución de una diferencia de opinión y, para ello, propone un modelo reglado en el que la voluntad sincera de cooperación en los participantes se da por supuesta. Así, podemos pensar en la imagen de la construcción de un edificio o una casa que implica necesariamente la participación de un equipo que debe trabajar en conjunto. Cada uno aporta su saber particular, que podríamos analogar con los diferentes puntos de vista que se ponen en juego en una argumentación. Si entre estos trabajadores no existe la posibilidad de establecer acuerdos, la valoración positiva del trabajo del otro, la voluntad sincera de lograr con los otros el objetivo planteado, la construcción no llegará a buen puerto. Ya no se trata entonces de destruir la edificación del adversario, sino de levantar con el otro una construcción nueva, con cimientos acordados y con un diseño compartido. Hoy, sobre todo si pensamos en los intercambios propios de las redes sociales, esto puede parecer absolutamente utópico. Sin embargo, Lakoff y Johnson señalan que los marcos conceptuales son flexibles y, por lo tanto, pueden ser modificados, por ejemplo, a través de cambios en el lenguaje.

Referencias bibliográficas

- Bustos Guadaño, E. (2014) *Metáfora y argumentación: teoría y práctica*. Madrid: Cátedra.
- Cohen, D. (1995) Argument is war...and war is hell: philosophy, education and metaphors for argumentation. *Informal Logic*. Vol. 17 (2) 177-188.
- Ervas, F. y Sangoi, M. (2012) *Metaphor and argumentation*. Urbino: Iso-nomia.
- Lakoff, G. y Johnson, M. (2017) *Metáforas de la vida cotidiana*. Madrid: Cátedra.
- Lakoff, G. (2017) *No pienses en un elefante*. Madrid: Atalaya.
- Lakoff, G. y Johnson, M. (1999) *Philosophy in the flesh*. Nueva York: Basic Books.
- Perelman, C. (1997) *El imperio retórico*. Bogotá: Norma.
- Von Eemeren, F. y Grootendorst, R. (2011) *Una teoría sistemática de la argumentación. La perspectiva pragmadialéctica*. Buenos Aires: Biblos.



¿Cabe hablar de argumentos terapéuticos?

Pamela Lastres Dammert*

En el presente artículo, cuyo título es en realidad una pregunta, recurriré a una estrategia inevitablemente circular: emplearé argumentos para defender que es perfectamente legítimo hablar de argumentos terapéuticos. Y me referiré casi exclusivamente a la argumentación filosófica, aunque ocasionalmente transitaré rutas de intersección con otras disciplinas, entre las que se encuentran la psicoterapia y el discurso religioso.

Sostendré que no solo *cabe hablar* de argumentos terapéuticos, sino que la historia de la filosofía está *plagada* de ellos. El cometido principal de este ensayo es hacer explícitos algunos rasgos de la argumentación terapéutica en filosofía.

Principales tipos de argumentos terapéuticos

Aunque los llamados «argumentos terapéuticos» en general constituyen una clase abierta, resaltan tres grupos:

Un primer grupo son las meditaciones religiosas. Ellas suelen ser testimonio de personas que buscan salvación. Su propósito usualmente es iniciar a otras personas en ese mismo camino. Estos argumentos no destacan por ser especialmente didácticos, vale decir, en estos casos el autor instruye más por el ejemplo que por el precepto (Frankfurt, 2008, p. 5).

En la argumentación de algunos Padres de la Iglesia, por ejemplo, encontramos que se establece un paralelismo entre la salud y la santidad: se recurre a categorías médicas para dar cuenta de las diversas modalidades de la ascesis, entendida como práctica terapéutica encaminada a conseguir un proceso de mejoramiento espiritual. El término «ascesis» (ἄσκησις) significa originalmente «ejercicio», «entrenamiento», «práctica» y «género de vida».

Un segundo grupo lo conforman los argumentos que se esgrimen en la práctica profesional de la psicología. Podemos afirmar que los diálogos entre psicoterapeuta y paciente contienen sin mayor controversia argu-

* Pontificia Universidad Católica del Perú; pamela.lastres@pucp.edu.pe

mentos terapéuticos. Psicoterapias como la terapia cognitiva (Beck) y la terapia racional emotiva (Ellis) involucran argumentos y el soporte de evidencia. Además, el diálogo entre terapeuta y paciente es una forma de discurso racional. Lo que hace terapéutico a ese diálogo no son los medios empleados —cuya condición de argumento ponen algunos incluso en tela de juicio— sino los fines que persigue (Fischer, 2011, pp. 50-51). La psicoterapia tiene como propósito resolver ciertos problemas emocionales o conductuales que impiden a las personas vivir plenamente, ser autónomas o sentirse realizadas.

Para la terapia cognitiva la mayoría de los problemas emocionales y conductuales se originan o exacerban por distorsiones cognitivas, por errores en inferencias no intencionales o automáticas que conducen a la persona a abrazar conclusiones angustiantes o incapacitantes, o a interpretaciones de los eventos de la vida que generan o refuerzan ciertas emociones o conductas que la terapia pretende erradicar (Fischer, 2011, p.78). Así, la paranoia y la depresión se cristalizan por una miríada de argumentos no justificados. En la psicoterapia se procura, pues, hacer explícitas, examinar y desalojar las presuposiciones “disfuncionales” (Fischer, 2011, pp. 56-57).

Un tercer grupo abarca numerosos textos filosóficos que exhiben también una pretensión terapéutica. En estos me centraré aquí. Sin embargo, las fronteras entre la filosofía y otras disciplinas no están delimitadas con señalada precisión. Un discurso religioso o un diálogo entre paciente y psicoterapeuta pueden (como ocurre a menudo) echar mano de razonamientos filosóficos. Entonces, ¿cuál es la especificidad de un argumento terapéutico en filosofía? ¿Pensamos acaso en una fría disección académica de nuestras vivencias, como un patólogo que realiza una biopsia?

¿Qué es un argumento terapéutico en filosofía?

Grosso modo se trata de un razonamiento comprometido con propiciar o producir una forma de mejoramiento espiritual.

En la argumentación filosófica es frecuente el empleo de imágenes médicas; el paralelismo “surge simplemente de aplicar la analogía natural que se da entre las enfermedades corporales o psíquicas y las enfermedades espirituales” (Larchet, 2016, p. 11). Sin embargo, a diferencia de disciplinas como la psiquiatría, la filosofía terapéutica no trata enfermedades

mentales. No hay en la filosofía una nosología que, a modo de manual de diagnóstico de patologías, clasifique y distinga las enfermedades espirituales que aquejan a las personas.

No obstante, las imágenes médicas aparecen constantemente en la historia de la filosofía. Aristóteles emplea la analogía médica para aclarar su concepción de la filosofía, así como las técnicas y metas a las que aspira, aunque luego también la cuestiona. El epicureísmo, el estoicismo y el escepticismo de la antigüedad adoptan también con entusiasmo la analogía médica. Esta analogía configura la investigación en estas tres escuelas helenísticas (Nussbaum, 2008). Los estoicos pretenden liberar el alma de las preocupaciones vitales, esto es, de los temores y deseos infundados que provocan sufrimiento en los seres humanos. Tomás de Aquino, prominente filósofo medieval, mantiene que la filosofía se comporta con la curación del alma (*curatio animi*) como la medicina con el cuidado del cuerpo.

En el siglo XX, el filósofo austriaco Ludwig Wittgenstein sostiene que la filosofía lidia con malestares que son producto de confusiones conceptuales. Wittgenstein afirma que es preciso desarticlar esas confusiones e investigar sus posibles orígenes.

Tras mencionar rápidamente algunos ejemplos de filósofos y filosofías terapéuticas, es oportuno advertir que la noción de “cura” en filosofía es evidentemente analógica y, por tanto, puede enfrentar limitaciones comparativas.

¿Hay argumentos terapéuticos en filosofía?

No pocas personas piensan que la filosofía es un discurso sofisticado, abstruso y alejado de las cuestiones que realmente afectan a los seres humanos. Pero, ¿por qué habría censura de libros si los argumentos filosóficos no tuvieran algún impacto en nuestras vidas? ¿Por qué se prohibiría en las universidades gobernadas por grupos religiosos ultraconservadores la lectura de ciertos autores —Nietzsche es uno de los primeros proscritos— en las asignaturas de filosofía? No es exagerado afirmar que, después de leer a un gran filósofo o a un escritor brillante, nada permanece igual. Así pues, parece que la filosofía alberga algún potencial transformador.

Ni siquiera las tradiciones filosóficas aparentemente más apáticas y volcadas a problemas técnicos han ignorado el potencial transformador de

los argumentos filosóficos. Pensemos, por ejemplo, en los empiristas lógicos. Hacia 1929 Neurath, Hahn y Carnap —insignes miembros del Círculo de Viena— publicaron un manifiesto titulado “La concepción científica del mundo” (*Wissenschaftliche Weltauffassung*), documento que (también) daba cuenta de su anhelo por lograr una transformación racional del orden social.

Tres muestras de argumentos terapéuticos

A continuación, citaré y comentaré breves pasajes de filósofos que emplearon argumentos terapéuticos en distintas épocas de la historia: un filósofo antiguo, uno moderno y otro contemporáneo.

Sexto Empírico

Siendo un filántropo, el escéptico desea curar, tanto como sea posible y por medio del discurso racional, la arrogancia y atrevimiento de los dogmáticos. Así, igual que los médicos que curan las enfermedades corporales poseen remedios de distinta fuerza y aplican los más fuertes a los pacientes más graves y los más suaves a los menos graves, —del mismo modo el escéptico propone argumentos de distinta fuerza y se vale de los más fuertes y capaces de eliminar con contundencia la enfermedad de la arrogancia dogmática en quienes están gravemente afectados de dicha presunción, y de otros más suaves en los que la enfermedad de la arrogancia es más leve y fácilmente curable y que puede ser eliminada con formas de persuasión más suaves (1933, 280-281).

El primer pasaje corresponde a Sexto Empírico (160-210 d.C.), filósofo escéptico de la antigüedad. Esta corriente filosófica fue principalmente un modo de vida, una forma de practicar la filosofía. Encontramos en Sexto una visión peculiar de la filosofía animada por una meta práctica: la de curarse de dogmas y compromisos filosóficos para vivir mejor. Como se aprecia en el pasaje citado, son los argumentos los que se espera que tengan un impacto favorable en la forma de vida.

Los argumentos que va oponiendo Sexto no son simplemente juegos ingeniosos entre doctrinas opuestas, sino ejercicios sostenidos por una praxis ética. La actividad filosófica consiste en oponer los argumentos entre sí, asistir a su equipolencia y suspender el juicio, luego de lo cual sobreviene la ataraxia o tranquilidad de espíritu en relación con las opi-



niones. El escéptico sextiano descubre que la suspensión del juicio (*ἐποχή*) es la opción intelectualmente más honesta. Luego, al suspender el juicio, por casualidad se alcanza la *ataraxia* (*ἀταραξία*) o paz espiritual. Se trata de una suspensión del juicio que en este caso guarda una (in)cierta conexión con un beneficio práctico.¹ La idea aquí es impedir que los eventos nos perturben, excepto si se trata de las inevitables incomodidades impuestas por la naturaleza.

René Descartes

[...] aunque existan contentos que dependen del cuerpo y otros que no dependen de él, no existe contento alguno que no sea espiritual. Pero, para que el contento sea consistente, hay que atenerse a la virtud, es decir, tener voluntad firme y constante de llevar a cabo cuanto nos parezca lo mejor y poner toda la fuerza de nuestro entendimiento en formarnos juicios atinados (Descartes, 2011, p. 593).²

quien [...] está completamente lleno de opiniones y dominado por mil prejuicios, difícilmente se rendirá a la sola luz natural; pues desde hace tiempo está acostumbrado a ceder a la autoridad más que a prestar oídos al dictamen de su propia razón (Descartes, 2011, p. 92).

Mi propósito al elegir los dos pasajes anteriores —a los que podrían sumarse muchos otros— es sugerir que la obra entera de René Descartes, con las *Meditaciones Metafísicas* a la cabeza, puede leerse con arreglo a un cometido terapéutico: el de guiar al lector a la salvación intelectual, relatóndole su propio descubrimiento del poder de la razón y su escape del testimonio de los sentidos. ¿Cómo así podríamos salir mejorados de la lectura de la obra de Descartes? A entender del padre de la filosofía moderna, las personas se encuentran hondamente corrompidas por preconceptos y prejuicios, de manera que no consiguen hacer buen uso de la capacidad racional. Las *Meditaciones Metafísicas*, como lo advierte Harry Frankfurt (2008), comparten con las meditaciones religiosas el cometido de instruir a otras personas en un parecido camino de salvación.

Descartes adjudica a los argumentos escépticos de las *Meditaciones Metafísicas* un rol terapéutico principalmente en el descubrimiento del peso

1 La *ataraxia* es algo que acontece, aunque no se busque necesariamente.

2 Se trata de una carta cursada por Descartes a Isabel de Bohemia con fecha 18 de agosto de 1645.

que en él tienen sus largamente abrazados prejuicios. Es preciso deshacerse de ellos. La propuesta de Descartes apunta a una curiosa recuperación de la inocencia infantil, que simultáneamente deja intacta la fuerza de la madurez de sus poderes racionales. Descartes espera de las personas una suerte de renacimiento espiritual, o más bien intelectual (Frankfurt, 2008, p. 22).

Ludwig Wittgenstein

Me gustaría eliminar del lenguaje filosófico las proposiciones a las que volvemos una y otra vez como hechizados (Wittgenstein, 1988, § 31).

[...] Pues la claridad a la que aspiramos es en verdad completa. Pero esto sólo quiere decir que los problemas filosóficos deben desaparecer completamente.

El descubrimiento real es el que me hace capaz de dejar de filosofar cuando quiero.—

Aquel que lleva la filosofía al descanso, de modo que ya no se fustigue más con preguntas que la ponen a ella misma en cuestión.— [...]— Se resuelven problemas (se apartan dificultades), no un único problema.

No hay un único método en filosofía, si bien hay realmente métodos, como diferentes terapias (Wittgenstein, 1988, § 133).

Las dos citas anteriores —que corresponden al segundo Wittgenstein— sugieren que el cultivo *no tradicional* de la filosofía (léase el terapéutico y wittgensteiniano) alcanza un resultado práctico: libera al filósofo de agobiantes problemas intelectuales, lo que permite que el susodicho se tranquilice. Es evidente que Wittgenstein comparte con Sexto Empírico y los antiguos escépticos la apreciación de que la indagación filosófica tradicional no presta auxilio a los filósofos para arrancarlos del estado de inquietud o de perturbación (*taraché*) en que las habituales consideraciones teóricas los sumen. A diferencia de lo que ocurre, por ejemplo, con el epicureísmo, la tranquilidad de espíritu en Sexto y en Wittgenstein no es un *τέλος* (o fin) que se persiga por sí mismo. Más bien es algo que acontece, aunque no se busque directamente. Los argumentos terapéuticos en Wittgenstein pretenden espolear el espíritu inquisitivo del lector para in-

citarlo a abandonar la forma tradicional de practicar la filosofía, una que lleva, según Wittgenstein, a la aparición de pseudoproblemas.

Wittgenstein anhela que los argumentos terapéuticos no solo nos traigan cierta paz sino también, como es notorio en su segunda filosofía, que nos ayuden a reconquistar nuestra capacidad de asombro ante lo cotidiano, un ámbito que la filosofía tradicional ha desvalorizado. Sin embargo, en los escritos del segundo Wittgenstein muchas veces los argumentos no se presentan con la forma de premisas y conclusión. Un esquema de argumento característico de las *Investigaciones filosóficas* y de *Sobre la certeza* es el siguiente:

Tú sostienes —replica a su interlocutor imaginario— que esto y aquello *debe ser* el caso. Aquí, sin embargo, hay varios ejemplos que muestran que las cosas no tienen que ser como dices. Tu presuposición, pues, es falsa.

Este tipo de argumentos aparecen, por ejemplo, en el rechazo wittgensteiniano del esencialismo, en su crítica al ámbito de lo (supuestamente) privado, etc. (Hanfling, 2004, p. 182).

Una tarea que lleva a cabo el segundo Wittgenstein consiste en mostrar cuán fácilmente nos desorientamos al emplear el razonamiento analógico en filosofía. Las analogías inadvertidas que empleamos son frecuentemente el corazón de la perplejidad filosófica. Adherirse a imágenes y analogías inadecuadas produce distorsiones cognitivas. Dichas distorsiones nos llevan a concebir conjuntos de pseudoproblemas filosóficos y propician problemas emocionales y conductuales. Ahora bien, ¿cómo operan los argumentos terapéuticos de Wittgenstein?

Hay al menos dos modelos distinguibles de argumentos terapéuticos en la filosofía de Wittgenstein. El primero es el disolutivo y corresponde al *Tractatus*, es decir, al primer Wittgenstein. Es el más cercano a la imagen médica; le cae de perillas la imagen del purgante. La escalera tractariana que se arroja luego de haberla subido es uno de los ejemplos más emblemáticos. Pero también este otro, en el que vemos cómo se disuelve un malentendido lingüístico:

La pregunta “¿no es, quizá, cualquier memoria, (incluso la que llamamos confiable) indigna de confianza?” se encuentra al mismo nivel de “¿no son quizá altas todas las notas, incluso las que llamamos bajas?” Esta pregunta es solo un mal empleo del lenguaje: y nada más.

Podemos ahora ver cómo se disuelve el problema. Solo replicamos: “Dinos entonces qué quieres decir. Si no puedes hacerlo no imagines que hay una pregunta” (Waismann, 1970, p. 29).

El segundo modelo de argumento terapéutico es el dialógico-combativo, que encaja mejor con el estilo conversacional o confesional de la obra tardía de Wittgenstein. Una estrategia terapéutica combativa puede darse el lujo de no contestar al (supuesto) desafío teórico en sus propios términos, pero sí desarticularlo y replantearlo. Lo importante es que no hay una actitud concesiva. Esto sucede, por ejemplo, con el tratamiento wittgensteiniano del escepticismo filosófico en *Sobre la certeza*, tema ante el cual Wittgenstein siempre mostró hostilidad.

En el enfoque dialógico-combativo, más cercano a la terapia psicoanalítica que al modelo quirúrgico o médico, las técnicas y observaciones de diagnóstico han de ayudar al lector a comprender por qué está inclinado a equivocarse. El que los puntos de vista en cuestión estén errados o resulten desorientadores se muestra con argumentos. En este enfoque se subraya más la dimensión constructiva de la filosofía terapéutica.

Ángel Faerna ha advertido con razón que “en cierto modo, uno tiene la incómoda impresión de que [uno] debería hacerse wittgensteiniano antes de que los argumentos [...] de Wittgenstein puedan causarle algún efecto” (2015, p. 50). Esta declaración indicaría que los distintos argumentos terapéuticos de Wittgenstein incluyen dos momentos: el momento de la persuasión y el momento de la argumentación (en ese orden). Primero nos convertimos al wittgensteinianismo y luego valoramos los argumentos de Wittgenstein. De acuerdo a mi propuesta, en un tratamiento terapéutico de los problemas de la filosofía uno no es concebible sin el otro: ambos momentos pedalean en tándem y se dan simultáneamente.

Características de los argumentos terapéuticos

Después de haber presentado someramente tres ejemplos de la historia de la filosofía, procuraré hacer más explícitas las características más relevantes de los argumentos terapéuticos. Un primer rasgo es que estos poseen una acusada dimensión ética. En palabras de Martha Nussbaum³, estos

3 Nussbaum se refiere a características comunes de los argumentos dentro de la imagen médica de la filosofía. Aquí tomo y replanteo a mi manera los rasgos que

argumentos tienen una finalidad práctica, lo cual no equivale a afirmar que su valor sea meramente instrumental. Tanto Sexto Empírico como Descartes y Wittgenstein esperan que los argumentos terapéuticos puedan responder a ciertas necesidades de cada persona y, en tal sentido, que logren algo más que cambiar la forma de pensar de la persona: pretenden, además, remecer su voluntad. Así como Wittgenstein subraya que lo que hay que vencer es más una cuestión de la voluntad que del entendimiento (Wittgenstein, 1995, p. 56)⁴, Descartes reconoce la necesidad de modificar buena parte de los viejos hábitos, pero admite que esta difícil tarea solo puede llevarse a cabo si la necesidad de transformarlos es de peso. Los esfuerzos filosóficos son terapéuticos si están orientados por la meta de resolver problemas emocionales o conductuales (y estos no son alegremente separables de los problemas intelectuales).

Un segundo rasgo de los argumentos terapéuticos es que ellos responden a situaciones y necesidades concretas. Obedecen a casos particulares y específicos. En tal sentido puede afirmarse que su objeto es la salud de la persona, no la de la comunidad (aunque sin duda una y otra están entretreídas). Esta característica es particularmente importante. ¿Quién no ha pasado por la siguiente situación? Alguien que nos conoce muy bien —alguien a quien admiramos y respetamos— nos presta un libro con la entusiasta advertencia “me cambió la vida”. Y lo leemos, pero nos decepciona terriblemente: no nos dice nada. Igualmente, los argumentos terapéuticos son en cierto sentido como trajes confeccionados a medida: los que funcionan con uno, no necesariamente le vienen bien a otra persona.

En el modelo médico del escepticismo sextiano se atiende a casos particulares —en los que se dosifican los argumentos terapéuticos requeridos por la situación— y el terapeuta se abstiene de postular normas generales orientadas a conservar o promover la salud del espíritu. Igualmente, en alguna ocasión lamenta Descartes lo «corporizada» que se encuentra una de las señoras nobles con quienes mantenía correspondencia, lo que hace muy difícil trabajar con ella. Wittgenstein también insiste en que filosofar es trabajar sobre uno mismo.

encuentro sugerentes para el perfil de argumentos terapéuticos que intento esbozar.

4 La anotación es de 1931. Más adelante, en las *Investigaciones Filosóficas*, por ejemplo, cuando Wittgenstein aborda la cuestión de ver aspectos, resalta la importancia de la voluntad.

Un problema filosófico es un problema *para alguien*. Sin embargo, los problemas del filósofo son también problemas de la cultura, de la sociedad o del modo de vida reflejado en el lenguaje. Aunque el mal de uno pueda a la postre ser también mal de muchos, pese a que las confusiones de una persona puedan resultar similares a las de otras —Wittgenstein ocasionalmente se refiere a la “enfermedad de una época”—, la situación de la que parte la filosofía terapéutica es ciertamente existencial y singular.

Un tercer rasgo es la importancia que posee la forma retórica y literaria de los argumentos terapéuticos (Nussbaum, 2003, p. 68). El cuidado de uno mismo exige un lenguaje sencillo y familiar en el que no se desperdicie palabra alguna, ya que se trata de un habla personal. Demanda del interlocutor (o terapeuta) una respuesta en la que las palabras sean empleadas con perspicacia, recurriendo a términos proferidos sin arrogancia, frivolidad o afectación verbal. Este discurso (potencialmente) transformador no requiere de teorías explicativas y es fundamentalmente un combate ético (Heaton, 2010, p. 31).

En los argumentos terapéuticos resulta particularmente importante el estilo. Por ejemplo, muchos filósofos escépticos de la antigüedad prefieren modos de expresión aproximativos que no intenten zanjar los asuntos en discusión. Sexto Empírico elige intencionadamente formas de expresarse que sugieren que sus intuiciones filosóficas más importantes no son aseveraciones dogmáticas, sino tan solo reportes sobre el modo en que las cosas se dan o le afectan.

En Descartes, por tratarse de un filósofo moderno, no encontramos todavía una reflexión sobre el lenguaje, pero sí una invocación a usar los conceptos de la manera más sencilla y limpia posible, evitando echar mano de definiciones y nociones oscuras provenientes de la tradición. En Wittgenstein, el estilo es también algo fundamental y no cosmético: se encuentra completamente entrelazado con el pensamiento y la propia vida.

Resultados de los argumentos terapéuticos

¿Cuáles son los resultados esperados de un argumento terapéutico? El cometido ético de estos argumentos es fundamentalmente de esclarecimiento (Wisniewski, 2007, pp.73-76). A lo mejor no cabe afirmar que hemos llegado a un destino distinto del que partimos, pero al menos podremos decir que *somos* personas distintas. Nos hemos examinado

y nuestro mundo es más rico. Nos conocemos mejor. Esta es la manera específica en que la clarificación puede cambiarnos sin necesariamente enseñarnos un contenido fundamentalmente distinto de los que ya conocíamos. La labor filosófica de esclarecimiento procura hacernos más transparentes para nosotros mismos, más lúcidos, más modestos, menos dogmáticos. Todo eso resulta profundamente liberador. En palabras de Wittgenstein: “¿Cuál es tu objetivo en filosofía? — Mostrarle a la mosca la salida de la botella cazamoscas” (1988, § 309).

