



Revista Iberoamericana de Argumentación

ἐπεὶ δὲ ταύτην τὴν ἐπιστήμην ζητοῦμεν

Director
Luis Vega



Secretaria
Lilian Bermejo



Secret. Editorial
Paula Olmos

De las posesiones materiales a las posiciones argumentativas

Gustavo Faigenbaum

Facultad de Humanidades, Artes y Ciencias Sociales
Universidad Autónoma de Entre Ríos
Alem 222 – Gualeguaychú – Entre Ríos CP 2820 - Argentina
gusfai@gmail.com

RESUMEN

Este artículo trata dos preguntas básicas: 1) ¿Por qué argumentamos?, y 2) ¿Por qué ciertos esquemas argumentativos son más convincentes que otros? Para responder a estos interrogantes se despliega una narrativa que ilustra cómo, tanto en la historia de las sociedades humanas como en el desarrollo psicológico de los individuos, los seres humanos aprenden a utilizar el discurso argumentativo como herramienta de mediación para evitar la lucha directa por los bienes en disputa. Las personas argumentan para defender sus derechos y sus propiedades, lo cual implica siempre *tomar posición* frente a los interlocutores. Los argumentos son convincentes en virtud de que encarnan un cierto sentido de justicia, es decir, de que representan un cierto equilibrio entre las partes en conflicto.

PALABRAS CLAVE: argumentación, Chaim Perelman, equilibración, Juan Samaja, pacto social, propiedad, reciprocidad, regla de justicia.

ABSTRACT

This article addresses two basic questions: 1) Why do humans engage in argumentation? 2) Why are certain argumentative schemes more compelling than others? We answer these questions through a narrative that illustrates how, in the history of human societies as well as in the psychological development of individuals, human beings learn to use argumentative discourse as a tool of mediation in order to avoid fighting for the goods under dispute. People use arguments to defend their rights and their property, which always involves taking a stand against certain interlocutors. Arguments are convincing insofar as they embody a sense of justice, i.e. they strike a fair balance between the conflicting parties.

KEYWORDS: argumentation, Chaim Perelman, equilibration, Juan Samaja, ownership, reciprocity, rule of justice, social pact.



Copyright © Gustavo Faigenbaum

Se permite el uso, copia y distribución de este artículo si se hace de manera literal y completa (incluidas las referencias a la Revista Iberoamericana de Argumentación), sin fines comerciales y se respeta al autor adjuntando esta nota. El texto completo de esta licencia está disponible en: <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/2.5/es/legalcode.es>

1. HABLAR CON PROPIEDAD

“Hola. Me presento: soy un argumento. Sostengo que las personas que leen estas líneas deben entregarme todo su dinero. ¿Por qué? Porque quiero.”

¿Podemos admitir esta frase en el club de los legítimos argumentos? Como mínimo, un buen argumento debe justificar sus conclusiones por medio de razones, y debe ser posible distinguir las razones justificantes de la conclusión justificada. Por ejemplo: “tengo hambre, porque no comí desde el mediodía”; “te odio, porque me has causado mucho daño”; o “sin duda este animal es un mamífero, ya que tiene sangre caliente y pelo”. Es verdad que, desde el punto de vista formal, “porque quiero” ocupa efectivamente el lugar de una razón. En cuanto al contenido, sin embargo, dicha expresión no agrega nueva información, ya que cuando un individuo enuncia una pretensión del tipo “merezco un cierto bien” queda pragmáticamente implícito que lo dice porque lo quiere. En la mayoría de los contextos cotidianos la expresión “porque quiero” indica que el hablante no está dispuesto a dar razones y que considera que su voluntad es razón suficiente. “Porque quiero” generalmente es intercambiable con otras pseudo-razones tautológicas (o caprichosas) tales como “porque sí”. Se puede atacar a este argumento señalando que es infantil. De hecho, Judy Dunn (1988), una psicóloga inglesa que estudió las interacciones entre hermanos en el contexto familiar, refiere que los niños de 2 años comúnmente apoyan el pedido de que se los deje hacer algo o se les brinde acceso a un objeto diciendo “quiero”.

Demorándonos unos momentos en la pista infantil, veamos qué es lo que sigue en la progresión evolutiva a continuación del “quiero”. A los 3 años de edad los niños ya utilizan argumentos genuinos al discutir acerca de la *posesión* de un cierto objeto, ofreciendo razones como “yo lo tenía”, “yo estaba primero” o “es mío”. En comparación, la destrucción accidental de objetos, las agresiones a los hermanos o las disputas ocasionadas por la transgresión de reglas convencionales (que surgen, por ejemplo, cuando los niños se niegan a bañarse o cuando no respetan los buenos modales durante las comidas) no constituyen un terreno fértil para la argumentación. Es interesante notar, también, que los niños de 3 años argumentan más en situaciones similares a las que, cuando tenían un año y medio, más los enojaban y les causaban sufrimiento, tales como los conflictos acerca del uso de un cierto objeto o el permiso para realizar cierta actividad (Dunn, 1988: 40). Los niños de 18 meses que desean tomar posesión de un juguete que está en manos de un par suelen recurrir a los

3. De las posesiones materiales a las posiciones argumentativas. G. FAIGENBAUM

tirones, los gritos y los llantos; a los 36 meses la angustia no es menor, pero ahora aparece claramente la argumentación como mediadora en el conflicto.

“Hola. Yo sí soy un verdadero argumento. Digo que tengo derecho a viajar del lado de la ventanilla: canté *pri*.”

Los llantos del año y medio, los pseudo-argumentos de los 2 años (“porque quiero”) y los primeros argumentos genuinos de los 3 años (“porque es mío”, “porque lo vi primero”, “porque avisé antes”) surgen principalmente en ocasión de disputas por la posesión de un bien (Dunn, 1988: 51). Le pedimos al lector que tolere ahora un salto de la psicología infantil a la historia antigua. Es que no podemos evitar señalar que, en el nacimiento de la retórica, las disputas por la propiedad (de la tierra, en este caso) también jugaron un rol importante:

Hacia el año 485 a.C. dos tiranos sicilianos, Gelón y Hierón, decretaron deportaciones, traslados de población y expropiaciones para poblar Siracusa y adjudicar lotes a los mercenarios; cuando fueron destituidos por un levantamiento democrático y se quiso volver al *ante quo*, hubo innumerables procesos pues los derechos de propiedad estaban confusos. Estos procesos eran de un tipo nuevo: movilizaban grandes jurados populares ante los cuales, para convencer, había que ser “elocuente”. (Barthes, 1970: 12)

Es en este contexto en el que aparecen los primeros profesores de retórica, como Empédocles de Agrigento y Córax (el primero en cobrar por sus lecciones). Poco después, según Cicerón, los sicilianos Córax y Tisias escriben la primera compilación de las artes y preceptos de la retórica (véase las notas de Kennedy a su edición de la *Retórica* de Aristóteles, 1991: 293). A Barthes le resulta “sabroso” observar que el arte de la palabra no haya surgido a partir de “una sutil mediación ideológica”, sino a partir de la “socialidad más desnuda, la de la posesión territorial: nosotros hemos comenzado a reflexionar sobre el lenguaje para defender nuestra propiedad” (Barthes, 1970: 13). Y, como notamos más arriba, el vínculo entre propiedad y elocuencia parece existir tanto en la historia de la disciplina retórica como en la historia evolutiva de cada niño que aprende a velar por su patrimonio. Tenemos aquí una primera respuesta, esquemática y provisoria: argumentamos para proteger nuestras posesiones (o para acceder a bienes poseídos o controlados por otros).

El argumento del “primer poseedor” (“yo lo tenía primero”, “yo estaba desde antes”) es habitual en contextos cotidianos. Está presente, por ejemplo, en las peleas por un lugar para estacionar un auto, comunes en las grandes ciudades; pero también es utilizado en las declaraciones de soberanía territorial que esgrimen los conquistadores (que alegan ser los primeros en haber pisado o plantado bandera en territorio virgen). El filósofo G.W.F. Hegel indica que la “toma de posesión”

4. De las posesiones materiales a las posiciones argumentativas. G. FAIGENBAUM

(*Besitznahme*) es la forma más elemental de fundamentación del derecho de propiedad, y una de las categorías básicas del derecho en general (Hegel, 1999, §50ss). Este acto de apropiación de un objeto no establece meramente una relación entre una persona y una cosa, sino que implica también (como lo señala Hegel) una relación entre el individuo poseedor y los demás, a los que se excluye del uso del objeto y se les demanda que reconozcan el derecho de aquél a poseerlo.

