

La teoría de la argumentación: oportunidades emergentes hacia la comunicación cooperativa

Ángela Flores Urdiales

RESUMEN

Este artículo busca introducir a la teoría de la argumentación como una posibilidad teórica que abre a la comunicación la oportunidad de pensar como un acto cooperativo. Para establecer un mapeo de la teoría de la argumentación se presentará una breve genealogía de esta postura; desde la dialógica griega hasta los estudios pioneros y contemporáneos en el campo. Asimismo se introducirá un breve estado del arte en el que se presentan las relaciones entre los conceptos de comunicación y argumentación de tres autores de la teoría de la argumentación. De esta forma se propone que dicha teoría sea integrada por las teorías de la comunicación, abandonando su diversidad disciplinar. Así se definirá a la comunicación como un proceso cooperativo y dialógico, donde *el Otro* y el proceso dialógico resultan ser factores necesarios para nombrarla.

Palabras clave: argumentación, comunicación cooperativa.

153

ABSTRACT

This paper has its main purpose to introduce argumentation theory as a theoretic possibility that broadens the Communication field into the opportunity of thinking it as a cooperative act. In order to settle an argumentation theory map, a brief genealogy of this theoretic stance will be introduced, from classic greek dialogics to pioneer studies on the field. Additionally, a short state of the art will be outlined where the relations between the concepts of communication and argumentation will be showed from three authors of the argumentation theory. In that way, it is proposed that the argumentation theory would be integrated into the communication theories as a whole, leaving its disciplinary diversity, thus defining communication as a cooperative and dialogic process, in which the Other and the dialogic process with one/him come to be necessary factors on which communication would be named.

Key Words: argumentation, cooperative communication

Fecha de recepción: 20 de septiembre de 2016

Fecha de aceptación: 4 de enero de 2017

INTRODUCCIÓN

154

Los enunciados de la vida cotidiana, así como los grandes discursos políticos e ideológicos, han implicado de forma natural la toma de decisiones. El voto, la legislación ambiental, los tratamientos médicos, las políticas públicas, la sedación y la eutanasia, los castigos penales, etcétera, son todos, en esencia, un ejemplo de la importancia de la elección y la decisión más favorable para un individuo, un colectivo o sociedades enteras y representan, en su esencia, el resultado de un proceso argumentativo (Arglab, 2016). En este sentido, los seres humanos están conscientes de sus elecciones en niveles perceptibles; y aunque no son los únicos seres vivos que lo hacen, lo cierto es que el nivel de complejidad al pensar en las implicaciones de sus enunciamientos hace a este proceso algo bastante intrincado. Por ejemplo, los humanos somos conscientes de cometer errores en torno a nuestras ideas, creencias y percepciones. También dilucidamos los escenarios deseables e indeseables con respecto a nuestras acciones y podemos reconocer nuestras decisiones como erróneas. Hemos aprendido a sobrevivir y evolucionar como especie sin omnisciencia a través de estos mecanismos y las consecuencias que, pese a ser cotidianas, no son triviales. De hecho, son resultados cruciales y se encuentran presentes en sucesos coyunturales de la existencia humana.

Dada la relevancia de lo que decimos, resulta natural que busquemos las formas de hacer que dichos resultados sean más efectivos, de validarlos en lo público y de justificarlos, en últimas instancias, como sentencias semejantes a aquello que conocemos como “verdad”. De hecho, en tanto los humanos sean considerados agentes racionales, sus enunciamientos así manifiestos en acciones, creencias o elecciones, están sujetos a la justificación racional a través del lenguaje y la evaluación pública (Arglab, 2016).

Así, de forma consciente o inconsciente, tanto la academia como el sentido común han indicado que estas decisiones son, por una parte, racionalmente asentadas, y por otra, autónomas como entidades independientes una de otra, un producto más que un proceso complejo. La asepsia de estos enunciados argumentativos, aunada al vacío de estudios en torno a ellos, ha alimentado la idea sembrada por una lógica formal anticuada, en la que la sensibilidad de los contextos, la emocionalidad, las particularidades de los individuos, y por supuesto, la incertidumbre, juegan un papel esencial.

Todos estos factores han sido abrazados por diversas disciplinas que se mueven entre la filosofía y las ciencias más duras. La psicología, por ejemplo, ha intentado analizar las motivaciones y los comportamientos de los sujetos. La hermenéutica, por su parte, ha analizado e interpretado el contexto en el que se hacen las enunciaciones. Como se puede observar, son diversas las especialidades que han hecho acercamientos (o apropiaciones) de todo aquello que interviene cuando los sujetos sociales toman decisiones, entran en conflicto y eligen o hacen elegir. Sin embargo, de una u otra forma, han delegado al proceso mismo y sus componentes a un campo que surgió para responder la necesidad de comprender qué es lo que hace eficiente un enunciamiento.

155

Este campo ha sido nombrado como teoría de la argumentación y una de sus principales características es que se trata de una teoría construida desde bases densamente filosóficas, pero con tradiciones derivadas a partir de disciplinas como la psicología, el análisis del discurso, la teoría de juegos, la lógica informal y, por supuesto, la dialéctica y la retórica. De tal forma, en este artículo se presentan los orígenes genealógicos: la emergente teoría de la argumentación (esenciales para entender su corpus teórico) y las principales tradiciones que la fundamentan haciendo especial hincapié en la dialéctica.

Se hará dicho énfasis ya que la perspectiva de la teoría de la argumentación subraya de forma específica el contexto del diálogo, haciendo una diferencia con el parámetro impuesto previamente en el estudio

del argumento y con ello sustentado las leyes de la lógica formal y de la estructura lógica de los argumentos. De tal manera, dicha teoría piensa en la argumentación “real”, en la que los agentes (o comunicantes) son racionales, otorgan las consideraciones más apropiadas en sus términos para justificar una postura y sus actos, así como sus motivaciones se adaptan a contextos particulares (Willard, 1989). La argumentación, desde esta postura, cobra sentido al pensarse como un proceso humano y no un artefacto inerte.

