

EL CAMPO DE LA ARGUMENTACIÓN: UNA VISIÓN PANORÁMICA.

LUIS VEGA REÑÓN
Dpto. de Lógica, H^a y F^a de la Ciencia. UNED.
lvega@fsof.uned.es

Los términos “argüir”, “argumentar”, “argumentación”, “argumento” se emplean con distintos sentidos en diversos contextos. Aquí voy a hablar de “argumentación” en el sentido que corresponde al campo cubierto actualmente por los estudios relacionados con la *Teoría de la Argumentación*. En este contexto, la argumentación es, en principio, una interacción discursiva que envuelve razonamiento, inferencia y alguna suerte de expresión, por lo regular –aunque no solo– lingüística, y que por añadidura es susceptible de análisis y de evaluación normativa ¹.

Argumentar es algo tan natural como conversar. En realidad, la argumentación es una forma de conversación; una forma, claro está, un tanto específica en calidad de actividad intencional discursiva. Argumentamos cuando damos razones a favor o en contra de una propuesta, para sentar una opinión o rebatir la contraria, para defender una solución o para suscitar un problema. Argumentamos cuando aducimos normas, valores o motivos para orientar en cierta dirección el sentir de un auditorio o el ánimo de un jurado, para fundar un veredicto, para justificar una decisión o para descartar una opción. Argumentamos cuando procuramos, en cualquier suerte de escrito, convencer al lector de ciertas ideas, posturas, actitudes, o prevenirlo frente a otras. Éstas solo son, desde luego, unas pocas muestras de lo que cabe hacer o pretender por medio de la argumentación. Lo cierto es que argumentamos de muy distintas maneras y con diversa fortuna antes, o al margen, de pararnos a considerar qué es o qué puede ser la propia argumentación. Pues bien, ahora les propongo que nos detengamos un momento para ver algunas muestras y hacer algunas consideraciones o reflexiones al respecto.

Supongan que alguien viene a venderles la moto de la argumentación, es decir, trata de convencerles de que se quiera o no se quiera, hay que argumentar.

¹ Dejo al margen, a pesar de su interés, la idea de argumentación considerada por el programa lingüístico de “la argumentación en la lengua”, que se ocupa ante todo del estudio descriptivo de ciertas relaciones semánticas, determinantes de la producción y cambio de significado, y se desentiende de las relaciones de inferencia, de los contextos de interacción dialéctica y, en general, de las cuestiones normativas.

Si es F. García Moriyón, a quien por cierto no conozco personalmente, lo hará de esta manera:

«Que argumentar es una capacidad inherente al ser humano es algo sobre lo que no hay duda alguna. Es más, si alguien no estuviese totalmente convencido de ello, no tendría más remedio que **ofrecer razones** para, así, poner en claro que su opinión está bien fundamentada, y tratar, por tanto, de convencer al resto de la validez de su posición; se vería, por tanto, inevitablemente **condenado a argumentar** para justificar y fundamentar su posición. El ser humano asienta su vida, pues, en su capacidad argumentativa...» (el énfasis tipográfico pertenece al original) ².

He aquí un argumento, un argumento sobre la necesidad de argumentar. ¿Qué les parece? ¿Resulta tan concluyente e incontestable como pretende? De entrada, da por sentado («no hay duda alguna») que argumentar es una capacidad inherente al ser humano: así pues, descansa en una creencia unánime y, supuesta esta condición, hace recaer la carga o la obligación de la prueba sobre quien se atreva a dudar o se oponga a ese sentir común. De modo que si Ud. pone en duda o niega que haya que argumentar, tendrá que aportar alguna razón o argumento para fundamentar su posición. Y así, en definitiva, se verá «condenado» a argumentar que no hay que argumentar y, por ende, inmerso en una contradicción, cuando menos pragmática.

Bueno, no nos precipitemos. Para empezar, de lo que no cabía duda –o así se pretendía– era de una *capacidad*, no de su ejercicio, de modo que el resto de la alegación sobre la condena a la práctica de argumentar amenaza convertirse en una petición de principio. Por otra parte, siempre cabe considerar que argüir o argumentar no es tanto una capacidad inherente como una habilidad seguramente distintiva pero en todo caso adquirida, digamos como el propio lenguaje discursivo, y así mismo ligada a determinadas prácticas lingüísticas; éstas no son prácticas obligadas por naturaleza, ni siquiera lo es la práctica lingüística misma a la luz de los casos de niños salvajes. Y, en fin, la conclusión última tiene todos los visos de ser una extrapolación –pobre vida la de quien no puede sino asentarla en su capacidad argumentativa–, infundada a pesar de su marcador (*pues*) supuestamente ilativo. En suma, nos vemos ante una argumentación en tono mayor, que quiere hacerse pasar por una demostración concluyente bajo una forma llamada en filosofía “performativa”, cuyo empleo se remonta a un famoso argumento

² En Félix García Moriyón y otros, *Argumentar y Razonar*, Madrid: Editorial CCS, 2007; p. 13.

La argumentación y las prácticas de argumentar, UNED-Cantabria, 19-13 de julio, 2010.

atribuido al *Protréptico* de Aristóteles³. Un problema de esta forma de argumentar que pretende ser incontestable reside en que ni aparentemente se puede negar la conclusión sin contradecirse, ni en realidad se puede probar dicha conclusión sin caer en una petición de principio, en dar por supuesto lo que se debería demostrar. Como ya había advertido Karl R. Popper a mediados del siglo pasado, no cabe convencer por la razón o por argumentos a quien no esté previamente dispuesto a reconocer la fuerza de la razón o el peso del argumento.

Consideren, en cambio, esta otra manera de intentar convencer a la gente de que seguramente se verá llevada a argumentar todos los días y a veces sin darse cuenta. En la película “Los amigos de Peter” [Kenneth Branagh 1992], uno de ellos asegura: «Podemos pasar algún día sin beber y varios días sin comer, pero ninguno sin justificarnos». Pues bien, en la medida en que una justificación es –o envuelve– una argumentación, no podemos pasarnos ni un día sin argumentar. Este sería un argumento en tono menor, pero a mi juicio más convincente que el anterior a la hora de mostrar a la gente que la práctica de la argumentación, en nuestra cultura, viene a resultar ineludible.

En el curso de esta presentación, tendremos ocasión de reparar en otras muestras de argumentos; esto solo era una especie de precalentamiento. Entremos en materia y pasemos a ocuparnos de la situación actual de los estudios sobre la argumentación.

Preliminares.