Filósofos como Sexto Empírico, Descartes y Wittgenstein —cada cual a su modo— conciben la filosofía como una forma de vida comprometida con el mejoramiento del ser humano. Esto quiere decir que no la consideran una mera actividad académica sino, sobre todo, un recurso para hacer frente a los problemas y confusiones que aquejan a las personas. La práctica filosófica para estos pensadores, antes que centrarse en transferir información, promueve que el interlocutor conquiste sus propios hallazgos. La filosofía es valorada por ellos como una práctica argumentativa orientada a la transformación personal. Y es que el modo de vivir no es un asunto sobre el que uno pueda dejar de pensar⁵. Puede que suene pomposo afirmar sin más que la filosofía nos hará mejores; sin embargo, al menos continuamos intentándolo. La filosofía no es, pues, un medio para relevarnos de nuestras obligaciones ni ofrece a nadie un rincón acogedor donde guarecerse de las dificultades y responsabilidades de la vida, sino es más bien una forma (peculiar y muy humana) de involucrarse activamente con todo esto.

Para terminar, no está demás hacer una advertencia: jamás se debe confundir la filosofía terapéutica con el tan extendido discurso de autoayuda. Es imprescindible marcar distancia entre los argumentos terapéuticos de la filosofía —en su versión sextiana, cartesiana o wittgensteiniana— y la contemporánea consultoría filosófica. Lou Marinoff, gurú de la consejería filosófica y autor de *bestsellers* de autoayuda, identifica procedimientos de pocos pasos para “alcanzar la paz”. Más allá de sus recetas simplistas, creo que Marinoff se equivoca cuando augura que en un futuro próximo el mundo contará con hordas de entusiastas filósofos al servicio de presos, enfermos terminales e individuos sedientos de dotar de sentido a su precaria existencia: al menos en los siglos que lleva de historia, la filosofía

5 Hasta Descartes lo aceptó y por eso no le quedó más remedio que proponer una «moral provisional», descrita muy brevemente en el *Discurso del método*.

ha sido siempre una actividad compleja, intelectualmente muy costosa y poco popular. A los más incrédulos les bastará con recordar cómo murió Sócrates.

Referencias Bibliográficas

Ammereller, E. y Fischer, E. (2004). *Wittgenstein at work. Method in the Philosophical Investigations*. Routledge.

Descartes, R. (2011). *Obras*. Gredos.

Faerna, Á. (2015). Escepticismo, falibilismo y certeza: una reflexión en torno a Wittgenstein. En Quintanilla, Pablo y Viale, Claudio (Eds.), *El pensamiento pragmatista en la actualidad: conocimiento, lenguaje, religión, estética y política* (39-58). Fondo Editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú.

Fischer, E. (2011). How to practice Philosophy as Therapy: Philosophical Therapy and Therapeutic Philosophy. *Metaphilosophy*, 42, (1-2), 49-82.

Frankfurt, H. (2008). *Demons, Dreamers and Madmen. The Defense of Reason in Descartes's Meditations*. Princeton University Press.

Hanfling, O. (2004). The use of 'Theory' in Philosophy. En Ammereller, Erich y Fischer, Eugen, *Wittgenstein at work. Method in the Philosophical Investigations*. Routledge.

Heaton, J. M. (2010). *The talking cure. Wittgenstein's therapeutic method for psychotherapy*. Palgrave Macmillan.

Larchet, J. C. (2016). *Terapéutica de las enfermedades espirituales*. Ediciones Sígueme.

Mach, E. (Hans Hahn, Otto Neurath y Rudolf Carnap) (2002). La Concepción Científica del Mundo: El Circulo de Viena. *Redes, Revista de estudios sobre la ciencia y la tecnología*, (9), 18, 103-149.



- Nussbaum, M. (2003). *La terapia del deseo. Teoría y práctica en la ética helénica*. Paidós.
- Pérez Chico, D. y Mayoral, V. (Eds.). (2015). *Wittgenstein. La superación del escepticismo*. Plaza y Valdés.
- Sextus Empiricus (1933). *Outlines of Pyrrhonism (PH)*. Harvard University Press, Loeb Classical Library.
- Wisniewski, J. (2007). *Wittgenstein and Ethical Inquiry. A Defense of Ethics as Clarification*. Continuum International Publishing Group.
- Waismann, F. (1970). *Los principios de la filosofía lingüística*. UNAM.
- Wittgenstein, L. (1995). *Aforismos, Cultura y Valor*. Espasa Calpe.
- Wittgenstein, L. (1988). *Investigaciones Filosóficas*. Crítica.
- Wittgenstein, L. (1988). *Sobre la certeza*. Gedisa.



Desacuerdos y argumentación: la visión pragmatialéctica

Andrés Fernando Stisman*

1. Intercambios polémicos

Las diferencias de opinión son desde hace ya varios años objeto de análisis. Lo que se ha dado en llamar epistemología del desacuerdo intenta responder a un amplio abanico de preguntas: ¿Cómo se clasifican? ¿Hay desacuerdos racionales? Si los hay, ¿cuáles son? ¿Cómo proceder ante ellos? ¿Es posible acordar cuando los interlocutores hablan desde diferentes paradigmas o marcos conceptuales? Las respuestas a estas preguntas no sólo nos dan orientaciones acerca de cómo proceder ante situaciones polémicas, sino también brindan herramientas conceptuales para comprender diferentes controversias, ya sean filosóficas, científicas o de otra índole.

Marcelo Dascal (1998) hace una ya clásica caracterización y clasificación de los intercambios polémicos. Sostiene que éstos involucran “[...] al menos a dos personas que emplean el lenguaje para dirigirse entre sí, en una confrontación de actitudes, opiniones, argumentos, teorías, etc.” (p. 20). Dos aspectos merecen destacarse a partir de esta consideración:

1. El interactivo: el intercambio polémico supone que un individuo se dirige a otro. Esto excluye toda forma de divergencia en la que no hay diálogo real (críticas a autores fallecidos, diálogos en los que personajes ficticios asumen posiciones antagónicas, etc.). Que el intercambio sea real genera imprevisibilidad ya que nunca pueden controlarse las opiniones, argumentos o reacciones ajenas.

* Facultad de Filosofía y Letras, Universidad Nacional de Tucumán; andres.stisman@filo.unt.edu.ar

2. El objeto: el intercambio polémico se da en torno a contenidos proposicionales, preferencias, juicios de relevancia, etc., que las partes consideran opuestas.

Dascal (1998) distingue tres tipos de intercambios polémicos teniendo en cuenta “[...] el alcance del desacuerdo, el tipo de contenido involucrado en él, los medios presuntos para resolverlo y los fines perseguidos por los contendientes” (p.21), a saber: las discusiones, las disputas y las controversias.

La discusión tiene las siguientes características:

1. El tema es circunscrito.
2. Los contendientes buscan establecer una verdad.
3. Éstos, a su vez, consideran que la raíz de la diferencia de opinión se debe a que al menos una de las partes ha incurrido en un error, aunque no haya acuerdo sobre cuál es la índole del error y quién lo comete.
4. Se resuelve apelando a procedimientos específicos, por ejemplo, pruebas lógicas o empíricas.

En las disputas:

1. Se comienza con un tema circunscrito aunque la controversia no se agota en él.
2. Los contendientes buscan ganar.
3. Éstos no perciben que la raíz del desacuerdo sea un error subsanable mediante una técnica específica, sino que consideran que la polémica se debe a sentimientos, actitudes y preferencias divergentes.
4. La diferencia de opinión no es resuelta sino o bien zanjada por un agente externo o bien ganada apelando a estrategias como las que presenta Schopenhauer en *El arte de tener razón*. De lo que se trata es de reducir al adversario.

Las controversias se presentan como un punto intermedio entre las discusiones y las disputas. Tiene los siguientes rasgos:

1. Pueden comenzar con un tema específico, aunque su desarrollo lleva rápidamente a otras divergencias.
2. El desacuerdo no se percibe como un mero error subsanable a través de procedimientos previamente aceptados porque no sólo concierne a un contenido proposicional específico sino también a cuestiones metodológicas y valorativas.
3. Los contendientes no buscan, a diferencia de la disputa, ganar; tampoco, como en el caso de la discusión, la verdad a secas, sino

[...] inclinar 'el equilibrio de la razón' a su favor [...] Su resolución puede consistir en el conocimiento (por los contendientes o por su comunidad de referencia) de que se ha acumulado suficiente peso a favor de una de las posiciones en conflicto, o en la aparición (gracias a la controversia) de posiciones modificadas aceptables para el contendientes, o simplemente en la aclaración mutua de la naturaleza de las diferencias en juego (Dascal, 1998, p. 22).

4. Se tratan por medio de argumentos. Éstos no son ni inferencias lógicamente válidas ni estratagemas realizados de mala fe, sino movimientos orientados a mover la creencia de los otros en virtud de razones reconocibles.

El papel de la argumentación en la resolución de controversias es un punto nodal en el que se intersecan la epistemología del desacuerdo y ciertas vertientes de la teoría de la argumentación, puntualmente la pragmatodialéctica. En ese sentido, lo que me propongo en estas líneas es examinar el aporte de esta corriente a la resolución de diferencias de opinión que respondan, así sea de modo aproximado, a lo que Dascal entiende por controversia.

2. El modelo pragmatodialéctico de la Escuela de Ámsterdam

A diferencia de Chaïm Perelman y Lucie Olbrechts-Tyteca, quienes recuperan aspectos de la vieja retórica aristotélica con el propósito de señalar

qué tipos de argumentos son persuasivos y por qué, la pragmatialéctica de Frans van Eemeren y Rob Grootendorst retoma la concepción de la dialéctica del estagirita como arte del debate reglamentado al indicar que la teoría de la argumentación estudia los movimientos orientados a resolver diferencias de opinión.

El contrapunto con las consideraciones de Perelman y Olbrechts-Tyteca resulta iluminador. Para los primeros, una argumentación es aceptable cuando persuade; para los holandeses, cuando resuelve diferencias de opinión en conformidad con un conjunto de reglas. Para los primeros, la determinación de la aceptabilidad de los argumentos se realiza considerando qué hechos, valores y formas de argumentación tienen la adhesión subjetiva de los interlocutores; para los segundos, apelando a un modelo ideal y reglamentado de discusión crítica¹. Los pragmatialécticos no desconocen la relevancia de los elementos retóricos en la resolución de una controversia, aunque los consideran subordinados a los dialécticos.

Un rasgo central de la propuesta de van Eemeren y Grootendorst es que consideran que las materias primas de todo acto argumentativo son los actos de habla. De allí que se apoyen en los aportes de Austin y Searle y expresen:

El modelo teórico de una discusión crítica es dialéctico, debido a que está basado en la premisa de que hay dos partes que tratan de resolver una diferencia de opinión por medio de un intercambio metódico de movimientos de discusión. El modelo es pragmático, porque todos estos movimientos de discusión son descriptos como actos de habla que se realizan en una situación y contexto específicos (van Eemeren y Grootendorst, 2013, p. 32).

En este marco no sólo se considera, entonces, a la argumentación como una práctica racional, sino también social y, fundamentalmente, verbal. Los actos de habla son acciones objetivas, reconocibles y evaluables. Por ello, en este contexto resultan irrelevantes las razones que tengan los argumentadores para aceptar o rechazar sus puntos de vista, sus disposiciones anímicas o sus procesos internos de razonamiento, si éstas no se ponen de manifiesto. Lo que debe tenerse en cuenta son los compromisos que devienen de los actos de habla externalizados.

¹ No se toma en este contexto la palabra “discusión” en el sentido restringido de Dascal.

El modelo de discusión crítica orientado a resolver diferencias de opinión, propuesto por van Eemeren y Grootendorst, consta de cuatro etapas y quince reglas.

Las etapas propuestas en su modelo de discusión crítica son:

1. Etapa de confrontación. En ella se da una diferencia de opinión que puede ser explícita o implícita.
2. Etapa de apertura. Aquí las partes examinan si hay alguna zona de acuerdo que pueda servir de punto de partida para la resolución de la polémica.
3. Etapa de argumentación. En ésta, quien propone una tesis, denominado protagonista, presenta sus razones con el propósito de satisfacer las dudas del antagonista o refutar las críticas de aquél; a su vez, el último escudriña si la argumentación presentada por el protagonista es o no aceptable.
4. Etapa de clausura. Aquí las partes indican cuál ha sido el resultado del intento de resolver una diferencia de opinión.

Las reglas indican qué actos de habla se permiten o se obligan en los diferentes momentos. Veamos entonces de qué forma las reglas del modelo propuesto pretenden contribuir a la resolución de las diferencias de opinión. Como iremos viendo, pienso que los dos conceptos centrales que atraviesan toda la propuesta son: libertad y consenso.

La primera regla expresa:

No se aplican condiciones especiales ni al contenido proposicional de los asertivos mediante los cuales se expresa un punto de vista ni al contenido proposicional de la negación del compromisorio, por medio del cual el punto de vista es expresado. En la realización de estos asertivos y compromisorios negativos, no se aplica ninguna condición preparatoria especial a la posición o el estatus del hablante o escritor y del oyente o lector (van Eemeren y Grootendorst, 2013, p. 136).

Las tesis se expresan a través de actos de habla asertivos que aseveran un contenido proposicional. Los actos de habla compromisorios son aquellos que comprometen al hablante a un curso de acción futura, como es el caso de la aceptación, la negación del compromisorio a la que se alude es el rechazo de una tesis. Es decir, la regla en cuestión establece la primera condición de posibilidad para la resolución de cualquier controversia: la ausencia de todo tipo de censura. Cualquiera puede defender cualquier tesis o cuestionarla, no hay puntos de vista sacrosantos. Si los hubiese y la divergencia versase sobre ellos, sería imposible resolver el conflicto, al menos por vía argumentativa.

La falta de toda forma de prohibición acerca de lo debatible también se manifiesta en otra circunstancia que los holandeses explicitan claramente: los procesos de resolución de una diferencia de opinión implican discutidores, premisas y reglas. Si se modifica alguna de estas variables, cambia el intercambio polémico y, por lo tanto, las tesis que pueden ser defendidas o rechazadas. Una consecuencia de esto será que no resulta legítimo impedir que alguien defienda p porque en otro contexto lo atacó, o, la inversa, que alguien refute p en vistas de que en el marco de otra discusión lo rechazó.

Si bien es cierto que las quince reglas presentadas por los pragmatialécticos contienen una hoja de ruta acerca de cómo actuar en diversos aspectos, también lo es que estas mismas reglas abren la posibilidad de que el procedimiento llevado a cabo para lidiar con la controversia se realice de otro modo si es que las partes acuerdan hacerlo así. Por ejemplo, en la presentación de la regla cuatro se lee:

Un discutidor que, en la etapa de apertura, ha aceptado el desafío de otro discutidor de defender su punto de vista cumplirá el rol de protagonista en la etapa de argumentación y el otro discutidor cumplirá el rol de antagonista, *a menos que acuerden hacerlo de otra manera*² (van Eemeren y Grootendorst, 2013, p. 136).

El consenso es, pues, la segunda condición de posibilidad para la resolución del desacuerdo. De no haber consensos las partes no podrían resolver la controversia, a lo sumo podrían apelar a un agente externo que zanje la disputa. Ahora bien, resolver un desacuerdo es una cosa, zanjar una disputa otra.

² El énfasis no está en el texto original.

En la etapa de apertura los contendientes acuerdan:

1. El rol de cada discutidor. La idea de los holandeses es que el que proponga una tesis sea el protagonista de la discusión y que sea sobre él que caiga la carga de la prueba. Quien ponga en entredicho la tesis del protagonista es el antagonista. Sin embargo, como indiqué, las partes pueden consensuar trabajar de modo inverso.
2. Reglas para defender un punto de vista.
3. Reglas para atacar un punto de vista.
4. Reglas que indiquen cuándo la defensa de un punto de vista es exitosa.
5. Reglas que señalen cuándo el ataque a un punto de vista es exitoso.
6. Premisas compartidas que pueden versar sobre hechos, valores, jerarquías de valores, etc.
7. Fuentes y procedimientos considerados legítimos para introducir en el contexto de la polémica nuevos contenidos (apelación a experimentos, a revistas autorizadas, a expertos, a la Biblia, etc.).
8. Esquemas argumentativos aceptables. Por ejemplo, si puede consensuar apelar a analogías o no, a generalizaciones o no, a argumentos causales no, etc.

Considero que este aspecto no ha sido lo suficiente tratado a la hora de examinar la naturaleza de la propuesta pragmadialéctica, incluso no ha sido del todo explotado por sus propios representantes. Generalmente se pone el acento en la posibilidad de acordar premisas. Sin embargo, de las propias reglas se desprende que cabe consensuar cuestiones que exceden a ellas. Es cierto que los autores dan, como veremos, reglas a respetar en el marco de un intercambio tendiente a resolver una diferencia de opinión y que indican cómo defenderse, cómo atacar, cuándo una defensa y un ataque son exitosos. Sin embargo, por un lado, éstas son caracterizadas como

“propuestas” (van Eemeren y Grootendorst, 2013, p. 142), y, por otro, en virtud de la regla 1 no hay contenidos sacrosantos, ni siquiera los que conciernen a las reglas. Recordemos que las controversias se caracterizan por el hecho de que los contendientes no sólo tienen desacuerdos sobre contenidos proposicionales específicos sino también sobre cuestiones metodológicas, evaluativas y valorativas. Todas éstas deben debatirse y consensuarse en la zona de acuerdo hasta alcanzar un mínimo que permita que el intercambio no se estanque.

Como indiqué, los autores dejan a los contendientes la posibilidad de acordar sus roles en un intercambio polémico, sin embargo, su propuesta es que quien tiene una tesis sea el protagonista de la controversia y argumente si el antagonista la cuestiona. Si los dos contendientes tienen una tesis, entonces, la discusión es mixta. En ese caso, cada uno es protagonista de su tesis y antagonista con respecto a la tesis del otro. Según sugieren van Eemeren y Grootendorst, en la etapa de argumentación la tarea del protagonista es realizar un acto de habla complejo de argumentación compuesto por asertivos. El antagonista puede realizar un acto de habla directivo como desafiar al protagonista a defender su tesis o uno promisorio como aceptar o no un punto de vista. Ambos tienen, también, derecho a realizar el acto de habla directivo de solicitar aclaraciones, especificaciones o definiciones y la obligación de darlos de ser requeridos³. No hay otros actos de habla permitidos en este momento.

3 Searle denomina actos de habla declarativos a aquellos por los que el hablante crea una realidad al realizar sus emisiones (casar, bautizar, etc.). Un caso especial está dado por los declarativos de uso que se caracterizan por referir al uso lingüístico y no estar atados a un contexto institucional específico, por ejemplo, definir, especificar, ampliar, explicar.

De realizarse con el propósito de resolver una controversia constituirán movimientos lingüísticos falaces⁴. Así, por ejemplo, insultar al oponente no es un acto de habla permitido a la hora de defender una tesis, tampoco apelar a sus sentimientos; de hecho, los actos de habla expresivos no cumplen ningún lugar en el modelo de discusión crítica presentado por los holandeses.

Los pragmatialécticos indican que las argumentaciones a favor de las tesis de los protagonistas se atacan de dos formas: o bien poniendo en tela de juicio los contenidos de los actos de habla asertivos que conforman los argumentos (1) o bien cuestionando su fuerza de justificación o de refutación si la tesis fuera negativa (2).

4 Estos son los actos de habla permitidos para cada etapa del proceso de resolución de una diferencia de opinión:

Figura N° 1: Actos de habla y etapas de un proceso de resolución de una diferencia de opinión.

	Confrontación	Apertura	Argumentación	Clausura
Asertivos	Expresar un punto de vista	-	Presentar una argumentación	Mantener o retractarse de un punto de vista Establecer el resultado
Directivos	Solicitar un declarativo de uso	Solicitar un declarativo de uso Desafiar para mantener un punto de vista	Solicitar un declarativo de uso. Solicitar argumentación	Solicitar un declarativo de uso
Compromisorios	Aceptar o no aceptar un punto de vista, mantener la no aceptación sobre un punto de vista	Aceptar el desafío de defender un punto de vista Decidir comenzar una discusión; concordar en las premisas y en las reglas de discusión	Decidir comenzar una discusión argumentación.	Aceptar o no aceptar un punto de vista
Expresivos	-	-	-	-
Declarativos	Definición, especificación, ampliación, etc.	Definición, especificación, ampliación, etc.	Definición, especificación, ampliación, etc.	Definición, especificación, ampliación, etc.

Si el antagonista ataca el contenido proposicional de los argumentos esgrimidos por el protagonista, éste puede defenderlo de dos formas:

1. El protagonista puede indicar que el contenido proposicional puesto en cuestión pertenece a la zona de acuerdo consensuada en la etapa de apertura. 2. El protagonista puede defender exitosamente el contenido proposicional en una sub-discusión que ya no versará sobre la tesis que ha dado origen a la controversia sino sobre los contenidos proposicionales usados para sostenerla.

Nuevamente, en estas instancias interviene el acuerdo. Si el protagonista indica que el contenido proposicional puesto en cuestión ya se encuentra, probablemente con otro ropaje terminológico, en la zona de acuerdo, tanto éste como el antagonista deben verificar si es así. Ambas partes deberán trabajar conjuntamente para determinar si efectivamente la premisa puesta en jaque es idéntica en su contenido a alguna de las consensuadas en la etapa de apertura. Por ello, el proceso se denomina procedimiento de identificación intersubjetiva.

Si el procedimiento de identificación intersubjetiva produce un resultado positivo, el protagonista ha defendido exitosamente el contenido proposicional de su acto de habla complejo de argumentación. También cabe defender exitosamente el contenido cuestionado en una sub-discusión. Si ni el procedimiento de identificación intersubjetiva produce un resultado positivo ni el protagonista defiende exitosamente el contenido proposicional en una sub-discusión, el ataque del antagonista al contenido proposicional de un acto de habla complejo de argumentación se considera exitoso.

Si lo que se le cuestiona al argumento del adversario no es el contenido de las premisas sino su fuerza de justificación o refutación, nuevamente ha de regir la cooperación para resolver el conflicto. Ambas partes deberán examinar el argumento y acordar en los siguientes puntos:

1. Si el argumento tiene premisas implícitas y, en caso positivo, cuáles son. En vistas de que a esta tarea la realizan tanto el protagonista como el antagonista, se denomina procedimiento de explicitación intersubjetiva.

2. Si el esquema argumental usado es admisible y si se aplica correctamente al caso dado. Así, ante una generalización, las partes pueden llegar conjuntamente a estas conclusiones: a. Que no es legítimo el uso de las generalizaciones para el tema objeto de la controversia. b. Que, aunque sea viable usar una generalización, no se ha aplicado correctamente a la situación que se está tratando por no haber tomado un número suficiente de casos o porque la muestra no es representativa (falacia de la generalización apresurada). c. Que el esquema argumental es admisible y el esquema argumental se ha usado correctamente. Dado que, nuevamente, son ambas partes las que trabajan cooperativamente para determinar qué ocurre con la fuerza de justificación o de refutación del argumento, la tarea se denomina procedimiento de prueba intersubjetiva. Éste puede producir un resultado tanto negativo (1 y 2) como positivo (3).

Si el procedimiento de prueba intersubjetiva produce un resultado positivo, el protagonista ha defendido exitosamente la fuerza de justificación o refutación del argumento frente al ataque del protagonista. Si el resultado es negativo, es el ataque del protagonista el exitoso.

La noción de defensa y ataques exitosos da la piedra de toque para dar cuenta de qué significa que una defensa y un ataque a un argumento sean concluyentes:

El protagonista ha defendido concluyentemente un punto de vista inicial o un punto de vista subordinado mediante un acto de habla complejo de argumentación, si ha defendido exitosamente tanto el contenido proposicional que ha sido cuestionado por el antagonista, como su fuerza de justificación o refutación que ha sido cuestionado por el antagonista. El antagonista ha atacado concluyentemente el punto de vista del protagonista, si ha atacado exitosamente sea el contenido proposicional o la fuerza de justificación o de refutación del acto de habla complejo de argumentación (van Eemeren y Grootendorst, 2013, p. 136).

3. Balance

La pragmadialéctica da una vuelta de tuerca sobre la teoría de la argumentación. Aunque no desconoce la importancia del componente retórico en los intercambios argumentativos, no pone el foco en él sino en la resolución reglada de diferencias de opinión. La persuasión es unidireccional, va

del argumentador a su interlocutor, éste es persuadido totalmente, parcialmente o no persuadido. La resolución de desacuerdos, al menos en los casos de diferencias de opinión mixtas, es bidireccional, supone un intercambio de razones y la posibilidad de resolverlos quedando en un punto que no necesariamente coincide con la posición inicial de ambas partes. Además, la persuasión depende de variables que, en ocasiones, son escasamente controlables, como el carisma del argumentador, o desconocidas, como las disposiciones anímicas de los interlocutores. Los holandeses ofrecen, en cambio, un modelo para abordar fenómenos argumentativos que está centrado en elementos de naturaleza objetiva: nuestras acciones lingüísticas y las reglas para su utilización. Entiendo que el carácter externalizado de nuestros actos de habla y la naturaleza pública de las reglas que rigen su uso, proporcionan una herramienta para evaluar prácticas argumentativas, algo de lo que carece la versión retórica de la teoría de la argumentación de Perelman y Olbrechts-Tyteca.