El mundo infantil está saturado de una dialéctica permanente entre poseedores y desposeídos. En una observación citada por Denis Newman (1978: 220), un niño de 3 años le niega a otro permiso para jugar con unas cajas (con las cuales él y un amigo han estado construyendo un tren) “porque las construimos nosotros solos”. Newman comenta (p. 222): «el haber dispuesto las cajas de cierto modo produce propiedad sólo durante la duración de la actividad para la cual fueron ordenadas así». Las observaciones de Newman permiten entrever una relación de solidaridad entre las categorías de *propiedad* y *autoridad*: el investigador señala que solamente los legítimos participantes del juego tienen derecho a opinar y a tomar decisiones sobre el mismo, y que, en tanto los niños mantienen la coherencia de su juego, también mantienen su autoridad sobre los objetos (Newman, 1978: 216). La relación entre propiedad y argumentación es doble: por un lado, los conflictos por la propiedad producen argumentación; por el otro, el hecho de ser el propietario de una cosa confiere autoridad al dueño, pues su voluntad debe ser respetada en lo concerniente al objeto poseído, y en este sentido se convierte en un “orador autorizado”.

“Hola. Soy otro argumento. Este juguete no te lo presto, *porque es mío y no tengo ganas de dártelo.*”

Muchos niños (y un buen número de adultos) participan de esta ideología patrimonialista según la cual el dueño tiene una autoridad ilimitada sobre la cosa y puede hacer con ella lo que le venga en gana. Por ejemplo, los niños argentinos suelen reconocer al dueño de una pelota de fútbol diversos privilegios, tales como los de decidir el armado de los equipos, rechazar desempeñarse como arquero y declarar que un partido ha concluido. Víctor Pavia (1994), quien observó el juego espontáneo de los niños durante el recreo en escuelas públicas del sur argentino, halló que los niños muchas veces reconocían a un “dueño del juego” que gozaba de la facultad de aceptar o rechazar nuevos jugadores

Estas normas que se apoyan en el concepto de propiedad se extienden a otras esferas de la vida infantil, más allá del mundo de los juegos. Por ejemplo, Mariela Helman estudió las ideas de los niños acerca el derecho a la privacidad en el contexto

5. De las posesiones materiales a las posiciones argumentativas. G. FAIGENBAUM

de la vida escolar. Durante las entrevistas, la investigadora presentaba a los niños diversas situaciones que involucraban una posible violación de la intimidad de los alumnos y les pedía su opinión al respecto. En una de estas situaciones, la maestra invitaba a una niña que lloraba en clase a contarle a sus compañeros el problema que la aquejaba. Muchos niños entrevistados argumentaban que la niña tenía la facultad de decidir si quería compartir las razones de su sufrimiento con el resto de la clase, en virtud de que el problema *era suyo*. Cuando el entrevistador pedía a los niños que aclararan qué significaba exactamente que el problema fuera “suyo”, ellos explicaban que el personaje podía decidir si compartir el problema con la clase porque era el *dueño del problema*. En otros términos, para los niños “el problema es de ella” significaba que “ella es la *dueña del problema*” (y no simplemente que “el problema lo sufre ella”).¹

En la misma línea, Castorina y Lenzi (2000; véase también Lenzi y Castorina, 2000, y Castorina y Aisemberg, 1989) encontraron que los niños menores de 9 años frecuentemente apelan a un lenguaje patrimonialista cuando se los cuestiona acerca de la fuente de la autoridad del director de una escuela, del gobierno o del presidente de un país. Típicamente, los niños de hasta 8 años postulan la existencia de un dueño de la escuela (incluso si asisten a escuelas públicas). En algunos casos opinan que el director mismo es el dueño; en otros, dicen que el dueño le ha confiado al director el cuidado de la escuela. De modo similar, algunos niños imaginan un dueño de la Casa de Gobierno que habría encomendado al Presidente las tareas a realizar. Por ejemplo, Lucía, una niña de 7 años y medio, razona:

[Si el presidente no hiciera su trabajo] lo echarían y cambiarían de presidente (...). El señor que se encarga de eso, le dice, por ejemplo: “Mirá, si vos no hacés este trabajo, te tengo que echar...”. Se me ocurre que por ahí es el señor que construyó el lugar donde trabaja Menem. Porque es el que hizo ese lugar y el que manda en ese lugar. En realidad Menem manda en el país. En la Casa Rosada manda [ese señor], es el que la hizo. Le dice: “Si vos no trabajás bien, te voy a echar y vamos a poner a otro”, es como el dueño. (Entrevista referida por la Lic. Marina Simón, comunicación personal)

Investigando las formas más elementales de argumentación, hemos terminado hablando acerca de la propiedad, y a la vez hemos descubierto que la propiedad confiere autoridad al dueño y lo habilita como orador. Sugestivamente, también los filólogos e historiadores han vinculado la propiedad y la autoridad. Así, Bruce Lincoln (1994) retrotrae los primeros usos del término “autoridad” a la *auctoritas venditoris* que se menciona en las *Doce Tablas* del derecho romano, posiblemente escritas al

¹ Véase Helman y Castorina (2005). Agradezco a Mariela Helman el haberme hecho notar esta instancia de utilización de una concepción patrimonialista por parte de los niños.

6. De las posesiones materiales a las posiciones argumentativas. G. FAIGENBAUM

promediar el siglo V a.C. La *auctoritas venditoris* era la autoridad que tenía el dueño para vender una cosa, y que en ciertos casos debía fundamentar a través de un discurso (Lincoln, 1994: 3). La idea de que solamente quien es titular de ciertos bienes tiene derecho a hablar no es exclusiva de la antigüedad o de los juegos infantiles; diversas instituciones occidentales han plasmado esta concepción según la cual la propiedad confiere voz y voto. Hasta finales del siglo XIX, por ejemplo, muchas democracias condicionaban el ejercicio de los derechos cívicos a la posesión de propiedades y riquezas; en algunos casos solamente quienes poseían tierras o quienes tributaban un monto mínimo de impuestos tenían derecho al sufragio (Ertman, 1997)². Los propietarios son quienes definen las “propiedades” de aquello que poseen; *propiedad* es sinónimo de derecho a hablar y a decidir.

Sugerimos más arriba que en la vida debutamos como oradores en el contexto de las luchas por la posesión de ciertos objetos. Esta lucha es progresivamente regulada por las normas que rigen la propiedad y la circulación de los objetos. Un niño intentará defender su posesión de un camioncito azul que otro niño quiere quitarle, aduciendo que es suyo; el segundo podrá, a la vez, dar razones que fundamenten su derecho a usar el objeto (“él no me deja jugar, nunca comparte”, etc.) Cuando nos hacemos adultos, solemos imaginar que al mundo infantil lo pueblan un racimo de emociones básicas, tales como el amor, la alegría, el enojo o la envidia. Sin embargo, las disputas por la posesión de un juguete indican que ya a los 3 años se hace presente una dimensión completamente diferente de nuestra experiencia social, a la que el epistemólogo Juan Samaja llamó “experiencia jurídica infantil” (1996). El niño es un agente jurídico que *litiga* con sus pares por el acceso a los objetos. Cuando un niño de 24 meses dice “quiero” mientras señala un caramelo, este esbozo discursivo articula tres elementos fundamentales de la experiencia jurídica: 1) la cosa querida; 2) el “yo”, que se hace presente no meramente como categoría gramatical, sino también como agente que afirma una *voluntad* (“quiero”); y 3) los otros (niños o adultos) a quienes se está pidiendo que accedan a conceder el goce de la cosa en cuestión.

El dueño de una casa puede hacer uso de ella de diversos modos; puede, también, autorizar a otra persona a habitarla, a través del acto de habla de *prestar*, o puede pugnar por restituir sus derechos como propietario si entiende que están siendo vulnerados. Ser *dueño* significa precisamente tener autoridad para realizar estas acciones. La *voluntad* de la que hablamos en este artículo no debe ser comprendida como un órgano psicológico interno que precede a la acción, sino como una categoría jurídica necesaria para poder describir las acciones (materiales y discursivas) de las

² Véase también <http://en.wikipedia.org/wiki/Suffrage>.