Para empezar a hacerse una idea, conviene tener en cuenta que la teoría de la argumentación es hoy una disciplina joven o quizás, antes que una disciplina, un campo de estudio en exploración y reestructuración desde su renacimiento en los años 50 del pasado siglo y luego, tras una falta de eco, su maduración a partir de los 70-80.

Pero el estudio de la argumentación no es cosa de ayer. La suya es una larga historia que ha conocido en la cultura occidental tres grandes momentos:

1/ El momento fundacional que tuvo lugar durante los ss. V-IV a.n.e. en Atenas, a través de las contribuciones de los rétores y los sofistas, de Isócrates y de Platón, y sobre todo del padre de todo esto, Aristóteles.

2/ El momento escolar y profesional, durante los ss. XII-XIV, representado por los maestros escolásticos medievales –un *magister* de Teología o Derecho, en París,

³ Donde, según la tradición, Aristóteles trataba de establecer que incluso el negarse expresamente a hacer filosofía no dejaba de ser una manera de hacer filosofía. La incorporación actual de esta forma de argüir a la filosofía de la argumentación se ha debido a la pragmática trascendental de Karl-Otto Apel.

La argumentación y las prácticas de argumentar, UNED-Cantabria, 19-13 de julio, 2010.

Oxford o Padua, era un dialéctico profesional que debía haber superado unos 15 años de aprendizaje y práctica de diversas formas de debate, mientras que un *magister* de Artes podía pasarse así toda la vida.

3/ El momento actual, iniciado en los años 1950 a partir de la publicación de nuestros “clásicos” modernos: *La nouvelle Rhetorique. Traité de l'Argumentation* (Chaïm Perelman y Lucie Olbrechts-Tyteca 1958), y *The Uses of Argument* (Stephen E. Toulmin 1958)⁴. Luego, en los años 70, aparecen otras contribuciones y movimientos que propiciarán el desarrollo y la maduración del estudio de la argumentación en el último tercio del siglo. Dos contribuciones singularmente significativas son *Fallacies* (Charles L. Hamblin 1970) y *Logic and Contemporary Rhetoric. The Use of Reason in Everyday Life* (Howard Kahane 1971)⁵, que supieron inspirar en su momentos dos orientaciones características de los nuevos tiempos en el cultivo y la enseñanza de la lógica: el estudio de la argumentación falaz y la disciplina –complementaria o alternativa, según los casos– de la lógica informal, aplicada al ancho mundo de los discursos no formalizados: el discurso cotidiano de la prensa o de los campus universitarios, el razonamiento jurídico, el lenguaje filosófico. No faltan, por cierto, otras líneas en crecimiento desde los 80 en un amplio espectro de direcciones que van desde el autodenominado “Pensamiento crítico [Critical Thinking]”, movido por unos objetivos de formación y adiestramiento en el discurso racional, hasta los programas de la llamada “democracia deliberativa” en los que concurren ideales e intereses ético-políticos, pasando por las variedades de “Análisis del discurso” que medran en algunos Departamentos de Ciencias de la Comunicación, Lingüística o Sociología.

En este marco contemporáneo cabe entender por *Teoría de la argumentación* el campo de los estudios analíticos y normativos que tienen por objeto principal la identificación, el análisis y la evaluación de argumentos, bien en su calidad de productos discursivos, bien en su condición de procesos o procedimientos de interacción entre dos o más agentes discursivos, sean personas individuales, grupos colectivos o agentes simulados.

⁴ Hay traducción: *Tratado de la argumentación. La nueva retórica*, Madrid: Gredos, 1989; *Los usos de la argumentación*, Barcelona: Península, 2007. El campo de la argumentación jurídica empezó a despertar algo antes, por ejemplo con Theodor Viehweg (1953), *Tópica y jurisprudencia*, Madrid: Taurus, 1964, o con “la lógica de lo razonable” de nuestro Luis Recaséns Siches (1956), *Nueva filosofía de la interpretación del Derecho*, México: Porrúa, 1980 3ª edic.

⁵ Todavía no han encontrado traductor –¿hay alguien que se anime?–, pero han seguido haciendo su camino en el presente siglo. *Fallacies* ha tenido una reedición en Newport News (VA): Vale Press, 2004, mientras que *Logic and Contemporary Rhetoric* va por la décima edición revisada en Belmont (CA): Thomson - Wadsworth, 2006.

Otro punto digno de atención desde un principio es que la *teoría de la argumentación* así entendida no es una teoría en sentido propio, no constituye aún un cuerpo sistemático o unitario de conceptos, métodos y resultados establecidos. Es más bien un saber que se busca. Y pese a contar con programas influyentes, puntos de vista asentados y orientaciones precisas, todavía consiste en un campo de trabajo interdisciplinario, en buena parte abierto o al menos necesitado de cultivo intensivo, donde todos los interesados serán bienvenidos. Ánimo, pues. Lo que sigue será una breve panorámica que ayude a quienes se animen a hacerse una idea de conjunto del campo al que se acercan o en el que, mejor aún, van a meterse.

Una noción de argumentación.

Voy a entender por argumentación, en un sentido relativamente preciso, la acción de dar cuenta y razón de algo a alguien, o ante alguien, con el fin de ganar su comprensión y su asentimiento –por lo regular, en el curso de una conversación en torno a una cuestión debatida. En la argumentación normalmente se hallan implicados: (a) ciertos supuestos pragmáticos de la comunicación, en vivo o en diferido –e. g., a través de un texto–, y en particular un emisor o agente discursivo, un destinatario o receptor del discurso y una interacción o conversación entre ellos –incluido el caso familiar de que uno “rumie la cuestión” o arguya consigo mismo–; (b) un contexto de comunicación, en el que concurren las creencias, los intereses, los propósitos, los compromisos y los asuntos en juego; y (c) un marco o medio institucional determinante del escenario, del género de discurso o del tipo de confrontación o de diálogo –aunque no siempre estén bien definidos los contornos, ni se excluyan las hibridaciones o los desplazamientos.

Siento que estas indicaciones sean demasiado abstractas debido a su generalidad. Afortunadamente también contamos con indicaciones concretas de lo que es o puede ser una argumentación o un argumento. Hay, en particular, ciertos indicadores lingüísticos y ciertos indicadores intencionales de la acción de argumentar.