Por otra parte, considero que la propuesta de van Eemeren y Grootendorst permite poner en conexión la teoría de la argumentación con un particular tipo de intercambio polémico como lo es la controversia. Por una lado, porque no busca decirnos qué hacer para llegar a la verdad o superar el error, sino cómo llegar a un punto de acuerdo con nuestros interlocutores apelando a razones, que es, en definitiva, el mejor destino de una controversia. Por otro lado, porque la controversia se da cuando el desacuerdo no se limita a un contenido puntual sino que se extiende también a otras cuestiones tales como cuál es la forma de resolver el desacuerdo. El modelo pragmadialéctico favorece que las partes puedan discutir sobre estos aspectos y lleguen a consensos sobre ellos.

Si ha de decirse que la pragmadialéctica hace abstracción de aquellos aspectos volitivos o emotivos que tienen las partes que discuten, aun cuando lo hagan sobre cuestiones teóricas, algo que se advierte nítidamente en el hecho de que los holandeses excluyen de todo su modelo a los actos de habla expresivos. Si de lo que se trata es de resolver diferencias de opinión, no puede desconocerse que las variables mencionadas operan muchas veces en un sentido o en otro. De todos modos, diversos trabajos centrados en experiencias concretas de aplicación del modelo propuesto por van Eemeren y Grootendorst, especialmente en el ámbito educativo, parecieran indicar que es, al menos, parcialmente fructífero, razón por la cual parece conveniente seguir investigando y mejorándolo.

Referencias bibliográficas

- Dascal, M. (1998). Types of Polemics and Types of Polemical Moves. *Dialoganalysis VI/ 1*,15-33.
- Perelman, C. y Olbrechts-Tyteca, L. (1989). *Tratado de la argumentación*. Madrid: Gredos.
- Searle, J.R. (1991a). ¿Qué es un acto de habla? En L.M. Valdés (comp.). *La búsqueda del significado* (pp. 431-448). Madrid: Tecnos, 1991.
- Searle, J.R. (1991b) *Una taxonomía de los actos de habla ilocucionarios*. En L.M. Valdés (ed.). *La búsqueda del significado* (pp. 449-480). Madrid: Tecnos, 1991,
- van Eemeren, F. (2012). *Maniobras estratégicas del discurso argumentativo*. Madrid: Plaza y Valdés-CSIC.
- van Eemeren, F. y Grootendorst, R. (2013). *Los actos de habla en las discusiones argumentativas*. Santiago de Chile: Ediciones UDP.
- van Eemeren, Frans y Grootendorst, R. (2011). *Una teoría de la argumentación. La perspectiva pragma-dialéctica*. Buenos Aires: Biblos.



El pseudo problema de los desacuerdos profundos: un repaso y un replanteamiento

Javier Vilanova Arias*

Introducción

Allá por 1985 la revista “Informal Logic” constituía una suerte de órgano oficial de un cada vez más consolidado nuevo programa de estudios, con ambición de nueva disciplina, al que los editores de la revista, un grupo de investigadores residentes en la Universidad canadiense de Windsor, gustaban de denominar con el mismo nombre, aunque antes y después se han barajado otros candidatos como Teoría de la Argumentación, Pragmadialéctica, Nueva Retórica...¹ En el número 7 de ese año, Robert J. Fogelin, un autor más conocido por sus trabajos sobre Hume y Wittgenstein que por su actividad en el ámbito de la argumentación, publica un artículo con el nombre “The Logic of Deep Disagreements” con el que pretende hacer su propia contribución al nuevo paradigma. No se trata, resulta evidente, del resultado de una investigación larga y concienzuda sobre el tema, y de hecho el autor prácticamente no maneja apenas conceptos o autores Lógica Informal. Mas bien se trata de explorar qué ocurre al aplicar al ámbito de la argumentación una maniobra de duda escéptica típica en el ámbito epistemológico, y que él conocía perfectamente por sus propias investigaciones de Hume, Sexto Empírico y sobre todo Wittgenstein. En síntesis, Fogelin planteaba el caso en que se produce un desacuerdo entre personas que no comparten el mismo marco, llámesele lingüístico, epistémico o como en este caso argumentativo, y que por lo tanto no comparten los recursos lógicos necesarios para resolver racionalmente su desacuerdo, concluyendo a la manera escéptica que no hay manera de resolver racionalmente su diferencia de opinión a

1 Para evitar la ensalada terminológica optaré por el término Lógica Informal (abreviadamente LI) para referirme a ese ámbito de estudios rival y opuesto a la Lógica Formal imperante anteriormente.

* Universidad Complutense de Madrid; vilanova@ucm.es

través de la argumentación. Mediante esta observación, un tanto espontánea y decididamente fresca, Fogelin buscaba brindar al nuevo paradigma un rompecabezas (en el sentido kuhniiano del término) potencialmente muy útil para espolpear nuevas investigaciones.

Y bien que lo consiguió. Sólo un año después en la misma revista A. Lugg publicaba un artículo rebatiendo el planteamiento de Fogelin y manteniendo la tesis contraria (básicamente que los desacuerdos profundos sí pueden resolverse racionalmente). Veinte años después, en 2005, la misma revista publicaba un extenso monográfico dedicado al tema que servía de resumen del debate generado en ese lapso, pero que en absoluto lo cerraba, pues desde entonces no ha parado de producir vueltas y más vueltas de tuerca.

Últimamente, además, el tema ha trascendido las fronteras de la Lógica Informal. Primero saltando a la arena del debate epistemológico, donde cada vez más se recurre al análisis argumentativo para clarificar, replantear y resolver problemas clásicos². Segundo, haciéndose un hueco en esa cuasi-disciplina que constituye el estudio del pensamiento y la obra de Wittgenstein, y más concretamente en la larga digestión del testamento vital del austriaco recogido en esas últimas palabras que constituyen los extemporáneos comentarios de “Sobre la Certeza”. Aquí cada vez más autores vuelven sobre el planteamiento de Fogelin, en parte como una manera de sacar el pensamiento de Wittgenstein del debate a veces demasiado interno entre sus seguidores proyectándolo a ámbitos diferentes, y en otra como un modo de introducir o reintroducir el tema de la argumentación en el seno de los temas wittgensteinianos, quizá no lo suficientemente presente por razones puramente históricas o biográficas en su obra. Una bola que no para de crecer, como muestra el número monográfico dedicado al tema por la revista *Topoi* en 2018 (“Disagreement: Perspectives from Argumentation Theory and Epistemology”, editado por P. Bondy y D. Godden) donde buena parte de los trabajos procedían de expertos wittgensteinianos.

² Valga como ejemplo las respectivas soluciones que proponen Crispin Wright y Martin Davies al problema de la circularidad epistémica en la tarea de fundamentación del conocimiento a partir del análisis de la falacia de petición de principio, o mi propio y limitado acercamiento al escepticismo con las herramientas de la teoría de la argumentación en Vilanova 2015. En el caso de los desacuerdos profundos, hay una muy interesante ligazón con el planteamiento de Wright y su concepto de legitimación epistémica en Ranalli 2020.

Si hacemos un repaso a la historia de la discusión generada por Fogelin el balance, creo, es positivo. Sin duda ha tenido el mérito de atraer rápida y eficazmente la atención de los lógicos informales sobre un problema que tarde o temprano tenía que aparecer, y que podemos ver como el alter ego del relativismo lingüístico en Filosofía del Lenguaje, la inconmensurabilidad entre teorías de la Filosofía de la Ciencia, la pluralidad de sistemas formales en Filosofía de la Lógica o el choque entre marcos epistémicos en Teoría del Conocimiento. Con ello, no solo ha generado una gran cantidad de fecundas y variadas investigaciones dentro del ámbito de la Lógica Informal, ha ayudado a entender su metodología, alcance y trasfondo teórico, y ha contribuido a matizar o dibujar con más nitidez posturas enfrentadas (pues aquí, como en todos los paradigmas y escuelas, hay también desacuerdos internos y algunos de ellos también profundos), sino que además ha valido para vincular y producir interacciones con ámbitos y debates ajenos a la Lógica Informal. Algo, esto de conectar problemas, fundamental y valiosísimo en Filosofía.

Sin embargo, después de leer y releer el trabajo de Fogelin y perseguir (dentro de las capacidades limitadas de un ser humano) las diversas continuaciones, vueltas y revueltas de la historia posterior, no puedo evitar sentir que el suyo es un planteamiento en ciertos aspectos importantes inapropiado. Primero, porque es un planteamiento confuso y en cierta medida sesgado, que ha condicionado y sigue condicionando de manera negativa las investigaciones al respecto. Segundo, porque contrariamente a lo que Fogelin afirma en el texto, ni dentro del pensamiento wittgensteiniano ni en el marco teórico de la Lógica Informal se sigue la inevitabilidad de los desacuerdos profundos ni la insolubilidad racional o argumentativa de los mismos (más bien, como defenderé, todo lo contrario).

Mi intención en este trabajo es hacer manifiestas dichas deficiencias, con el objetivo de contribuir a re-diseñar la cuestión en unos términos más justos y más claros. Para ello, seguiré la siguiente estrategia. Primero, echaré un vistazo al trabajo seminal de Fogelin y adelantaré cuales son a mi entender sus principales problemas y limitaciones. Después, daré un detenido repaso al asunto desde la perspectiva de Wittgenstein (al menos bajo mi interpretación de Wittgenstein), defendiendo que ni el problema de los desacuerdos profundos ni la conclusión escéptica que saca Fogelin se siguen de la misma. A continuación, haré un rápido repaso a las novedades de la Lógica Informal para hacer ver cómo en ellas está latente la

respuesta al reto propuesto, tal y como se ha hecho patente en buena parte de las soluciones “positivas” propuestas en la literatura. Por último, sugeriré cuál es a mi juicio la causa principal de la aparición de estancamientos o colapsos argumentativos en los debates reales, muy distinta y en buena medida ensombrecida por el planteo de Fogelin.

El planteamiento de Fogelin

Comenzaré advirtiendo que en la propia táctica expositiva de Fogelin hay una tensión manifiesta. El artículo se divide de manera bastante natural en dos partes. En la primera Fogelin se dedica a ensalzar las virtudes de la Lógica Informal, sobre todo su capacidad para trascender y sacar a la luz las limitaciones de la noción de argumento propia de la Lógica Formal. Frente al paradigma deductivista, el cual en opinión de Fogelin (quien sigue aquí al pionero, Stephen Toulmin, quien es justamente mencionado) lleva tarde o temprano al escepticismo al imponer unas condiciones demasiado fuertes a la justificación racional, el nuevo concepto permite introducir gradualidad, validez puramente contextual, variedad y variabilidad diatópica y diacrónica de recursos, etc. evitando los pseudo problemas y los falsos dilemas de la vieja teoría del conocimiento. Paradójicamente, en la segunda parte del artículo Fogelin propone a la Lógica Informal precisamente un problema que es, en esencia, una variante sino el mismo al que según él llevaba la concepción de la lógica formal: si no hay unas reglas comunes, no hay resolución argumentativa, o lo que es lo mismo, en los desacuerdos profundos, en los realmente importantes, tal y como proclamaría un Protágoras o un Pirrón, nadie está más justificado en decir o pensar lo que dice, nadie lleva más razón que el otro.

Echemos un vistazo a cómo saca esta conclusión Fogelin. Comienza describiendo lo que denomina casos normales de intercambio argumentativo, por ejemplo, el de dos personas que debaten sobre qué es mejor pasar comprar primero, si el pescado o el helado. Como hace ver Fogelin, la manera en que resuelven el desacuerdo apela a una serie de creencias compartidas previamente y que no son discutidas en el propio intercambio: que el helado está peor cuando se derrite, que el pescado se pudre si está fuera de la nevera... Ahora bien, ¿qué pasaría si los interlocutores no compartieran dichas creencias “en el transfondo”? La respuesta, bastante abrupta, de Fogelin, es que no podrían intercambiarse argumentos,

ya que carecerían de materiales comunes que aducir como razones para sus posturas respectivas, y por lo tanto, no pueden ser objeto de “resolución racional” (“rational resolution”). La alternativa, según Fogelin, sería recurrir a un procedimiento que no sería “racional” ni propiamente argumentativo, y que denomina “persuasión retórica” (“rhetorical persuasion”). Fogelin no llega a aclarar bien que hemos de entender por esto, aunque no cabe duda aquí que habla desde la asunción propia de la tradición formalista según la cual lo retórico está más allá del ámbito de la argumentación en base a razones, y por lo tanto de la genuina y objetiva argumentación. Para aclarar el asunto, el propio Fogelin da dos ejemplos de desacuerdo profundo menos triviales del que surgiría al considerar que en la conversación del ejemplo inicial no se compartieran las creencias sobre helado derretido, pescado podrido, etc, y en los que solo se podría recurrir a la persuasión retórica: uno es la discusión sobre la moralidad del aborto y la ausencia de creencias compartidas sobre la noción de ser vivo y ser humano en el trasfondo, otra es la discusión sobre la coherencia de la discriminación positiva y las diferencias en el trasfondo sobre si las inequidades o injusticias se producen solo entre individuos o también entre grupos como los raciales.

¿Y qué pinta Wittgenstein en todo esto? Bueno, parece que Fogelin lo utiliza principalmente para labores de clarificación, aunque ligeramente también parece funcionar como un argumento de autoridad. Advuértase que, tal y como hemos expuesto el problema y la solución de Fogelin (en síntesis, que hay un problema cuando los que están en desacuerdo no comparten creencias suficientes, y que este problema hace que no pueda resolverse el desacuerdo por procedimientos argumentativos normales) hay dos aspectos que demandan urgentemente una mayor aclaración conceptual:

- ¿Qué es “lo que no se comparte suficientemente”?
- ¿Qué es “lo que no se puede hacer” por no compartir lo necesario”?

Respecto a la primera pregunta, de principio detectamos una obvia ambigüedad. En base al ejemplo inicial de los helados y sus primeras afirmaciones al respecto, parece que lo que falta en general son creencias

compartidas que puedan contar como premisas compartibles en los argumentos que se cruzan los interlocutores. Sin embargo, más adelante, sobre todo en relación con el ejemplo del aborto, Fogelin les atribuye cierta distinción categorial, cierto status especial con respecto al resto de creencias comunes: corresponden a “compromisos” (incluyendo compromisos morales), “supuestos” o “principios subyacentes” (p. 94). Parece, pues que estarían más del lado de las reglas que usamos para hacer inferencias que del lado de las premisas a las que las aplicamos. Dicho en terminología toulminiana, corresponden más a garantías que a bases o tesis.

Esto puede resultar, sobre todo a ojos de un clásico, algo extraño: ¿cómo puede contar como “regla” o “principio” argumentativo cosas como que un embrión es un ser humano, que el helado derretido sabe peor, o que la justicia se debe aplicar no solo a individuos sino a colectivos? Aquí es donde, a mi entender, Fogelin acierta al recurrir a Wittgenstein. Como es sabido, una de las grandes novedades del austriaco es haber hecho ver que muchas de nuestras reglas, por no decir su totalidad, tienen la forma de enunciados de hecho. La regla, lejos de ser una descripción abstracta de un procedimiento formal como en los algoritmos de los matemáticos, es una aplicación canónica del concepto que nos sirve como modelo para aprender, entender y poder aplicarlo (“Dos más dos son cuatro”, “La nieve es blanca” o “Un niño mide menos que un adulto” son por lo tanto reglas para la suma, el concepto de blanco o las medidas de longitud). De ahí que Fogelin considere que tarde o temprano todo desacuerdo profundo remite a discrepancias entre lo que Wittgenstein llama “propiedades gramaticales” en las Investigaciones, “certezas” en el escrito más tardío, y Fogelin llama siguiendo a Putnam “proposiciones estructurales” (“framework propositions”)³.

3 Me parece, además, que no hay aquí una inconsistencia por parte de Fogelin cuando caracteriza lo no compartido más en términos de creencias normales o potenciales premisas y en otras ocasiones en términos de proposiciones gramaticales o reglas argumentativas. Por un lado, tanto entre las garantías como las bases en el modelo toulminiano como entre las reglas y las jugadas en la aproximación wittgensteiniana no hay un límite nítido, y la misma proposición puede jugar un rol y otro según la situación en que se argumente. Por otro, entre las proposiciones gramaticales y las empíricas, como indica Wittgenstein muchas veces, hay una relación de dependencia mutua, por lo que la ausencia de determinadas proposiciones gramaticales va acompañado de la ausencia de determinadas proposiciones empíricas, y viceversa (a lo que apunta el “foundherentism” de Susan Haack). Por

Con respecto a la segunda cuestión, basta con recordar una de las líneas maestras de la refutación del escepticismo filosófico de “Sobre la Certeza”. Como hace ver Wittgenstein, tanto el planteamiento de una duda como su resolución a través de un proceso epistémico de obtención de evidencias y producción de un juicio se produce bajo el trasfondo de una serie de proposiciones que son las que dan sentido a la duda y a los procedimientos para resolverla y, por lo tanto, no pueden ser puestas en duda. Si trasladamos esto al caso argumentativo, todo planteamiento de desacuerdos y su resolución a través de la exposición de razones y obtención de inferencias a partir de ellas, se produce bajo el trasfondo de una serie de proposiciones que definen el desacuerdo y arbitran los modos de resolverlas, por lo que si dos personas no comparten las proposiciones del trasfondo, las proposiciones estructurales, no hay forma de resolver su desacuerdo (quizás hasta cabría decir que no hay un desacuerdo, o al menos un genuino desacuerdo racional, sino otra cosa). Aquí Fogelin cita uno de los pasajes de “Sobre la certeza” más recurridos al respecto, aquellos párrafos del 608 al 612 donde Wittgenstein describe un ejemplo de choque cultural (científico versus oráculo) y concluye: “He dicho que “combatiría” al otro –pero, ¿no le daría razones? Sin duda; pero ¿hasta dónde llegaríamos? - Más allá de las razones, está la persuasión. (Piensa en lo que sucede cuando los misioneros convierten a los indígenas.)” (p. 96).

ello no me parece adecuada la crítica de Philips (2008), quien parece reservar el desacuerdo profundo al caso de las proposiciones gramaticales:

the possibility of rationally resolving a disagreement does not, in theory, require any antecedent common beliefs about the topic at hand. It does, however, require certain joint procedural commitments and competencies with respect to the argumentative exchange itself (p. 97).

Más acertado a este respecto está Davson-Galle (1992), quien describe así el proceso por el cual el desacuerdo sobre proposiciones normales se desplaza a proposiciones gramaticales:

That is, if the propositions appealed to as premises in an argument are challenged, then, in advancing further arguments in support of such premises, appeal must be made to yet further propositions. The status of the inferential moves involved here (and in the original argument) must be agreed to (though not necessarily explicitly) and, on pain of regress, at some point epistemic standards must be similar enough to endorse without further support some epistemically fundamental propositions⁸ or “ultimate” premises (p. 147).

La verdad es que Wittgenstein no es muy específico sobre cómo entender esta “persuasión más allá de las razones”, como tampoco lo es Fogelin, pero por los comentarios de este último podemos identificarlo con técnicas como la propaganda, la coacción, la seducción o la producción de reflejos condicionados que todos ponemos más del lado de la manipulación que de la argumentación propiamente dicha. Volveremos sobre este punto más adelante.

Desacuerdos profundos desde la perspectiva de Wittgenstein

En este apartado intentaré hacer ver que Fogelin no solo yerra en su interpretación de Wittgenstein y, consecuentemente, al apelar a él para aportar verosimilitud a su propuesta, sino que la misma noción de desacuerdo profundo tal y como la caracteriza Fogelin resultaría absurda a la mirada filosófica del austriaco. Comenzaré con el que me parece el equívoco central: la idea de que poner en duda una proposición gramatical produce automáticamente la pérdida de sentido o, en el caso argumentativo, la irracionalidad. En mi opinión esto surge de una mala interpretación de “Sobre la Certeza” a la que Fogelin tácitamente se adscribe, y que, lo haré notar rápidamente, a día de hoy sigue siendo tremendamente preponderante en el ámbito de estudios wittgensteinianos⁴. Me refiero a lo que se ha dado en llamar la “framework interpretation”, que a su vez ha desembocado en la autollamada “hinge epistemology”. Según esta recepción, las proposiciones gramaticales tomadas todas juntas constituyen el marco (lingüístico, epistémico o argumentativo) que dota de sentido a todas nuestras conductas verbales, por lo que no solo resultaría absurdo demandar justificaciones, sino meramente ponerlas en cuestión y hasta intentar expresarlas (vienen antes o están fuera del juego, ya que constituyen su marco o dicho kantianamente su condición de posibilidad) y que de una manera u otra comparten autores como A. Stroll, D. Moyal-Sharrock, A. Coliva o T. Moravetz.

Para empezar, es importante recordar que el argumento contra el escepticismo filosófico no se basa en la “indudabilidad” de cada una de las proposiciones gramaticales tomadas individualmente (se puede dudar una proposición gramatical bajo el trasfondo del resto de proposiciones

4 Reproduzco aquí parte de la crítica que hago a esta interpretación en Vilanova 2018, al que remito al lector para una explicación más pormenorizada.

gramaticales), sino en el absurdo de intentar dudar *todas a la vez* (232: ya que, recuerdo, una duda siempre se produce bajo el trasfondo de otras cosas que no se dudan). De hecho, abundan en el libro ejemplos de distintas maneras en los que una proposición gramatical particular o bien deja de serlo o bien es puesta en cuestionamiento. Las enumeraré:

- lo que en una situación es una proposición gramatical en otra puede ser una proposición empírica (p. ej. “las manos de Moore” en el caso del ciego recién operado (23, 622),

- aceptar una proposición gramatical comporta una decisión, de la que siempre puedo retractarme (368),

-uno puede “imaginarse” e incluso “concebir” situaciones en las que una proposición gramatical no fuera válidas, aunque tales situaciones no sean reales (35),

- “algo realmente inaudito” puede sacarme de mis casillas y hacerme imposible la aceptación de lo más seguro (513 a 518),

- cambios en la realidad, cambios en nuestra forma de vida, y cambios en nuestro conocimiento de la realidad, producen de manera natural una transformación en las proposiciones de sentido común (63, 65, 256, 286),

- de hecho, las proposiciones gramaticales de nuestros antepasados son puestas en duda por nosotros (132), al igual que lo son las de otras culturas (255), e incluso las de personas de nuestra misma época y cultura (239, 336: los miembros de la misma comunidad no comparten todas las proposiciones bisagra),

-existe un límite borroso entre las proposiciones gramaticales y las proposiciones empíricas, ya no solo dentro de un lenguaje o una comunidad (309) sino en cualquier “corte” que se haga en ellos (319), incluso si el recorte se reduce a una jugada de una persona (673).

De hecho, no es necesaria esta evidencia textual, basta con recordar que la noción de certeza, como todas las nociones lingüísticas para Wittgenstein, es *contextual*. Es decir, que es la situación específica de habla la que tiene la última palabra sobre cuál es la regla (o más bien, la interpretación de la regla) que está siendo aplicada y si está siendo aplicada correctamente.

Además, dada la diversidad y variabilidad de nuestros juegos de lenguajes (algo que también no se cansa de enfatizar Wittgenstein), esto implica que lo que es una certeza en una situación (en un juego o en una partida de lenguaje) no lo es en otra, y viceversa. Aplicado al caso argumentativo, esto significa que lo que es una proposición estructural en un contexto (“un óvulo fecundado es un ser humano” en una investigación biológica, “lo que se aplica a los miembros de un grupo no se aplica al grupo” en un tratado mereológico, o “el helado sabe peor derretido” en una conversación para planear las compras del día) deja de serlo en otros contextos incluso para la misma comunidad de hablantes o la misma persona (en un debate moral sobre el aborto, en un debate político sobre estrategias de integración, en un debate gastronómico sobre “nouvelle cuisine”).

Es importante enfatizar este punto, porque si no volvemos, como en la “framework interpretación”, otra vez a la *vieja historia* según la cual el significado y la normatividad asociada a él provienen de unos principios a priori al modo de las reglas sintáctico-semánticas de la visión del lenguaje como un cálculo (vieja historia en la que, como digo, Fogelin parece caer).

De hecho, me atrevo a decir, no se llega a aprehender el propósito de Wittgenstein al escribir su último libro sin asumir las proposiciones gramaticales son dudables. En efecto, recordemos el otro flanco de la crítica al debate filosófico: el escéptico no tiene genuinas razones para dudar. Como en la duda metódica cartesiana, duda simplemente porque hay una posibilidad de duda, y al no poder resolver adecuadamente esa duda impostada (porque como dije anteriormente intentar dudar de todo a la vez sí es imposible), termina produciendo una insatisfacción injustificada con nuestros juegos de lenguaje. De ahí que el propósito verdaderamente terapéutico del libro solo se alcanza cuando advertimos la posibilidad lógica de la duda de las proposiciones gramaticales, y que esta posibilidad en absoluto le resta legitimidad al juego. Resumiendo: *a pesar de que* sea posible la duda, no es necesario dudar. O, en palabras de Wittgenstein:

Lo que he de demostrar es que una duda no es necesaria ni siquiera cuando es posible. Que la posibilidad del juego de lenguaje no depende de que se ponga en duda todo lo que puede ser puesto en duda (392)

En otras palabras:

En este punto debemos darnos cuenta de que la completa ausencia de duda en cierto momento no tiene por qué falsear necesariamente el juego de



lenguaje, ni siquiera en los casos en los que diríamos que subsiste una duda "legítima". Dado que allí hay también algo similar a otra aritmética (375).