7. De las posesiones materiales a las posiciones argumentativas. G. FAIGENBAUM

personas al interior de un sistema normativo. El concepto de *voluntad* es indispensable para describir las acciones de las personas que intentan hacer respetar sus derechos, acceder a bienes que desean, o ejercer su dominio sobre ciertas propiedades, y nos permite comprender, por analogía, el movimiento volitivo que subyace a toda argumentación. El discurso argumentativo siempre tiene un objetivo, siempre apunta a conquistar o defender una cierta posición.

Una breve revisión histórica nos abonará este último punto. El término *voluntad* proviene del latín *voluntas*, vocablo popularizado por la filosofía y la teología de la mano de las obras de San Agustín. Una consulta a un diccionario etimológico nos enseñará que, antes de referirse a la facultad mental a cargo de la toma y ejecución de decisiones, esta palabra se encontraba vinculada a prácticas argumentativas y jurídicas. Por ejemplo, Albrecht Dihle (1982) indica que la *voluntas* era uno de los elementos que permitía establecer, en un juicio, si el acusado era el culpable (es decir, si él era el agente que causó el daño en cuestión). El término aparece también en el derecho romano arcaico para referirse al testamento o “última voluntad” de una persona (el cual se expresaba en público y a viva voz; véase Lausberg, 1998: 802, y el artículo sobre “Legal history of wills” en www.wikipedia.org).

El griego *boulé* (intención, deseo, voluntad), también apropiado por la filosofía para referirse al “órgano” de nuestra psiquis donde reside el libre albedrío, si bien guarda matices semánticos que lo distinguen del latín *voluntas*, reconoce orígenes prácticos similares, ya que determinar si había habido “*boulé*” permitía establecer si un homicidio había sido intencional o no (véase al respecto J.-P. Vernant, 1998). Más tarde, con la emergencia de la *polis*, se dio el nombre de *boulé* a la asamblea popular, uno de los órganos deliberativos del gobierno ateniense. Trayectorias similares (que indiquen la ascendencia del orden práctico e intersubjetivo con respecto al psicológico e introspectivo) pueden trazarse en vocablos similares de otros idiomas.

Recurriendo una vez más a la psicología infantil, sabemos que los niños aprenden a decir “fue sin querer” o “lo hizo a propósito” como mecanismo para evadir un castigo o desplazarlo a otra persona, antes de entender el concepto de intencionalidad y su rol en la atribución de responsabilidades³. En otros términos, el uso de ciertas formas retóricas en contextos prácticos precede a la toma de conciencia acerca de lo que significa actuar conforme a una decisión premeditada. Piaget, por ejemplo, en su célebre estudio sobre el desarrollo del criterio moral en el niño (1932), halló que la comprensión del rol de la intención en las transgresiones morales se logra

³ De modo similar, el pronombre posesivo *mío* suele preceder evolutivamente al pronombre personal *yo*.

8. De las posesiones materiales a las posiciones argumentativas. G. FAIGENBAUM

recién a partir de los 7 años. En resumen: tanto en el campo de la historia humana como en el del desarrollo infantil, la habilidad para lograr la eficacia argumentativa manifestando que un acto fue o no deliberado parece anteceder a la comprensión de que cada uno de nosotros posee una facultad psíquica llamada “voluntad” o “libre albedrío”, que es la fuente de nuestras acciones.

Las observaciones anteriores permiten vislumbrar una analogía entre la argumentación y la propiedad. El vínculo entre una persona y sus posesiones no es exclusivamente material, en el sentido de que en un estado de derecho no es necesario “agarrar” físicamente las cosas de continuo ni defenderlas con el cuerpo o con las armas. En el momento en que mi derecho de posesión es reconocido por los demás se inaugura un vínculo virtual entre mi persona y mis posesiones. Puedo viajar durante años por el lejano Oriente; si poseo un título que acredita mi propiedad de un terreno en México, soy tan dueño del mismo como si lo estuviera habitando. De modo similar, cuando me valgo del discurso, sea para defender una tesis teórica o para resguardar mis posesiones, también se inaugura un lazo que es a la vez material y virtual entre mi persona y mis enunciados. Es material porque las palabras se me atribuyen por haber salido de mi cuerpo, “de mi boca”, en un lugar y momento determinados; pero es virtual porque incluso cuando las ondas sonoras ya se han desvanecido, las palabras que he pronunciado siguen siendo *mis* palabras, pues mis pares siguen recordándolas e incluso podrán, en otro momento, utilizarlas en contra mía (alegando, por ejemplo: “vos decías que era un rato cada uno, así que ahora me toca a mí”).

Velamos por nuestras posesiones, y al hacerlo nos convertimos en dueños de nuestras palabras y nuestros actos. Cuando un político profiere la frase “Cartago debe ser destruida”, en verdad está diciendo “*yo sostengo* que Cartago debe ser destruida”; es decir, está manifestando su voluntad. Y quien plantea una opinión de este tenor debe *responder por sus palabras*. Un orador no es solamente alguien que pronuncia ciertas palabras, sino también alguien que debe hacerse responsable por lo que ha dicho. Como en el ajedrez, una vez que se ha desplazado una pieza no se puede volver atrás.

“Soy otro argumento. Afirmo que puedo usar tu triciclo *porque vos dijiste que me lo ibas a prestar.*”

El punto de estas incursiones en la historia, la etimología y la psicología infantil es mostrar, desde diversas perspectivas, que *tomar posición* se asemeja a *tomar posesión*: para defender un argumento se requiere de la misma *voluntad de dominio* que para defender un territorio. Para poder argumentar uno debe sentirse dueño de

9. De las posesiones materiales a las posiciones argumentativas. G. FAIGENBAUM

sus palabras y defender su punto de vista; debe, por decirlo de algún modo, ejercitar una “voluntad de dominio” sobre la tesis a defender. Para hablar con propiedad hace falta ser propietario, por lo menos, del movimiento discursivo que pretendemos controlar. Los oradores elocuentes son amos y señores de sus palabras. El mínimo denominador común que comparten todos los argumentos es que todos dicen “yo quiero”.

2. EL PACTO SOCIAL

La argumentación hereda algunas características básicas del discurso en general. Por ejemplo, todo argumento *trata sobre algo* y supone un *sujeto* que lo enuncia y un *prójimo* al que se dirige. Cuando digo “Juan Pablo Carrizo es el mejor portero del fútbol argentino actual” resulta evidente que: 1) estoy hablando de algo (Juan Pablo Carrizo, el fútbol argentino, etc.); 2) soy yo (el emisor) quien sostiene la opinión deportiva citada, por lo que a mi frase se le pueden anteponer las palabras “Yo digo que...” o “Yo afirmo que...” sin que cambie el sentido de mi aseveración; y 3) mi enunciado no se limita a transmitir cierta información, sino que constituye una jugada estratégica dirigida a *un cierto tipo de auditorio*. Al hablar, por lo tanto, debo tener en cuenta las creencias e intenciones de mi interlocutor, quien podría no saber quién es Juan Pablo Carrizo, o bien conocerlo pero opinar que el sitio en cuestión lo merece Hilario Navarro. Los juicios y opiniones se emiten en el contexto de un diálogo y constituyen tomas de posición polémicas que responden a la historia previa de la conversación e intentan conducirla en una cierta dirección.

La argumentación siempre presupone un tema, un emisor o locutor y un receptor o interlocutor. Que todo discurso inteligible deba *referirse a algo* parece una aseveración obvia. Por otra parte, la necesidad de un agente que enuncia y de un otro al que se dirige es también una premisa básica de casi todas las teorías lingüísticas, tales como la teoría de la polaridad del lenguaje de Émile Benveniste (1977), según la cual todo acto enunciativo presupone los pronombres personales “yo” y “tú” (“yo” es quien produce la afirmación, y “tú” es la persona a la que se le habla). Este hecho, que es verdadero para el habla en general, es doblemente cierto en el caso de un debate, en el cual el “tú” suele convertirse en un nuevo “yo” que contesta las afirmaciones del “yo” anterior, por lo que los lugares del discurso se tornan simétricos e intercambiables.