Los indicadores lingüísticos consisten en el uso y la disposición de marcadores ilativos característicos, como *por lo tanto*, *luego*, *por consiguiente*, etc. Un indicador muy socorrido sigue la pauta: “..., *así que* ...” y puede conformar el paradigma tradicional del argumento, compuesto por (i) un conjunto de aserciones [premisas], (ii) el marcador ilativo y (iii) una aserción final [conclusión]. Por ejemplo: “todo lo que existe tiene una causa [premisa], *así que* hay una causa de todo lo existente

La argumentación y las prácticas de argumentar, UNED-Cantabria, 19-13 de julio, 2010.

[conclusión]”. (Anotemos de paso que este argumento, a veces esgrimido por los creyentes en la teoría creacionista del *diseño*, es una falacia; al igual que lo sería otro de la misma forma: “todo círculo tiene un punto interior equidistante de la superficie que es su centro, *así que* hay un centro de todo círculo –todos los círculos son concéntricos–).

Pero no conviene pasar por alto dos observaciones concretas y otra más general. Las concretas son: (1) No es necesario que se mantenga ese orden secuencial <premisa / marcador / conclusión>, ni es preciso que los marcadores ilativos consten expresamente. (2) Tampoco son suficientes ni el orden, ni la marca explícita, ni desde luego ambos. Sirva de muestra este texto publicitario del Fiat Cinquecinto en Francia, hace ya años:

«**Cómo encontrar el amor gracias al Cinquecinto.** El Cinquecinto consume poco. Por tanto, harás economías. Luego, tendrás dinero. Así que podrás jugártelo. Luego, podrás perderlo. Así que serás desgraciado en el juego. Luego, afortunado en el amor. En conclusión, lo que necesitas es un Cinquecinto».

¿Es una argumentación o es una parodia propiciada por la secuencia de premisas y conclusiones junto con los correspondientes marcadores ilativos?

Y (3) la observación general es que ni siquiera se requiere que los componentes sean aserciones o proposiciones declarativas, afirmaciones y negaciones; pueden consistir en promesas, directrices, órdenes..., o en los combinados habituales en los razonamientos prácticos: “te prometo encargarme personalmente del asunto y ya sabes que puedes confiar en mí, así que vete tranquilo”, o en los veredictos fundados: “... en consecuencia, debo condenar y condeno”. Más aún, pueden concurrir no solo expresiones lingüísticas, sino icónicas, es decir imágenes, gestos y movimientos, según es norma en la argumentación visual o en la argumentación fílmica y, en general, en la argumentación multimodal, por contraste con la monomodal lingüística.

Como ya adelantaba, además de los indicadores lingüísticos, disponemos de otras indicaciones intencionales. Para empezar, una argumentación presenta una intencionalidad genérica, una dirección discursiva hacia alguien –incluido el propio agente cuando uno arguye o debate consigo mismo–, en la medida en que argumentar es dar cuenta y razón de algo *a alguien o ante alguien*. Pero un argumento también ha de contar con ciertas intenciones específicas, esto es, con unas pretensiones y propósitos característicos del agente discursivo. Son en particular dos: (i) un propósito acreditativo, la pretensión de *dar cuenta y razón de algo*, justificar una proposición o una propuesta en cuestión, junto con la disposición a responder de lo propuesto o sostenido; y (ii) un

propósito interactivo, ya sugerido por la intención genérica de dirigirse a alguien, pero ahora en el sentido preciso de dirigirse a un receptor con el fin de ganar su *comprensión* y su *asentimiento*. Para ganar su comprensión, el agente emisor invita a su interlocutor o al destinatario del discurso a seguir o rehacer por su cuenta la inferencia propuesta; para ganar su asentimiento, el emisor le induce a compartir, creer o hacer lo propuesto. Cabe considerar ambos propósitos, (i) acreditativo y (ii) interactivo, constituyentes de la argumentación hasta el punto de que si un presunto argumento careciera de ellos difícilmente podríamos tomarlo o reconocerlo como tal argumento. ¿Nos servirían, por ejemplo, para diagnosticar el texto publicitario del Cinquecinto como una parodia argumentativa, a pesar de los indicadores lingüísticos? Un punto digno de atención en este respecto es la diferencia entre un argumento *malo* o *bueno*, con arreglo a determinados criterios de evaluación, y un argumento *espurio* o *genuino*, con arreglo a estos indicadores característicos: para que un argumento resulte malo o bueno, tiene que empezar por ser un argumento, un argumento genuino, no un pseudoargumento.

Recuerden el caso del diputado por Pernueces, Pepe Ronzal –alias Trabuco– que Clarín relata en el c. VI de *La Regenta*. Cuenta Clarín que nuestro personaje, habiendo observado que en el casino de Vetusta pasaban por más sabios los que gritaban más y eran más tercos, se dijo que eso de la sabiduría era un complemento necesario y se propuso ser sabio y obrar en consecuencia. Desde entonces:

«Oía con atención las conversaciones que le sonaban a sabiduría; y sobre todo, procuraba imponerse dando muchas voces y quedando siempre encima. Si los argumentos del contrario le apuraban un poco, sacaba lo que no puede llamarse el Cristo, porque era un *rotin* y blandiéndolo, gritaba:

– ¡Y conste que yo sostendré esto en todos los terrenos! ¡En todos los terrenos!

Y repetía lo de terreno cinco o seis veces para que el otro se fijara en el tropo y en el garrote y se diera por vencido».

Según los antiguos catálogos de falacias, entendidas como argumentos no solo malos sino especiosos, lo que hace Pepe Ronzal para dirimir la discusión es recurrir a una falacia “*ad baculum*” (una apelación “al bastón”, nunca mejor dicho), a un mal argumento que ha sustituido el uso de razones por el recurso a la intimidación. Ahora bien, más justo sería pensar que no estamos ante una falacia en el sentido indicado, pues la fuerza y la eficacia de la intimidación de Trabuco descansan en que el antagonista se fije en el énfasis y en el báculo: aquí no se pretende engañar a nadie, sino reducirlo al silencio. Más aún, cabe considerar que la apelación de Trabuco no es una falacia en

absoluto, pues Trabuco, en realidad, ni siquiera argumenta; lo que pretende es cortar la posibilidad de hablar o discutir sobre el asunto, poner punto final a la conversación. Así que su recurso discursivo, como el típico del “tío la vara”, constituye un proceder indebido o ilegítimo en el curso de un debate dialéctico, pero no resulta falaz por el doble motivo de que ni es especioso, ni llega a ser siquiera un argumento.