156

En últimas instancias, la teoría de la argumentación intenta identificar, analizar, comprender, construir y finalmente evaluar como válidos o inválidos a los argumentos. Estos, sin embargo, no equivalen a la estructura social o a los procesos psicológicos (Willard, 1989). Los argumentos, desde esta particular postura teórica, son compromisos entre sujetos que tienen motivaciones particulares y se encuentran ligados a acciones que implican estrategias, tácticas, persuasión, creación de mensajes y adaptación al interlocutor. Así, a partir de estas motivaciones, el argumentador intercambia símbolos con su interlocutor (Willard, 1989). Y es precisamente esta posibilidad de entender así a la argumentación lo que conecta a esta teoría con el campo de la comunicación, dinámico y diverso. El intercambio de símbolos, el reconocimiento de un otro y la cooperación como proceso son todas nociones que bien podrían tener entrada en el campo teórico de la comunicación. Lo anterior es posible también gracias a los terrenos comunes entre disciplinas ya insertas en el campo de las teorías de la comunicación y la hipótesis de la argumentación en su conjunto.

Además de esbozar una breve genealogía de la emergente teoría de la argumentación, se describirán los postulados dialécticos de la argumentación y la postura frente a la comunicación de tres autores representativos de la teoría de la argumentación en su conjunto: Frans van Eemeren, Douglas Walton y Arthur Willard. Así, se propone que esta teoría es una fuente potencial para construir un cimiento en el campo de las teorías de la comunicación, cuyas posibilidades de investigación pueden acrecentarse a través del contacto con teorías emergentes, metodologías y

herramientas conceptuales. Utilizando las perspectivas de estos autores de la teoría de la argumentación se propone además una definición de la comunicación como fenómeno cooperativo y como un proceso dialógico.

FUENTES CONCEPTUALES DE LA TEORÍA DE LA ARGUMENTACIÓN: DE LA FILOSOFÍA GRIEGA AL PRAGMATISMO INFORMAL

La teoría de la argumentación es un campo reciente de investigación que se ha alimentado de diversas disciplinas y que se encuentra aún en desarrollo. Para explicar por qué existe como tal y cuál es su relevancia en el estudio de los argumentos, así como su conceptualización de la comunicación como un fenómeno cooperativo y dialógico, la indagación debe extenderse hasta la Grecia antigua, dado que argumentar es una actividad que, al igual que comunicar, sucedía antes de nombrarse como tal (Vidales, 2015). Los filósofos griegos antiguos fueron quienes la definieron y estudiaron a profundidad a través de la lógica, la retórica y la dialéctica.

157

Douglas Walton (2007b) afirma que tales estudios surgieron en función de las necesidades que demandaban el ejercicio democrático y la deliberación pública de la Grecia Clásica. Tomaron forma a partir del imperioso menester de hablar de los temas de relevancia social y tener que llegar a un acuerdo por consenso sobre asuntos de índole pública que entraban en conflicto. Estas necesidades eran satisfechas por filósofos, pensadores, oradores y políticos.

Para hacer un acercamiento a la argumentación desde la postura clásica griega, tanto Platón como Aristóteles (el último en una medida más extensa) fundaron la dialéctica y la retórica, las dos disciplinas que en la actualidad aportan desde la filosofía a los estudios del argumento. Estas contribuciones nunca fueron, sin embargo, articuladas. Un ejemplo de oposición entre ambas disciplinas es la postura de Platón, desde la cual la retórica era considerada, al igual que el arte, engañosa, obtusa

y presuntuosa en sí misma y también en torno a la búsqueda de la verdad. Su famosa animadversión hacia los sofistas es también evidencia de su rechazo a la retórica. Según Walton (2007b), a pesar de la postura más moderada de Aristóteles, la retórica conservó un estatus negativo durante mucho tiempo. Este desmerecimiento luego alcanzó a todo el estudio filosófico y sus disciplinas, entre ellas la dialéctica y la retórica, dada su baja estima para la opinión pública y su supuesta inutilidad.

158

Sin embargo, la contribución de la filosofía a la teoría de la argumentación fue de hecho sentar las bases para definir al argumento mismo, sus componentes, mecanismos y procesos de funcionamiento. No sólo se logró esta contribución a partir de la dialéctica y la retórica, sino también en la lógica clásica o formal, que fundada sobre la base griega es parte esencial de la teoría de la argumentación en sus fundamentos epistemológicos. Fernando Leal Carretero (2010) presenta así dos formas de estudiar la argumentación desde la filosofía:

1. Formal, de la lógica deductiva y matemática. Fundada por Aristóteles (Walton, 2007b), la lógica formal fue paradigmática durante siglos.
2. Práctica, de la lógica informal o pensamiento crítico. Fundada por Charles Leonard Hamblin en los años 70 (Walton, 2009), busca identificar, analizar y evaluar la argumentación como una unidad situada y contextualizada, por lo que su capacidad de análisis era dinámica que podía adaptarse a un diálogo continuo y práctico.

En la actualidad, autores de diversos contextos (principalmente provenientes de Estados Unidos) han desarrollado un nuevo campo para estudiar los argumentos, utilizando una diversidad de disciplinas para tal fin, destacando la lógica (tanto formal como informal), la teoría formal del diálogo, la de los actos del habla, la de la comunicación, el análisis del discurso y varias áreas de la psicología. Este campo de estudio del argumento se denomina como teoría de la argumentación (TA)

y ve a la argumentación como un fenómeno dialógico. A diferencia de la lógica deductiva, por ejemplo, la teoría de la argumentación abarca unidades de texto reales que funcionan en un contexto particular y que implican una interacción en forma de diálogo entre dos agentes particulares. Así, el propósito de una teoría de la argumentación es comprender cómo los grupos, las organizaciones y los individuos crean significado conjuntando a su vez significados (Willard, 1989).