Trasladado al ámbito argumentativo, esto supone que sería absurdo ponerse a probar nuestras proposiciones estructurales cuando no hay ninguna razón de peso para dudarlas (como ilícitamente hacen la mayoría de teorías conspiranoicas y negacionismos varios). Pero en el caso de los desacuerdos profundos tenemos buenas razones para examinarlas críticamente, es decir argumentativamente, precisamente todos los que se derivan de las consecuencias prácticas que tiene adoptar el criterio propio o el del otro (por ejemplo, respecto al tema del aborto o la discriminación positiva). Creo que aquí radica la otra gran limitación de la caracterización de Fogelin, una especialmente dolorosa desde la perspectiva wittgensteiniana. El norteamericano insiste en que el criterio para determinar si un desacuerdo profundo es meramente formal (no compartir proposiciones estructurales), y deja explícitamente fuera todo lo que tenga que ver con las actitudes, intereses o sentimientos de los involucrados:

Un desacuerdo puede ser intenso sin ser profundo. Un desacuerdo también puede ser irresoluble sin ser profundo. Puedo argumentar hasta el cansancio tratando de convencerte de algo sin éxito. La explicación podría ser que uno de nosotros es tonto o testarudo. Y esta es una cuestión que podría ser establecida fuera de toda duda, por ejemplo, por un espectador imparcial. Pero tenemos una clase muy diferente de desacuerdo cuando procede por un choque entre principios subyacentes. Bajo estas circunstancias, las partes pueden ser imparciales, libres de prejuicio, consistentes, coherentes, precisas y rigurosas, y aun así discrepar; y discrepar profundamente, no ligeramente. [...] Tenemos un desacuerdo profundo cuando la discusión es generada por un choque de proposiciones estructurales (p. 92).

Esto, una vez más, choca frontalmente con la concepción general del significado del autor vienés, para quien no se puede separar el sentido de la finalidad, o juzgar el cómo se usa sin tener en cuenta el para qué. Pero más específicamente choca con una de las líneas maestras de su último libro, como es el énfasis en los aspectos vitales, existenciales incluso, de las creencias y las certezas. En mi opinión, es justo al revés de cómo lo propone Fogelin: lejos de tener que ver con una diferencia categorial puramente formal en la red de creencias (que, no lo olvidemos, no hay que

tomarse demasiado literalmente), un desacuerdo solo es profundo cuando es intenso, cuando los protagonistas sienten que les toca de cerca, que afecta directamente a aspectos muy personales y muy íntimos de su vida y a los que les resultaría doloroso renunciar. Un desacuerdo sobre si los helados derretidos están menos ricos no sería casi nunca profundo (salvo quizá en un congreso sobre Nouvelle Cuisine: no olvidemos la primacía del contexto) por la simple razón de que nos importa un pimiento el asunto. Un debate sobre si un óvulo fecundado es una persona será profundo cuando los participantes sienten que afectan a sus convicciones ideológicas, morales o religiosas. Probablemente no lo será para un biólogo, para quien la definición es solo una convención teórica, y mucho menos para un sociólogo, a quien no le competen los organismos humanos hasta que empiezan a ser sujetos sociales.

Cómo solucionar desacuerdos profundos desde la perspectiva de Wittgenstein.

Vayamos ahora con la segunda cuestión. Supongamos que en una situación concreta en la que hay un desacuerdo sobre cuestiones realmente importantes ambas partes no comparten alguna, varias o incluso ninguna de las proposiciones gramaticales a las que cada uno apelaría para formarse un juicio si no tuviera que ponerse de acuerdo con el otro. ¿Qué ocurriría en este caso?⁵

Hay en el planteamiento de Fogelin nuevamente un error de base probablemente más profundo⁶, que tiene que ver con la consideración de los “marcos” como bloques monolíticos que se deben aceptar o rechazar *in toto*. De hecho, lo que Fogelin dice de las formas de vida se debería aplicar a los sistemas o marcos constituidos a partir de las proposiciones estructurales: “Hacemos mejor en decir que una persona participa en una variedad de formas de vida que se superponen y se entrecruzan de distintas mane-

5 En este pasaje utilizo varias de las consideraciones que sobre la naturaleza de la regla y el seguimiento de las reglas hace Wittgenstein en las Investigaciones, y que por falta de tiempo no puedo ponerme a analizar. Puede verse Vilanova 2018b para una exégesis de este punto.

6 Este problema del “marco” y el mito filosófico asociado al mismo merecería más espacio del que tenemos tiempo aquí: un examen del mismo aparece en Vilanova 2016),

ras. Algunas de estas formas de vida tienen poco que ver con las demás” (p. 96). En realidad todos mantenemos desacuerdos profundos con nosotros mismos, o dicho de otra manera, participamos de distintos marcos (aunque sería mejor llamarles juegos de lenguaje directamente y olvidarse del “mito del marco”) en muchos aspectos inconsistentes entre sí. Por ello, es importante no tomar los “marcos” como bloques monolíticos. No hay que “tomarlo todo o dejarlo todo”, sino que son, por decirlo así, fragmentables (podemos usar algunas piezas del juego y descartar otras).

Es posible que no podamos recurrir a alguna de nuestras herramientas para deshacer desacuerdos (y las proposiciones estructurales correspondientes) por no ser compartidas por el otro. En ese caso lo que tenemos que hacer, sencillamente, es buscar otras herramientas que sí compartamos con el otro⁷. Quizás no compartimos una noción de persona (tú por atribuirle un alma que yo no contemplo), pero seguramente sí compartimos otra serie de principios sobre la naturaleza humana, el sufrimiento, la responsabilidad moral y la justicia social a los que podemos acudir aquí.

En segundo lugar, es importante recordar que una regla no es una instrucción que tenemos que seguir al pie de la letra, sino una herramienta cuyas instrucciones de uso son flexibles y que debemos adaptar creativamente a la situación. Las proposiciones estructurales no tienen un significado *fijo* y mucho menos determinado *a priori* sino que van tomando significado (conformando una regularidad) según se van aplicando adaptativamente a las situaciones en las que habitualmente acudimos a ellas. En el caso de un desacuerdo profundo *real* (no uno “meramente teórico”) nos encontraremos en situaciones en las que la manera en que venimos aplicando nuestras reglas chocan con la manera en las que el otro viene aplicando las suyas. Lo que debemos hacer es pues “modificar” nuestras reglas (o nuestra interpretación de las mismas, que viene a ser lo mismo

⁷ Una solución similar es Pritchard (2018), quien propone resolver los desacuerdos profundos apoyándose en las certezas compartidas por los hablantes:

In particular, once we recognise the essentially overlapping nature of our hinge commitments, then it follows that there is no inherent reason why there cannot be rational resolutions of deep disagreements involving divergent hinge commitments. This is because even despite the divergent hinge commitments, there will also be lots of shared common ground, not just in terms of everyday beliefs but also in terms of shared hinge commitments. And that offers those who want to rationally resolve this disagreement lots to work with. Deep disagreements might be practically hard to resolve, but they need not be intractable (p. 9).

para Wittgenstein) y conseguir que el otro modifique las suyas hasta que lleguemos a coincidir. Quizá no nos pongamos de acuerdo sobre qué significa “ser humano”, pero es posible (y necesario desde el punto de vista práctico: no olvidemos que la finalidad de la argumentación es llegar al acuerdo) que cediendo yo y cediendo él descubramos una manera de entender mi concepción y él de entender la suya que nos sirva para entendernos, debatir y alcanzar consensos.

Por último, no hay que olvidar que también podemos “crear reglas”. Esto es algo que muchas veces se le pasa por alto a los adeptos de la “Hinge Epistemology”. Y algo que parecen olvidar quienes tienden a ver el choque cultural, la competencia entre paradigmas o los desacuerdos profundos como irresolubles: ¿realmente es necesario “compartir” algo para poder empezar a debatir?. Como he indicado en otro lugar⁸, quizás haya algo de espejismo en ese requerimiento de soporte, incluso algo del vértigo que produce a muchos el planear, el avanzar sin apoyar los pies en tierra, o el navegar sin brújula. O quizás, incluso, algún vestigio del antiguo horror vacui que a los antiguos griegos les hacía insoportable la idea del cero, del conjunto vacío, o de la figura sin fondo, y que a nosotros nos hace todavía repugnante la idea de razonar, dialogar o argumentar “desde cero”. Creo que aquí Wittgenstein nos brinda una vía en la que no partimos de razones (ni de razones compartidas) sino que en la que vamos encontrando razones, en la que no partimos de criterios, reglas, definiciones que conforman la práctica, sino que la propia práctica nos va proporcionando criterios, reglas, definiciones:

Podemos imaginarnos perfectamente que unas personas se entretienen en un prado con una pelota jugando de tal manera que empiezan diversos juegos existentes sin acabar de jugar algunos de ellos, y arrojan a lo alto la pelota sin plan ninguno, se persiguen mutuamente en broma con la pelota y se la arrojan, etc. Y ahora alguien dice: Durante todo el tiempo esas personas juegan a un juego de pelota y se guían por ello en cada pelotazo por reglas definidas.

¿Y no hay también el caso en que jugamos y— ‘make up the rules as we go along’? Y también incluso aquel en el que las alteramos— *as we go along*. (83)⁹.

8 Vilanova 2017.

9 También desde la teoría de la argumentación se ha advertido, y tempranamente, el error que comete Fogelin al tomar el acuerdo no tanto como el resultado del

Persuasión racional vs. Demostración matemática

Vayamos ahora con la otra confusión en el planteamiento de Fogelin: aquel que plantea un (falso) dilema entre la demostración racional y la persuasión retórica. Comenzaré indicando cuál es el equívoco hermenéutico respecto a Wittgenstein, bastante común en muchos de los exégetas actuales. Aquí es importante tener en cuenta el contexto histórico en que escribe. No olvidemos que hasta bastante años después de su muerte no aparece en el ámbito de la Lógica la revuelta que él mismo protagonizó en la Filosofía del Lenguaje. No es hasta 1958 que se publican las obras pioneras de Toulmin y Perelman, que por otro lado permanecieron prácticamente ignoradas hasta que hacia finales de los 70 comienza a conformarse el grupo de Windsor, algo más tarde el de Ámsterdam, a los que se van sumando lentamente otros lugares y autores y se configura el nuevo paradigma que solo alcanza auténtica visibilidad en pleno siglo XXI. Cuando Wittgenstein escribe, el modelo estándar y prácticamente único de argumentación (el que él mismo había en su juventud contribuido a conformar) es el de la Lógica Formal Deductiva. Todo lo que no cayera dentro del molde de los *Principia Mathematica* (o como mucho, en alguna otra lógica formal no clásica como la intuicionista o la modal) simplemente era tachado despectivamente de *retórico*, *irracional* o *meramente persuasivo*. Y es precisamente en este sentido (utilizando el habla de la época) en el que muchas veces Wittgenstein denomina algo como “ilógico”, “persuasivo”, o “no en base a razones”. Es decir, como algo que no cae dentro del concepto de argumento deductivo formalmente válido (un uso frecuente en muchos anti-formalistas de la época, como Austin, Strawson, Ryle...). Pero, por otro lado, sería absurdo pensar que Wittgenstein comparte la opinión de Russell o Carnap de que todo lo que no es deductivo (o reducible a deductivo, como el cálculo de probabilidades) tampoco es argumentativo ni mucho menos irracional, precisamente uno de sus campos de batalla respecto a la filosofía tradicional (basta con recordar la crítica al ideal de la lógica formal de los párrafos 81 a 107 de las Investigaciones).

proceso argumentativo sino como pre-condición del mismo. Como indica Lugg (1986): “Excepto en el caso relativamente trivial de los “intercambios [argumentativos] normales”, las diferencias de opinión no se resuelven sobre la base de los presupuestos compartidos; más bien esos presupuestos compartidos se obtienen como resultado de resolver las diferencias entre las partes” (p. 48-49).

En todo caso, me ahorraré aquí el trabajo hermenéutico de perseguir en los escritos de Wittgenstein los lugares en los que habla de persuasión en un sentido que para nada tiene que ver con manipulación¹⁰. En vez de ello, echaré un rápido vistazo a cómo desde la noción de argumento más pragmática, contextual y próxima al razonamiento cotidiano que propugnan la mayoría de lógicos informales configura un vasto espacio dónde resolver argumentativamente los desacuerdos profundos. Enumeraré algunos de sus rasgos y cómo han sido explotados por autores del área¹¹.

(I) Gradualidad y fuerza argumentativa: para que un argumento sea válido no hace falta que “zanje la cuestión”, puede simplemente cambiar los pesos en la balanza, añadir algo de verosimilitud a su conclusión o restar alguna solidez a una posición contraria. En mi opinión, aquí reside el eje que a la vez marca las distancias con el paradigma deductivista y abre las puertas a la resolución argumentativa de los desacuerdos profundos. Para convencer al otro no es necesario dar con un argumento que demuestre *matemáticamente* que está equivocado. También podemos ir proponiendo una acumulación de argumentos muy débiles que vayan minando su confianza en su posición y sacando a la luz las ventajas de la nuestra hasta producir el cambio de opinión. Esta es una constante en muchas propuestas desde la temprana respuesta de Lugg (1986):

Individuals who disagree deeply may still be able to narrow the distance between themselves by dint of argument, debate, inquiry, and research [...] Individuals can also bring about a shift in one another's allegiances by demonstrating hidden strengths of their own views and by eliciting hidden weaknesses of alternative views. Furthermore, they may find themselves having to shift ground as a result of their discovering things

10 Afortunadamente ese trabajo ya ha sido hecho, y bastante bien, por Brenner y Godden 2010 en campos como en la fundamentación de las matemáticas, la imagen del mundo, la creencia religiosa o la propia reflexión filosófica, a quienes remito al lector.

11 Muchas de las propuestas que mencionaré son bastante técnicas, y requeriría más espacio del que disponemos describirlas adecuadamente. El lector interesado puede acudir a Finocchiaro 2010, quien hace un concienzudo repaso de las distintas soluciones propuestas hasta esa fecha.

wrong with the views that they accept and things right with the ones that they reject (p. 48).

(ii) Diversidad de tipos de argumentos y recursos dialécticos: una de las más salientes novedades de la lógica informal, que incorpora no solo argumentos deductivos sino también analógicos, abductivos, inductivos, pragmáticos, taxonómicos..., sino también todo el arsenal de los distintos esquemas argumentativos (ad hominem, ad consequentiam, ad magister...) muchos de los cuales dejan de ser considerados falaces (y por tanto irracionales) como en la tradición formalista, y todos los recursos analíticos, dialécticos y retóricos (ethos, pathos y logos) que la rica lógica aristotélica incorporaba y que la tradición posterior olvidó. Valgan aquí como ejemplos la apelación a argumentos analógicos por parte de Woods y Hudak (1989), o el recurso a argumentos ad hominem de Johnstone (1952) tal y como son aplicados por Finocchiaro (2011), o los principios metodológicos de Wood (1992) que tienen una clara naturaleza dialéctico-retórica (máxima de moderación, ley de negociación colectiva...).

(iii) Planteamiento dialéctico y contraargumentación: cuando atendemos a la situación argumentativa e introducimos en el análisis las distintas partes o sujetos argumentativos con sus compromisos y finalidades específicas, no compartir compromisos lejos de ser algo excepcional como se le antoja a Fogelin es prácticamente la norma. De ahí que muchos teóricos hayan propuesto maniobras dialécticas que no exigen compartir premisas, sino que operan con los compromisos del interlocutor. Aquí encontramos el recurso a la exigencia de coherencia de Robledo 2021, o los mismos ad hominem de Johnstone 1952.

(iv) Variedad de tipos de diálogo o intercambio argumentativo: Fogelin parece contar con un único modelo de diálogo argumentativo que aplica a todo tipo de desacuerdo (científico, moral, político...), mientras que los lógicos informales suelen considerar distintos modelos en los que la finalidad y el modus operandi varía considerablemente. Tomando como ejemplo la clasificación de Walton (2006), no solo existe el modelo de la investigación (en el que, dicho rápidamente, se busca determinar la verdad) propio del desacuerdo científico, sino también la persuasión (cuya función es comprobar la fuerza relativa de los argumentos a favor y en

contra de un enunciado) más afín a la idea global de desacuerdo profundo, la negociación (cuyo objetivo es encontrar una propuesta para distribuir determinados bienes o responsabilidades de la manera más beneficiosa para las partes) que parece muy idóneo para desacuerdos políticos, la deliberación (que trata de determinar el mejor curso de acción) para los desacuerdos prácticos y morales, la búsqueda de información (cuyo objetivo es la transmisión de información) que resulta clave a la hora de entender la postura del otro, y el diálogo erístico (que trata de producir una catarsis sacando a la luz un conflicto oculto) que parece aplicarse al caso de los desacuerdos profundos más “vitales”. Explorando estas vías encontramos a Friemann (2005), quien trata los desacuerdos profundos como “intractables quarrels” (aproximadamente el diálogo erístico de Walton) que exigen ser resueltos aprendiendo a ejercer empatía, apertura e identificación con el otro, o Memedi (2007) quien propone una solución típica de las negociaciones en la que ambas partes acuerdan designar un “third party” que sirva como audiencia y árbitro objetivo para normalizar la disputa.

(v) Diversas finalidades del argumento y la argumentación: algo que se deriva ya del tercer punto, la función de un argumento no tiene que ser sólo probar o refutar una tesis, sino muchísimos más. Cambiar la carga de la prueba, aclarar una tesis, mostrar relaciones lógicas entre compromisos, sacar a la luz una tensión latente... son otros muchos usos de argumentos que pueden y resultan útiles en la resolución racional de desacuerdos profundos. Por poner dos ejemplos rápidos, en la solución propuesta por Woods (1992) que apela a la “máxima de Ramsey” el argumento prueba que la solución del desacuerdo no se produce dándole la razón a ninguna de las partes, sino con una tercera opción que surge al rechazar un presupuesto compartido por ellas, mientras que para Feldman (2005) la consideración de argumentos y contraargumentos puede conducir lógicamente a la suspensión del juicio (en ocasiones lo racional, sí, es no tomar partido).

(vi) Metaargumentación y argumentos críticos: por último, si en la lógica formal se segrean radicalmente la aceptabilidad de las premisas y la aceptabilidad de las reglas de inferencia, confinándolos a los ámbitos incommunicables del lenguaje objeto y el metalenguaje, para el lógico informal en el curso de cualquier argumentación pueden aparecer consideraciones me-

ta-argumentativas como parte propia del mismo intercambio (sin “saltar” al metalenguaje). Resulta aquí muy útil el modelo de Toulmin, en el que los respaldos, las excepciones y las modalidades ya incluyen consideraciones en torno al valor y papel de las garantías (que vienen a ocupar el lugar de las reglas de inferencia de los formalistas), así como su distinción entre argumentos normales y argumentos críticos, estos últimos claramente dirigidos a las proposiciones estructurales de Fogelin. Algunas de las aproximaciones previas hacen uso implícito o explícito de metaargumentación, muy claramente la de Woods y Hudak, y la muy interesante propuesta de Finocchiaro 2011 libra a la meta argumentación la solución de los desacuerdos profundos con un protagonismo especial del mismo lógico.

¿Cuál es el auténtico problema con los desacuerdos profundos?

Resumamos: no solo la noción de desacuerdo profundo de Fogelin está mal planteada, al cifrar todo a un confuso criterio formal o meramente teórico, dejar fuera la importancia práctica o vital de las cuestiones en conflicto, partir de una dicotomía rígida entre los presupuestos de la argumentación y sus objetos, y trabajar en el trasfondo con una concepción idealizada y simplista de “marco”, sino que además tanto desde el pensamiento wittgensteiniano como de la lógica informal se abre un amplio espacio para resolver cualquier tipo de desacuerdo y una variada familia de herramientas argumentativas para ayudar a ello.

Sin embargo, basta con mirar un rato a nuestro alrededor para cerciorarse de lo frecuentes que son los desacuerdos en los que las partes directamente no atienden a las razones del otro, en que cada uno señala principios “irrenunciables” y líneas rojas infranqueables, y se acusan mutuamente de ilógicos, absurdos y hasta inmorales y perversos, debates interminables en los que los actores no se mueven ni un ápice de su postura inicial, y en los que la acumulación de argumentos parece servir solo para perder el tiempo o como mucho para ganarlo antes de acabar en los puños o las armas como única solución final. ¿De dónde procede, pues, la aparente insolubilidad de tantos debates y tantas controversias?

La respuesta aparece tan pronto reparamos en lo que “falta” en la noción demasiado teórica de Fogelin, y que señalé anteriormente a raíz de la concepción pragmática de la creencia en “Sobre la Certeza”, aquello que hacía que la discrepancia sobre el helado caliente o frío no fuera profunda

y sí la disensión sobre el estatus del embrión humano. Aquello sobre lo que disienten las partes es algo a lo que uno y otro confieren una importancia mayúscula, una importancia que bien podemos llamar “vital”. Y cuando algo importa mucho, humanos somos todos y pocos santos, es también algo a lo que nos cuesta renunciar, algo que no queremos ceder al otro y nos duele dejar de lado. En algunos casos, involuntaria y hasta inconscientemente, cegados por el interés y la emoción, los cuales tantas veces producen el espejismo de que algo es necesario y lo contrario ilógico precisamente porque es fundamental en nuestra forma de concebir el mundo o juega un papel relevante en nuestro día a día. En otros intencionada y estratégicamente, pues es más fácil y tristemente en muchas ocasiones más efectivo aferrarse a las razones y puntos de vista propios y condenar a los del otro al ostracismo de lo irracional. Y en la mayoría de los casos, tanto en los debates personales como en los públicos, sospecho, un combinado de ambas cosas quizás aderezado con algunas gotas de intransigencia, testarudez y egoísmo.

Así que el problema principal y su solución, por mucho que sean útiles e importantes todas las herramientas que ofrecen los lógicos informales, va por otro lado: la solución pasa por conseguir que los participantes entren en el diálogo con la adecuada actitud argumentativa. Una en la que tu principal objetivo no es rebatir al interlocutor, desmontar sus argumentos y hacer imposible su postura, sino contrastar sus puntos de vista y sus razones con la tuya para obtener una perspectiva más amplia y una mejor comprensión del asunto que ayude a obtener la mejor solución posible (que no tiene que ser ni la que proponías tú, ni la que proponía él, que puede ser un término medio entre ambas, o una “solución de compromiso” que sirva para salir del paso, o una salida más global que incluya su solución o la tuya, o incluso algo radicalmente nuevo que nos hemos topado en el curso de nuestro diálogo). Y para ello, obviamente, hay que “cooperar” con el otro en el sentido más profundo de la palabra, atendiendo a sus razones, esforzándose por comprender su postura y procurando en la medida de lo posible incorporarla a la propia. Lo cual es, me atrevo a decir, la principal razón de ser del fenómeno tan humano de la argumentación, no la de someter al otro con la palabra en vez del báculo, sino la de servir de canal de la inteligencia colectiva o, menos ampulosamente, aprovechar los recursos del otro para pensar mejor.

¿Y cómo se consigue esto? ¿Cómo convencemos a los argumentadores de que sean cooperativos y no competitivos? ¿Cómo pasar del modelo del combate pugilístico al modelo del trabajo en equipo? En mi opinión, ni los buenismos de corte agustiniano ni los apriorismos de corte kantiano sirven demasiado en la vida real. Aquí la única solución pasa por convencer a los participantes de que les *conviene* jugar limpio. De que pese a que en el corto plazo puedan obtener una ventaja parcial siendo intolerantes o manipuladores, a la larga y en el fondo sacarán más ventaja de una actitud cooperativa que es, en estos casos, la racional. ¿Y se puede hacer esto, se puede convencer “con razones” de ser racional? Considero que sí, pero también que el tema es demasiado importante para ser tratado con frivolidad y es preferible reservarlo para una próxima ocasión en la que podamos dedicarle el espacio que justamente merece.

Referencias Bibliográficas

- Aikin, S. (2018). “Dialecticality and Deep Disagreement”. *Symposion* 5 (2),173-179.
- Brenner, W.H. y Godden, D.M. (2010). Wittgenstein and the Logic of Deep Disagreement. *COGENCY* Vol. 2, N. 2, 41-80.
- Finocchiaro, M. (2011). Deep disagreements: A meta-argumentation approach. *OSSA Conference Archive* 31.
- Fogelin, R. J. (1985). The logic of deep disagreements. *Informal Logic* 7, 1-8.
- Friemann, R. (2005). Emotional backing and the feeling of deep disagreement. *Informal Logic* 25, 51-64.
- Johnstone, H.W. (1952). Philosophy and *Argumentum ad Hominem*. *Journal of Philosophy* 49 (15), 489-498.
- Lugg, A (1986). Deep Disagreement and Informal Logic: No Cause for Alarm. *Informal Logic* 8 (1), 47-51.