También conviene reparar en que la intencionalidad constituyente puede ser no solo constitutiva, sino atribuida. Es decir, también puede contar de modo decisivo la complicidad del interlocutor, del receptor o del destinatario del discurso. Consideremos el caso siguiente. Según una historia árabe recogida en el *Libro de las argucias* (II, c. viii), un sultán tenía un visir envidiado por sus enemigos. Tanta fue la presión que al fin el sultán ordenó arrojar al visir a su jauría de perros para que lo destrozaran. El visir rogó un plazo de diez días para saldar sus deudas y arreglar sus asuntos, plazo que le fue concedido. Pero entonces acudió al Montero mayor con una bolsa de cien monedas de oro y le pidió que le permitiera cuidar de los perros del sultán durante diez días. En ese tiempo, logró que se familiarizaran con él hasta asegurarse el reconocimiento y la fidelidad de todos ellos. Vencido el plazo, los enemigos del visir recordaron al sultán su sentencia. El sultán ordenó atar al visir y echarlo a los perros. Pero éstos se pusieron a dar vueltas a su alrededor y a jugar con sus ropas. El sultán, asombrado, hizo comparecer al visir: “Dime la verdad. ¿Qué ha ocurrido para que mis perros te perdonen la vida”. “He servido a los perros durante diez días –respondió el visir– y el resultado ha sido el que has visto, señor. Te he servido durante treinta años. El resultado ha sido que me condenes a muerte, instigado por las insidias de mis enemigos”. El sultán enrojeció de vergüenza, y devolvió al visir su dignidad y su posición anterior. Está clara, aunque la historia no la refiera, la argumentación reflexiva y práctica, deliberativa, en que el sultán convierte el escueto pero contrastado relato de su visir. Así la comprensión cómplice del sultán hace de un relato un efectivo argumento. Imaginen que el sultán se hubiera limitado a exclamar: “¡Vaya! ¡Qué distintos somos los hombres y los perros!”. Nos habríamos quedado sin argumento –y el visir sin vida.

Dada la noción de argumentación presentada al principio, cabe entender por argumento un extracto o producto que se toma como unidad discursiva, por lo regular textual, para los efectos de consideración, análisis o evaluación. Su esquema básico es el paradigma consabido compuesto por una o más premisas, el nexo inferencial –explícito (en términos de marcadores) o implícito– y la conclusión. Los argumentos que omiten alguna premisa por sobreentendida, o incluso la conclusión, suelen llamarse *entimemas*

y se completan merced al buen entendimiento y la complicidad del receptor del texto. Pero, en realidad, todo argumento es entimemático, es una especie de iceberg discursivo en cuya deriva tiene especial importancia el juego entre lo explícito y lo implícito, porque sería prácticamente imposible explicitar todos los supuestos que obran de hecho en la composición y comprensión de un argumento ⁶. Este carácter entimemático aún es más evidente en los argumentos visuales o en los multimodales que se componen de imágenes y texto, donde, por cierto, no ocurre que una imagen valga mil palabras aunque pueda ocurrir que se preste a cien interpretaciones. En todo caso, el examen de las indicaciones lingüísticas e intencionales resulta inevitable para evaluar la fuerza y la fortuna de un argumento. Así, el análisis de sus pretensiones o propósitos acreditativos **(i)** permitirá la estimación de la calidad y la fuerza relativa del argumento en virtud del peso o la solidez y la pertinencia de la razones o premisas aducidas, y con arreglo a la índole (deductiva, inductiva, abductiva, etc.) del nexos inferencial que arma el argumento; por su parte, el análisis de sus pretensiones inductoras o sus propósitos interactivos **(ii)** permitirá juzgar sobre la eficacia relativa del argumento. Pero hay que tener cuenta que ambos planos de evaluación son lógicamente independientes: de la calidad o la fuerza en el plano **(i)** no se sigue el éxito o efectividad en el plano **(ii)**, ni de la eficacia de **(ii)** se sigue la calidad de **(i)**: baste reparar en el caso de una falacia que puede resultar muy popular y aceptada aunque se trate de un argumento deleznable. Por fortuna, algunas pruebas experimentales sugieren que esta disparidad es menos frecuente de lo que parece. En cualquier caso, los dos planos no solo son determinantes del carácter argumentativo del discurso, sino que han de considerarse ambos en orden a la evaluación del argumento.

Aspectos y perspectivas de la argumentación.

Los apuntes anteriores nos invitan a aproximarnos a las dimensiones o aspectos tanto de la formación, como de la consideración de las argumentaciones y los argumentos. Así, por ejemplo, desde los años 80 del pasado siglo es habitual distinguir:

- (a)** el argumento como **producto**, consistente en la expresión cabal o entimemática, e.g. en la exposición textual, de un argumento;

⁶ La explicitación cabal solo tiene lugar dentro de cuerpos teóricos formalizados y axiomatizados como los conjuntos de proposiciones cerrados bajo la relación de derivabilidad o consecuencia, que se estudian en lógica formal o en metamatemática.

- (b) la argumentación como **interacción** argumentativa, que a su vez podría entenderse
- (b.1) como **procedimiento**, e.g. una confrontación reglada entre argumentos y contra-argumentos, o
 - (b.2) como **proceso**, e.g. como una interacción mutua entre personas o como una acción de una persona sobre otras en un escenario;
- (c) la argumentación como **fenómeno socio-institucional** que tiene lugar dentro de, o entre, grupos sociales en espacios públicos de discurso, bajo modalidades diversas como, pongamos por caso, la deliberación pública, la negociación, el jurado o el debate parlamentario.

Estos aspectos pueden considerarse dimensiones constitutivas de las complejas actividades de argumentar o de sus diversos planos. Por mi parte y en principio, voy a considerarlos modos de presentarse la argumentación cuando es vista desde diversas perspectivas, sin mayores pretensiones o compromisos.

Un recurso muy socorrido en las panorámicas actuales del campo de la argumentación es el modelo tripartito de las perspectivas *lógica*, *dialéctica* y *retórica*. La primera resalta el aspecto (a); la segunda y la tercera, los aspectos (b.1) y (b.2) respectivamente. Estas perspectivas tienen una reconocida solera en la historia de la argumentación. Están emparentadas con las tradiciones *lógica*, *dialéctica* y *retórica*, cuya fundación se remonta a los escritos de Aristóteles –e.g. a los *Analíticos*, los *Tópicos* y la *Retórica*. Su renacimiento actual parte de la conciencia del uso ambiguo del término ‘argumento’ para designar tanto el *producto* de la argumentación, como el *proceso* de argumentar: si el primero puede consistir en un texto dado o en un discurso monológico, el segundo remite a un diálogo o a una interacción discursiva, como hizo notar Daniel J. O’Keefe (1977); en 1980, Wayne Brockriede y Joseph Wenzel, cada uno por su cuenta, vinieron a añadir a estas dos nociones la de argumentación como *procedimiento* o método dialéctico ⁷. Las tres perspectivas responden además a tres metáforas familiares relativas a la argumentación. El enfoque lógico, más pendiente de los argumentos como productos textuales, tiende a analizar la argumentación como una

⁷ Pueden verse noticias al respecto en Joseph W. Wenzel, “Three perspectives on argument”, en R. Krapp & K. Schuetz, eds. *Perspectives on Argumentation: Essays in honor of Wayne Brockriede*, Prospect Heights (IL): Waveland Press, 1990; pp. 9-26.