Esta diferencia coloca a la teoría de la argumentación como un postulado práctico en dos sentidos: 1) aplicado al discurso pragmático que lo analiza como un discurso cotidiano y 2) como una teoría con consecuencias prácticas como implicaciones sobre la forma en que se diseñan, evalúan y enuncian los argumentos. La segunda concepción práctica implica además una propuesta implícita de mejoramiento, resolución y optimización de argumentos. En otras palabras, la teoría de la argumentación contiene en su esencia cualidades descriptivas y normativas: las primeras que vinculen la teoría con argumentos y enunciamientos reales, y las segundas que faciliten un método para definir “buenos argumentos” de los que no lo son (Arglab, 2016) a partir de su coherencia, estructura, procesos y contextos de racionalidad. Así, implícitamente, la teoría de la argumentación pone especial interés en las condiciones y las posibilidades para el discurso público dentro y entre las comunidades (Willard, 1989), aumentando el potencial de un discurso público competente e identificando los elementos que son necesarios en este. Para conocer las condiciones y posibilidades, los elementos empíricos deben ser rigurosos para explicar la interacción y la influencia mutua entre sujetos y los efectos en los dominios sociales en los que se mueven. Por lo tanto, la teoría de la argumentación se reafirma sobre terrenos poco dogmáticos (como lo son la retórica y la lógica clásica), para ser pragmáticamente útiles.

Los principales fundadores de la moderna teoría de la argumentación fueron Chaïm Perelman con su libro *La nueva retórica* y Stephen Toulmin con *Los usos del argumento* (Leal Carretero, 2010). Ambos textos fueron editados en su idioma original en 1958 y de forma simultánea

definieron al argumento como un proceso humano más que un artefacto. Esta definición atribuyó al argumento una connotación más contextualizada y cercana al hacer del sujeto: no se trataba de un texto independiente que significaba lo mismo en cualquier posición que se le otorgara, sino que adquiriría sentido particular en donde se le posicionara en un texto. Aunado a lo anterior, el argumento¹ en estas obras comenzaba a presentarse como un discurso cotidiano, cercano al intercambio casual entre partes que se reconocen entre sí más que a proposiciones inventadas por los autores para hilar sentido en la propuesta teórica. Así, la unidad de análisis de esta teoría, el argumento, es definido entonces como una “serie de contribuciones colaborativas o correctas para una conversación (diálogo) entre dos partes” (Walton, 2007a, p. xvii) o bien, como proposiciones o “movimientos” en un diálogo en que dos partes intentan razonar de forma conjunta (Walton, 2007a).

El cambio entre el formalismo de la lógica clásica y la teoría de la argumentación, de tal forma, fue evidente: los intereses son ahora las actividades reales, las prácticas de los sujetos, y de hecho, son estas más relevantes y esclarecedoras sobre el hacer social que el vacío del formalismo y su estructura lógica, en la que lo que se analizaba era producto de quien lo realizaba y no el fenómeno empírico diferenciado del investigador, la conversación cotidiana, los enunciamientos ordinarios y comunes. Así, el argumento deja de ser dicotómicamente verdadero

¹ Como breve reserva a la polisemia del término *argumento* en la lengua anglosajona, aquí se respetará la conceptualización de *argument* como Leal Carretero (2010) lo sintetiza: una de uso cotidiano y dos formales o técnicas. La primera se refiere a argumento-*argument* como “discusión”. La segunda conceptualización como unidad de análisis para la lógica y la filosofía, conformada por la enunciación de premisas y conclusión. La tercera conceptualización define al argument-*argumentación* como un proceso en que un interlocutor dialoga con otro o bien presenta a un foro sus argumentos. La facilidad de la lengua española para definir estos tres conceptos (*discusión, argumento, argumentación*) permite que la contextualización del término no sea necesaria en las citas traducidas de textos que usan el término *argument* para estos tres fenómenos.

o falso y pasa a ser entendido como válido, razonable, débil, incompleto o vago. De ahí que la teoría de la argumentación sostiene que la oposición entre argumento y falacia no es tan evidente como aparentaba ser desde otras disciplinas, como la lógica formal e informal. Por nombrar un ejemplo, para Douglas Walton (2007b) es en el contexto de uso en el que cobra importancia una proposición y si esta es un argumento o bien una falacia: a pesar de que una serie de premisas y conclusiones encuadran perfectamente en el esquema de una falacia particular, esta no necesariamente lo es, ya que situada en el contexto en que se enuncia puede ser lógicamente válida o aceptable.

Otra característica de la teoría de la argumentación, y particularmente desde la postura de Douglas Walton (1992, 2007b), es que la emoción y la valoración no son indeseables en la evaluación de un argumento, muchas veces lo componen y en otras lo complementan. Desde esta postura teórica, por tanto, resulta inútil sustraer estos elementos valorativos y emotivos del análisis, ya que cobran por sí mismos relevancia, aunque estén fuera de los marcos formales del estudio del argumento. En lo empírico, la teoría de la argumentación ha mostrado ser realmente tan diversa como sus materialidades. Los temas más estudiados desde el marco han sido los debates y discusiones políticas y deliberativas (que regresan a las motivaciones iniciales de la retórica y la dialéctica griega); la vida práctica y cotidiana de los sujetos, evidente en el intercambio conversacional, por nombrar un ejemplo; los mensajes mediáticos (destacando la argumentación a través de imágenes y la argumentación persuasiva); la argumentación legal, jurídica y forense, y la artificial y de ciencias computacionales. Sin embargo, dicha teoría padece de igual manera de una segmentación teórica que al tiempo que la diversifica, también la ha fragmentado. Según Willard (1989):

161

el estudio de la argumentación está dividido entre los “formalistas aplicados”, quienes hacen a los hechos sociales acomodarse a sus preferencias analíticas, y los científicos sociales, quienes ignoran los formalismos y los programas analíticos. Tal vez esto es otra manifestación del huma-

nismo-cientificismo que separa otros campos, pero ciertamente no es un debate (p.15).