Abierto el juego entre un yo y un tú que sostienen posiciones encontradas, ¿cómo se dirige la cuestión? Imaginemos un sistema de debate ideal, que podríamos

10. De las posesiones materiales a las posiciones argumentativas. G. FAIGENBAUM

denominar “dialéctico”, en el cual (para simplificar) participan solamente dos personas, a las que llamaremos A y B. Estos contrincantes aceptan no utilizar argumentos *ad hominem*; esto es: su sexo, riquezas, profesión y, en general, sus atributos personales no son temas de discusión ni influyen en el resultado; A y B entran al debate simplemente como individuos racionales. Ambos cuentan con una cantidad de tiempo similar para exponer sus puntos de vista; cada uno escucha respetuosamente las opiniones del otro y critica los puntos débiles de su argumentación; no hay dogmas ni *temas tabú*, de modo que todo puede ser debatido. No se utilizan golpes bajos, no se apela a las emociones (las cuales pueden nublar el juicio imparcial de los contendientes), y, con el fin de alcanzar la mayor precisión conceptual posible, se reduce al mínimo el uso de las metáforas y las figuras estilísticas en general. A y B intentan fundar sus argumentos en antecedentes relevantes y enlazar sus conclusiones de forma lógica. Al final del debate, se evalúa cuáles posiciones han demostrado mayor coherencia y racionalidad, y se pronuncia el veredicto, acerca del cual se espera que ambos participantes coincidan (siendo que ambos poseen facultades mentales similares y cuentan con la misma información)⁴.

¿Reconocemos la descripción anterior? Si reflexionamos sobre nuestra vida cotidiana, veremos que nuestras discusiones más se acercan al modelo descrito cuanto más nimio o banal es el tema en debate. Por ejemplo, puede que encontremos algo muy parecido al “modelo dialéctico” cuando estamos polemizando acerca del tipo de anzuelo ideal para la pesca de la tararira, la conveniencia de privilegiar los tonos pastel en el maquillaje otoñal o las ventajas que derivarían de invertir el sentido de circulación del tráfico en la calle Lavalleja. Pero si nuestro debate involucra temas polémicos como la legalización de las drogas, la legitimidad de los piquetes en las rutas como forma de protesta o el rol del peronismo en la política argentina, tenderemos a alejarnos fuertemente del modelo dialéctico, y a no cumplir con ninguna de las reglas enunciadas más arriba: por ejemplo, interrumpiremos a nuestro adversario y usaremos metáforas, hipérboles y argumentos *ad hominem* para defenestrar su punto de vista. Cabe la posibilidad, incluso, de que desertemos totalmente del debate y nos vayamos a las manos. La pintura civil que dibujábamos en el párrafo anterior ya se ha borrado, y nuestros dos contrincantes están en mangas de camisa y a los trompazos. Aun en algunos temas menores, como el debate que imaginábamos más arriba entre los partidarios de Carrizo y los de Navarro, seguramente la racionalidad tenderá a dejar su lugar a la burla y las *chicanas*, ya que

⁴ Los representantes de la escuela pragma-dialéctica de van Eemeren, al plantear las condiciones ideales de todo debate, proponen normas similares a las planteadas en este párrafo.

11. De las posesiones materiales a las posiciones argumentativas. G. FAIGENBAUM

al discutir de fútbol intervienen lealtades e identidades que terminan infectando cualquier encuentro dialéctico.

Una vez más, la vida social de los niños nos ofrece un modelo para comprender la precariedad de los enfrentamientos discursivos, siempre en peligro de degradar en situaciones de violencia y *anarquía dialéctica*. Juan Samaja ha realizado un análisis de un escenario en el que dos niños desean jugar con un mismo juguete, el cual no admite más que un jugador por vez⁵. Una solución a este drama es que uno de los niños expulse al otro, o utilice la violencia para despojarlo del juguete, produciéndose una disolución de la comunidad de juego. Otra solución, más compleja, es que los niños introduzcan una regla en el manejo del juguete. Supongamos que la regla es "un ratito vos, un ratito yo". Este acuerdo no solamente protege los recursos (el juguete); también transforma al ambiente social, volviéndolo estable y predecible.⁶ Samaja nota que el juguete mismo muta cuando se sella el acuerdo, ya que éste hace posible la distinción entre un juguete *real* que está en manos del primer niño y un juguete *virtual* que pertenece al segundo niño. Gracias al pacto, el segundo niño puede suspender su acto de agresión, ya que él también es propietario, aunque más no sea propietario de la promesa de que después le toca a él. Hans Furth (1992) reporta una secuencia de interacción que ilustra esta solución de un modo adecuado. Dos niñas de 4 años de edad que están "vistiéndose para un baile real" discuten acerca del uso de un collar:

A: Como yo lo encontré primero, ¿lo puedo usar?

B: Si vos lo querés lo podés usar en el baile real... el segundo baile real. Porque en el primero lo uso yo; y en el segundo lo usás vos; y en el siguiente lo uso yo. Lo hacemos por turnos. Pero esta vez lo uso yo. (Furth, 1992: 264)

El pacto social es un componente básico de nuestra vida cotidiana. Según Samaja, incluso nuestra experiencia del *tiempo* se ve transformada por la ubicuidad de estas reglas de convivencia. La *virtualidad* del collar consiste en que no es una realidad actual sino una posibilidad *futura* (es decir: que hay que esperar el turno); la espera, sin embargo, está regulada por un pacto *presente*. Si el pacto social está vigente, no necesito saciarme ahora hasta el hartazgo como si el futuro fuera impredecible (no necesito tampoco saquear un supermercado, o acaparar comestibles, etc.); cuando he logrado un acuerdo con el otro que podría disputar el juguete (o los alimentos) tengo

⁵ Samaja solía presentar este análisis frecuentemente en sus clases teóricas.

⁶ Este escenario guarda similitudes con "la tragedia de los comunes", expresión acuñada por Garrett Hardin (1968) para describir lo que ocurre cuando una población no logra establecer colectivamente reglas para utilizar los recursos del medio ambiente de forma racional, por lo que los individuos terminan consumiéndolos en su totalidad. El resultado de la falta de regulación de las acciones individuales es la ruina del grupo.

12. De las posesiones materiales a las posiciones argumentativas. G. FAIGENBAUM

control sobre mi futuro. La regla ha introducido una forma de circulación del objeto y ha ordenado mis relaciones con los demás en base a un sistema de reciprocidades.

Al igual que las peleas entre niños, cuando en las discusiones entre adultos no se reconoce ningún marco regulatorio común, la única alternativa para resolver la disputa es la violencia. En cada esquina en la que los conductores de los vehículos compiten por la prioridad de paso, en cada cruce entre posiciones políticas encontradas, en cada rivalidad que emerge entre hermanos, nuestra condición misma de seres sociales se pone en juego. La vida en sociedad nos presenta esta bifurcación constantemente: podemos escoger el sendero del diálogo racional, o bien podemos infligir y padecer la violencia. Tenemos, casi siempre, la opción de resolver los problemas conversando, con la cabeza fría, *como seres humanos*, o bien podemos dejar que los ánimos se caldeen y que la situación se desborde hasta *trenzarnos a piñas*. Cuando elegimos la violencia y desertamos del pacto social, pasamos a ignorar todo argumento racional, y por lo tanto los acuerdos básicos (incluyendo las categorías mismas de la argumentación) dejan de ser válidos. En ese momento, la vida no vale nada.

Las opciones disponibles (diálogo o guerra) nunca son *puras*; incluso en los conflictos más violentos, los llamados a la racionalidad suelen encontrar receptores juiciosos. A la inversa, el hecho de optar por la discusión civil no nos convierte automáticamente en jueces afables y equilibrados, sino que frecuentemente nos empeñamos en imponer nuestro propio punto de vista por sobre el del adversario, violentando las normas y las razones. Defender nuestra posición requiere una cierta voluntad, dijimos más arriba, y podemos agregar ahora que esa voluntad nunca está exenta de cierta agresividad. Es por eso por lo que la *Retórica* de Aristóteles utiliza, en algunas secciones, un lenguaje bélico. El traductor de la obra al inglés comenta que la palabra *taxis* (orden en que se disponen las partes de un discurso) «es común en contextos militares y sugiere la disposición de las tropas para la batalla. De modo similar, el orador debe disponer la formación de los medios de persuasión que usará en el debate» (Kennedy, nota a su traducción de la *Retórica* de Aristóteles, 1991: 258). La raíz latina de *convencer*, *cum uincere* (triunfar o derrotar al enemigo) también nos sirve como testimonio etimológico de la violencia inherente a toda argumentación, incluso la más civilizada. Como lo sugiere Barthes, en la *disputatio* o duelo dialéctico, «la agresión está codificada» (Barthes, 1970); un psicoanalista quizás diría que en la argumentación la agresión está “sublimada”. Lo que anima una buena polémica es, en resumen, la actitud de abogados pendencieros que sostienen las partes en pugna.