La argumentación y las prácticas de argumentar, UNED-Cantabria, 19-13 de julio, 2010.

construcción o como el edificio resultante, del que importa su fundamentación, su solidez, etc. El enfoque dialéctico, más pendiente de los procedimientos de argüir, suele verla como un combate normalizado por ciertas reglas de la confrontación o leyes de la guerra. El enfoque retórico, en fin, más pendiente de los procesos de inducción de creencias, actitudes o acciones en el destinatario, puede considerarla como la (re)presentación de un caso en un escenario y ante un auditorio al que hay que persuadir, convencer o mover. No faltan, por cierto, imágenes combinadas o solapadas, como la coalición lógico-dialéctica que haría de la argumentación un baluarte y del argumento un arma. El esquema siguiente puede reflejar estos intereses distintivos de cada enfoque, con arreglo al aspecto de la argumentación más relevante en cada caso o, en otras palabras, según el centro de atención de cada perspectiva.

<u>Perspectiva</u>	<u>Aspecto más relevante de la argumentación</u>
LÓGICA	<i>productos</i> \approx argumentos textuales * forma básica: < premisas - nexos ilativos - conclusión >
DIALÉCTICA	<i>procedimientos</i> \approx argumentación interactiva y dinámica * normativa del debate (papeles de proponente-oponente)
RETÓRICA	<i>procesos</i> \approx procesos suasorios / disuasorios interpersonales * recursos y estrategias de inducir a una creencia o acción.

Conviene observar la orientación monológica tradicional del análisis lógico –más tendencial que obligada–, por contraste con las orientaciones dialógicas e interactivas de las otras perspectivas, dialéctica y retórica, que a su vez difieren entre sí: la dialéctica se interesa por la interacción regulada entre los papeles de proponente y oponente acerca de una cuestión sometida a debate, mientras que la retórica considera la interacción efectiva entre personas, en la que intervienen procesos y recursos de muy distinto tipo: discursivos, emotivos, gestuales, etc.

Una caracterización algo más apurada e interna de cada una de estas vías de contribución al desarrollo de la teoría de la argumentación podría ser la proporcionada por el esquema siguiente que recoge no solo el foco central de atención, sino el paradigma preferido y lo que se trata de determinar en la dimensión normativa o evaluativa del análisis.

	<u>Foco central</u>	<u>Paradigma</u>	<u>Objetivo</u> : determinación de
Log.	Argumentos (<i>productos</i>)	Prueba racional -demostración-	Validez o solidez según criterios lógicos o metodológicos.
Dial.	<i>Procedimientos</i> regulados	Debate razonable	Actuaciones correctas / incorrectas de interacción y de confrontación entre roles argumentativos, mediante análisis pragmáticos y contextuales del proceder según reglas.
Ret.	<i>Procesos</i> de comunicación e influjo interpersonal	Discurso persuasivo	Recursos y estrategias eficaces para inducir creencias, disposiciones o acciones.

Según esto, un buen argumento desde el punto de vista lógico consistiría en algún tipo de prueba capaz de sentar su conclusión sobre la base de las premisas con arreglo a las condiciones propias del nexo inferencial entre ellas. Por ejemplo, si se trata de una deducción, descansa en una relación de consecuencia semántica de modo que la conclusión no puede ser falsa mientras las premisas sean verdaderas –así que la falsedad de la conclusión sería incompatible con la verdad de las premisas–, conforme a un criterio de validez, y además se supone que las premisas aducidas son verdaderas o están aceptadas, conforme a un criterio de solidez que hace de la deducción una demostración. Otros tipos de nexos se remiten a las condiciones de las respectivas inferencias (inducción, abducción, etc.). En todo caso, no han dejado de formularse algunos principios generales para cualquier tipo de argumento, como los siguientes: (i) por lo que concierne al nexo inferencial, el de atenerse a sus condiciones de convalidación lógica o metodológica; (ii) con respecto a las premisas, el de atenerse a sus condiciones de aceptabilidad, suficiencia y pertinencia respecto de la conclusión; y (iii) por lo que se refiere al argumento en su conjunto, el de ser capaz de responder del modo adecuado a las objeciones o a los contra-argumentos previsibles en su contexto. Un mal argumento sería, entonces, una prueba fallida al incumplir o ignorar cualquiera de estos supuestos. Por ejemplo, el argumento: “Como estamos en una democracia y la Constitución ampara la libertad de opinión, estoy en mi derecho de sostener que el sol gira en torno a la tierra, a pesar de lo que digan los astrónomos”, no es un buen argumento, puesto que las referencias a la democracia y a la Constitución no son

alegatos pertinentes para sostener una proposición contraria al conocimiento científico establecido, y malamente podrían oficiar como una prueba del geocentrismo.