- Memedi, V. (2007). Resolving Deep Disagreement. En Hansen, H.V. et al. (comp.) *Dissensus and the Search for Common Ground* (1-10). Windsor: Ontario Society for the Study of Argumentation.
- Phillips, D. (2008). Investigating the shared background required for argument: a critique of Fogelin's thesis on deep disagreement. *Informal Logic* 28, 86-101.
- Pritchard, D. (2018). Wittgensteinian Hinge Epistemology and Deep Disagreement. *Topoi* (2018), <https://doi.org/10.1007/s11245-018-9612-y>.
- Ranalli, C. (2020). Deep disagreement and hinge epistemology. *Synthese* 197, 4975–5007.
- Robledo, J. (2022). Desacuerdos profundos, elección de criterios y exigencia de coherencia. *Revista Iberoamericana de Argumentación* (aceptado, en prensa).
- Vilanova, J. (2015). *Al menos sé que sé algo. Estrategias argumentativas para fundamentar el conocimiento*. Madrid: Escolar y Mayo.
- Vilanova, J. (2017). Reseña de Ángeles J. Perona (editora), "Normativity and Praxis. Remarks on Controversies". *Tópicos* 32, 105-114.
- Vilanova, J. (2016). "Particulares universales: cómo entender a todo el mundo". En Risco, M. y Stisman, A. (comp.). *Lenguaje y conocimiento* (p. 15-45). Tucumán: CEM, Universidad Nacional de Tucumán.
- Vilanova, J. (2018). Usando "Sobre la Certeza" en el debate contemporáneo: una actitud realista. En Pérez Chico, D. (comp.). *WITTGENSTEIN y el escepticismo: certeza, paradoja y locura* (p. 63-93). Zaragoza: Prensas de la Universidad de Zaragoza.

- Vilanova, J. (2018b). *Wittgenstein: Democracia Lingüística, Democracia Filosófica*. En Bosso, C y Garmendia, S (eds.); Wittgenstein, Mares del Lenguaje (139-233), Tucuman: Lago Editora.
- Walton, D. (2006): *Fundamentals of Critical Argumentation*. Nueva York: Cambridge U.P.
- Wittgenstein, L. (1953), *Philosophical Investigations*, Oxford, Basil Blackwell (versión castellana: *Investigaciones Filosóficas*, traducción de A. García Suárez y U. Moulines, Barcelona, Crítica, 1988).
- Wittgenstein, L. (1969), *On Certainty*, Oxford, Basil Blackwell (versión castellana: *Sobre la Certeza*, traducción de J. L. Prades y V. Raga, Barcelona, Gedisa, 1998).
- Woods, J. (1992). Public policy and standoffs of force five. En Barth, E.M. y Krabbe, E.C.W. (comp.). *Logic and Political Culture* (97-108). Amsterdam: Royal Netherlands Academy of Arts and Sciences.
- Woods, J. y Hudak, B. (1989). By Parity of Reasoning. *Informal Logic* 11 (3), 125-139.



¿Qué podemos aprender de los desacuerdos?

Escepticismo y prácticas de la argumentación

Guadalupe Reinoso*

No estar de acuerdo con otras personas parece un fenómeno muy común en nuestras vidas diarias. Podemos adoptar posturas enfrentadas sobre un mismo asunto, por ejemplo: qué cenar, sobre los efectos del cambio climático, sobre cuál es el mejor programa de televisión en Brasil, sobre si debemos usar o no el lenguaje inclusivo. A partir de este abanico variado de ejemplos podemos hacer una primera distinción: existen desacuerdos que pertenecen al ámbito práctico, en el que debemos tomar decisiones; y existen desacuerdos que pertenecen al ámbito teórico, en el que no hay una demanda de acción. Otra distinción posible es entre aquellos desacuerdos en los que nuestras preferencias personales son importantes y otros en los que esas preferencias deben dejarse de lado. Imaginemos la siguiente situación: con una amiga decidimos salir a tomar unas cervezas. Definimos ir en autobús, para que las dos podamos degustar las cervezas sin preocuparnos por quién va a manejar a nuestro regreso. En la parada vemos un autobús a la distancia. Yo digo: ese es el que debemos tomar. Mi amiga dice, no, ese no es. Cuando se acerca lo suficiente y podemos distinguir claramente el número y color, descubrimos que era el correcto. Subimos. Ya en el bar vemos la carta, mi amiga dice que seguramente la mejor cerveza es la APA porque no es tan fuerte (sólo tienen 5% de alcohol) pero tiene cuerpo (37 de IBU, que es la medida para el amargor). Yo le digo que para mí seguramente la mejor será la Red Irish porque al igual que APA tiene 5% de alcohol pero sólo 17 de IBU, lo que la hace muy fresca y liviana sin perder los tonos de la malta caramelo y tostada que caracterizan a la cervezas rojas. Cada una pide su cerveza y la disfruta. Comenzamos a conversar sobre una conocida en común que se declara terraplanista. Nos parece una locura. Para nosotras es innegable que la tierra es redonda. Hablamos de nuestras abuelas que creían fervientemente en Dios. Nosotras

* Universidad Nacional de Córdoba, CONICET, SeCyT; guadalupe.reinoso@unc.edu.ar

nos declaramos ateas. Nosotras queremos recibir la vacuna contra el Covid-19 y estamos a favor de defender un programa de vacunación público y masivo. Hablamos de un conocido que no quiere vacunarse y que en las redes sociales compartió información en contra de las vacunas.

Aquí aparecen diferentes clases de desacuerdos. El primero sobre el autobús se resuelve fácilmente al observar detenidamente. El segundo es un desacuerdo sobre gustos o preferencias personales. El tercero sobre la forma de la tierra tiene que ver con la educación y la ciencia y declaramos que el terraplanismo es una posición equivocada. El desacuerdo sobre religión, parece un desacuerdo sobre preferencias porque no intentamos que él otro cambie de opinión. Y el desacuerdo sobre las vacunas parece combinar la libertad individual que se basa en las propias preferencias y las consecuencias negativas de compartir cierta información que pone un manto de sospecha sobre las vacunas transitando una pandemia. Este ejemplo combina un desacuerdo sobre preferencias –elegir vacunarme o no- y un desacuerdos de opiniones –la clase de información que se comparte y cómo evaluamos esa información como válida, falsa, tendenciosa, etc. Este último desacuerdo implica para nosotras que se divulga información distorsionada porque en muchos casos se sospecha del trabajo científico por no entender la dinámica de la investigación en ciencias.

Qué actitud deberíamos adoptar sobre nuestras creencias frente al desacuerdo: ¿debemos cambiar nuestras creencias para alcanzar un acuerdo? ¿O deberíamos sostener nuestras creencias iniciales mejorando las razones que podemos ofrecer para seguir sosteniéndolas? Estar en desacuerdo ¿muestra que algunas de las posiciones en disputa está equivocada? ¿Existe una única posición correcta? ¿Es siempre posible el diálogo, el intercambio argumentativo, cuando se presentan desacuerdos? ¿O los desacuerdos siempre generan conflicto? El escepticismo antiguo o pirronismo, especialmente como queda esbozado en los escritos de Sexto Empírico (Siglo II DC), tomó la experiencia cotidiana y compartida de los desacuerdos como el puntapié inicial para comenzar a filosofar. Desde esta orientación filosófica se asume que lo más importante no es resolver el desacuerdo, sino comprender qué clase de desacuerdo tenemos o enfrentamos. A diferencia de las filosofías dogmáticas, los escépticos pirrónicos sospechan de las respuestas definitivas que pretenden terminar con el desacuerdo porque entienden que pueden ser el producto de la precipitación y no de haber hallado la verdad.

En *Esbozos pirrónicos*, Sexto Empírico detalla los diferentes tropos o figuras argumentativas que pueden utilizarse para contraponer, a cada tesis o argumento ofrecido, otro igualmente creíble pero opuesto. Al igual que en una balanza, los argumentos a favor y en contra, por resultar igualmente creíbles, se equilibran. Ya no se afirma, ni se niega, se suspende el juicio sobre la respuesta definitiva a favor o en contra de lo que está en disputa. Así entendida la habilidad de argumentar y contra-argumentar sobre cada asunto parecen establecerse nuevos desafíos: ¿todas las opiniones tienen la misma importancia o validez? ¿Podemos ser tolerantes frente a cualquier clase de opinión? En relación con la libertad de expresión: ¿todo puede ser dicho o expresado? ¿Podemos hacer humor sobre cualquier tema? No es que el pirrónico niegue que ciertas opiniones cuenten con más respaldo que otras; tampoco niega que no podamos distinguir entre creencias compartidas y supersticiones o fantasías; o que no sean posibles los consensos o acuerdos en nuestra vida cotidiana. Sin embargo, el ejercicio en el uso de los tropos le enseña que esos consensos o acuerdos son posibles pero no son definitivos, que pueden ser revisados, que a veces son producto de criterios sesgados, otras veces de criterios pragmáticos, otra vez del uso de la fuerza, pero en ningún caso, hasta el momento, se basan en una verdad irrefutable como pretenden los dogmáticos.

Muchos filósofos contemporáneos que podemos ubicar bajo la orientación pirrónica al compartir esta mirada crítica sobre el dogmatismo han dado importancia vital a los desafíos que establecen los desacuerdos: R. Fogelin (1932-2016), O. Porchat (1933-2017), L. Wittgenstein (1889-1951). En 1985 Robert Fogelin publicó un breve artículo “La lógica de los desacuerdos profundos” en el que declara la preocupación por el lugar que ocupa la argumentación cuando surgen discrepancias extremas que parecen no tener resolución. Inspirado en una serie de párrafos de *Sobre la Certeza* (1969) de Wittgenstein establece primero las condiciones para “el leguaje de la argumentación” entendido como el intercambio de razones de peso o razones apropiadas. Concluye que este intercambio sólo puede darse cuando se comparte un trasfondo o contexto de creencias y preferencias ampliamente compartidas y un acuerdo en los procedimientos de resolución de discrepancias. A diferencia de los contextos normales de intercambio argumentativo, a veces nos topamos con contextos anormales en los que el intercambio argumentativo se torna imposible. La imposibilidad de la argumentación se debe a que no contamos con un trasfondo

previo y compartido de creencias, preferencias y de procedimientos de resolución de discrepancias. Fogelin llama a estos casos “desacuerdos profundos” y los describe como desacuerdos que no tienen posibilidad de resolución racional. Una vez más recurre a Wittgenstein para concluir que la única vía para combatir los desacuerdos profundos es la persuasión, entendida como un conjunto de técnicas no argumentativas y no racionales.

Si volvemos a las fuentes antiguas escépticas podemos descubrir que el uso de los tropos no excluye el uso de la persuasión, más bien combina el uso de argumentos estrictamente lógicos con argumentos que no siguen esa rigidez. Sexto Empírico cierra *Esbozos pirrónicos* indicando que “el escéptico, por ser un filántropo, desea curar por medio del discurso la arrogancia y precipitación de los dogmáticos con arreglo a su intensidad. (...) así el escéptico plantea argumentos de distinta fuerza y se vale de los fuertes y capaces de destruir con contundencia la enfermedad de la arrogancia dogmática en aquellos que están gravemente atacados por la precipitación, y reservando los más suaves para quienes están afectados por la enfermedad de la arrogancia de manera superficial y se los puede refutar por medio de formas de persuasión más suaves”, [HP III. 280-81]. Desde una revitalización del escepticismo antiguo podemos entender que los desacuerdos pueden cumplir una función propedéutica porque no quedan reducidos a un modelo que los entiende sólo en términos de combate refutatorio. Desde el Neopirronismo contemporáneo, los desacuerdos profundos y el intercambio argumentativo que provocan pueden ofrecer la oportunidad de entender mejor nuestra propia posición, esclarecer debilidades y prejuicio propios y ajenos, conocer otros sistemas de creencias o culturas, nos permiten, por contraste, la revisión parcial de nuestro punto de vista inicial. Rescatar esta función propedéutica de los desacuerdos sólo es posible si no los reducimos a un choque combativo y entendemos a nuestras prácticas argumentativas de un modo enriquecido. Así, el escepticismo es una orientación filosófica que aboga por el uso creativo de la práctica argumentativa persuasiva que no tiene como único objetivo refutar de modo definitivo al oponente. El ejercicio en el uso de los tropos, en la habilidad de argumentar y contra argumentar, nos permite entender mejor qué clase de desacuerdo enfrentamos, qué nos diferencia, qué compartimos, qué buscamos; permite un cambio de mirada y de actitud ya que podemos detectar cuándo nos precipitamos y cuándo somos arrogantes y dogmáticos en el sostenimiento de nuestras

opiniones. Asumir esta orientación escéptica permite una visión plural y cooperativa tanto de los desacuerdos como de la argumentación.

La gramática de los desacuerdos

En sintonía con este enfoque escéptico y la revitalización del pirronismo en el siglo XX me interesa recuperar un aspecto de la propuesta metodológica que Wittgenstein propuso para desarrollar su filosofía: el análisis gramatical. En años recientes el problema de los desacuerdos ha sido discutido no solo desde las teorías de la argumentación, sino también desde la epistemología. Una de las claves del debate de la epistemología del desacuerdo es entender, en primer lugar, por qué se dan los desacuerdos y, en segundo lugar, esclarecer una clase especial de desacuerdos: el desacuerdo entre pares epistémicos. La noción de par epistémico hace referencia a Feldman que la definió en estos términos: “involucran personas inteligentes, serias y atentas, con acceso a información disponible y relevante que llegan a conclusiones distintas e incompatibles. Al menos superficialmente, ambas partes del desacuerdo parecen ser razonables en sus creencias” (Feldman, 2006, p. 219). Desde el enfoque Christensen (2007) el desacuerdo no está uniformemente distribuido en nuestro sistema de creencias. Existen grandes cuerpos de creencias, como la ciencia o las matemáticas, en las que los desacuerdos tienden a ser resueltos y otros sectores, como la moral o la filosofía, en los que el desacuerdo florece sin un horizonte claro de resolución. Este fenómeno de distribución no equitativa de los desacuerdos se explica por la idea de fallo epistémico por parte de los agentes que debería poder superarse a través de mejores métodos o criterios perfeccionados de resolución. En otras palabras, el desacuerdo en moral o en filosofía nos debería hacer cuestionar, frente a un par epistémico con el que no acordamos, la calidad de nuestras razones para sostener nuestras creencias iniciales y para sostener la afirmación de conocimiento y del progreso en su consecución. Así, el desacuerdo entre pares epistémicos estimula la corrección de los estándares de conocimiento de los agentes, o al menos la debería estimular. Este debate promueve la discusión de los desacuerdos en términos de virtudes y fallos epistémicos de los agentes.

Así descriptos estos enfoques parecen excluirse mutuamente. Por un lado, la noción de par epistémico permite descartar casos de desacuerdos profundos irresolubles al establecer vías racionales para su resolución ya

que todas las creencias serían potencialmente modificables a través de un examen crítico. En este sentido no habría creencias exentas al escrutinio racional y se reivindica la importancia de los argumentos para el pensamiento crítico. Por otra parte el enfoque de los desacuerdos profundos negaría la noción idealizada de par epistémico como agentes que compartirían el mismo acceso a la evidencia y las mismas habilidades cognitivas. Además, la apelación a los desacuerdos profundos negaría que la explicación de la adquisición y sostenimiento de algunas de nuestras creencias desde un esquema racionalista también idealizado que deja de lado cualquier elemento no epistémico (las emociones y afectos, por ejemplo) como parte de nuestra racionalidad. Considero que con Wittgenstein podemos pensar un tercer modo de concebir y enfrentar los desacuerdos: una perspectiva gramatical que no se centra en los posibles fallos epistémicos por parte de los agentes ni en las conclusiones negativas sobre la imposibilidad de resolución argumentativa-racional de los desacuerdos profundos.

Wittgenstein nos enseña que el problema de los desacuerdos no es un problema que deba entenderse sólo a partir de limitaciones emocionales o intelectuales que nuestra racionalidad deba resolver, es más bien un problema semántico o gramatical que emerge de nuestros múltiples usos del lenguaje. Esto no significa que los desacuerdos sean reducidos a desacuerdos verbales (no acordar en los significados de las palabras). Más bien desde este enfoque lo que se establece es que para comprender qué clase de desacuerdo enfrentamos debemos entender en qué prácticas o contextos emergen ya que cada práctica o contexto tiene sus propias regulaciones o reglas de intercambio. De este modo, de lo que se trata es de determinar frente a qué clase de desacuerdo me encuentro a través del estudio de las funciones que los diferentes relatos tienen, estudiar el contexto en el que adquieren sentido, detectar las acciones no lingüísticas que generan, etc., en palabras de Wittgenstein “hemos de arar a lo largo de todo el lenguaje”. Este enfoque gramatical sobre los desacuerdos muestra que buscar resoluciones epistémicas para todos nuestros desacuerdos es un sinsentido. Una vez negado el escenario deliberativo común esto no implica que los relatos alternativos queden aislados o encapsulados de modo que no podamos comprenderlos.

Lo que Wittgenstein nos recuerda con este estudio gramatical de los desacuerdos es la gradación en las clases de desacuerdo para señalar la

variedad en nuestras respuestas cuando nuestras certezas o convicciones son, o parecen ser, negadas por otros. A veces nuestra respuesta es la confrontación. A veces nuestra respuesta es la apelación a las costumbres y la educación. Otras veces declaramos que ciertos planteos superan el límite de lo razonable. De este modo, una investigación gramatical, que incorpore el estudio de las prácticas y acciones concretas en las que los fenómenos a estudiar emergen, permite delimitar los tipos de evaluaciones desencaminadas: cuando evaluamos como creencias empíricas las creencias que se asientan en convicciones profundas; cuando pedimos razones y justificaciones a creencias que se adquieren por la confianza en nuestros padres o maestros; cuando consideramos como creencias erróneas a las creencias que no se basan en evidencia empírica, etc. De esta forma, en la metodología propuesta por Wittgenstein es posible distinguir entre superstición, locura, investigación desencaminada, desacuerdo distante y desacuerdo cercano.

Wittgenstein está, en última instancia, introduciendo un problema de distinciones gramaticales que se relaciona con ciertos aspectos de la conducta humana pero estas distinciones no propugnan qué es qué, sino más bien buscan favorecer una investigación que es abierta y *a posteriori*. De este modo la recomendación metodológica de la investigación gramatical que apela a las acciones, prácticas y modos de vida como elemento esencial para usar y comprender nuestros conceptos permite de un modo más fecundo determinar qué clase de desacuerdo enfrentamos sin apelar a la explicación de la discrepancia en términos de limitaciones cognitivas o emocionales de los agentes. Este enfoque gramatical tampoco niega la importancia que la ciencia tiene en las disputas epistémicas ni aboga por estrategias “irracionales” cuando enfrentamos desacuerdos profundos.

De este modo podemos aprender que no existe una clase homogénea de desacuerdos y tampoco de consenso, que esta variedad no se debe solo a cómo surgen o entre quiénes se establece, sino a qué función cumplen. Algunos desacuerdos nos desafían a mejorar nuestras prácticas argumentativas porque el objetivo es convencer al otro que está equivocado; otros veces el objetivo es aclarar la posiciones diversas; otras, evaluar la calidad de las razones que ofrecemos para sostenerlas; otras, nos ayudan a identificar en qué discrepamos; y a veces, nos ayudan a reformular de un modo más claro el problema sobre el que discrepamos. Desde nuestro enfoque neopirrónico, el modelo del tratamiento gramatical es el que favorece la

habilidad de distinguir la riqueza de las funciones diversas que poseen los desacuerdos y las prácticas argumentativas.

Referencias Bibliográficas

Christensen, D. (2007). Epistemology of disagreement: the good news. En *Philosophical Review*, 116(2), pp. 187-217.

Feldman, R. (2006). Epistemological puzzles about disagreement. En S. Heatherington (Ed.), *Epistemology Futures*, New York: Oxford University Press, 2006, pp. 216-236.

Fogelin, R. J. (1985). The logic of deep disagreements. *Informal Logic* 7, 1-8.

Porchat, O. (2006). Rumo ao ceticismo. UNESP

Sexto Empírico. (1993). *Esbozos pirrónicos*. Gredos.

Wittgenstein, L. (2009). *Obra completa*, Tomo I y II, Madrid: Gredos.



Cambio de preferencias argumentativo. Un abordaje desde la perspectiva del modelo interrogativo de investigación

Luis A. Urtubey*
Sebastián Ferrando‡

Introducción

En este trabajo nos proponemos presentar una aplicación del modelo interrogativo de investigación, introducido por J. Hintikka en los años '80 y '90 del siglo pasado (Hintikka, 1999, 2007) y que tuvo diversos desarrollos también en lo que llevamos de este siglo (Baskent, 2016). El propósito de Hintikka y sus colaboradores fue integrar una dinámica al desarrollo de inferencias deductivas, propio del razonamiento lógico-formal, a través de la incorporación del proceso de efectuar preguntas y obtener respuestas. El objetivo era reproducir, aproximadamente, lo que un investigador hace al desarrollar su tarea obteniendo hipótesis y tratando de ponerlas a prueba, en gran parte por medio del estudio de sus consecuencias. Incluso los experimentos mismos podían pensarse en este esquema como 'preguntas' formuladas a la Naturaleza, para las cuales podía o bien obtenerse alguna respuesta o bien generarían nuevas preguntas. Así, el proceso se desarrollaba de forma continua hasta lograr algún objetivo satisfactorio.

En este enfoque seguido por Hintikka, las preguntas cumplen un rol epistémico, dado que contribuyen con la obtención de conocimiento. Los diversos tipos de preguntas, a su vez, presentan requerimientos de diversas clases, desde las más simples, las preguntas con respuestas del tipo sí-no, a las más complejas, que plantean requerimientos respecto a 'por qué' o 'cómo' suceden las cosas.

* Centro de Investigaciones de la Facultad de Filosofía y Humanidades, Universidad Nacional de Córdoba

‡ Centro de Investigaciones de la Facultad de Filosofía y Humanidades, Universidad Nacional de Córdoba

La aplicación del modelo interrogativo a la cual nos abocaremos, se relaciona con el ámbito de la dinámica de preferencias. Fuera de su inspiración en el proceso de indagación, ya sea científica o de otra naturaleza, el modelo interrogativo se ha visto también como un buen marco para considerar la dinámica de diversos procesos de cambio. Uno de los primeros, específicamente, fue pensar su aplicación a la dinámica de creencias de un agente, esto es, al modo en que puede describirse la forma en que las creencias de un agente se van modificando ante la aparición de nueva información (Genot, 2008). El resultado de hecho, puede ser un incremento en las creencias aceptadas o bien una contracción en este conjunto de creencias. O sea, puede, como consecuencia de este cambio, creer más cosas o quedarse con menos de las que tenía antes. Así es, que además de creencias, en su sentido más general, un agente racional puede tener ciertas preferencias a partir de las cuales, por ejemplo, toma también decisiones o guían los actos que realiza. Asimismo, estas preferencias pueden ir modificándose a medida que va incorporando nueva información o va enterándose de cosas nuevas a través de diversos medios o fuentes de información (Guo-Xiong, 2011, Hanson, 2009). Tal es lo que ocurre en nuestra experiencia cotidiana, donde a menudo recurrimos a diversas fuentes en busca ya sea de consejo, de asesoramiento o incluso de información general, cuando, por ejemplo, debemos tomar alguna decisión o estamos frente a un suceso al cual atribuimos cierta importancia y queremos desempeñarnos de manera más eficiente.

Ciertamente, este proceso dinámico, que va a involucrar preguntas y respuestas así como inferencias de otro tipo, desarrolla también un marco argumentativo, en el cual de manera un tanto dialogada, se pueden ir modificando las preferencias que un individuo tiene sobre ciertas cuestiones y se irán instalando otras en su lugar. O bien, podrá permanecer en las que tenía y afianzarlas después de su revisión a lo largo de este proceso. Esta argumentación se puede dar como un proceso interno -hablando con una misma- o bien con otras agentes o fuentes externas con quienes se desarrolla la argumentación.

Concretamente, el presente trabajo comprenderá las siguientes partes. En una primera sección presentaremos la cuestión que aborda la lógica de la preferencia, como estudio sistemático de la estructura lógica que puede conferirse a las preferencias de un agente. Consideraremos luego la dinámica de preferencias en diversos abordajes actuales, como marco de

referencia más específico de nuestro trabajo. Presentaremos luego los aspectos más generales del modelo interrogativo de investigación y delinearemos su aplicación al problema del cambio de preferencias de un agente racional en un marco argumentativo. Finalmente, concluiremos señalando los aportes de esta comunicación, especialmente las posibles ventajas de contar con un sustento argumentativo como correlato de un cambio en las preferencias. Asimismo, señalaremos otros posibles desarrollos.