13. De las posesiones materiales a las posiciones argumentativas. G. FAIGENBAUM

Si tendemos a respetar las reglas, y a debatir y negociar más que a agredir o robar, es porque valoramos esas leyes que, si bien pueden impedirnos el acceso al objeto de nuestro deseo en un caso puntual, en el largo plazo nos prometen un acceso más regular a los bienes codiciados. En cambio, si nos guiáramos por el objetivo inmediato de derrotar a nuestros competidores *sea como fuere*, solamente obtendríamos una satisfacción momentánea, y un futuro lleno de incertidumbre y de *vendettas*. El conjunto de las leyes (incluyendo las que regulan la propiedad de los objetos) y de las condiciones que permiten disputar o argumentar constituyen bienes mayores que un simple episodio de goce.

Entre los 3 y los 4 años, los niños desarrollan la capacidad de soportar una frustración actual por la promesa de una compensación futura (aceptando, por ejemplo, usar una hamaca por turnos, o comer toda la comida que hay en su plato para ser recompensados luego con una golosina). Es a esa edad, en síntesis, que adquieren la capacidad de comprometerse en acuerdos que constituyen verdaderos contratos (tales como el de intercambio de objetos; véase Faigenbaum, 2005). Aproximadamente a esta edad, según vimos, los niños comienzan a proporcionar razones genuinas para sus argumentos.

¿Qué relación hay, entonces, entre la instauración de leyes que evitan la violencia y la argumentación? Por un lado, en las situaciones de conflicto que ponen en peligro la convivencia, la creación de normas que garanticen la paz social requiere siempre una interacción argumentativa (tal como se ve en los niños y en la historia de la humanidad). Pero incluso si estas normas fueran impuestas desde afuera a una población, de forma autoritaria y sin que medie ningún debate, ellas necesitarían de actos de habla para manifestarse (es preciso enunciar las leyes, aplicarlas a cada caso, juzgar, determinar sanciones). Hasta el estado más autocrático necesita expresarse a través de actos discursivos con un fuerte elemento argumentativo. En resumen: hay una relación estrecha entre los conflictos sociales, el establecimiento de leyes e instituciones, y la argumentación. Más aún: el estilo argumentativo de cada sociedad es el mejor reflejo de sus instituciones.

“Hola. Soy un argumento. Digo que tengo derecho a jugar con esa pelota, porque es mi turno.”

3. LA REGLA DE JUSTICIA

Cuando dos contrincantes sostienen posiciones incompatibles en una controversia cualquiera, pueden resolver sus diferencias, como suele decirse, “por las buenas o por

14. De las posesiones materiales a las posiciones argumentativas. G. FAIGENBAUM

las malas”. Más precisamente, el conflicto puede zanjarse por algún tipo de proceso mediador (un debate, un arbitraje, un sorteo) o bien derivar en la violencia. La retórica es la disciplina que estudia las estrategias discursivas que utilizan los individuos que han tomado posición en el debate y que están abocados a la tarea de convencer a sus adversarios “por las buenas”. En la Antigüedad, nadie examinó mejor este territorio que Aristóteles, quien, con ojo de botanista, clasificó cuidadosamente los ejemplares de argumentación que recogió en la esfera pública. A lo largo de sus 2500 años de vida, el estudio de los medios de persuasión ha sufrido fuertes ataques por parte de quienes consideraban que la empresa era intrínsecamente innoble. Entre las voces críticas se destacan Platón –quien asimilaba la retórica a la empresa corrosiva de los sofistas– y San Agustín –quien la veía como parte de un modo de vida demasiado orientado a las luchas y los placeres de este mundo, y por lo tanto como una distracción del camino a Dios–. En la Edad Media, la retórica constituye uno de los pilares de la educación escolástica; recíprocamente, el resurgimiento de la mentalidad científica en la época moderna hunde a la retórica en el descrédito, pues se la asocia a la tendencia medieval a ignorar los datos empíricos, a caer en formalismos vacíos, y a guiarse por el criterio de autoridad. Este clima cultural adverso a la retórica llega a su máxima intensidad en la primera mitad del siglo XX, momento en el que el reinado del positivismo lógico sanciona a la ciencia como la única fuente válida de conocimiento y a la lógica formal como el canon insustituible de todo razonamiento válido.

En la segunda mitad del siglo XX se produce un giro decisivo en el clima cultural, a medida que se toma conciencia del precio enorme que se ha pagado al abrazar versiones demasiado estrechas de la racionalidad (como la sostenida por el positivismo lógico), contemporáneas en general de romanticismos o misticismos a-racionales. Este nuevo contexto resulta favorable a una versión más amplia de la racionalidad, apareciendo en pocos años, por ejemplo, la teoría de las revoluciones científicas de Thomas Kuhn (1988), la lógica informal de Johnson y Blair (2002), y los enfoques narrativos y constructivistas en las ciencias sociales. Concurrentemente, tiene lugar una revalorización de la retórica, la dialéctica y la teoría de la argumentación.

Uno de los autores más destacados en este *revival* es Chaïm Perelman, filósofo que nació en Polonia en 1912 y emigró con su familia a Bélgica en 1925. En un clima dominado por el positivismo lógico, Perelman se doctoró en 1934 con una tesis sobre la obra del filósofo y matemático Gottlob Frege, uno de los padres de la filosofía analítica. En 1944 trabajó en un ensayo en el cual concluyó que, como la aplicación de la ley siempre involucra juicios de valor y éstos no pueden someterse a los rigores de

15. De las posesiones materiales a las posiciones argumentativas. G. FAIGENBAUM

la lógica, la justicia es en último término arbitraria. Pero su propio sentido común rechazaba este corolario, ya que los juicios de valor que formulamos en el contexto de la ética, la política o el derecho surgen de una forma de razonamiento práctico, y no puramente de nuestro capricho o de intuiciones inmediatas. En 1948 conoció a Lucie Olbrechts-Tyteca, con quien comenzó un trabajo en colaboración para desarrollar una teoría retórica que ofreciera una fundamentación de la lógica de los juicios de valor. Juntos retomaron la empresa aristotélica y emprendieron la recopilación de miles de ejemplos de argumentación tomados del derecho, la literatura, la filosofía, la política y el periodismo. En 1958, Perelman y Olbrechts-Tyteca publicaron su investigación en un monumental *Traité de l'argumentation* de 800 páginas⁷.

Perelman sostiene que la disciplina que él llama *Nueva Retórica* tiene por objeto de estudio el conjunto de los fenómenos discursivos que se hallan regulados en nuestra sociedad por una *razón deliberativa*. En su opinión, existe una región intermedia entre el cálculo determinista de la lógica y la matemática, por un lado, y el mundo a-racional o irracional de la poesía, la locura o la intuición, por el otro. Esa región intermedia está ocupada por la deliberación, el debate, la polémica. ¿Acerca de qué discutimos? Ciertamente, no acerca de las certezas lógicas o matemáticas; dos y dos son cuatro y no hay más que decir al respecto. La retórica no tiene nada que aportar a nuestras creencias más sólidas, aquellas que se admiten sin necesidad de ninguna prueba (sea porque son lógicamente necesarias, sea porque, por alguna otra causa, no somos libres de aceptarlas o rechazarlas). Se delibera únicamente acerca de los enunciados *plausibles* pero no obligatorios. Cualquiera de las siguientes preguntas puede dar lugar a un extendido debate: ¿renunciará el ministro de economía?, ¿es admisible la pena de muerte?, ¿conviene a nuestro país la alianza con Venezuela?, ¿quién cometió *el crimen del country*? No tenemos acceso a certezas intelectuales ni a verdades demostradas que nos permitan responder estos interrogantes.