La perspectiva dialéctica envuelve no solo una interacción o confrontación entre dos o más agentes discursivos –en el caso límite, uno desdoblado contra sí mismo–, sino ciertas reglas de procedimiento que velan por el curso correcto y por el buen fin del debate, aunque su desenlace no consista necesariamente en la resolución definitiva de las diferencias o en un acuerdo mutuo. Una de las contribuciones más significativas en esta línea es el código de buena conducta argumentativa propuesto por la corriente pragmadialéctica de Frans H. van Eemeren y sus colaboradores. Parte de un supuesto básico: el propósito de una discusión crítica (o “racional”) consiste en la resolución razonable de la cuestión planteada. De ahí se desprenden dos directrices primordiales: **(a)** La conducta discursiva de los participantes en la discusión será cooperativa en tal sentido; lo cual, sin ir más lejos, implica velar por el éxito de la conversación: hacer que las contribuciones sean oportunas y congruentes con el sentido de la conversación, y regirse por las máximas de Grice –en la versión: “Sé claro, honesto, eficaz y ve al grano”–. **(b)** Cada una de las partes adoptará una disposición razonable hacia el curso y la suerte de la argumentación, es decir, estará dispuesta a reconocer no sólo la fuerza, sino la debilidad relativa de sus argumentos frente a los argumentos contrarios y a renunciar a su posición cuando se vea indefensa ante ellos. El código consiste en un decálogo, diez reglas que cabría reducir a dos primordiales: (I*) “ante todo guarda una actitud razonable, cooperativa con el buen fin de la discusión”; (II*) “trata las alegaciones de tu contrincante con el respeto debido a las tuyas propias”. En su constitución interna se pueden apreciar tres núcleos normativos presididos por tres directrices capitales básicas, a saber: *(i)* el *juego limpio* en la confrontación discursiva; *(ii)* la *pertinencia* de las alegaciones o los argumentos a favor de una posición, y de las objeciones o los argumentos en contra; *(iii)* la *suficiencia* y *efectividad* de la argumentación en orden a la resolución de la cuestión o al buen fin del debate. Según esto, sería no solo malo sino falaz el proceso argumentativo que violara alguna de las reglas del código. Por ejemplo, una regla de juego limpio estipula que quien sostiene una tesis, está obligado a responder de ella y defenderla cuando el oponente se lo demande. En consecuencia, el proponente de la tesis procedería de modo indebido si tratara de eludir la carga de la prueba –e. g. alegando “Es así, ¿no lo ves? ¡Si los hechos hablan por sí mismos!”–, o tratara de endosar su responsabilidad al contrario –e. g. con el reto: “Bueno, si no me crees, demuéstreme tú que lo que digo no es cierto”. La

maniobra puede ser perversa en algunos casos, como “El hombre de Neandertal ya creía en la inmortalidad del alma. Pruébeme que no”. Por otro lado, el programa no parece prever conflictos entre normas, pero, llegado el caso, cabría pensar en cierta prioridad relativa de la directriz (i) sobre las directrices (ii) y (iii), y de la (ii) sobre la (iii), de modo que el seguimiento de las segundas supondría el de las primeras. En fin, la regulación pragmatodialéctica asume como infraestructura pragmática la teoría de los actos de habla, aunque ésta, entre otras cosas, no la salve de las limitaciones del paradigma asertivo; y adopta como superestructura dialéctica la cobertura del racionalismo crítico popperiano, aunque tampoco éste la libre de la tarea de justificar sus pretensiones normativas.

Las contribuciones en la perspectiva retórica provienen de muy diversas fuentes y desarrollan distintos aspectos de la interacción personal y la influencia discursiva en el curso de la argumentación. Una fuente que representa al mismo tiempo una reanudación de tradiciones clásicas es el ya citado Perelman & Olbrecht-Tyteca 1958, que supuso no solo la vindicación de un modelo de argumentación jurídica, por contraste con el paradigma entonces oficial, la demostración lógico-matemática, sino el desarrollo de conceptos retóricos autónomos como el de auditorio, referente en parte dado y en parte construido. Estas y otras aportaciones provenientes bien de medios críticos literarios –e. g. las póstumas de Bakhtin 1981–, o bien de medios situados en el centro o en la periferia de los estudios de argumentación –e. g. Tindale 2004 o Gilbert 2001–⁸, desmienten los antiguos prejuicios que maltrataban la retórica, ya fuera como el reino de la irracionalidad emotiva, ya fuera como el cajón de sastre en el que meter todo lo que cupiera dentro de la lógica y la dialéctica. A la nueva luz, han vuelto a tener relieve aspectos de la argumentación antes descuidados, en especial los derivados de las relaciones interpersonales de comunicación e inducción que, más allá de los recursos de persuasión, tejen una red de complicidades que pueden co-determinar incluso la índole y la calidad del discurso argumentativo. También han cobrado nueva vida viejos personajes como los *entimemas* o los *tópicos* argumentativos mientras se recuperaba la tradición *discursiva* –por contraste con la meramente ornamental o *estilística*. Según esa

⁸ Mikhail Bakhtin, *The Dialogic Imagination: Four Essays*. [Edición póstuma a cargo de W. Holquist y C. Emerson]. Austin (TX): University of Texas Press, 1981. Christopher Tindale, *Rhetorical Argumentation. Principles of Theory and Practice*. Thousand Oaks (CA): Sage Publications, 2004. Michael A. Gilbert, “Emotional messages”, *Argumentation*, 15/3 (2001): 239-250.

tradición, el discurso suasorio debe observar las directrices cooperativas que velan por la comunicación efectiva y, además, atender a ciertos supuestos en torno a: **(i)** el proceder del discurso; **(ii)** la adecuación del discurso; **(iii)** las fuentes argumentativas de prueba y persuasión; **(iv)** la propia presentación del agente retórico o inductor. La tradición clásica estipulaba, en relación con **(i)**, el buen orden de las operaciones que debe llevar a cabo el agente retórico: la *invención* de tópicos y de recursos suasorios, la *disposición* debida de las partes del discurso, la *elocución* o puesta en práctica del discurso. Hoy en día han tomado el relevo las nuevas artes y técnicas de composición y comunicación. Con respecto a **(ii)**, adquiere suma importancia la oportunidad (*kairós*) de la intervención discursiva en un marco y en un momento dados, por ejemplo con arreglo a la máxima: “diga lo que conviene y del modo debido en el momento oportuno, conforme a sus previsiones sobre el auditorio” –por ejemplo, ante el juez que acaba de condenarle, no parece muy brillante o siquiera eficaz el recurso del convicto de parricidio que pide piedad por mor de haberse quedado huérfano. Pero también importa el género de discurso más adecuado al asunto y al marco del discurso. Por lo que se refiere a **(iii)**, se distinguen desde Aristóteles tres fuentes internas de recursos y medios de actuación suasoria: el *logos*, el tema tratado y los medios argumentativos de discurso; el *ethos*, el talante y la disposición e incluso la presencia del agente discursivo; el *pathos*, la actitud y la predisposición receptiva del público. En fin, a propósito de **(iv)**, cobra relieve la imagen que el agente proyecta de sí mismo; cuentan, en particular las impresiones de prudencia (*phrónesis*), virtud y asunción valerosa de sus compromisos (*areté*), buena disposición de ánimo (*eunoia*): un agente digno de crédito acredita y da credibilidad a su discurso. En suma, con arreglo a estos factores, una argumentación retórica es buena si: **(i)** está compuesta y dispuesta de modo eficiente para sus propósitos; **(ii)** se mueve en el plano adecuado y es una intervención oportuna; **(iii)** trata cuestiones de valor o de interés y no carece de calidad argumentativa; **(iii')** tanto el agente como los destinatarios del discurso tienen la disposición respectivamente debida, activa y receptiva; **(iv)** el agente transmite la impresión de ser una persona sensata y prudente, honesta y fiable, franca y animosa, de modo que no solo acredita su discurso con su autoridad personal sino que mueve al auditorio a identificarse con él y a asumir como propias sus convicciones y propuestas.