Lógica de las preferencias

Conviene introducir algunas nociones básicas relativas al concepto de preferencia, a los fines de contar con un panorama al menos general del contexto en que se ubica este trabajo. Estas secciones sirven así de base a las consideraciones más específicas que se harán más adelante.

Las preferencias se encuentran presentes y poseen un rol de relevancia junto a nuestras creencias, elecciones y obligaciones que forman parte de nuestro hacer cotidiano. Afirmaciones tales como “me parece mejor quedarnos en casa, que ir al cine”; “a Luz le gusta más el color verde que el color azul para pintar la puerta”; “este equipo prefiere bochas livianas antes que bochas pesadas para jugar”, son ejemplos típicos por medio de los cuales expresamos preferencias de manera habitual y cotidiana. Es por ello que el concepto de preferencia ocupa un rol central en diversas y variadas disciplinas, tales como la economía, la teoría de la decisión, la inteligencia artificial, la teoría de la elección social, entre otras. En este sentido, la filosofía no es una excepción, dado que la noción de preferencia ha sido un elemento conceptual necesario para los desarrollos teóricos de la filosofía moral, la filosofía política y la lógica, entre otros marcos epistemológicos.

Así como la lógica se encarga de estudiar las formas en que nuestras creencias y obligaciones determinan nuestros razonamientos, también se enfoca en indagar sobre aquellos razonamientos que involucran preferencias, habitualmente, en sus diversos modos. Los significados que se atribuyen a la noción de preferencia, suelen ser de distinta índole, tales como el de una evaluación comparativa, el de representar una prioridad, el de representar un favoritismo y el de constituir un orden de elección, entre otros.

Asimismo, en lo que respecta a los razonamientos y atendiendo al estudio que la lógica hace de estos, encontramos que la noción de preferen-

cia puede ser definida a la luz de tres aspectos fundamentales. El primero refiere a la dimensión evaluativa de las preferencias. Generalmente, dicho aspecto se presenta en el ámbito de los llamados *razonamientos prácticos* o *razonamientos acerca de lo que debe hacerse*. Es decir, la preferencia en estos casos se utiliza en tanto y en cuanto haya en juego algo que deba, o bien pueda, ser valorado.

El segundo aspecto por el cual se define la noción de preferencia, es por el hecho de que éstas son subjetivas, es decir que, en tanto evaluaciones, son atribuidas a un agente ya sea éste de carácter individual o colectivo.

Finalmente, en la medida en que las preferencias –evaluativas y subjetivas– expresan una evaluación entre un elemento X en relación a un elemento Y, podemos definir a éstas como comparativas, lo cual constituye el tercer rasgo a atender en esta definición lógica.

Antes de continuar avanzando, es necesario especificar que la lógica se encarga, entre otras cosas, de estudiar las propiedades estructurales y generales de la noción de preferencia, a los fines de comprender cómo es que ésta determina relaciones argumentativas. Se torna necesario realizar esta aclaración debido a la especificidad que supone el abordaje del concepto de preferencias desde la perspectiva de la lógica. Es así que, en líneas generales, podríamos ubicar el origen del estudio sobre las propiedades estructurales y universales del concepto de preferencia ya en el pensamiento de Aristóteles. No obstante, vale destacar que el tratamiento en torno a dichas propiedades estructurales con herramientas propias de la lógica, ha logrado cobrar mayor relevancia a partir de la segunda mitad del siglo XX con los estudios y aportes realizados por diversos filósofos (Aqvist 1963, Chisholm y Sosa 1966, Halldén 1957, Rescher 1967, von Wright 1963 y 1972).

Considerando el punto de vista lógico, es importante atender a dos cuestiones centrales. La primera de ellas, consiste en que la noción de preferencia de la cual la lógica da cuenta, refiere a una preferencia consistente, es decir, no encontraremos al mismo tiempo respecto a un mismo agente, expresiones opuestas tales como “el agente prefiere X a Y” y “el agente prefiere Y a X”.

Asimismo, la segunda cuestión supone que la noción de preferencia puede descomponerse en dos conceptos diádicos, que expresan valor, ta-

les como “mejor que” e “igual en valor a”, los cuales indican una relación de comparación entre dos referentes.

En el marco de este trabajo, asumiremos que los elementos que componen esta relación son mutuamente excluyentes, es decir, ninguno de dichos elementos es compatible *con* o se encuentra incluido *en* ninguno de los otros.

En el ámbito antes enunciado es común referirse a este conjunto de elementos mutuamente excluyentes –y sobre los cuales se establecen las relaciones de preferencia- como un conjunto de alternativas *a*. Estos elementos que forman parte del conjunto de alternativas suelen hacer referencia a objetos, conjunto de objetos, propiedades, proposiciones, o estados y/o mundos posibles.

Asimismo, tal como mencionáramos antes, la noción de preferencia está compuesta por dos conceptos relacionales. Aquel que renglones arriba definíamos como “mejor que” se denomina *preferencia estricta*, mientras que el “igual en valor a” es definido como *indiferencia*. Lo relevante de considerar estas relaciones, es que, en base a ellas, es posible definir las propiedades estructurales básicas que forman parte del significado del concepto de preferencia. Estas propiedades estructurales son: “si X es mejor que Y, entonces Y no es mejor que X”; “si X es igual en valor a Y, entonces Y es igual en valor a X”; “X es igual en valor a X” y “si X es mejor que Y, entonces X no es igual en valor a Y”. Dichas propiedades son conocidas, respectivamente, como *asimetría de la preferencia*, *simetría de la indiferencia*, *reflexividad de la indiferencia* e *incompatibilidad de la preferencia y la indiferencia*.

Así también, es común exigir que la preferencia tenga la propiedad de transitividad, esto es “si X es mejor que Y, y Y es mejor que Z, entonces X es mejor que Z”. Por otro lado, en base a las relaciones de *preferencia estricta* e *indiferencia*, puede definirse a la relación “mejor o igual en valor a”, como *preferencia débil*. Este último concepto, posibilita a su vez definir tanto la noción intuitiva de *preferencia*, como también, permite definir los conceptos de *preferencia estricta* e *indiferencia*.

Hasta aquí hemos desarrollado lo que se conoce como *preferencia ordinaria*, la cual como ya mencionamos, estaba determinada por una relación comparativa entre dos elementos. No obstante, conviven con ésta otros dos tipos de preferencia. La primera es la llamada *preferencia condicionada*, que suele utilizarse para expresar el hecho de que existen otros factores a

tener en cuenta, que afectan a la relación comparativa. A diferencia de la *preferencia ordinaria* que es absoluta, la *preferencia condicionada* es relativa a otro elemento y suele expresarse con la forma “si Z, entonces X es mejor que Y”, es decir, la comparación evaluativa entre dos elementos queda a condición de que algo “Z”, sea el caso, es decir, que “Z” llegue a darse.

El segundo tipo de preferencia se denomina *Ceteris paribus*, que significa “manteniendo las otras cosas iguales” o “siendo todas las demás cosas iguales o constantes”. En este caso, la relación evaluativa queda sujeta a que un conjunto de factores relevantes permanezca invariable.

A su vez, la cláusula *ceteris paribus* puede definirse de manera tal que tome en cuenta todos los elementos, algunos de ellos, o bien elementos específicos. La preferencia *ceteris paribus* también puede ser expresada condicionalmente, como “X es mejor que Y, si todo lo demás es igual”. Como podemos apreciar, las relaciones “es mejor que” e “igual en valor a”, pueden utilizarse no solamente para definir la *preferencia ordinaria*, sino también la *preferencia condicionada* y la *preferencia ceteris paribus*. Así definidas estas relaciones, es posible obtener un análisis lógico más adecuado del comportamiento estructural del concepto de preferencia.

Dinámica de preferencias

Todo lo que hemos referido hasta ahora permite una consideración de las preferencias desde un punto de vista estático. No obstante, conviene atender también al hecho de que las preferencias poseen una dimensión dinámica.

Considerar la dimensión dinámica de las preferencias, significa que éstas pueden variar, ya sea a partir de una respuesta a un estímulo externo, o bien como el resultado de un proceso mental. Esto significa que, por un lado, el agente podría modificar sus anteriores preferencias porque ha experimentado un cambio en sus gustos, sentimientos o valoraciones. Por ejemplo, si el agente se cansa de tomar su vino favorito X y comienza a parecerle mejor un vino de otra bodega Y, esto puede representarse como una modificación en el orden de sus evaluaciones, ya que pasa de considerar que “X es mejor que Y”, a considerar “Y es mejor que X”. Por otro lado, el agente puede obtener nueva información a partir de la cual cambia sus creencias previas, lo que le lleva también a modificar sus preferencias anteriores. Por ejemplo, alguien puede preferir quedarse en un lugar X a

ir a un lugar Y. Pero al leer en las noticias, que en el lugar Y el clima está cálido, ahora considera mejor dirigirse al lugar Y, que quedarse en el lugar X. En este caso, un cambio en las creencias produce una modificación y un reordenamiento de las preferencias.

Estas situaciones que refieren a cambios y/o modificaciones, son contemporáneamente abordadas desde dos enfoques lógicos: un enfoque al estilo del enfoque del estudio del cambio de creencias designado como AGM¹, (Hansson, 2001a, Grüne-Yanoff y Hansson 2009) y un enfoque al estilo PDL², (Liu 2011). Éstos enfoques se han abocado originalmente a dar cuenta del cambio de creencias y se han extendido en la actualidad al análisis del cambio de preferencias. Ambos tratamientos explican la dinámica de preferencias como un flujo de información en el que el agente recibe un *input* que altera su estado actual y genera como *output* un estado nuevo.

Asimismo, los enfoques modelan los flujos de *input* y *output* de la siguiente manera: El conjunto de preferencias de un agente es expuesto a un *input*, que impone restricciones. Como resultado, dicho conjunto se modifica y el cambio está determinado por la combinación de restricciones impuestas por el *input*, por restricciones estructurales, que todo ordenamiento evaluativo debe satisfacer (tales como clausura lógica, transitividad y asimetría) y restricciones de prioridad, que indican diferentes maneras en las que se pueden satisfacer las restricciones mencionadas en primer lugar.

Por su parte, el tratamiento lógico de la dinámica de preferencias consiste, tanto en identificar y determinar las condiciones estructurales de las restricciones, como en considerar los ajustes que se realizan sobre ellas. Esta interrelación entre restricciones y ajustes determina los cambios a los cuales están sujetas las preferencias de una agente, como resultado de sus interacciones argumentativas, en las que dichas preferencias se ven envueltas, ya sea en forma explícita o implícita, directa o indirecta.

1 Acrónimo adoptado a partir los nombres de sus autores, Alchourron, Gärdenfords y Makinson.

2 Por la denominación en inglés 'Propositional dynamic logic'.

Aspectos relevantes del modelo interrogativo

Comenzaremos con un caso hipotético, como ejemplo, para motivar la exposición. Nos valdremos luego también de este ejemplo para ir ilustrando diversos aspectos del desarrollo de la cuestión. Asumiremos, muy intuitivamente, que las condiciones iniciales de nuestro planteo, se pueden asimilar a las condiciones iniciales de un juego, en el cual un individuo cuenta con un orden dado de preferencias para diversos tipos de objetos (los objetos del juego) y para los predicados aplicables a esos objetos también. De lo que se trata entonces, es de determinar cómo cambian estos ordenes, conforme a las preguntas y respuestas en el transcurso del juego. Tales cambios o modificaciones van a requerir la presencia de algún procedimiento que efectúe esta revisión. Cuando pase algo determinado, que guarde relación con los estos ordenes dados, se los debe reconsiderar de algún modo, ya sea para conservarlos o cambiarlos. Esto sucederá, por ejemplo, cuando una toma consciencia de algo, algún resultado, que debe forzosamente reflejarse en ellos. Será necesario contar entonces con alguna regla en particular, que indique cómo deben ser modificados, en el caso que corresponda. Entre los posibles movimientos de este juego, por llamarlos de algún modo, estará la posibilidad de formar preguntas tomando objetos y aplicándoles predicados, tomados entre los que están en el ordenamiento inicial. En términos de los juegos interrogativos, se trataría de aceptar que las oraciones que expresan este ordenamiento funcionen como *presuposiciones* para las preguntas. (Hintikka, 1999). Aceptaremos también que el juego que incorpora interrogaciones se limita a las llamadas preguntas del tipo si-no.

Partamos entonces de una descripción inicial simple como la siguiente, en la que se incluyen a modo de *objetos* viviendas de diversos tipos y como predicados *ubicación* y diversas ‘características’. Así, se podría tener: Objeto: casa_*a*: *ubicación*: Barrio_*B*; *características*: Patio_Grande, etc. Luego, podrían formarse expresiones como ‘Patio_Grande(casa_*x*)’, lo que daría lugar a preguntas como ‘(Patio_Grande - no(Patio_Grande))?’, a partir, por ejemplo, de la oración ‘casa_*a*’.

Consideremos como caso hipotético, que Ana está interesada en comprar una vivienda y tiene ciertas preferencias al respecto. Sus preferencias se originan de un cierto ordenamiento dado sobre los objetos y predicados de una descripción como la anterior. ‘Casa’ y ‘Patio_Grande’ son

preferidas a otras alternativas, es decir que figuran por arriba en el orden dado, respecto también, por caso, a *ubicación*. Supongamos ahora que Ana evalúa una casa en particular, usemos *a* para designarla. Puede plantearse así la pregunta sobre si *a* tiene o no un patio grande. Supongamos que *a* no tiene un patio que pueda considerarse ‘grande’. No obstante, por otras características, Ana considera que prefiere aún *a* por sobre otras alternativas. De este modo, la pregunta y su respuesta llevará a que ella modifique el orden inicial dado entre objetos y predicados de manera que se acomode a una modificación en sus preferencias en este caso. Su preferencia por *a* hará que ella resigne su preferencia por ‘Patio_Grande’.

El ejemplo anterior trata de ilustrar la situación que motiva también este trabajo. La interacción que se produce entre los órdenes de objetos y predicados indica el origen de las preferencias de un agente. De este modo, al sostener cierto orden en los objetos puede resultar que el orden en los predicados se vea afectado y necesariamente se modifique, si hay un requerimiento de mantener una consistencia entre ambos. De hecho, podría suceder a la inversa, que la respuesta negativa a la pregunta sobre el patio, llevara a desistir de la casa *a* que motivó la pregunta. En este caso, el orden que podría alterarse tendría que ser el de los objetos.

Algo que además agrega esta perspectiva, es el hecho de que, el cambio producido resulta de una argumentación estructurada en base a preguntas y respuestas basadas en las preferencias sobre objetos y propiedades representadas por los predicados. Es en este sentido que podemos hablar de un cambio argumentativo de las preferencias del agente.

El Modelo interrogativo de Investigación

Como se puede apreciar a partir del ejemplo anterior, las preguntas y sus respuestas pueden llevar a modificar las preferencias que se tienen sobre una cuestión determinada. Asimismo, una se puede plantear preguntas sobre sus propias preferencias y las respuestas obtenidas eventualmente pueden llevarla a revisar las preferencias que se tengan respecto a una cuestión o un asunto en particular. Dentro de este proceso argumentativo se presenta entonces una particular dinámica de preguntas, que se originan a partir de las preferencias que se sostienen y respuestas que pueden llevar a modificar estas preferencias. Visto desde una perspectiva argumentativa, una pregunta puede considerarse como un paso de un argumento

que apunta, en cierto modo, a una posición en espera de una respuesta, que manifieste algún tipo de sustento. Sin embargo, también puede verse una pregunta como la expresión de un requerimiento de información con miras a construir un argumento o sustentarlo mejor, afianzando algunos puntos o poniendo a prueba algunos aspectos. Aún cabe una interpretación más, posiblemente. Esta sería una en que las preguntas y respuestas conforman por sí mismas -junto a otros elementos- una argumentación por la que se busca esclarecer una posición, revisándola una y otra vez de acuerdo a los resultados de este proceso. Una se envuelve de este modo en un proceso argumentativo en el cual está abierta a revisar las preferencias que tiene respecto a un asunto en particular, con miras a encontrar ventajas y desventajas, aspectos que se le han pasado por alto, conveniencias e inconvenientes, etc. Todo esto puede hacer que la preferencias propias se modifiquen o no y en algún momento llevará a tomar una decisión en un sentido u otro.

Nos referiremos aquí en general y comentaremos brevemente las ideas de J. Hintikka (Hintikka, 1999, 2007) sobre los juegos interrogativos, en que basaremos también la consideración del cambio de preferencias. Como ya señalamos, nos valemos, en cierto modo, de una analogía entre el proceso por el cual se modifican las preferencias de un agente o de un individuo y el proceso también estudiado por otras teorías lógico-epistémicas, sobre la revisión de las creencias de un agente.

Ciertamente, este juego interrogativo considera estrategias, entendidas en el sentido de una secuencia de elecciones que responden a un plan. Como ha señalado E.J. Genot (Genot, 2008) Isaac Levi (Levi, 2003) propuso ya una consideración del proceso por el cual revisamos nuestras creencias también, en el cual el sujeto selecciona la mejor estrategia de expansión o contracción en el conjunto de estrategias disponibles.

Como observa Hintikka, se puede estudiar el cambio de creencias como una secuencia de elecciones, en tanto que los cambios estudiados en las teorías de revisión de creencias pueden examinarse como el resultado de un *juego interrogativo* de búsqueda de información a través de preguntas: un sujeto efectúa, paso a paso, un procedimiento, cuyo resultado es un efectivo cambio de creencias. Estos juegos incorporan pasos tanto deductivos como interrogativos y reglas para tratar con ciertas respuestas, generando de este modo una relación de consecuencia interrogativa, que es de carácter no-monotónico, es decir, revisable, entre premisas y

respuestas (aceptadas) por un lado, y por el otro, una conclusión, que está siendo investigada.³

Según Hintikka, las reglas lógicas, es decir, las reglas de inferencia usuales en la lógica deductiva, son reglas 'definitorias' y permisivas, no nos indican qué hacer, sino solamente qué podemos hacer; no obstante, el uso de la lógica en el razonamiento es estratégico. Así, Hintikka observa:

Los teóricos del razonamiento deductivo y no-deductivo tratan de formular sus reglas como definitorias, esto es, de construir conjuntos de reglas definitorias de alguna nueva lógica capturando ciertas ideas estratégicas (Hintikka, 1999, p 4).⁴

El modelo interrogativo de investigación de Hintikka, intenta, precisamente, capturar los pasos, de los que consta un proceso de indagación. Según el contexto particular, las reglas lógicas, así como las reglas para efectuar preguntas, se usan de forma estratégica para investigar una hipótesis dada. El *juego de indagación* se puede ver como un juego, que el agente que indaga juega contra la Naturaleza. Los juegos de este tipo no son técnicamente puros, en tanto la Naturaleza no es un 'jugador', en el sentido estricto del término, sino que más bien son procesos secuenciales de decisión. Es decir, que un agente va tomando decisiones que siguen cierta secuencia trazable. Hay una analogía con los llamados juegos extensivos, que permite considerar los movimientos secuenciales como pasos de un proceso de razonamiento cuya profundidad se acrecienta.

Algo que puede suceder, es que las fuentes indagadas pueden responder de manera diferente a las preguntas, que para el agente que indaga son equivalentes, dado su conocimiento previo. Por consiguiente, su estrategia puede considerar una selección de las preguntas, condicionada por las creencias y preferencias de la fuente -algo que es común en las investigaciones criminales o en las encuestas sociológicas. En este sentido, como refiere Genot, (Genot, 2008), Rott (2004) ha mostrado que los mensajes pueden comunicar más información al receptor que su propio contenido proposicional, cuando este tiene información sobre las creencias y preferencias de la fuente. A la inversa, podemos agregar por nuestra parte,

3 Una relación de consecuencia lógica no es monotónica, si el ingreso de información nueva puede modificar la información con que ya se cuenta, haciendo disminuir, por consiguiente, las premisas de una argumentación.

4 La traducción es nuestra.

también puede suceder que la información proporcionada se acomode colaborativamente a las preferencias del receptor.⁵

Obsérvese cómo aquí entran a jugar las preferencias también al hacer preguntas y obtener respuestas. Es decir, que el proceso de búsqueda de información a través de las preguntas y respuestas, puede incidir sobre las preferencias del agente, a través de las respuestas obtenidas, así como sus propias preferencias van a guiar las preguntas que formule.⁶

Como lo destaca el propio Genot, la idea de Hintikka de someter la teoría del cambio de creencias a un ‘escrutinio crítico desde un punto de vista estratégico’ es en verdad productiva y sugerente. El uso estratégico de las reglas del juego interrogativo puede generar modificaciones en un conjunto inicial de premisas, siempre que se sigan algunas políticas, que limiten las elecciones: las elecciones que no se avengan (en el largo plazo) con estas restricciones no serían, en un sentido muy claro, racionales. Esto se puede expresar a través de dos tesis metodológicas, como señala Emmanuel Genot (Genot, 2008):

T1. Toda operación dentro del marco de revisión de creencias, debería analizarse como el resultado de una secuencia de elecciones, y debería describirse dentro del marco de los juegos interrogativos de indagación.

T2. Toda aplicación estratégica de las reglas de los juegos interrogativos debería justificarse desde un punto de vista epistemológico (es decir, por referencia a factores relevantes para la investigación).

Otros aspectos de la noción de consecuencia

Dado que se han omitido muchos detalles más técnicos, a favor del carácter más amplio de esta presentación, daremos sólo un esbozo de la noción de consecuencia lógica propia del modelo que estamos considerando.

5 Una consideración interesante es que también se podría tomar como *presuposición* para una pregunta una preferencia, que se halle en algún orden. En ese caso, la respuesta debería llevar a revisar las preferencias que se tienen, que pueden o bien modificarse, o bien quedar como estaban hasta el momento.

6 En nuestro ejemplo inicial, se podría restringir de ese modo también las x 's. Indirectamente, esto podría llevar asimismo a modificar el orden de los objetos $casa_x$, según la lista que se produjese como output a la pregunta (respuesta).

En vista de que el sujeto (o agente) debe ir de algún modo sopesando las respuestas y considerando las inferencias que va efectuando, debe contar entonces con algún mecanismo que maneje todo esto y permita llevar un registro de los resultados parciales del juego. Por esta razón, nos interesará determinar cuáles mecanismos funcionan para que un sujeto revise sus creencias y sus preferencias en virtud del desarrollo del juego. Podríamos considerar -como se ha hecho ya- algunos preceptos a los cuales podría atenerse esta revisión, según las respuestas e inferencias que se vayan produciendo. En principio, este proceso podría incluir dos momentos: uno en el cual se pueden ampliar las premisas a partir de nuevas respuestas e inferencias y otro en el cual se pueden contraer esas premisas, porque entren en conflicto con respuestas obtenidas o por el resultado de inferencias efectuadas. Dado que entre las premisas ubicamos también los enunciados que expresan las preferencias, en algunos casos este subconjunto de enunciados también puede modificarse en un sentido o en otro. Mantener la consistencia del conjunto de premisas resulta ser el principio rector del juego en general.

Para delinear entonces la relación de consecuencia en este contexto, debemos introducir previamente algunas nociones formales básicas, en las que se apoya su caracterización. Seguimos la descripción que hace Genot (Genot, 2008), aunque simplificándola en gran medida.

Partimos de un lenguaje proposicional L y para algún T incluido en L , denotamos mediante $Cn(T)$ el conjunto de consecuencias de T , que se siguen aplicando la lógica estándar (también podemos usar la denominación usual de 'lógica clásica'). Por cuestiones de simplicidad, consideremos sólo preguntas del tipo si-no, ya que nos estamos enfocando en una presentación también proposicional de la teoría de revisión de creencias. Con M , T y C designamos, respectivamente, un modelo, un conjunto axiomatizable (o finitamente axiomatizable) de premisas y una conclusión⁷. Con A_M incluido en M , se designará el conjunto de respuestas disponibles en M . Una pregunta se interpreta entonces como un movimiento en un juego interrogativo y ésta exige la presencia de un 'input' en M . El movimiento que consiste en una pregunta puede realizarse en el juego siempre que su presuposición se sigue de T (junto con las respuestas que ya se

⁷ La denominación 'finitamente axiomatizable', sólo hace referencia a que se cuenta con alguna forma de reconocer cuáles son las premisas. Generalmente, sucede que están designadas como tales.

obtuvieron). En el caso de una pregunta proposicional, a la que nos hemos limitado, la presuposición es simplemente la disyunción de sus respuestas potenciales⁸

Ahora entonces se puede definir con mayor precisión en qué consiste la noción de consecuencia con interrogaciones, según Hintikka (Hintikka 1999): C es una consecuencia interrogativa de T en M (con respecto a A_M) si y sólo si C se sigue deductivamente de T junto con algunas respuestas en A_M . Si $CnI(M, T)$ denota el conjunto de consecuencias interrogativas de T en M y el conjunto de respuestas requeridas para derivar C es vacío, i.e. $C = \emptyset$, C pertenece al conjunto $CnI(M, T)$ si y sólo si C pertenece a $Cn(T)$. Es decir, que en este caso la consecuencia con interrogaciones se reduce a la noción clásica de consecuencia lógica. Por otra parte, si el conjunto de premisas T carece de elementos y todas las preguntas pueden ser respondidas, C pertenece a $CnI(M, \emptyset)$ si y sólo si C es verdadera M (en la medida que lo sean las respuestas).