162

Dado lo anterior, los estudiosos de la argumentación han ido en caminos separados y por ello ha crecido una inconmensurabilidad entre estos, sus intereses, posturas, objetos teóricos y problemas de investigación. Lo anterior es sólo una demostración de que la teoría de la argumentación no insiste, por su origen diverso e incluso contestatario a la lógica formal, en una universalidad o mirada única frente al fenómeno argumentativo. Si la construcción humana del conocimiento implica la observación de aquellas diferencias sistemáticas e inevitables entre las posturas que la construyen, entonces al ser la constitución social del conocimiento uno de los intereses de la argumentación y las disciplinas que la estudian deberían estas ser “apreciativas” a tales diferencias sistemáticas (Willard, 1989), no sólo estudiando al diálogo, sino construyéndolo sobre el estudio de este.

“DOS CABEZAS PIENSAN MEJOR QUE UNA”: LA DIALÉCTICA Y LAS TEORÍAS DIALÉCTICAS DE LA ARGUMENTACIÓN

La dialéctica, concebida como tal en la antigua Grecia, era un arte en el que dos partes tomaban turnos para cuestionar y replicar al otro. Según Walton (2007b), para Aristóteles la dialéctica era una forma de examinar opiniones plausibles, particularmente juicios que eran por lo general aceptados, encontrando sus contradicciones y debilidades. Por otro lado, la dialéctica también es definida como el uso del razonamiento para desencadenar consecuencias lógicas y contradicciones a partir de premisas que son opiniones aceptadas de forma generalizada o popular.

A diferencia de la dialéctica marxista o hegeliana, que se definía como el estudio de las contradicciones entre eventos que suceden en el mundo real, la clásica, de los griegos, apuesta por el análisis de las

contradicciones en la opinión pública y las visiones de sentido común respecto a un tema. Esta postura implica una dialéctica pública, situada y contextualizada, flexible al cambio de espacios y tiempos, en la que los posicionamientos tienen razones por las cuales ser justificados o defendidos.

Estas posturas, desde la dialéctica, son puestas bajo un cierto “riesgo” (Willard, 1989). Los elementos que conforman el proceso dialéctico (la argumentación) reflexivamente evalúan y según Willard (1989), exhiben sus ideas frente a la crítica y el cuestionamiento. Una de las partes, por ejemplo, podría oponerse a un argumento al identificar las fallas o debilidades argumentativas, proponer cambios o modificaciones a una postura, o simplemente expresar animadversión. Así, el cuestionamiento entre partes dentro de la dialéctica fue nombrado por Arthur Willard como nuestra propia versión de selección natural (1989): si el corpus de conocimiento tiene una racionalidad en su estructura, el debate en torno a este será “racional”. Aunque existe una circularidad incluso reconocida en tal afirmación, esta permite pensar en la intrínseca necesidad de la dialéctica por contener conocimientos racionales que puedan ser sujetos a cuestionamiento y evaluación para sostener su estado de racionales y así seguir siendo aceptados de forma provisional.

Los valores, objetivos y posiciones de las partes que conforman el proceso dialéctico no son, como podría creerse, fijos, sino dinámicos y sujetos integralmente al curso de la argumentación, influido por factores tan diversos que van desde los idearios de sentido común hasta la configuración cultural de las partes que conforman el proceso dialéctico. Esta noción de una dialéctica dinámica y móvil podría sugerir vulnerabilidad y fragilidad en sus manifestaciones empíricas. Para Willard (1989), la dialéctica, por nombrar un ejemplo, no puede garantizar la buena voluntad de las partes que conforman la argumentación, por lo que su falsabilidad puede no ser evidente o bien, deliberadamente oculta.

La dialéctica, inherentemente, solicita a las partes que conforman el proceso argumentativo poner en lo público lo privado: el hacer de

conocimiento común el conocimiento privado. Por tanto, la dialéctica implica recibir y aceptar críticas públicas, pero también (y principalmente) exige en lo privado el modificar, revisar y poner a prueba constante los conocimientos. Este es, en esencia, un proceso transversal privado (de ajuste y formación) y público (de prueba y evaluación). Según Willard (1989), existen efectos epistémicos producto de la emergencia conversacional del proceso dialéctico y, en consecuencia, la adaptación y el cambio resultan ser también constantes necesarias en el proceso argumentativo y la dialéctica clásica.

164

Así, la dialéctica griega clásica, como un arte flexible y alterable, ha sido criticada como una forma incompleta o inexacta de obtener conocimiento como “verdad” atemporal, y por ello desvirtuada junto a la retórica y la filosofía en su conjunto. A pesar de los intentos de revivir a la dialéctica en las edades medias, después de su caída (junto con la de las civilizaciones griega y romana), no fue hasta principios del siglo xx que la lógica matemática siguió siendo predominante y generalmente más aceptada por la opinión pública (Walton, 2007b). El resultado fue que la retórica y la dialéctica, ambas desvirtuadas, siguieron además en franca yuxtaposición.

Sin embargo, es innegable la influencia de la dialéctica clásica en los estudios del argumento y la utilidad práctica que esta tiene en el campo de la teoría de la argumentación y en últimas instancias en la teoría de la comunicación. De hecho, Walton (2007b) incluye a la dialéctica entre las tres raíces disciplinarias de la argumentación, junto a la lógica y la retórica, reafirmando una tensión y escepticismo entre dichas raíces, especialmente entre la retórica y la dialéctica clásicas. La primera de ellas ha sido la disciplina con mayor sospecha y rechazo por los filósofos, y ha sido clasificada como engaño o artificio que utiliza el sesgo de las audiencias y así pierde seriedad en las proposiciones enunciadas (Walton, 2007b).