Todas estas indicaciones sobre la bondad de la argumentación en la perspectiva retórica parecen de sentido común. Ni siquiera son demasiado precisas. Apuntan, sin embargo, una idea importante en una línea integradora del estudio de la argumentación.

La argumentación y las prácticas de argumentar, UNED-Cantabria, 19-13 de julio, 2010.

A la hora de juzgar sobre la bondad de una argumentación, se ha de mirar no solo la calidad del discurso –conforme al punto de vista lógico–, o no solo el buen ejercicio de su papel discursivo por parte del agente -conforme al punto de vista dialéctico-, sino cuidar ambas cosas. A lo que además hay que añadir la consideración del éxito suasorio del discurso y, por tanto, habrá que atender también otros aspectos de la comunicación, desde las condiciones y las habilidades del agente inductor hasta las disposiciones y condicionamientos del receptor con el fin de ganarse su anuencia o su complicidad.

Otro aspecto relevante de la tradición retórica era su atención por las cuestiones prácticas de dominio público o de interés común. Esta orientación se ha convertido hoy en una nueva perspectiva de la argumentación, según todos los visos irreducible a las tres perspectiva clásicas –al menos en la medida en que la racionalidad discursiva de las decisiones colectivas de un grupo dista de ser en todo caso una proyección lineal y conservadora de las opciones racionalmente decididas por cada uno de los individuos del grupo–. La deliberación en el ámbito del discurso público puede ser un paradigma tanto de esa filiación retórica, como de la nueva perspectiva que, desde los años 1980, ha venido a sumarse a las tres clásicas: lógica, dialéctica y retórica.

En suma, el planteamiento tripartito de la teoría de la argumentación descansa en tres supuestos: (1) Cada una de las tres vías o perspectivas puede canalizar u orientar el análisis y la evaluación del discurso argumentativo. (2) Pero ninguna de ellas, por separado, es capaz de hacerse cargo del campo de la argumentación en su conjunto, ni resulta, de suyo, incompatible con las otras; antes al contrario, piden complementarse cuando, de hecho, no se combinan y solapan. Por lo demás, el peso relativo de una u otra bien puede depender del caso y el contexto concretamente examinados. (3) Más aún, las tres en su conjunto tampoco cubren de modo suficiente el ancho campo de la argumentación. Hay, sin ir más lejos, aspectos de la deliberación ejercida como práctica discursiva colectiva en torno a asuntos públicos que demandan un tratamiento y unas condiciones que, en principio, apuntan más allá de las tres perspectivas tradicionales. Así pues, los enfoques lógico, dialéctico y retórico no constituyen compartimentos estancos o excluyentes entre sí, sino visiones parciales y complementarias del campo de la argumentación, que además no llegan a comprenderlo o englobarlo en su conjunto. De ahí la necesidad de añadir nuevos enfoques. Uno que no se hizo esperar fue el del discurso público o la llamada “esfera pública” del discurso, antes mencionado.

La verdad es que los años 80 y 90 también venían propiciando la gestación y el nacimiento de una cuarta perspectiva, la perspectiva socio-institucional del discurso

público, a través de diversos programas de ética del discurso, filosofía política y teoría de la democracia, y con la asistencia de los métodos y resultados habilitados en el estudio de la toma de decisiones colectivas y en la investigación de interacciones simuladas en sistemas multiagentes. Hoy está reconocida la personalidad propia de esta perspectiva que, sin dejar de hallarse interrelacionada con las tres clásicas, no consiste en una mera prolongación o proyección suya sobre el terreno del discurso público. Aquí nos encontramos con diversas prácticas paradigmáticas como la deliberación o la negociación, en diversos marcos, e. g. institucionales, empresariales o profesionales. Me limitaré a ilustrar el caso de la deliberación por su especial complejidad y relieve. Precisamente esa complejidad ha inducido a confusión, así que es obligado distinguir tres planos de consideración de la deliberación pública, hoy en día, a saber:

1/ Como modalidad de discurso público, cuyos rasgos propios son, aparte del genérico de constituir una forma de razonamiento práctico, **(i)** el reconocimiento de una cuestión de interés y dominio público; **(ii)** el empleo de propuestas del tenor de “lo indicado [pertinente, conveniente, debido, obligado] en el presente caso es [no hacer] X”⁹; **(iii)** la existencia de estimaciones y preferencias fundadas en razones pluridimensionales que remiten a consideraciones plausibles, criterios de ponderación y supuestos de congruencia práctica; **(iv)** el propósito de inducir al logro consensuado y razonablemente motivado de resultados de interés general –no siempre conseguido.

2/ Como modelo normativo del discurso público. Así cuenta con **(a)** unos supuestos constitutivos: **(a.1)** del discurso deliberativo: dar cuenta y razón de las propuestas y resoluciones –“accountability and responsiveness”–; **(a.2)** de la interacción deliberativa: ser incluyente en el sentido de permitir a todos los involucrados tanto hablar como ser escuchados; y **(a.3)** de carácter sustantivo: tratar un asunto de interés público. Amén de **(b)** unos supuestos regulativos para facilitar el flujo de la información y la participación, y neutralizar los factores de distorsión o las estrategias falaces. Consisten, cuando menos, en exigencias de **(b.1)** publicidad plena, es decir no mera transparencia de las fuentes de información, sino además accesibilidad a los motivos y razones en juego; **(b.2)** reciprocidad o igualdad de todos los participantes para intervenir en el curso de la deliberación; **(b.3)** respeto y autonomía tanto de los agentes discursivos como de su proceder argumentativo. Aún cabría añadir otros criterios no ya de carácter ético y sociopolítico discursivo, sino de carácter profesional, facilitadores de experiencias

⁹ Las propuestas, a diferencia de las proposiciones asertivas (afirmaciones o negaciones), no se prestan a evaluación en términos de verdad/falsedad, sino de mayor o menor aceptabilidad en su marco y contexto.

La argumentación y las prácticas de argumentar, UNED-Cantabria, 19-13 de julio, 2010.

deliberativas como la atmósfera de comunicación y entendimiento entre los miembros deliberantes y la productividad resolutive del grupo.