Para finalizar esta sección, destacamos el hecho de que dentro de un proceso que es enteramente deductivo, las preguntas representan 'pasos interrogativos'. La no-monotonicidad se considera de manera estratégica, mediante el uso secuencial de las reglas interrogativas del juego. La constatación de la consecuencia interrogativa puede hacerse de diferentes modos. Hintikka usa una versión de los denominados *tableaux semánticos* (en la formulación de Beth), como recurso técnico, que representa ciertas características de los juegos de indagación, lo que se ve como un intento de eliminar escenarios compatibles con la verdad de las premisas y las repuestas, y la falsedad de la conclusión (el resultado de 'cerrar' un *subtableaux* corresponde a mostrar que todos esos escenarios son imposibles).⁹

8 Por ejemplo, para preguntar sobre si una casa a tiene o no un patio grande, la presuposición sería: Patio_Grande_a o no-Patio_Grande_a .

9 En la variante adoptada por Hintikka, se necesitan algunas reglas adicionales, en particular, se evita el tráfico del lado derecho (del investigador) al lado izquierdo (Oráculo/Modelo) ya que esto permitiría al investigador 'importar' en el modelo alguna información.

Cómo aplicar los juegos interrogativos de Hintikka a la revisión de preferencias

Si nos preguntamos ahora cómo se aplica todo esto de forma más específica a nuestra propuesta, podemos decir que la principal aplicación es de índole metodológica. En otras palabras, podemos caracterizar, en forma general, un procedimiento a seguir para revisar nuestras preferencias de una manera que podemos considerar 'racional', con todas las limitaciones que podemos conceder a esta expresión. El sentido más particular que aquí le estamos concediendo tiene que ver con el lado estratégico del proceder, derivado del planteo lúdico en sí mismo. Un aspecto que no es generalmente incorporado o considerado en los procesos de revisión. Contar con un apoyo estratégico resulta muy esclarecedor a la hora de una consideración metodológica del problema.

Entre los enfoques mencionados antes respecto al tratamiento de la dinámica de preferencias, se había señalado el que sigue la perspectiva de la dinámica de creencias, en la línea de los estudios designados como AGM. La propuesta de este trabajo es precisamente destacar la posibilidad de incorporar una perspectiva más en esta dirección, a partir de la elaboración de una nueva dinámica argumentativa, basada en el modelo interrogativo de Hintikka y sus desarrollos posteriores. Esbozaremos aquí los rasgos más importantes de esta propuesta, dejando sólo planteado su desarrollo.

Genot (2008) ha desarrollado explícitamente una correlación entre el modelo interrogativo y las operaciones que caracterizan el cambio de creencias en el enfoque AGM. A partir de sus tesis, es dable proyectar un paralelismo entre ambos tipos de operaciones para las respectivas dinámicas, de modo tal que los cambios de creencias pueden generalizarse a otros tipos de cambios producidos a partir de los argumentos desarrollados en el modelo interrogativo. Como ya antes consideramos, argumentos de este tipo pueden generar variaciones en las preferencias de una agente, conforme las preguntas planteadas, las respuestas obtenidas y las inferencias efectuadas. De esta manera, se puede estimar que el resultado del juego interrogativo de argumentación puede inducir una revisión sobre las preferencias que inicialmente se tienen en el inicio de este juego.

Un aspecto particular, que hace más interesante el modelo, es que una agente puede proceder introspectivamente, es decir, sin consultar a una

fuente externa, sino haciéndose preguntas ella misma. En este caso, nos encontramos con una especie de dual del juego hasta ahora considerado, en el cual, el propósito no es mostrar una consecuencia C con premisas T en un modelo M , sino que el proceso se orienta a chequear si es posible que C no se siga de T y M . En este juego dual, el agente que indaga juega contra sí mismo e intenta mostrar cómo es posible que una conclusión C no se verifique en el modelo, dado un subconjunto de respuestas que forman parte de todas las respuestas disponibles. No hay, en esta forma del juego, movimientos interrogativos 'genuinos', en la medida que no hay propiamente hablando un requerimiento de información. Obsérvese, que el agente está reflexionando sobre respuestas que ya tiene. Sólo estaría usando preguntas implícitas para obtener repeticiones de premisas, que corresponden a proposiciones que ya se hallan en T o el conjunto de respuestas incluidas en A_M . No obstante, es destacable la utilidad del proceso, ya que puede aportar un ajuste o un refinamiento de las preferencias del agente.

Siguiendo esta idea, si no todas las respuestas son consistentes (junto o con T) entonces se presenta la necesidad de una justificación para mantener algunas respuestas y premisas, y descargar otras. La justificación misma es externa al juego, aunque buscarla puede ser el tema de una indagación paralela. Una vez obtenida, algunas respuestas se mantienen, otras se descargan (de forma típica, aquellas para las cuales hallamos que carecen, en algún sentido, de justificación). El proceso de indagación puede también llevar a descargar premisas -una forma simple de revisión. Por el lado del registro del juego, el árbol interrogativo se debe suplementar con un recurso técnico para representar las fórmulas que se descargan y se necesitarán entonces nuevas reglas.¹⁰

Conclusión

En este trabajo nos propusimos integrar elementos de algunas lógicas desarrolladas particularmente en ámbitos filosóficos para dar forma o representar con su ayuda el tipo de argumentación que resulta en un cambio en las preferencias de una agente. En particular se trató de integrar la lógica

¹⁰ El recurso usado suele ser apelar simplemente a los familiares corchetes, siendo así que una fórmula que se marca entre corchetes es exceptuada de la argumentación.

de la preferencia, algunos elementos de la teoría de revisión de creencias y el denominado modelo interrogativo de investigación, desarrollado por diversos filósofos desde las últimas décadas del siglo pasado. Describimos escuetamente estos elementos y luego presentamos nuestra propuesta en forma más específica, aunque sin desarrollar aspectos más puntuales.

Se trató de mostrar informalmente, que a través del juego interrogativo o del modelo interrogativo, se puede recabar información mediante las preguntas dirigidas al *Oráculo* o la Base de Datos, en tanto se puedan obtener respuestas e inferir otras proposiciones junto a estas nuevas respuestas. En ciertos casos, las respuestas o derivaciones pueden llevar a revisar o cambiar alguna preferencia, al observar que la proposición tiene que ver con la parte del registro del juego que contiene un orden de preferencias dado de antemano.

En el modelo que esbozamos, también es posible permitir que las preguntas puedan estar dirigirlas a una misma, tanto como a una fuente que proporciona información sobre un asunto en particular. De este modo, resulta factible, que luego de cada ronda de preguntas o derivaciones, el sistema puede instar a reconsiderar las preferencias que se tenía, para ver si uno decide introducir alguna modificación o no.

Finalmente, señalaremos un aporte que el modelo puede realizar, en este sentido, a lo que podría denominarse un ‘cambio asistido de preferencias’. Esto consiste, en que si se preguntara acerca de una proposición sobre la que hay una preferencia establecida (es decir, que pertenezca al conjunto de las preferencias de una agente), entonces el resultado de la indagación o la respuesta, podrá tener alguna indicación de su preferencia y ser incorporada al conjunto de proposiciones con preferencias. A su vez, los diversos módulos pueden también ensamblarse y funcionar coordinadamente. El que corresponde al manejo de preferencias o revisión de preferencias lo podría así operar directamente el agente y controlar de este modo el nuevo orden de preferencias, que modifica su ‘perfil’. Tal como se modifica un perfil de una red social o la configuración de una aplicación. Así, se obtendría una especie de manejo asistido de las propias preferencias sobre un asunto particular.

Referencias Bibliográficas

- Aqvist, L. (1963). Deontic logic based on a logic of 'better'. *Acta Philosophica Fennica*, 16, 285-290.
- Chisholm, R. y Sosa, E. (1966). On the Logic of Intrinsically Better. *American Philosophical Quarterly*, 3, 244-49.
- Halldén, S. (1957). *On the Logic of Better*. Lund y Copenhagen: Library of Theoria, vol. II.
- Hansson, S. O. (1996a). What is Ceteris Paribus Preference?. *Journal of Philosophical Logic*, 25, 307-332.
- Hansson, S. O. (1996b). Social Choice With Procedural Preferences. *Social Choice and Welfare*, 13, 215-230.
- Hansson, S. O. (2001a). Preference logic. En D. Gabbay y F. Guentner (Comps.), *Handbook of philosophical logic*, (pp. 319-393). Dordrecht: Kluwer.
- Hansson, S. O. (2001b). *The Structure of Values and Norms*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Grüne-Yanoff, T., y Hansson, S. O. (2009). From Belief Revision to Preference Change. En Grüne-Yanoff, Till y S. O. Hansson (Comps.), *Preference Change: Approaches from Philosophy, Economics and Psychology*, (pp 159-184). Dordrecht: Springer.
- Liu, F. (2011). *Reasoning about preference dynamics*. Berlin: Springer.
- Rescher, N. (1967). Semantic Foundations for the Logic of Preference. En *The Logic of Decision and Action* (pp. 37-62). Pittsburgh: University of Pittsburgh Press.
- von Wright, G. H. (1963). *The Logic of Preference*. Edinburgh: Edinburgh University Press.

- von Wright, G. H. (1972). The Logic of Preference Reconsidered. *Theory and Decision*, 3, 140-169.
- Genot, E. (2008). The game of inquiry: the interrogative approach to inquiry and belief revision theory. *Synthese*, 171, 271-289.
- Hintikka, J. (Ed.). (2007). *Socratic epistemology*, London: Cambridge University Press.
- Hintikka, J., Halonen, I., Mutanen A. (1999). Interrogative logic as a general theory of reasoning. En Hintikka, J. (Ed.), *Inquiry as inquiry: A logic of scientific discovery*. Dordrecht: Kluwer (pp. 47-90).
- Levi, I. (2003). Counterexamples to recovery and the filtering condition. *Studia Logica*, 73, 209-218.
- Rott, H. (2004). A counterexample to six fundamental principles of belief formation. *Synthese*, 139, 61-76.
- Baskent, C. (Ed.) (2016). *Perspectives on Interrogative Models of Inquiry. Developments in Inquiry and Questions*. Springer, Suiza.
- Guo, M., Xiong, Z. (2011). A Dynamic Preference Logic with Issue-Management. *Studies in Logic*, 4, 1: 87-100.



“¡Tu porción de torta es mejor que la mía!” Justicia distributiva y negociadores neuróticos

Eleonora Cresto*

1. Problemas de reparto justo

*P*ablo quiere que sus dos hijitas se repartan una pequeña torta sin mayores sobresaltos. Para evitar situaciones enojosas decide recurrir a un procedimiento bien conocido: que una de ellas corte la torta en dos partes, y la otra elija la porción que prefiera; la que corta se queda entonces con la porción restante. Así es que Ana, la más pequeña, corta la torta a su gusto. Ana se muestra contenta y satisfecha con su labor (y, aunque no es relevante para la historia, el padre piensa en efecto que las dos porciones son indistinguibles). Pero ahora Berta (un poco enojada ese día no sabemos bien por qué) anuncia: “bueno, ¡por supuesto que elijo la de la izquierda!”, y se va a su cuarto con su botín y cara de suficiencia. Ana termina llorando: “¡Por favor, déjenme cortar de nuevo!”

Este ejemplo pertenece a una familia de problemas que lida con la *división justa*, o *división equitativa*. Un presupuesto de cualquiera de estos problemas es que cierto conjunto de individuos, o agentes, tiene derecho, por la razón que fuere, a cierta porción de bienes, riqueza, tiempo, u oportunidades, entre otras cosas posibles que pueden repartirse. En la bibliografía especializada encontramos diferentes algoritmos que tienen más o menos éxito en generar un reparto equitativo, y que satisfacen diferentes propiedades. En nuestra historia de más arriba, por ejemplo, Ana y Berta implementaron el algoritmo conocido como “Cortar y Elegir”.²

1 Agradezco a Diego Ríos por este ejemplo. Parte del material de este capítulo está basado en ideas desarrolladas conjuntamente con Diego Tajer en “Cake-Cutting for Imitative Agents” (en revisión).

2 Para una discusión general, y muy poco formal, del problema de la división justa

* CONICET – IIF/SADAF; eleonora.cresto@gmail.com

Los algoritmos de reparto equitativo pueden servir para lidiar con muchos problemas diferentes, algunos prosaicos y otros no tanto: el reparto de una torta en un cumpleaños; de los bienes gananciales en un caso de divorcio, o en una herencia; el control de un territorio entre facciones en pugna (como el “reparto” de Berlín entre los Aliados luego de la segunda guerra mundial); la adjudicación de horarios de pauta publicitaria para partidos políticos; la división de tareas en una familia o una empresa (donde cada uno querría recibir la menor carga posible); las adjudicaciones de bienes o de infraestructura a un grupo de investigadores en un proyecto, o, más generalmente, a un grupo de ciudadanos...

Es interesante notar que la adjudicación “justa” no siempre va a ser de $1/n$, donde “ n ” es el número de individuos involucrados: un investigador puede tener más gente a cargo que otro, o un socio puede haber puesto más capital que otro. O sea, puede haber compromisos previos que haya que honrar. Por otra parte, a menos que lo que se reparta sea dinero, no todos tienen por qué valorar lo mismo de la misma manera, y normalmente no lo hacen. Decimos que los agentes involucrados tienen *preferencias* (los economistas aquí hablan de *utilidades*) sobre los diferentes elementos, o porciones de elementos, a repartir. La idea además es que no hay un árbitro que decida unilateralmente (aunque a veces la intervención de un árbitro en algún momento puede ayudar), sino que el reparto resulta endógenamente del arreglo entre las partes. Esa es la manera de maximizar la posibilidad de que queden todos contentos. Pensemos en este caso extremo: mi compañero y yo queremos repartirnos un postre que tiene una sección de chocolate, que corresponde “objetivamente” a algo así como $1/3$ del postre, y otra sección con frutillas, que constituye los otros $2/3$. Pero yo detesto las frutillas, y mi compañero detesta el chocolate. Si los dos sabemos esto, el reparto resulta perfecto, y un árbitro externo que desconozca nuestras preferencias, aunque quiera ser justo, lo va a hacer peor. Es un caso extremo en el sentido de que para mí el sector de frutilla no tiene valor, y lo mismo para mi compañero con el sector de chocolate. Entonces, si yo me llevo todo el chocolate y mi compañero toda la frutilla, los dos pensamos que obtuvimos ¡no un medio, sino un entero del valor total!

y de algunos algoritmos de reparto puede consultarse Brams y Taylor (1996). Para una presentación también general pero más técnica se sugiere la lectura de Brams (2006), Moulin (2003), Barbanel (2005) o Procaccia (2016).

¿Cómo saber cuándo estamos frente a un buen algoritmo de reparto? Normalmente queremos que nuestros algoritmos satisfagan ciertas *propiedades*, esto es, las propiedades que, según creemos, caracterizarían a un reparto equitativo. Pero se sabe que no todas las propiedades intuitivamente deseables para que el reparto sea equitativo pueden cumplirse a la vez, lamentablemente.³ Y la deseabilidad de diferentes propiedades también puede discutirse, desde luego. En este trabajo presentaremos de manera informal algunos algoritmos bien conocidos y algunas de sus propiedades, e identificaremos una situación problemática que dichos algoritmos no pueden evitar. El propósito último es contar con herramientas para discutir el desacuerdo entre agentes desde un punto de vista diferente. Veremos, en este contexto, un sentido también poco explorado en el que diferentes agentes pueden argumentar para generar consenso sobre cierta idea de justicia distributiva.

Antes de seguir adelante, una breve aclaración sobre el tema que nos ocupa. Los problemas de los que trataremos en este capítulo se caracterizan por ser casos en los que los participantes “autogestionan” la tarea distributiva, digamos. Desde luego, el problema de la justicia distributiva como lo planteamos aquí es sólo un recorte, una pequeña parte, del problema más amplio de la distribución de bienes o recursos en una comunidad. No solamente porque se trata de situaciones acotadas, sino porque seguramente podríamos tener cosas interesantes para decir sobre muchos de los *datos* de los que partimos: por ejemplo, aquí estamos dando por supuesto que los agentes involucrados en cierto reparto cuentan ya con ciertas preferencias (prefieren algunas cosas más que otras), o cuentan ya con ciertos derechos antecedentes (por ejemplo, por alguna razón cuatro amigos acuerdan de antemano en que a Juan le tiene que tocar $1/2$ del total). Pero desde luego podríamos discutir de dónde sacan los agentes sus preferencias o sus derechos antecedentes. De eso, la teoría del reparto justo que analizamos aquí no se ocupa. Sería un grave error, sin embargo, pensar que el hecho de que una teoría sea acotada la hace poco útil, o que no vale la pena estudiarla hasta que demos una respuesta a las otras preguntas. Sería un poco como pensar que no podemos discutir medidas para paliar las inequidades de género hasta que no hayamos discutido maneras generales de eliminar toda forma de explotación. O como pensar que no

³ Para algunos resultados de imposibilidad véanse las obras ya mencionadas en la nota anterior.

podemos decir nada sobre el concepto de prueba en aritmética haber elucidado la naturaleza de los números. Hecha esta aclaración, veamos qué tienen para decirnos los problemas de justicia distributiva, así acotados, sobre la muy humana necesidad de acordar allí donde hay desacuerdos, y sobre los estilos de argumentación que nos permiten llegar a dichos acuerdos.

2. Justicia distributiva, argumentación y desacuerdos

En los problemas mencionados en la sección anterior (dividir una herencia, repartir minutos de aire de publicidad, asignar becas...) se combinan consideraciones sobre justicia distributiva, eficiencia, armonía entre el bienestar individual y la buena convivencia grupal, y muchos otros. Por ejemplo, tenemos que tener algunas ideas previas sobre justicia distributiva para saber qué vamos a entender por equidad, ya que un reparto *justo*, en el sentido que nos interesa, es un reparto que podamos considerar *equitativo*. En cuanto a la eficiencia, tal vez ocurra que para un problema particular haya más de una manera de hacer justicia, pero algunas de esas maneras podría dejar a todos simultáneamente más contentos que otras: es decir, algunas son más *eficientes*. Finalmente, respecto de la armonía entre bienestar individual y convivencia grupal, no queremos solamente que el reparto sea justo desde el punto de vista de un observador imparcial, sino *que los agentes involucrados lo sientan así*. Entonces, ¿cómo encontrar consenso acerca de cierto modo de efectuar un reparto? Aquí podrían entrar diferentes mecanismos de negociación, que permitan llegar a un acuerdo donde, en principio, no es obvio que lo haya. Pero no todo mecanismo de negociación parece apropiado para solucionar este tipo de problemas, porque, nuevamente, nos interesa que el resultado final, el acuerdo al que se llegue, sea intuitivamente justo (más abajo volveremos sobre este punto). Todo esto nos lleva a una nueva pregunta: cuál es exactamente la relación entre desacuerdos, negociación, búsqueda de consenso y argumentación. Esta relación no está del todo explorada, y vale la pena hacerlo.

Tal como los definimos, los problemas de distribución justa, por su naturaleza, requieren que los agentes involucrados queden conformes con la distribución, y ello supone la necesidad de solucionar posibles desacuerdos. Si hubiera un acuerdo previo sobre qué hacer, no habría *problema* de

reparto en primer lugar. El problema del reparto justo nace precisamente del desacuerdo.

Antes de seguir adelante notemos que aquí encontramos al menos dos sentidos relevantes de desacuerdo. Uno de ellos es de hecho beneficioso para llevar a cabo la tarea distributiva, y otro no:

(i) Los agentes pueden desacordar sobre qué prefieren más o menos. Cuanto *menos* acuerdo haya en este sentido, intuitivamente más fácil resultará el reparto. Recordemos aquí el ejemplo de más arriba sobre el postre de frutilla y chocolate. Claro, si a mí me gusta mucho el chocolate, podría tratar de convencerte de que las frutillas son ricas, para así quedarme yo con el resto... Pero esa etapa, como decíamos en la sección anterior, queda por fuera de nuestro tema: forma parte del contexto previo, antes de que las partes se “sienten” a discutir el reparto. Por supuesto, en la práctica muchas veces no existen momentos delimitados de modo tan prolijo, pero aquí vamos a suponerlos, para ordenar un poco la discusión.⁴

(ii) Luego están los desacuerdos sobre *cómo repartir*. En otras palabras, se trata de un desacuerdo sobre quién se lleva qué, y no del desacuerdo (previo) sobre qué es preferible a qué. Aquí podríamos pensar en implementar un procedimiento de negociación más o menos explícito, en el que las partes traten de persuadirse mutuamente.⁵ Sin embargo, la manera por excelencia de solucionar este desacuerdo en el marco de la teoría del reparto justo es usar un procedimiento acordado por todas las partes; como

4 A veces nos encontraremos con pares que usan la retórica para convencernos de una u otra cosa; a veces, es la sociedad toda la que “nos moldea” y nos lleva a tener ciertas preferencias y no otras. Como decíamos en la sección anterior, se trata de un tema muy interesante que lamentablemente no tenemos espacio para discutir aquí.

5 Cuando pensamos en contextos de negociación y persuasión (desde un acuerdo comercial, hasta tratar de ponerme de acuerdo con mi pareja sobre qué película ver esta noche) en general no siempre aparecen en escena explícitamente estrategias de argumentación. Pero es claro que en muchos casos las hay, al menos implícitas, en la medida en que se ofrecen razones y se trata de convencer al otro mediante razones. Aquí las razones no siempre tienen que ver con la búsqueda de una verdad sustantiva, sino que muchas veces son prudenciales: queremos convencer de que cierto curso de acción es conveniente (por ejemplo, porque otros tal vez son peores).

decíamos antes, en la bibliografía se habla muchas veces de *algoritmos de distribución*. Dar un algoritmo soluciona el problema por principio. Pero entonces el acento está puesto en cuál es el algoritmo que debe implementarse. ¿Cómo argumentar a favor de uno u otro procedimiento? ¿Cómo argumentar a favor de uno u otro algoritmo?

Recordemos muy brevemente qué se le suele pedir a una práctica argumentativa. Normalmente se presupone que existen por lo menos dos puntos de vista, y se le pide a la práctica que tenga cierta estructura discursiva: a saber, que se ofrezcan razones o elementos de juicio para apoyar otra afirmación diferente – lo cual eventualmente se puede capturar en una estructura lingüística explícita con premisas y conclusión. Aplicado a nuestro caso, queremos entender cómo podríamos argumentar que cierto algoritmo de reparto es mejor que otro. Esta argumentación no siempre aparece de forma clara, pero podemos explicitarla. Al hacerlo, estaríamos ofreciendo una *reconstrucción racional* de la adopción de un método de adjudicación. Las “premisas” que nos importan en este caso serían afirmaciones acerca de que ciertos procedimientos satisfacen ciertas propiedades, y que dichas propiedades son efectivamente deseables. El desacuerdo puede estar en qué propiedades vamos a privilegiar.

Toda esta discusión resulta un poco abstracta a menos que veamos qué propiedades y algoritmos se discuten habitualmente. De eso nos ocupamos en las próximas secciones.

3. ¿Pero qué se entiende por *reparto equitativo*?

Como decíamos, los problemas de adjudicación motivan la búsqueda de algoritmos que satisfagan ciertas propiedades. Las propiedades que nos importan son las que intuitivamente capturan diferentes aspectos de la noción de equidad. Veamos algunas de las propiedades habitualmente discutidas:

Proporcionalidad: Cada miembro del grupo (o cada agente, o cada jugador/a, en términos un poco más técnicos), cree que lo que recibe tiene *al menos* el valor de la proporción que le corresponde del total. Puede ser $1/n$, como vimos, o algo diferente.



No envidia: Cada jugador/a cree que recibe al menos tanto como cualquiera de los otros (se la llama “No envidia” porque si se cumple parece garantizarse que, luego del reparto, ningún jugador/a preferiría haberse quedado con lo que se le adjudicó a otro/a).

Notemos que podría cumplirse proporcionalidad y sin embargo no cumplirse no-envidia. Supongamos un reparto entre los jugadores A, B y C, todos con derecho a $1/3$ del total. A cree que recibió al menos $1/3$, de modo que se cumple proporcionalidad, pero cree también que B recibió mucho más que ella (a expensas de C, claro).

Eficiencia (u Optimalidad de Pareto): Ningún jugador/a puede mejorar su resultado final sin que algún otro empeore.

Nuevamente, vemos que puede haber eficiencia sin proporcionalidad: ¡basta con que uno de los agentes se quede con la totalidad de la torta! Por cosas como esta es que eficiencia sólo se considera una propiedad deseable en contextos de reparto *justo* en combinación con otras propiedades.

Equidad (en sentido estrecho): Todos los jugadores coinciden en lo que cada uno cree haber recibido.