Gracias a la introducción de la retórica por Perelman en 1958 y su paulatina aceptación en el campo de la argumentación, en años recientes se ha revalorizado a la retórica (Van Eemeren y Grootendorst,

2006) como una de las bases epistémicas de la argumentación. Lo anterior provocó consecuentemente que la marcada división entre la dialéctica y retórica volviese, si no invisible, sí difusa y compleja de sostener sin remover potenciales emergentes producto de su conjunción (Walton, 2007b). Junto con una retórica cada vez más aceptada entre los estudiosos y una diversidad de autores dialécticos que se remontan a Platón y Aristóteles, la teoría de la argumentación tiene, debido a esta influencia clásica, una orientación hacia la resolución de un conflicto y hacia la comprensión de las premisas que la posibilitan.

Dada la información anterior, la dialéctica clásica griega ha mostrado una influencia importante en los estudios contemporáneos de la argumentación, desde su origen clásico en la antigua Grecia hasta los autores contemporáneos que la retomaron para fortalecer sus herramientas teóricas. Así, la teoría de la argumentación, gracias a la postura clásica dialéctica, ha definido al proceso argumentativo como la resolución de una diferencia de opinión a partir de una discusión que sigue determinados procesos consecuentes y un consenso de definidas proposiciones (van Eemeren y Grootendorst, 2006). Walton (2007b) afirma así que existe una necesidad de incluir y conservar a la dialéctica clásica dentro de la teoría de la argumentación, en lo que él denomina un renacimiento que beneficiaría al corpus teórico emergente.

Según Arglab (2016), la teoría de la argumentación posee dos teorías dialécticas ampliamente aceptadas e influyentes en su campo de estudio: la pragma-dialéctica de Frans van Eemeren, Rob Grootendorst, Peter Houtlosser, Agnes van Rees y otros, y la de los esquemas de la argumentación de Douglas Walton, Chris Reed y Fabrizio Macagno. Ambas teorías son citadas mutuamente y además fungen como rivales amistosos (Arglab, 2016). Según Arglab (2016), existe una serie de diferencias que las separan:

- La teoría pragma-dialéctica está mayormente sistematizada que la de los esquemas de la argumentación.

- La de los esquemas de la argumentación constriñe en menor medida los supuestos a priori que el modelo pragmadialéctico.
- La teoría pragma-dialéctica encuentra dificultad al adaptarse empíricamente a los contextos de su aplicación.
- La de los esquemas de la argumentación es dinámica y adaptable empíricamente a los contextos cotidianos.
- Los enunciados son falaces, desde la teoría de los esquemas de la argumentación, si no cumplen el esquema de la argumentación, sus preguntas críticas y sobre todo, su contexto de uso.
- Desde la teoría pragma-dialéctica, la falacia existe en tanto el enunciado o posible argumento viole un set de reglas de la argumentación.

BREVE RECORRIDO POR EL PROBLEMA DE LAS TEORÍAS DE LA COMUNICACIÓN. NUEVAS REDEFINICIONES A VIEJOS PROBLEMAS

Las teorías de la comunicación son un fenómeno complejo que ha sido analizado en múltiples ocasiones (Craig, 1999; Vidales, 2015; Vizer, 2003; Zelizer, 2015). Esta complejidad en el campo encuentra su explicación principalmente en su fragmentación “fructífera” (Craig, 1999), así como el relativismo teórico de este en su conjunto (Vidales, 2015). Más que defectos, estas características construyen un campo “indisciplinable” (Toulmin, 1972, en Craig, 1996), caracterizado por una variedad de teorías de la comunicación, muchas de ellas utilizadas durante algunos años y después abandonadas. Aunado al estado del campo en general, la situación contextual condicionó un desarrollo de los estudios de la comunicación en Latinoamérica, orientado principalmente a una agenda particular y un uso específico de teorías y herramientas metodológicas (Sánchez-Ruiz, 2002; Fuentes 2003).

Para entender la complejidad del campo de las teorías de la comunicación resulta útil el texto de Craig (1999), quien propuso un metamodelo constitutivo y siete tradiciones teóricas distintas que definían a la

comunicación como una práctica específica desde cada paradigma. En “Communication theory as a field”, Craig enumeró las características del campo de las teorías de la comunicación, haciendo especial énfasis en las implicaciones prácticas de las teorías y estudios de la comunicación, el estatus disciplinar, la enseñanza de la comunicación en los libros de formación y en el diálogo al interior del campo.

En su artículo, Craig logró unificar al terreno de comunicación en un metamodelo constitutivo que si bien no era unívoco teóricamente, poseía una estructura dialógica-dialéctica en la que las teorías eran un metadiscurso y las prácticas comunicativas el objeto de estudio de dichas teorías. Pensar así al campo, según Craig, permitiría un diálogo entre tradiciones teóricas, la creación de otras nuevas y principalmente la redefinición de la comunicación como una práctica social.

Esta nueva conceptualización del **término** permitiría entender a la comunicación como un fenómeno social que podría estudiarse desde disciplinas y prácticas tan diversas como el periodismo, la oratoria, la psicología, la política e incluso la conversación más íntima entre individuos (Craig, 1996). Estos fenómenos tan amplios e incluso distantes unos de los otros necesitan una disciplina académica más compleja y amplia que ellos mismos, una asignatura enseñada en las universidades y publicada en textos. Sin importar su diversidad y heterogeneidad, las teorías de la comunicación han sido ampliamente estudiadas, permeando incluso el discurso práctico, la reflexividad de los individuos y sus mismas praxis comunicativas (Craig, 1996).

Así, esta propuesta de la comunicación como una práctica y su estudio como una conceptualización de dicho ejercicio a partir de la teoría, ha permeado en las investigaciones y servirá para entender del mismo modo a un nuevo posible paradigma, o bien, a una teoría con la posibilidad de convertirse en uno, esto es, la teoría de la argumentación.

Al partir de concebir a la argumentación como una práctica cotidiana y mundana, alejada del formalismo de la lógica imperante durante siglos, la teoría de la argumentación propone, como ya se ha dicho, ser práctica en dos sentidos. El primero y más expreso es que la

teoría de la argumentación es práctica al analizar el discurso práctico que sí existe y que permea la cotidianidad. El segundo sentido se relaciona con las consecuencias prácticas del ejercicio de la teoría de la argumentación en la cotidianidad y los discursos de facto, relacionados principalmente con el mejoramiento, diseño, evaluación y enunciación de los argumentos.