3/ Como modelo teórico, capaz de orientar investigaciones de diversos tipos. Por ejemplo, la investigación de sistemas multiagentes y la implementación de programas de interacción deliberativa en el área de la inteligencia artificial; o la investigación empírica de los cambios o efectos producidos por los procesos deliberativos, tanto en lo referente a su intensidad como a su sentido; o, en fin, la investigación y puesta a prueba de “indicadores de calidad del discurso”, especialmente valiosos en atención al estado actual del discurso público. Todos ellos son, una vez más, campos de trabajo abiertos.

Problemas y desafíos.

El modelo tripartito tradicional de Lógica, Dialéctica y Retórica, aunque ya se vea puesto en cuestión por su esquematismo y sus limitaciones, aún puede resultar útil no solo en la medida en que permite encauzar y organizar las contribuciones más sustanciales al estudio de la argumentación, sino en virtud de que ilumina algunas zonas oscuras o problemáticas. Baste mencionar tres cuestiones cruciales en este sentido.

Una, más bien filosófica, es una cuestión de estatuto o alcance: las tres líneas de trabajo marcadas, ¿son perspectivas o enfoques teóricos sobre la argumentación o son más bien dimensiones constitutivas de la argumentación misma? La exposición minimalista que he seguido aquí no excluye la adopción de mayores compromisos ontológicos por diversos motivos de orden filosófico, antes que de carácter técnico; pero si se asumieran, convendría hacerlo con la lucidez suficiente para advertir que sería al filósofo o a la filosofía comprometidos a los que correspondería la carga de la prueba, no a los puntos de vista en cuestión, que pueden seguir cumpliendo sin ellos sus funciones de cartografía del campo y de guía por el terreno.

Las otras dos cuestiones tienen un carácter teórico y surgen del interior del propio campo de estudio. Una consiste en el problema general de integración de estas perspectivas en aras de una visión unitaria y cabal de la actividad de argumentar y sus productos. No es una tarea fácil, ni parece facilitada por su historia, a veces común pero largamente separada, y por el desarrollo desigual de las tres tradiciones y de su nueva convecina, incluso en nuestros días. Recordemos que no siempre han sido precisamente acordes y acompasadas las relaciones entre el valor argumentativo de un discurso, su solidez lógico-epistémica o su bondad dialéctica, y su rendimiento efectivo como medio de inducir a alguien a creer o hacer algo, su eficacia retórica. En otras palabras, pese a

las imbricaciones entre ellas, también hay hiatos. La cuestión se complica si, por lo que concierne a las tres tradiciones clásicas, se estima que las consideraciones lógicas y dialécticas pueden ser más bien analíticas y conceptuales –aunque no sean alérgicas a contrastaciones experimentales, e. g. en investigaciones en torno al razonamiento–, mientras que las retóricas no dejan de tener un carácter empírico insoslayable. Y a todo esto se añaden las complicaciones que puede suponer la cuarta perspectiva del discurso público, una perspectiva que, sin ir más lejos, no puede contemplarse como una simple prolongación o proyección de los enfoques anteriores sobre un campo nuevo o más extenso. Una de esas complicaciones añadidas es, por ejemplo: ¿cómo se relacionan entre sí las condiciones semánticas y epistémicas de la lógica, las normativas dialécticas y los criterios retóricos de éxito, de una parte, con los supuestos de transparencia, simetría y autonomía que, de otra parte, co-determinan la calidad de la comunicación y la interacción en el ámbito del discurso público? Desde luego, una manera de librarse de estos problemas es renunciar al programa de un corpus teórico integrado en el complejo mundo de la argumentación; lo cual equivaldría a librarse de las presiones teóricas y, en definitiva, a despedirse de la teoría de la argumentación. Pero esta opción de librarse de las enfermedades librándose del paciente no parece muy satisfactoria, al menos para el enfermo. Así pues, sigamos manteniendo la presión de estos problemas y convengamos en asumirlos como desafíos.

Al lado de esos grandes desafíos, la teoría de la argumentación se encuentra hoy con otros problemas más comunes: unos “endógenos”, nacidos de su propio campo de estudio, otros “exógenos”, provenientes de sus aplicaciones o del ámbito general del discurso, pero todos ellos sintomáticos y representativos de lo que suele llamarse “el estado del arte” en este terreno. Baste mencionar dos de los primeros: [α] las cuestiones relacionadas con la identificación y la construcción de argumentos; [β] las relativas a la evaluación de la argumentación. En el caso [α], algunos puntos relevantes son las relaciones entre lo implícito y lo explícito, la reconstrucción y significación de los entimemas o la determinación de las condiciones constituyentes de los argumentos –cuestión que, por un lado, depende de la perspectiva o perspectivas asumidas y, por otro lado, determina su vez el sentido de la discusión en torno al reconocimiento de la argumentación visual o multimodal en general. En el caso [β], no importan tanto los supuestos constitutivos como los regulativos, por ejemplo las relaciones entre la buena argumentación, la mala argumentación y la argumentación falaz, y en general las

cuestiones que giran en torno a los valores y las virtudes argumentativas, amén de las suscitadas por las posturas relativistas o utilitaristas del tipo “todo vale, si da resultado” o del tipo “si argumentar mal es eficaz, ¿por qué empeñarse en hacerlo bien cuando da más trabajo?”.

Por lo demás, como muestras de los retos exógenos, debidos a las aplicaciones de la teoría de la argumentación o a otras eventualidades en su entorno discursivo, también bastará recordar otros dos casos: [γ] los retos y compromisos contraídos bien por aplicaciones específicas en diversos medios institucionales o disciplinarios, como la argumentación parlamentaria o la argumentación jurídica, la argumentación filosófica o las pruebas científicas o matemáticas, o bien por investigaciones fronterizas de la teoría de la argumentación con la inteligencia artificial, las ciencias cognitivas, la psicología, la sociología, etc.; [δ] los nuevos retos ligados a la aparición y desarrollo de nuevos géneros de discurso, como el electrónico, una suerte de discurso híbrido crecido a partir del discurso oral y del escrito, pero con personalidad propia cada vez más acusada: desde las ideas y los métodos tradicionales de análisis y de evaluación argumentativa ¿qué cabe esperar de, y cómo se puede responder a, las peculiaridades de este nuevo género de discurso?

En suma, espero haberles mostrado que la actual teoría de la argumentación, con sus poco más de cincuenta años de vida, es una disciplina en ciernes que demanda la colaboración de muy diversos aprendices y especialistas, un ancho campo abierto y desafiante para cuyo cultivo nadie ha nacido tarde.