Esto tampoco garantiza proporcionalidad o no-envidia. Imaginen otra vez tres personas, cada una de las cuales cree estar recibiendo sólo $1/10$ del total. Aquí se cumple Equidad, sin embargo, ¡las tres están convencidas de haber recibido algo mucho más pequeño de lo que les corresponde!

No Manipulabilidad (o algoritmo a prueba de estrategia): Ningún jugador/a estaría mejor si todo lo demás permaneciera igual pero él o ella hubiera expresado preferencias insinceras.

En otras palabras, si un algoritmo es no manipulable, lo que conviene a todos los agentes es expresar con sinceridad sus preferencias. Sentirse manipulado por otros jugadores es otra de las fuentes de disconformidad con el resultado de un reparto, que se evita si se cumple la propiedad.

Estas son algunas de las propiedades que se mencionan habitualmente, aun que de ningún modo las únicas; más adelante, en la sección 5, veremos

una propiedad novedosa, *Ratificabilidad*, que podríamos estar interesados en cumplir también. No-envidia implica Proporcionalidad, pero como vimos la inversa no es cierta para más de dos jugadores. Por otro lado, No Envidia, Equidad, Eficiencia y No Manipulabilidad son todas lógicamente independientes. Algunos procedimientos sólo garantizan No Envidia o Equidad si se presupone que los jugadores son sinceros. En cualquier caso, es notoriamente difícil encontrar procedimientos de reparto que satisfagan dos o más de estas propiedades a la vez, y existe un teorema de imposibilidad bien conocido que prueba que, cuando hay más de dos personas, no hay ningún procedimiento que pueda satisfacer a la vez No Envidia, Equidad y Eficiencia.⁶

Esto nos deja con un potencial problema, desde luego. ¿Por cuál algoritmo nos decidiremos? Veamos algunos ejemplos en la próxima sección.

4. Algunos algoritmos de distribución

Para tener una idea un poco más concreta de lo que estamos hablando, veamos muy brevemente algunos de algoritmos de distribución:

(1) Cortar y Elegir (para dos personas):

Este método, que ya apareció en nuestro ejemplo inicial, sirve para bienes heterogéneos divisibles, como una torta con distintos gustos, un territorio, un tiempo para publicidad (digamos, inmediatamente después de cierto programa, o un poco más tarde). Vamos a usar el ejemplo de la torta, esta vez como metáfora; los matemáticos y economistas en este punto suelen simplemente usar el intervalo de números reales $[0,1]$, que representa de manera abstracta lo que sea que quiera dividirse. Un agente corta por lo que considera su punto medio, y el otro elige primero una de las dos “porciones” resultantes.

Para dos personas, este procedimiento cumple con Proporcionalidad y No-envidia, aunque no con equidad, pero no es tan obvia su extensión a tres personas.

⁶ Para una descripción sencilla de algunos de dichos resultados pueden verse los capítulos 5 y 10 de Taylor y Pacelli (2008).

(2) *El procedimiento de disminución última de Banach-Knaster (nuevamente, para bienes heterogéneos y divisibles):*

Imaginemos que quieren repartirse una torta (o torta metafórica...) los jugadores A, B, C...N. En la primera ronda, el jugador A corta un pedazo y lo pasa, mientras que el resto de la torta se guarda para la segunda ronda. El jugador B, que recibe la porción, puede rebanarle una parte o no. Si rebana una parte, lo que B le acaba de quitar se junta con el resto de la torta. En cualquier caso, sea B rebane la porción o no, se la pasa al jugador C... y este procedimiento se repite hasta llegar a N. El que rebano último se queda con la porción y ya sale del juego. Entonces se comienza de nuevo con el resto de la gente (N-1) y el resto de la torta (a la que se le agregaron los pedacitos rebanados).

Aquí la estrategia que garantiza Proporcionalidad es que cada uno tome lo que considera exactamente $1/n$ de la torta. Pero no se garantiza No Envidia.

(3) *El procedimiento de ganancia ajustada de Brams y Taylor, para dos jugadores:*

Este algoritmo está diseñado para repartir no ya un único bien heterogéneo, sino un conjunto de bienes homogéneos. Se indica a los dos jugadores que asignen puntos a los bienes que hay que repartir, donde el total de los puntos debe sumar 100. Imaginemos por ejemplo a Jorge y Carolina, que se reparten una mesita, una lámpara y un jarrón:

	Mesita	Lámpara	Jarrón	Total
Jorge	8	65	27	100
Carolina	5	34	61	100

La división ocurre en dos etapas. En la primera, le damos a cada uno el ítem que valora más. Por ejemplo, Jorge se queda con la mesita y la lámpara, y Carolina con el jarrón. Si contamos los puntos, Jorge tiene 73 puntos, y Carolina 61; Jorge decimos que es el “ganador inicial”. En la segunda etapa, transferimos ítems, o fracciones de ítems, hasta que los puntajes queden iguales. La transferencia comienza por los ítems en los

cuales la fracción obtenida entre los puntos asignados a Jorge y a Carolina es menor: por ejemplo, $8/5 = 1,6$ es menor que $65/34 = 1,91$, de modo que comenzamos por la mesita. Un poco de álgebra nos muestra que, si Jorge transfiere el 92% de la mesita (por ejemplo, Jorge podría retribuir a Carolina por el equivalente de ese porcentaje en dinero), ambos quedan con 65,6 puntos. ¡Bastante más del 50% para cada uno! Este procedimiento garantiza Proporcionalidad, No-envidia y Equidad, y con algunos supuestos adicionales es también eficiente. Para más de dos personas lamentablemente no es tan sencillo generalizarlo.

En síntesis, decidirse a favor de uno u otro algoritmo tiene en cuenta las propiedades que dichos algoritmos son capaces de instanciar, donde Proporcionalidad y No Envidia suelen ser las que gozan de mayor consenso.

5. Ah, esa gente que no sabe lo que quiere...

Como vimos, Proporcionalidad y No Envidia parecen conformar un núcleo mínimo que garantiza la aceptabilidad de un procedimiento de reparto. Sin embargo, puede que, en algunos escenarios, estas propiedades no sean suficientes. Supongamos el algoritmo Cortar y Elegir para dos personas, y recordemos el ejemplo inicial de este trabajo: las hijas de Pablo implementan Cortar y Elegir, pero la menor termina llorando. Algo salió mal.

¿Qué es exactamente lo que pasó aquí? Una manera tal vez un tanto informal de decirlo sería: las preferencias de uno de los agentes *cambian* una vez que aprende sobre las preferencias del otro.

Para un segundo caso, imaginemos que Rogelio y Sebastián acaban de heredar un conjunto de bienes. Si bien no tienen valor de reventa, tal vez tengan valor sentimental para alguno de los dos. Deciden asignarle puntos al estilo del mecanismo de ganancia ajustada de Brams y Taylor. Rogelio está seguro de no querer la lámpara, hasta que advierte que se trata del ítem que más valora Sebastián; en ese punto se da cuenta de que él también la quisiera.

Los dos ejemplos describen escenarios fácilmente reconocibles, en los cuales los jugadores terminan frustrados aunque siguieron procedimientos de reparto que satisfacen Proporcionalidad y No Envidia. Notemos que Ana no cometió lo que a veces se denomina “un error de desempeño”:

ella corta la torta exactamente del modo en que pretendía cortarla. Sólo después de escuchar a su hermana llega a pensar que debería haber procedido diferente. Por supuesto, en nuestro ejemplo puede que Berta no haya sido totalmente sincera en su apreciación entusiasta de la porción de la izquierda; seguramente sólo quería molestar. Pero Ana no se da cuenta, de modo que la falta de sinceridad de Berta es irrelevante para el caso. En cuanto al segundo ejemplo, si Rogelio protestara que él también quiere la lámpara, otros observadores externos podrían sospechar un intento de manipulación. Pero estarían equivocados: ¡ahora genuinamente desea la lámpara! Piensa que cometió un error en su valoración previa. El error, sin embargo, no concierne a su evaluación del valor de mercado de la lámpara; tampoco se trata de que hayan cambiado algunas de sus creencias (digamos, que se haya dado cuenta de que combina con las cortinas de su dormitorio). Más bien, el “error” concierne a su evaluación acerca de cuáles eran sus propios deseos y su propia valoración subjetiva.

En síntesis, en el fenómeno que tratamos de capturar aquí, adquirir la creencia de que alguien más valora cierto resultado de cierto modo particular hace que el jugador revise sus propias preferencias, ya sea adoptando las del otro agente, o al menos acercándose a ellas. De este modo, los agentes experimentan un tipo particular de arrepentimiento, que llamaremos “Arrepentimiento por Cambio de Preferencias”, para diferenciarlo de otros tipos de arrepentimiento que se han estudiado en economía y filosofía. Con un poco de espíritu lúdico, a veces nos referiremos a dichos cambios, o a los agentes que en su momento sucumben a dichos cambios, como “cambios neuróticos” o “agentes neuróticos”, respectivamente. Notemos que para que exista arrepentimiento en el sentido que nos interesa los jugadores no necesitan un verdadero *conocimiento* de las preferencias del otro; es suficiente con *creer* (tal vez equivocadamente) que el otro tiene ciertas preferencias.

Existe una extensa bibliografía previa sobre arrepentimiento en economía y teoría de juegos, pero el Arrepentimiento por Cambio de Preferencias es diferente de otros fenómenos previamente estudiados, y resulta interesante ver en qué sentido el fenómeno descrito aquí es único. Por ejemplo, se distingue claramente de:

(1) *Arrepentimiento debido a incertidumbre sobre el curso de los acontecimientos (incluyendo las acciones de los otros)*. Un agente podría lamentar haber ac-

tuado de cierta manera, o lamentar haber elegido cierta opción, una vez que observa que las cosas no salen como él o ella suponían. La llamada “Teoría del Arrepentimiento”, en particular, estudia cómo, si el futuro es incierto, los agentes pueden anticipar el arrepentimiento que sufrirán si ocurre el peor escenario, y eso puede influir en sus decisiones.⁷

(2) *Arrepentimiento por preocupaciones relativas a la manipulabilidad del procedimiento.* Podría ocurrir que el agente se arrepienta de sus elecciones por sentirse manipulado, o por pensar que podría haber manipulado (o manipulado mejor) y no lo hizo.

(3) *Arrepentimiento por errores involuntarios o impericia,* por ejemplo debido al fenómeno conocido como “manos temblorosas”.

Notemos que ni en (1), ni en (2) ni en (3) encontramos un cambio de preferencias a la base del arrepentimiento. Hay sin embargo cambios de preferencias que generan arrepentimiento pero tampoco son “neuróticos” en el sentido que nos interesa:

(4) *Arrepentimiento producido por cambios de creencias,* pero no de preferencias. Un comentario importante es que en algunos escenarios podría no estar claro si lo que ocurren son cambios de preferencias, de creencias, o de ambas cosas. Un lindo ejemplo, analizado por Jon Elser en su célebre *Sour Grapes* (1983), es el de la zorra de la fábula que deja de desear las uvas que no alcanza, porque se dice a sí misma que aún están verdes.⁸

(5) *Arrepentimiento debido a ignorancia de la valoración objetiva de los bienes de que se trata.* A veces los agentes tratan de usar las valoraciones de otros jugadores como inputs para encontrar la valoración objetiva de ciertos bienes o posibles resultados. Esto ocurre por ejemplo en remates donde los participantes tratan de conjeturar el valor real de un bien, o en diversos casos de aprendizaje. Pero, a diferencia de estas situaciones, en nuestros

⁷ Bell (1982) y Loomes y Sudgen (1982) son los trabajos clásicos sobre el tema; para un panorama general actualizado puede consultarse Bleichrodt y Wakker (2015).

⁸ Véase para esto la discusión de Hill (2009).

ejemplos suponemos valoraciones subjetivas desde el comienzo (¡no hay ninguna razón para pensar que el chocolate es objetivamente superior a la frutilla, o viceversa!). De modo que el intento por imitar a otros en nuestro caso no se relaciona con una posible ignorancia sobre el mundo, sino, tal vez, con una posible falta de conocimiento sobre nuestros propios deseos y valoraciones subjetivas.

(6) *Arrepentimiento debido a un cambio irracional de preferencias.* A veces los agentes prevén un cambio de preferencias en el futuro que no aprobarían hoy, como cuando Ulises prevé que deseará dejarse arrastrar por las sirenas.⁹ Muchos casos de debilidad de la voluntad se pueden interpretar de esta manera, y la “receta” en estos casos suele ser la de pre-comprometerse (o “atarse”, como Ulises) para evitar dichos cambios, o para que los cambios no afecten nuestra conducta.

(7) *Arrepentimiento en el contexto de otros casos de cambios de preferencias.* Existen otros tipos de cambios de preferencias que pueden causar arrepentimiento sin ser necesariamente irracionales, pero que aún así difieren de nuestros escenarios. Uno de los más interesantes tal vez sea el que está motivado por una “experiencia transformativa” de algún tipo. Esta es una expresión popularizada por Laurie Paul en (2014) (y también en Pettigrew (2020)). Por ejemplo, tener un hijo o someterse a una cirugía mayor traumática son experiencias transformativas, en el sentido de que luego de dichos eventos en algún sentido no somos ya la misma persona, y es esperable que nuestras preferencias cambien de maneras impredecibles. A diferencia de nuestros ejemplos, el disparador de los cambios no es la conducta de otros agentes.

Todos estos casos han sido discutidos anteriormente, con más o menos precisión, pero nuestro Arrepentimiento Por Cambio de Preferencias es diferente de todos ellos, y necesita un tratamiento separado. Volviendo a nuestro problema de reparto justo, el Arrepentimiento por Cambio de Preferencias nos pone frente a un desafío, porque la mayoría de los algoritmos tradicionales que satisfacen propiedades bien establecidas no parecen satisfactorios en contextos de cambios “neuróticos”. En los párra-

9 Puede consultarse Loewenstein y Angner (2003) para una linda presentación general del tema.

fos que siguen vamos a esbozar una propuesta positiva para lidiar con este problema, aunque no la desarrollaremos en detalle.

6. Procedimientos Ratificables

La idea es pensar algoritmos de distribución que garanticen una nueva propiedad, que llamaremos *Ratificabilidad*. Dicho de modo informal, en un reparto Ratificable (o estable) los jugadores estarán felices de mantener sus decisiones, a pesar de los cambios de preferencias que puedan haber sufrido. Para ello supondremos que los jugadores son conscientes de la existencia de un *descuento temporal*, según el cual el valor total de la torta (sea literal o metafórica), o del conjunto de bienes, disminuye a medida que pasa el tiempo sin que se tome ninguna decisión; al dilatar la decisión se incurre en un costo para todos los jugadores. Informalmente, un reparto ratificable en t_n es un reparto en el cual un jugador racional, si fuera invitado a elegir entre quedarse con su porción actual o iniciar nuevamente el mismo procedimiento de reparto en t_{n+1} , preferiría quedarse con su porción actual, aún si le ocurriera Arrepentimiento por Cambio de Preferencias.

La propiedad intenta identificar procedimientos que permitan a los jugadores compensar sus errores. Si se cumple Ratificabilidad, un jugador que resulte susceptible al cambio de preferencias puede lamentar haber elegido del modo en que lo hizo. Pero aún así preferirá el resultado actual antes que someterse a un nuevo procedimiento de reparto. A la luz de esta situación, sugerimos que Ratificabilidad encarna un sentido de equidad que no es capturado por otras propiedades tradicionales. La intuición detrás de la idea de equidad como Ratificabilidad es que los agentes tienen derecho a cambiar de idea (a veces, resulta una parte inevitable de la interacción humana), y que es justo tomar en cuenta esta posibilidad, al menos hasta cierto punto. Hay cierto mérito en un procedimiento de reparto que permita a los agentes racionales ratificar sus elecciones, aún en presencia de cambios de utilidad, y por ende, aún en la presencia de “envidia” (en el sentido técnico que le estamos dando aquí) hacia los resultados obtenidos por otros jugadores. Si un reparto no es ratificable, además de arrepentimiento, que es típicamente una emoción auto-dirigida, los jugadores pueden albergar resentimiento. Los repartos ratificables en este sentido están libres de resentimiento.

¿Y qué procedimientos satisfacen Ratificabilidad? Pensemos, por ejemplo, en una versión iterada de Cortar y Elegir, que llamaremos ICE. ICE es un procedimiento con rondas sucesivas. En la primera ronda, el jugador 1 sugiere un punto donde podría cortar la torta en dos porciones iguales, de acuerdo con su valuación, y el jugador 2 elige la porción que más le gusta, condicional a que el jugador 1 acepte el trato. El jugador 1 puede aceptar, o rechazar. (Tal vez prefiera rechazar la oferta porque, aunque inicialmente ambas porciones le resultaban de igual valor, el comportamiento del otro jugador le podría haber hecho cambiar de opinión). Si acepta, el reparto termina, y si no, se procede a la ronda 2, donde todo recomienza pero con roles revertidos. El procedimiento continúa hasta que algún jugador acepte el trato. Al tener la oportunidad de mover últimos, los jugadores tienen siempre la oportunidad de “corregirse”.

Puede mostrarse que, si se cumplen ciertas condiciones (entre ellas, que los agentes sean conscientes de que la torta pierde valor con el tiempo), ICE satisface Ratificabilidad.¹⁰ Por el contrario, los algoritmos tradicionales que consideramos antes no la satisfacen, y los agentes proclives a cambios neuróticos se van a sentir frustrados.

Si en cambio lo que tenemos que repartir son múltiples bienes homogéneos, para dos personas, podemos usar una versión iterada del algoritmo de ganancia ajustada que presentamos en la sección anterior. Los jugadores comienzan por asignar puntos al conjunto de bienes a distribuir, donde los puntos suman 100 para cada jugador. Luego los jugadores revelan los puntos que han asignado, y ambos tienen la oportunidad de revisar sus valuaciones. Los nuevos puntajes son también revelados, y hay una nueva oportunidad de revisar. La secuencia de revisiones continúa hasta que ambos se sientan satisfechos con lo que obtienen; los bienes entonces son repartidos del modo originalmente propuesto por Brams y Taylor. Este procedimiento es similar en espíritu a ICE, y satisface las mismas propiedades. En el límite, ambos jugadores superan su “neurosis” al adoptar la misma función de utilidad. Pero, por supuesto, en un grupo con preferencias homogéneas el conflicto escala; en casos desafortunados, este es el precio de la estabilidad..

10 Para un análisis detallado véase Cresto y Tajer (2021).

7. Algunas conclusiones

Un par de observaciones sobre lo que hemos visto hasta ahora. Primero, notemos que cuando hay cambios de preferencias por imitación, la conducta del otro funciona como “razón” a favor de la deseabilidad de cierto bien o porción de bienes, en sentido genérico. Lima los desacuerdos de primer orden sobre qué cosas son deseables. Pero eso no necesariamente nos va a simplificar la tarea de reparto. De hecho, homogeneizar las preferencias puede aumentar el conflicto.

Pero además, la posibilidad de que existan cambios por imitación le da una nueva vuelta de tuerca a la búsqueda de consenso, y a las estrategias argumentativas que entonces se van generando en el camino. ¿Por qué? En primer lugar, porque pone nuevas propiedades sobre la mesa, antes no consideradas. De modo que, para decirlo rápido, tenemos nuevas premisas posibles a partir de las cuales sacar conclusiones sobre diversos mecanismos de reparto. En nuestro ejemplo, la propiedad nueva es Ratificabilidad. Si nos resulta importante satisfacer Ratificabilidad, algunos algoritmos ya no nos van a gustar, y otros en cambio sí.

Pero, en segundo lugar, como toda propiedad, su importancia está abierta a la discusión. Por ejemplo, ¿cuán importante es hacer lugar a los cambios “neuróticos”? Si pensamos que la torta va perdiendo su valor, los algoritmos iterados penalizan a los que no cambian de opinión, en desmedro de quienes sí lo hacen. En síntesis, tenemos nuevas premisas que consensuar. Ratificabilidad, en particular, invita a razonar de la siguiente manera. Parte esencial del fenómeno que estudiamos en este capítulo es que los agentes podríamos no saber a priori, cada uno de nosotros, si en un escenario de reparto particular caeremos del lado de los “neuróticos” o no. Por definición, el cambio de preferencias por imitación no puede predecirse de antemano. De modo que, si tuviéramos que elegir un algoritmo de reparto “a ciegas”, con anticipación, tal vez nos convenga un algoritmo “a prueba de neuróticos”. Este es un tipo de estrategia argumental bien conocida, que propuso en su momento John Rawls en su *Teoría de la Justicia*:¹¹ a la hora de elegir los principios de justicia de una sociedad, corresponde hacerlo detrás de un “velo de la ignorancia”, como si no conociéramos nuestra posición objetiva dentro de dicha sociedad (por ejemplo, si estamos entre los más o menos favorecidos). En otra terminología, lo

11 Rawls (1971).

que sugiere Rawls es lo que se conoce como “una estrategia maximin”: una estrategia maximin tiene en cuenta lo peor que pueda pasar en cada caso, y recomienda actuar de modo de garantizar que lo peor que pueda pasar no sea tan malo. Entonces, adaptando un poco estas ideas a nuestro contexto, sugiero una estrategia argumentativa à la Rawls para elegir mecanismos de reparto: detrás del velo de la ignorancia, todos somos potencialmente neuróticos.

Para resumir, en este capítulo examinamos algunos problemas de justicia distributiva, para el marco acotado de los problemas de reparto justo. Repasamos algunas propiedades normalmente consideradas deseables y algunos algoritmos conocidos. Identificamos luego un fenómeno, el del cambio de preferencias por imitación, que hace que dichos algoritmos pierdan su atractivo. Al tener en cuenta esta posibilidad, aparecen nuevas propiedades deseables, que nos permiten a su vez argumentar a favor de otros mecanismos de reparto.

Los seres humanos somos sin duda muchas cosas; entre otras, somos criaturas capaces de argumentar para buscar consensos donde no los hay, y honrar alguna idea compartida de justicia. Advirtamos que, en los problemas que revisamos en estas páginas, un algoritmo consensuado permite que todos los involucrados ganen a la vez (que todos se vayan satisfechos), a diferencia de lo que ocurre por ejemplo en los llamados “juegos de suma cero”, donde lo que gana uno lo pierde el otro. Así, una moraleja muy general de los problemas de reparto justo es que, muchas veces, *la interacción humana genera sólo ganadores*. Como antídoto contra la desesperanza generalizada que a veces parece ganar protagonismo, nunca está de más recordar que situaciones como estas son posibles, y que se reproducen a pequeña y gran escala en toda comunidad.

Referencias Bibliográficas

- Barbanel, J. (2005). *The Geometry of Efficient Fair Division*. Cambridge: Cambridge University Press, 2005.
- Bell, D. (1982). “Regret in Decision Making under Uncertainty”. *Operations Research*, 30, 961-981.
- Bleichrodt, H. y Wakker, P. (2015). “Regret Theory: A Bold Alternative to the Alternatives”. *The Economic Journal*, 125, 493-511.

- Brams, S. (2006). “Fair Division”. En Weingast, B. y Wittman, D (Eds.), *Oxford Handbook of Political Economy* (pp. 425-437), Oxford: Oxford University Press,
- Brams, S. y Taylor, A. (1996). *Fair Division: From Cake-Cutting to Dispute Resolution*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Cresto, E. y Tajer, D. (2021). *Cake-Cutting for Imitative Agents*. En revisión.
- Elster, J. (1983). *Sour grapes: Studies in the Subversion of Rationality*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Hill, B. (2009). “Three analyzes of Sour grapes”. En Grüne-Yanoff, T. y Hansson, S.O. (Eds.), *Preference Change* (pp. 27-56), Springer.
- Loewenstein, G. y Angner, E. (2003). “Predicting and Indulging Changing Preferences”. En Loewenstein, G., Read, D. y Baumesister, R (Eds.), *Time and Decision. Economic and Psychological Perspectives on Intertemporal Choice* (pp. 351-391). New York: Russell Sage Foundation.
- Loomes, G. y Sudgen, R. (1982). “Regret Theory: An alternative theory of rational choice under uncertainty”. *The Economic Journal*, 92, 805-882.
- Moulin, H. (2003). *Fair Division and Collective Welfare*. Cambridge MA.: The MIT Press.
- Paul, L.A. (2014). *Transformative Experience*. Oxford: Oxford University Press.
- Pettigrew, R. (2020). *Choosing for Changing Selves*. Oxford: Oxford University Press.
- Procaccia, A. (2016). “Cake cutting algorithms”. En Brandt, F. et al. (Eds.), *Handbook of Computational Social Choice* (pp. 311-330), Cambridge: Cambridge University Press.

Rawls, John (1971). *A Theory of Justice*. Cambridge, Ma: Harvard University Press.

Taylor, A. y Pacelli, A. M. (2008). *Mathematics and Politics. Strategy, Voting, Power and Proof* (seguna edició), Springer.



ISBN 978-950-33-1773-0



9 789503 317730

ciffyh

Centro de Investigaciones
María Saleme de Búrrión
Facultad de Filosofía y Humanidades | UNC

Área de

Publicaciones

ffyh

Facultad de Filosofía
y Humanidades | UNC



Universidad
Nacional
de Córdoba