168

La segunda noción resulta ser un hilo importante entre la teoría de la argumentación y el campo de las teorías de la comunicación al obedecer su principio el postulado entender-describir-explicar el mundo y también cambiarlo (Craig, 1996). La teoría de la argumentación tiene como fundamento involucrarse con los discursos más informales y cotidianos, pero también con aquellos formulados desde la formalidad de la academia, de la ciencia y la hiperespecialización²; su comprensión de la complejidad y de la simplicidad implica ver a la argumentación como una práctica humana, heterogénea y al mismo tiempo atada al contexto social en que esta sucede. Es también dicha teoría una actividad práctica que puede trasladarse al campo de las disciplinas, las técnicas y la especialización. Por ello, se convierte en una materia práctica, tal cual sucede con los estudios de la comunicación (Craig, 1996).

LA COMUNICACIÓN DESDE LA TEORÍA DE LA ARGUMENTACIÓN

La relación entre la comunicación y la argumentación ha sido más bien implícita. Aunque sí existen textos que relacionan ambos términos (con todas sus implicaciones), los que más destacan de entre ellos son

² Asimismo es importante añadir que la teoría de la argumentación tiene el potencial de epistemológica, teórica y metodológicamente analizar al mismo discurso teórico, esto es, proveer al metamodelo de herramientas para analizar la validez y la coherencia de la teoría misma. Esto aplicado a un campo en crecimiento tan dinámico como el de la comunicación puede representar una nueva perspectiva de análisis de la teoría y un complemento importante a la naturaleza dialógica-dialéctica del metamodelo constitutivo propuesto por Craig.

los escritos por Frans van Eemeren, Douglas Walton y Arthur Willard, autores representativos de la teoría de la argumentación en su conjunto. Los tres proporcionan desde su particular postura acercamientos breves a la comunicación, principalmente hablando de la pertinencia de incluir a la teoría de la argumentación en el campo de las teorías de la comunicación.

Para el fundador de la teoría pragma-dialéctica de la argumentación, Frans van Eemeren, la argumentación, o bien, el discurso argumentativo, es una actividad social básica, una instancia de la comunicación y de las interacciones verbales de la vida cotidiana, y por lo tanto medible respecto a un estándar de razonabilidad (van Eemeren y Grootendorst, 2006). Los autores entienden a la comunicación como un proceso y a la argumentación como una contribución a este, para el intercambio de ideas entre sujetos y la resolución de diferencias de opinión (van Eemeren y Grootendorst, 2003).

169

Desde una postura más compleja, Charles Arthur Willard explica con mayor profundidad la relación entre el argumento y la comunicación. Él define al argumento como el proceso organizador del pensamiento disciplinado (Willard, 1989). El propósito de la argumentación, sería, según este autor:

...identificar y reconstruir las condiciones del discurso disensivo. Sus intereses epistémicos son inherentes a una preocupación por la constitución social del conocimiento, los métodos del juicio, verídicos, y retóricos en los que las comunidades alcanzan seguridad en las creencias. El punto es explicar cómo los grupos sostienen estabilidad intelectual al tiempo que son capaces de cambiar. Un supuesto detrás de este punto es que la estabilidad y apertura al cambio de una comunidad es resultado de su tolerancia a los desacuerdos y los métodos de la argumentación. Otro supuesto es que la “fuerza del mejor argumento”, como dice Habermas, implica un conjunto complejo de interacción, inferencia, y ambiente organizacional (o más ampliamente, social) (p. 11).

Al igual que el campo de las teorías de la comunicación (Craig, 1999; Vidales, 2013), Willard (1989) afirma la necesidad de definir al argumento desde una perspectiva pragmática y no dogmática, en la que la explicación de la interacción y de la influencia mutua entre sujetos y sus dominios sociales sea empíricamente concisa. El argumentar es un fenómeno inmerso en prácticas, instituciones, organizaciones, situaciones y conceptos. Para el autor, el argumentar es comunicar y en los argumentos hay oposición presente. Los sujetos, desde esta perspectiva, se acomodan a la vida social a partir de su competencia y conocimientos para la comunicación. Así, Willard (1989), pensando en términos de la biología como el género y las especies, afirma que las teorías de la comunicación son el terreno al que pertenece fácticamente la teoría de la argumentación. El argumento se vuelve una idea más “coherente” si es asimilada en las teorías de la comunicación.

Finalmente, Douglas Walton (2000) ha reconocido que la noción de comunicación ha sido un concepto muy difícil de definir dentro del campo de los estudios de la comunicación. Ha sugerido también de forma más directa la relación de las teorías del diálogo con la comunicación a través de un término que ha compuesto los orígenes de las teorías de la comunicación: la información. Para Walton (2000), la comunicación ha sido definida centralmente como “transferencia de información”, remontándose a la definición aportada por Shannon y Weaver en la que esta es reducción de incertidumbre. Esta definición pueda ser considerada estrecha o técnica, por lo que Walton sugiere que la ampliación del término podría llevar a pensar que todo aquello que sucede en un diálogo es una transferencia de información, es decir, comunicación. Si el objetivo de un diálogo es resolver un conflicto de opinión, aceptar una u otra postura o revelar las fortalezas de ambas partes que lo conforman, entonces la comunicación desde la postura dialógica de la teoría de la argumentación sugiere que una de las condiciones de existencia de la comunicación es que prevalezca un conflicto llevado o materializado, en esencia, por dos partes o posturas en disputa.

Ambas partes utilizan argumentos que representen compromisos o contratos para el otro, es decir, razones o premisas válidas que ambos reconozcan como tales, materializadas de forma básica en lenguajes compartidos o de forma más abstracta en conocimientos comunes. En el proceso argumentativo cada parte busca conocer y exponer las razones que componen su tesis, pero también las del otro de forma secuencial. Así, el reconocimiento de los argumentos propios y del otro, desde la postura dialógica, es un aumento de información, o en términos matemáticos, una reducción de incertidumbre.