Según Perelman, el terreno de lo verosímil ha sido descuidado en la filosofía occidental desde Descartes porque, al imponerse normas de evidencia muy estrictas, todo lo no-necesario queda bajo sospecha de falsedad. Para Descartes el desacuerdo es signo de error: si hay dos hombres que opinan lo contrario, al menos uno se equivoca; la deducción es la vía de acceso a la verdad única y el intercambio dialógico es irrelevante. Para la teoría de la argumentación, por el contrario, el debate es la usina misma de la racionalidad. En lugar de buscar la comprobación o la refutación de una teoría (lo cual presupone una matriz binaria del tipo “verdadero-falso”), quien

⁷ Véase http://en.wikipedia.org/wiki/Chaim_Perelman

16. De las posesiones materiales a las posiciones argumentativas. G. FAIGENBAUM

argumenta acerca de tópicos controvertidos siempre debe partir de algún consenso dado, de un grado de adhesión a tales o cuales tesis por parte de su auditorio, e intentar incrementar la adhesión a unas o disminuir la adhesión a otras. El objeto de la teoría de la argumentación se define, por lo tanto, como el estudio de las técnicas discursivas que permitan provocar o acrecentar la adhesión de los espíritus a las tesis presentadas a su asentimiento (Perelman y Olbrechts Tyteca, 1958: 414).

Más arriba dijimos que se suele argumentar para defender posiciones (o posesiones); además, mostramos que la fuerza bruta está excluida del juego deliberativo, el cual debe ser entendido más bien como un proceso de mediación o arbitraje discursivo entre dos posturas encontradas. Ahora, de la mano de Perelman, vamos a intentar ir un poco más allá de los argumentos primitivos que presentamos hasta aquí (“porque quiero”, “porque estaba primero”, “porque me toca”) y embarcarnos en el análisis de las condiciones que debe cumplir un argumento para ser considerado *racional*. Si bien la obra de Perelman examina un corpus amplísimo de argumentos, al mismo tiempo identifica dos componentes centrales de todo discurso razonable que allanarán nuestra jornada, a saber: la “regla de justicia” y el “auditorio universal”.

La regla de justicia es una norma muy amplia y general que observamos de continuo en nuestra vida cotidiana y que nos ordena, simplemente, “tratar los casos similares de forma similar”. Supongamos que alguien dice: “el matrimonio González está condenado al fracaso; ella es siete años mayor que él”. Implícitamente, el hablante está asumiendo que, en general, los matrimonios en los que la mujer es mayor que el hombre no tienen futuro. Alguien podría retrucar diciendo “pero ahí tenés al matrimonio Gutiérrez: ella es ocho años mayor que él, y no les ha ido mal”. Se le recuerda así al primer interlocutor que, de acuerdo con la regla de justicia, su predicción de la debacle de los González lo compromete discursivamente con un panorama igualmente sombrío para los Gutiérrez. Es importante notar que la aplicación de la regla de justicia no requiere encontrar casos idénticos, sino que es suficiente que los casos (los matrimonios, en el ejemplo) posean un grado de similitud que permita tratarlos como intercambiables desde un punto de vista determinado (Perelman y Olbrechts-Tyteca, 1994: 340). Quizás los Gutiérrez forman una pareja muy distinta a la de los González; por cierto, ellos se llevan ocho años y no siete. Pero, con respecto a la tesis según la cual “cuando la mujer es mucho mayor que el hombre los matrimonios fracasan”, ambas situaciones son asimilables o, como dice Perelman, pertenecen a la misma categoría.

17. De las posesiones materiales a las posiciones argumentativas. G. FAIGENBAUM

En una discusión, un contraejemplo como el del párrafo anterior puede combatirse alegando que los Gutiérrez representan un *caso excepcional* o una *excepción a la regla, diferenciándolos* así de los González. Una estrategia alternativa es afirmar que estos últimos *aparentan* llevarse bien pero que *en el fondo, detrás de esa fachada*, su vida conyugal es un infierno (trazando así una distinción entre la apariencia y la esencia). Ninguna de estas jugadas argumentativas contradice la regla de justicia; más bien, se intenta limitar su aplicación en una cierta instancia. Nadie puede evadirse de la adhesión a algún tipo de criterio estable sin renunciar simultáneamente a la razón misma. Si aplicamos las reglas caprichosamente –en un caso sí y en otro no– seremos calificados de arbitrarios e irracionales. El argumento que es convincente en un caso, por lo tanto, debe serlo en todos los del mismo tipo.⁸

En marzo de 2008 el gobierno argentino anunció un aumento en las retenciones aduaneras a las exportaciones de ciertos productos agrícolas, en particular el grano de soja. Los productores expresaron un fuerte rechazo a esta disposición; iniciaron una huelga patronal e interrumpieron el tránsito en numerosas rutas, impidiendo así la llegada de alimentos a los centros urbanos (medida conocida como *lock out*). El gobierno respondió con una agresiva estrategia comunicacional que incluyó cuatro discursos presidenciales en una semana, generándose un verdadero contrapunto oratorio entre los partidarios del gobierno y los dirigentes ruralistas. Las voces de ambos bandos se recortaban sobre un coro constante de columnas de opinión, cartas de lectores, correos electrónicos reenviados miles de veces, e infinidad de discusiones acaloradas en cada esquina, taxi o café. Esta reacción en cadena muestra de un modo tangible cómo los conflictos por la propiedad (en este caso, del dinero que surge de la exportación de productos agrícolas) constituyen un excelente combustible para inflamar un debate.

El 26 de marzo de 2008 el periodista Alfredo Zaiat publicó un artículo en el diario *Página 12* donde se preguntaba qué pasaría si las empresas de electricidad decidieran cortar el servicio para exigir un aumento de tarifas, o si las compañías petroleras dejaran de abastecer las estaciones de servicio para demandar un aumento en el precio de venta de los combustibles. «La mayoría pensaría que resulta descabellada esa respuesta empresaria, comportamiento que se definiría como antisocial y perturbador», escribía Zaiat, quien afirmaba también que eso y no otra cosa estaban haciendo los productores del campo, y concluía: «pocas medidas

⁸ «(...) dans la pratique on distingue des arguments forts et des arguments faibles. Notre hypothèse est que cette force est appréciée grâce à la règle de justice: ce qui a pu dans une certaine situation convaincre, paraîtra convaincant dans une situation semblable ou analogue» (Perelman, 1990: 616).

18. De las posesiones materiales a las posiciones argumentativas. G. FAIGENBAUM

patronales han sido de tan manifiesto desprecio hacia el prójimo»⁹. El argumento de Zaiat es un ejemplar perfecto de la regla de justicia: no podemos encomiar en la situación A (productores agrarios) lo que nos hubiera parecido despreciable en la situación B (electricidad) o C (combustibles); los casos similares deben ser tratados de forma similar. La presidenta argentina, Cristina Fernández de Kirchner, advirtió la elocuencia de este fragmento y citó el artículo de Zaiat al hablar en un acto político un día más tarde.

En ese discurso del 27 de marzo de 2008, en referencia a los efectos del paro agrario y los cortes de ruta, la Presidenta advirtió, además, que no negociaría «con una pistola en la cabeza». El periodista Pepe Eliashev escribió desde su columna en la publicación *Perfil*: «¿Por qué le exige a su colega uruguayo Tabaré Vázquez que negocie por Botnia, si la Casa Rosada tolera sin mosquearse que la frontera internacional siga bloqueada por la Argentina? ¿O Tabaré puede aceptar la pistola en la cabeza y Cristina no?»¹⁰. Esto es: de acuerdo con la “regla de justicia”, lo que es inadmisibles en un caso debe ser igualmente inadmisibles en los casos similares. En la misma línea, un dirigente ruralista replicó que tampoco el campo podía negociar con «la pistola en la cabeza» (en este último caso la objeción se apoya en una interpretación diferente de la metáfora del discurso original: el arma no representa ya los cortes de ruta, sino las retenciones a las exportaciones).