No obstante, para poder hacer efectivo el razonamiento anterior, no hay que perder de vista la necesidad de que el término información abandone su terreno positivista (objetivo-matemático) para comenzar a entenderse como los hechos reales o plausibles de una situación. Así, la información no es un conjunto de hechos o datos que reducen la incertidumbre o aumentan el conocimiento, sino aquello que ha sido definido como relevante para una situación dada a partir de principios como la precisión, la pertinencia y la fiabilidad. Es obedeciendo estos criterios que la información se vuelve un concepto que incluye a todo lo útil o pertinente de lo que no lo es a partir de su contexto de funcionamiento.

Ahora bien, dadas las tres posturas presentadas anteriormente provenientes de distintos teóricos de la argumentación, se pueden encontrar algunos puntos importantes sobre la argumentación que comparten estos tres autores:

1. La argumentación es una actividad social. Una práctica básica para la vida humana y cotidiana en sus actividades. Su manifestación más real es aquella empíricamente obtenida de la conversación: el discurso habitual.
2. La argumentación es un proceso secuencial en el que cada parte expone sus premisas y argumentos, al tiempo que conoce y reconoce los de la otra. Dialogar y utilizar argumentos implica forzosamente hacer uso de lo común para las partes que dialogan y alcanzar consenso sobre aquello que no es común.

3. La argumentación sólo es posible cuando dos partes dialogan sobre un asunto particular que se encuentra en disputa y sobre el que hay disenso u oposición.
4. La argumentación posibilita el aumento de información entre las partes a partir del reconocimiento de las premisas o las razones válidas de cada parte, creando un “contrato” o compromiso en el proceso dialógico, cuya condición de existencia es el reconocimiento de las partes que lo conforman y la racionalidad de estas. Los agentes de la argumentación no pueden conocer de facto el estado mental del Otro; no obstante, tienen nociones sutiles (y en ocasiones no tanto) sobre las premisas y argumentos de sus contrapartes, así se manifiesten de forma explícita o a partir de supuestos sobre el pensamiento del Otro. El trabajo u operación sobre estas nociones es un contrato y un factor necesario de la argumentación.

Así, la comunicación, definida desde este marco teórico, es una actividad cooperativa en la cual la acción conjunta de las partes que la componen logra crear significados y asimismo cumplir determinados objetivos. Tal definición encuentra justificación a partir del origen léxico del vocablo *cooperativo*: La palabra *cooperativa* viene del latín *cooperativus* y significa “que puede trabajar juntamente con otros”. Sus componentes léxicos son: el prefijo *co* (con, reunión, unión), *operari* (trabajar, operar), más el sufijo *-tivo* (relación activa o pasiva) (Anders y otros, 2016).

La comunicación es, por tanto, un fenómeno que sólo puede existir como proceso si y sólo si lo conforman partes que dialogan y comparten un corpus de conocimiento, así sea tan básico como el lenguaje o tan complejo como las construcciones sociales del sentido común, abstrayendo los significados del contexto. La comunicación no existe trabajando u operando con sólo una de las partes del proceso argumentativo, sino por el proceso mismo y la puesta en común que le posibilitan todas las partes que la componen. Es también un fenómeno complejo que requiere la conjunción con el Otro y, por tanto, el cumplimiento del contrato en el proceso dialógico ya antes mencionado.

Lo anterior implica que la comunicación es un fenómeno dialógico, por lo que el problema de esta disciplina emerge cuando no existe un corpus de conocimiento común o hay disonancias en este, llevando a un conflicto, pero no necesariamente a una resolución entre las partes que conforman el diálogo. Si bien la problemática o la disonancia son naturales e incluso deseables en el diálogo, lo cierto es que este tiene una resiliencia que puede ser cruzada, y la cual puede alcanzar su límite con el uso de falacias, la vaguedad o ambigüedad argumentativa que rompen con el contrato del proceso dialógico de dilucidar o aumentar la información y de conciliar posturas utilizando el conocimiento compartido entre los entes que dialogan.

Para las teorías de la comunicación existe una gran implicación que tendría la introducción de una concepción de comunicación como la anterior, sustentada principalmente en la dialéctica. Esta implicación consiste en la naturaleza activa de las partes que conforman la argumentación. Lo activo de la argumentación se sustenta principalmente en:

173

- La cotidianidad: la argumentación sucede de forma habitual como actividad social básica que se replica. No es un fenómeno aislado o empíricamente insólito, sino que recurre en el mundo social.
- Las partes que conforman a la argumentación ponen en común sus premisas y argumentos principales. Al mismo tiempo, y cumpliendo una función dialéctica, reconocen las premisas y argumentos del Otro. Ambas partes ponen en común y buscan consenso, sin posicionarse una sobre la otra. El proceso dialéctico no es unidireccional.
- La oposición, la toma de decisiones y el conflicto son factores cruciales en el proceso argumentativo y su naturaleza implica un diálogo activo a favor de la resolución. No hay argumentación si el conflicto no busca ser resuelto mediante el diálogo.

- El contrato en el proceso dialógico, aunque no siempre explícito, reconoce los argumentos del Otro como tales, aunque implique incluso una oposición a estos. Lo anterior es inherentemente racionalizado y dinámico.

174

A diferencia de la tradición fenomenológica propuesta por Craig (1999), que consiste en la experiencia del Otro, o de la tradición retórica, que es el arte práctico del discurso, la teoría de la argumentación entiende a la comunicación como la cooperación entre las partes que conforman la puesta en común del diálogo. Esto significa, en un sentido, que la comunicación no es tal si no existe lo común entre las partes del diálogo; incluso si no hay consenso y predomina el conflicto, la comunicación sólo existe en tanto hayan terrenos comunes en el proceso dialógico.

Por otra parte, la noción de cooperación implica que la comunicación es una práctica social y compartida, que existe a partir de la eliminación de la unicidad y que funciona sólo en términos de pluralidad y puesta en común. La perspectiva argumentativa de la comunicación tiene como unidad de análisis al argumento como el movimiento entre las partes del diálogo y como la materialización de la puesta en común.

De forma aproximada, lo anterior podría permitir al campo de las teorías de la comunicación concebir a los agentes potenciales de esta como partes activas del proceso comunicativo. Esto resulta de gran utilidad, por nombrar un ejemplo, en objetos de investigación relacionados con los medios de comunicación masiva, orientados en muchas ocasiones a un formato retórico persuasivo unidireccional, de emisor a audiencias.

Frente a los conflictos y los problemas sociales, así como en los objetos de investigación, la postura activa de las teorías dialécticas de la argumentación se traduce en estudios de la comunicación empíricamente más cercanos al cambio social y al mismo proceso dialógico como agente de cambio y progreso, de consenso sobre conflicto, y al último como parte sustancial y necesaria de la toma de decisiones y la vida social.

ALGUNAS CONCLUSIONES

En el presente artículo se introdujo una genealogía breve de la teoría de la argumentación, partiendo de la filosofía griega de Platón y Aristóteles hasta la nueva retórica y dialéctica de los fundadores de la teoría de la argumentación. Posteriormente se enfatizó la importancia de la dialéctica en este marco teórico particular, así como los postulados dialécticos de la argumentación y sus principales características. Finalmente, se propuso un concepto de comunicación desde la teoría de la argumentación así como una justificación de la introducción de esta en los postulados de la comunicación, pensando esta incorporación como un paso natural o predecible en el desarrollo y emergencia de la teoría de la argumentación.

175

Como ya se ha mencionado, la cotidianidad de los enunciamientos de los agentes no ha restado relevancia al estudio de los argumentos. Si bien la teoría de la argumentación es amplia, diversa y multidisciplinar, a modo de símil que la misma teoría de la comunicación, sus propósitos y posturas frente al argumento han alcanzado cierto consenso, principalmente en la definición del argumento como un diálogo y a las partes que lo componen como comprometidas y también necesarias para su existencia. Este punto en común, como característica básica de la teoría de la argumentación, puede contribuir al desarrollo y enriquecimiento de las teorías de la comunicación, principalmente pensando a estos como procesos dialógicos en los cuales existen puestas en común y la conjunción de ideas a partir de su oposición o disenso.

Si bien este acercamiento teórico es tentativo y bastante sintético, quedan cabos sueltos entre ambas teorías que deben ser profundizados y estudiados con gran detalle. ¿Qué implicaciones epistemológicas tiene la inclusión de la teoría de la argumentación en las teorías de la comunicación?, ¿qué implicaciones metodológicas hay para ambas teorías si dicha inclusión es viable? Efectivamente, dos cabezas han de pensar mejor que una, y si en este texto se ha insinuado que los terrenos comunes y las posibilidades de diálogo entre las teorías de la comunicación y las de

la argumentación son, no sólo posibles sino incluso deseables, entonces aún queda una conversación y un posterior disenso entre ambas posturas. Lo anterior no representa ninguna limitación. Es, de hecho, especialmente para las teorías de la comunicación, algo recurrente cuando una teoría emergente encuentra cabida en ellas.

BIBLIOGRAFÍA

176

- Arglab. Reasoning and Argumentation Lab-IFILNOVA (2016). *Argumentation, Communication, and Context*. Recuperado el 20 de junio de 2016 de <http://www.arglab.ifilnova.pt/projects/argumentation-communication-and-context>
- Craig, R. (1999). "Communication Theory as a field". *Communication Theory*, 9, pp.119-161.
- Eemeren van, F. & Grootendorst, R. (2006). *Argumentación, comunicación y falacias. Una perspectiva pragma-dialéctica*. Santiago: Ediciones Universidad Católica de Chile.
- Fuentes, R. (2003). "La producción social de sentido sobre la producción social de sentido: hacia la construcción de un marco epistemológico para los estudios de la comunicación" En Vassallo de Lopes, M. I. (coord.). *Epistemologia da Comunicação* (pp. 15-40). São Paulo: Loyola.
- Leal Carretero, F. (2010). *Introducción a la teoría de la argumentación*. Guadalajara: Editorial Universitaria, Universidad de Guadalajara.
- Sánchez Ruíz, E. (2002). "La investigación latinoamericana de la comunicación y su entorno social: notas para una agenda". *Diálogos de la Comunicación*, 64, 24-36.
- Vidales, C. (2013). *Comunicación, semiosis y sentido. El relativismo teórico en la investigación de la comunicación*. Salamanca: Comunicación Social.
- Vidales, C. (2015). "Historia, teoría e investigación de la comunicación". *Comunicación y Sociedad*, 23, 11-43.

- Vizer, E. (2003). Pensar la comunicación. En *La trama (in)visible de la vida social. Comunicación, sentido y realidad*. (pp. 103-158). Buenos Aires: La Crujía ediciones.
- Walton, D. (2000). The Place of Dialogue Theory in Logic, Computer Science and Communication Studies. *Synthese: an International Journal for Epistemology, Logic and Philosophy of Science*, 123, 327-346.
- Walton, D. (2009). Argumentation Theory: A Very Short Introduction. En Rahwan, I., & Simari, G. (eds.). *Argumentation in Artificial Intelligence*, 1-24. Berlín: Springer.
- Walton, D. (2007a). *Dialog Theory for Critical Argumentation*. Amsterdam, Filadelfia: John Benjamins Publishing Company.
- Walton, D. (2007b). *Media Argumentation. Dialectic, persuasion and rhetoric*. Nueva York: Cambridge University Press.
- Willard, C. A. (1989). *A theory of argumentation*. Tuscaloosa: University of Alabama Press.
- Zelizer, B. (2015). "Making communication theory matters" *Communication Theory*, 25, 410-415.