La regla de justicia nos permite conectar los casos pasados con los futuros. Sirve para evaluar, en primer lugar, la estabilidad de un criterio que se aplica a distintas situaciones, y en segundo lugar, la coherencia del juicio y de la conducta de una persona (estimar si ha actuado de forma consecuente o caprichosa). Por ejemplo, en su discurso *Defensa de Quinto Ligario*, Cicerón increpa a Tuberón (el acusador): «¿Quién considera criminal el hecho de que Ligario haya estado en África? El mismo que quiso estar allí (...) ¿Contra quién desenvainaste, Tuberón, la espada en la batalla de Farsalia? ¿Qué pecho buscaba su aguda punta?» (Cicerón, 1991, sec. III, último párrafo). Cicerón sugiere que cuando Tuberón acusa a Ligario por haber combatido a las fuerzas del César en África, Tuberón mismo se vuelve culpable, ya que él había apoyado a los enemigos del César en África en el pasado. Las personas y los discursos necesitan ser coherentes para ser creíbles.

Los buenos oradores no cuestionan la regla de justicia, sino que buscan el modo de aplicarla que más los favorezca. Por eso gran parte de las técnicas argumentativas giran alrededor de la *determinación de los caracteres* que deben

⁹ Ver <http://www.pagina12.com.ar/diario/economia/2-101469-2008-03-28.html>

¹⁰ Ver http://www.perfil.com/contenidos/2008/03/30/noticia_0001.html

19. De las posesiones materiales a las posiciones argumentativas. G. FAIGENBAUM

tomarse en cuenta en la administración de la justicia. Por ejemplo, no se puede absolver a un criminal que viste pantalones amarillos bajo la excusa de que el reo del juicio anterior, el cual fue exculpado, usaba pantalones del mismo color. Algunos rasgos son relevantes y otros no; el color de la vestimenta es insustancial a la hora de determinar una responsabilidad criminal. En toda situación concreta será indispensable, como condición previa a emitir un juicio, establecer las características pertinentes así como los precedentes que tienen relación con el caso. El problema es que la regla de justicia no nos dice *cuáles* son los aspectos importantes, ya que se trata de un principio general, pero no es una especie de algoritmo que se pueda aplicar mecánicamente a una pieza discursiva para determinar la validez de los argumentos. En términos filosóficos, se trata de una regla puramente *formal* y *vacía* (como lo es el imperativo categórico de Kant) que apenas nos dice que “debe haber una regla”. Utilizarla demanda una tarea de comparación y clasificación de casos (Henket, 1991: 792), pero por sobre todas las cosas requiere tomar partido en el debate, es decir, ver el tema en discusión desde una cierta perspectiva (lo cual hará visibles ciertas características y dejará otras en la penumbra). Una niña de 3 años, en una ocasión en que recibió una fuerte reprimenda, preguntó a su padre por qué “a ella la retaban el papá y la mamá, mientras que a su mamá solamente la reta la abuela que es la mamá, pero no el abuelo que es el papá”. La protesta no carecía de lógica, ya que sostenía que los casos análogos (hijos que se portan mal) deben ser tratados de forma análoga (p. ej., deben recibir reprimendas de un solo progenitor). Pero, además de ser razonable, la chiquilla tuvo la habilidad de construir la situación de un modo acorde a sus propios intereses.

4. CONCLUSIONES

Repasemos las justificaciones examinadas hasta aquí: *porque quiero; porque yo estaba antes; porque esto es mío; porque vos dijiste; porque me toca*. Hemos visto que estas jugadas argumentativas involucran voluntades encontradas y pueden derivar en dos resultados típicos: la lucha o la mediación discursiva. A la hora de construir consensos por medio del diálogo, la regla de justicia parece una herramienta más prometedora que los argumentos ya citados, porque se presenta como una *tercera perspectiva* que está por encima de las mezquindades particulares. Como señalamos más arriba, la solución negociada de los conflictos es parte de la vida infantil a partir de los 3 años aproximadamente, ya que a esa edad los niños empiezan a comprender y a participar activamente en actos de distribución (“un caramelo para cada uno”), de turnos (“ahora me toca a mí, después a vos”), de contratos (“¿si tomo el

20. De las posesiones materiales a las posiciones argumentativas. G. FAIGENBAUM

remedio sin llorar me das un premio?”), etc. (Faigenbaum, 2005). Cuando un niño que siente no haber recibido su justa parte conforme a los criterios relevantes expresa su descontento (por ejemplo, con frases del tipo “eso no vale” o “¿por qué a él le das y a mí no?”), demuestra que ha adquirido la capacidad de avalar e impugnar posiciones en función de su justicia o injusticia.

“Soy un nuevo argumento, un argumento de otro nivel. Digo que me tienen que convidar un vaso de jugo, porque es justo.”

En último término, los argumentos son racionales en tanto y en cuanto ellos encarnan un cierto sentido de justicia. La justicia no se logra sin deliberación, y, recíprocamente, la deliberación está orientada por una concepción de la justicia, incluso cuando hablamos de temas ajenos al derecho o a la ética. Los criterios de coherencia, imparcialidad y equidad están vigentes también al discutir la mejor técnica para llegar al nivel 8 del videojuego *Prince of Persia*: aún en ese contexto nuestros enunciados son razonables en la medida en que son *rectos y ecuanímes*, es decir, que se atienen a sus propios compromisos y no intentan falsearlos de forma antojadiza o para favorecer un interés circunstancial.

Hemos intentado mostrar que la práctica argumentativa está íntimamente ligada, desde su origen, con la tendencia a defender propiedades e intereses. Tanto en la historia de las sociedades humanas, como en el desarrollo psicológico de los individuos, encontramos abundante evidencia de que el discurso argumentativo es una herramienta de mediación que permita evitar la lucha directa por los bienes en disputa. La argumentación es, originariamente, la respuesta que da el individuo a una situación social en la cual sus intereses están amenazados; a través de la palabra, la *persona* toma posición frente a sus interlocutores e intenta hacer valer sus derechos. A través del lenguaje también podemos seducir y amenazar; pero si queremos *convencer*, debemos utilizar esquemas argumentativos que encarnen los procedimientos de distribución justa de valores al interior de un cuerpo social, de modo que puedan ser percibidos como legítimos por nuestro auditorio. Los argumentos convincentes lo son en virtud de que representan un cierto equilibrio entre las partes en conflicto.

Alguien podría alegar que *no siempre argumentamos para defender lo propio*. Y es cierto: muchas veces avalamos apasionadamente las potestades de terceros; otras, incluso, las controversias se refieren a cuestiones teóricas donde ningún derecho está amenazado, salvo, por cierto, el derecho a la verdad, o el derecho del *objeto mismo* de debate a ser juzgado con imparcialidad. ¿Debemos concebir siempre a la argumentación racional como una lucha? Quizás nuestro enfoque corre el peligro de convertirse en una profecía autocumplida: si consideremos que la argumentación

21. De las posesiones materiales a las posiciones argumentativas. G. FAIGENBAUM

es un combate, veremos al interlocutor como un enemigo, en lugar de un compañero junto al cual construir una verdad compartida. Estas críticas son atendibles, y por cierto no deseamos que estas páginas se conviertan en una justificación de la agresividad verbal. Pero en defensa de las tesis que hemos expuesto diremos que así como el discurso entendido como un combate puede compararse desfavorablemente con los actos de puro amor y cooperación, también puede considerarse favorablemente en relación a la agresividad física que seguramente suplanta. Por otro lado, las tesis presentadas se refieren al *origen* de la práctica argumentativa; nada impide que esta *praxis*, aunque esencialmente competitiva en sus inicios, se adapte y modifique conforme es asimilada a nuevas culturas institucionales.

El concepto de “deliberación consigo mismo”, tratado por Perelman, también nos permite cuestionar la supuesta naturaleza combativa de la argumentación: ¿contra quién estaría uno batallando en este caso? Este contraejemplo probaría que no siempre se argumenta para vencer al otro. Uno delibera consigo mismo para intentar tomar una decisión o llegar a alguna conclusión. Tomemos un ejemplo clásico de un dilema moral: una mujer que debe decidir si privilegia su carrera profesional yendo a estudiar a una universidad lejana y sacrificando sus relaciones con su familia (por ejemplo, abandonando a un progenitor que estaba a su cargo)¹¹. En estas situaciones, solemos argumentar y contraargumentar con nosotros mismos, intentando determinar cuál es la alternativa más justa, sin tener una posición previa tomada, y sin intentar convencer. La argumentación sería en este caso, por lo tanto, más una herramienta para esclarecer o elaborar una tesis que para convencer a otros. Una vez más, debemos aceptar que esta objeción no es del todo desacertada. Sin embargo, los usos colaborativos o reflexivos de la argumentación son derivativos con respecto al acto básico de *tomar posición*. Anscombe y Ducrot (1994) han mostrado con gran claridad que nuestros monólogos internos no son tales: en ellos intervienen gran cantidad de voces o, en sus términos, *enunciadores*. Cuando deliberamos, montamos combates dialécticos en el teatro de nuestra mente, permitiendo que los distintos personajes enuncien cada uno sus verdades y dejen bien sentado su punto de vista. Luego de haberlos escuchado, nuestra conciencia, encarnando a un nuevo personaje (el juez que debe pronunciar su veredicto) cierra el proceso mediador distribuyendo las dosis de verdad correspondientes entre las partes en pugna y llegando, a veces, a una conclusión relativa. La deliberación consigo mismo, por lo tanto, no está exenta de posiciones encontradas; por el contrario, es el conflicto lo que la anima.

¹¹ Carol Gilligan, William Damon, Lawrence Kohlberg y otros investigadores estudiaron el desarrollo moral por medio de entrevistas en las que planteaban a los sujetos dilemas de este tipo.

22. De las posesiones materiales a las posiciones argumentativas. G. FAIGENBAUM

Si los mejores argumentos son los más justos, se abren, por supuesto, otras controversias: ¿cuáles son las reglas de justicia fundamentales a las que debemos acogernos? ¿cómo puede garantizarse la correcta derivación de reglas y juicios particulares a partir de leyes generales? (En este punto cobran relevancia todas las paradojas relacionadas con la interpretación de las normas o la discusión de qué significa exactamente “seguir una regla”, que tanto preocuparon a la filosofía del “segundo Wittgenstein”). En último término, la discusión se desplazará del problema formal de la correcta aplicación de *la regla de justicia* a la substancia de *la justicia de la regla* que debemos obedecer. Tanto para la filosofía de la moral y la filosofía del derecho como para la teoría de la argumentación, la discusión fundamental pasará a estar referida a la determinación de las reglas adecuadas que deben gobernar nuestras decisiones y razonamientos, lo cual excede largamente la problemática tratada en el presente artículo.

REFERENCIAS

- Anscombre, Jean Claude y Oswald Ducrot (1994). *La argumentación en la lengua*. Madrid: Editorial Gredos.
- Aristóteles (1991). *Retórica*. (Título de la traducción al inglés: *On Rhetoric: a Theory of Civic Discourse*). Traducido por George A. Kennedy. New York: Oxford University Press.
- Barthes, R. (1970). *La antigua retórica. Investigaciones retóricas I*. Buenos Aires: Comunicación.
- Benveniste, E. (1977). *Problemas de lingüística general*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- Castorina, J. A. y Aisemberg, B. (1989). "Psicogénesis de las ideas infantiles sobre la autoridad presidencial". En J. A. Castorina y otros: *Problemas en Psicología Genética* (pp. 63-155). Buenos Aires: Miño y Dávila.
- Castorina, J. A., y Lenzi, A. (2000). "Las ideas iniciales de los niños sobre la autoridad escolar". En J. A. Castorina & A. Lenzi, (Comps.), *La Formación de los conocimientos sociales en los niños: estudios psicológicos y consecuencias educativas* (pp. 19-40). Barcelona y Buenos Aires: Gedisa.
- Cicerón (1991). *Discursos Cesarianos*. Madrid: Alianza.
- Dihle, A. (1982). *The Theory of Will in Classical Antiquity*. Berkeley y Los Angeles: University of California Press.
- Dunn, J. (1988). *The Beginnings of Social Understanding*. Harvard: Harvard University Press.
- Ertman, T. (1997). *Birth of the Leviathan: Building States and Regimes in Medieval and Early Modern Europe*. New York and Cambridge: Cambridge University Press.
- Faigenbaum, G. (2005). *Children's Economic Experience: Exchange, Reciprocity and Value*. Buenos Aires: LibrosEnRed.
- Furth, H. (1992). "The Developmental Origin of Human Societies". En Harry Beilin y Peter B. Pufall, (comps.), *Piaget's Theory: Prospects and Possibilities* (pp. 1-17). The Jean Piaget Symposium Series. Hillsdale, New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates.
- Hardin, G. (1968). "The tragedy of the commons". *Science*, 162: 1243-48.
- Hegel, G. W. F. (1999). *Filosofía del Derecho*. Barcelona: Edhasa.
- Helman, M. y Castorina, J. A. (2005). "La Institución escolar y las ideas de los niños sobre sus derechos". *Revista del Instituto de Investigaciones en Ciencias de la Educación*, Buenos Aires, v. 13, n. 23: 39-57.
- Henket, M. (1991). "Analogy and Rules in Practical Reasoning". En F. H. van Eemeren, R. Grootendorst, A. Blair y C. A. Willard (comps.): *Proceeding of the Second International Conference on Argumentation* (pp. 790-800). Amsterdam: SICSAT.
- Johnson, R. H. y Blair, J. A. (2002). "Informal logic and the reconfiguration of logic". En D. Gabbay, R. H. Johnson, H.-J. Ohlbach y J. Woods (comp.). *Handbook of the logic of argument and inference: The turn towards the practical* (pp. 339-396). Elsevier: North Holland.
- Kuhn, T. (1988). *La estructura de las revoluciones científicas*. Buenos Aires: FCE.
- Lausberg, H. (1998). *Handbook of Literary Rhetoric: A Foundation for Literary Study*. Leiden: E. J. Brill.
- Lenzi, A., y Castorina, J. A. (2000). "Algunas reflexiones sobre una investigación psicogenética en ideas sociales: la noción de autoridad escolar". En J. A. Castorina & A. Lenzi, (Comps.), *La Formación de los conocimientos sociales en los niños: estudios psicológicos y consecuencias educativas* (pp. 41-58). Barcelona y Buenos Aires: Gedisa.
- Lincoln, B. (1994). *Authority. Construction and Corrosion*. Chicago: University of Chicago Press.
- Newman, D. (1978). "Owner and Permission Among Nursery School Children". En Joseph Glick & K. Alison Clarke-Stewart (Comps.), *The Development of Social Understanding* (pp. 213-249). New York: Gardner Press.
- Pavia, V. (1994). *Juegos que vienen de antes*. Buenos Aires: Humanitas.
- Perelman, C. (1990). *Ethique et Droit*. Bruxelles: Editions de l'Université de Bruxelles.
- Perelman, C. y L. Olbrechts-Tyteca (1994 [1958]). *Tratado de la argumentación. La nueva retórica*. Madrid: Gredos.
- Perelman, C. y L. Olbrechts-Tyteca (1959). "La Nueva Retórica". En *Suplementos del Seminario de Problemas Científicos y Filosóficos*, No. 20, Segunda Serie, pp. 411-421. Universidad Nacional de México.
- Piaget, J. (1971 [1932]). *El criterio moral en el niño*. Barcelona: Ed. Fontanella.
- Samaja, J. (1996). *El lado oscuro de la Razón*. Buenos Aires: JVE Episteme.
- Vernant, J.-P. (1998). *Los Orígenes del Pensamiento Griego*. Barcelona: Paidós.

24. De las posesiones materiales a las posiciones argumentativas. G. FAIGENBAUM

G. FAIGENBAUM: Gustavo Faigenbaum (Buenos Aires, 1966) es Licenciado en Psicología (Universidad de Buenos Aires, 1989) y Doctor en Filosofía (New School University, Nueva York, 1997). Ha sido docente y Becario de Investigación de la Universidad de Buenos Aires y miembro de la Carrera de Investigador Independiente del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Tecnológicas, Argentina. Ha investigado y publicado sobre la noción de dinero en el niño, la especificidad de conocimiento social, la teoría de la argumentación, y las prácticas de intercambio de objetos de los niños. Es autor de dos libros: *Conversaciones con John Searle* (2001) y *Children's economic experience* (2005). Ha sido profesor de diversas casas de estudio. Actualmente se desempeña como Profesor a cargo de las cátedras de Epistemología y Educación y Problemáticas Filosóficas de la Universidad Autónoma de Entre Ríos, Argentina. Es socio fundador de la *Revista Oblogo*, que publica contenidos de la blogósfera en papel (tirada 15.000 ejemplares).