



Revista Iberoamericana de Argumentación

ἔπει δὲ ταύτην ἐπιστήμην ζητοῦμεν

Segunda Época
RIA 27 (2023): 152-158

Directores: Hubert Marraud. **Editora:** Paula Olmos
ISSN 2172-8801 / doi 10.15366/ria / <https://revistas.uam.es/ria>

Reseña de:

Mario Gensollen: Argumentación y desacuerdo.

Gensollen, Mario, *Argumentación y desacuerdo*, Guadalajara, Jal. México. Editorial Universidad de Guadalajara, 2022 (146 pp.), ISBN: 978-607-571-650-3

Dorian Hernández Vázquez

Doctorado en Humanidades

Universidad de Guadalajara

dorian.hvazquez@academicos.udg.mx

Servicio de Publicaciones de la Universidad Autónoma de Madrid



Copyright©DORIAN HERNÁNDEZ VÁZQUEZ

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>

Introducción

Gensollen sostiene que la argumentación debería ser una práctica que nos ayude a obtener conocimiento, además de comprometernos con los problemas comunes, y trabajar juntos para resolverlos y comprendernos entre nosotros. De tal suerte que, la argumentación debería ser un esfuerzo cooperativo y no una batalla dialéctica en la que el objetivo sea ganar una discusión. No obstante, continúa, actualmente estamos lejos de siquiera acercarnos al ideal cooperativo.

Aunque parece que ha aumentado el interés de las personas por la argumentación y con ello también los cursos de argumentación y pensamiento crítico, sin embargo nuestra cultura argumentativa parece no solo no haber mejorado, sino más bien empeorado. Para diagnosticar el problema, Gensollen encuentra una pista con Deborah Tannen cuando afirma que el problema está en que entendemos los intercambios argumentativos como discusiones en la que nuestro interlocutor debe perder. La perspectiva con la que abordamos la argumentación es atacar a los demás y demostrar que están equivocados para yo tener la razón. Este comportamiento tiene por lo menos tres consecuencias: a) se pierde demasiado tiempo defendiéndonos de los ataques, b) se piensa que para argumentar debemos enfrentarnos a un punto de vista necesariamente opuesto, y c) nos volvemos innecesariamente precavidos con lo que afirmamos, desincentivando a las personas a participar en intercambios argumentativos.

Gensollen afirma que el problema está en que la academia ha teorizado la argumentación desde esa perspectiva. Es probable que el hecho de que argumentemos cada vez peor se deba a pensar a la argumentación desde la necesidad que tenemos de resolver desacuerdos. Es decir, puede haber varios distintos motivos que expliquen nuestro déficit argumentativo actual, pero hay uno que es muy claro, sostiene Gensollen: “no tenemos clara la relación entre la argumentación y el desacuerdo” (2022, p. 12).

Cap. 1: El desacuerdo en la argumentación

El propósito que tiene Gensollen en este capítulo es mostrar que, a diferencia como se supone en teoría de la argumentación, el desacuerdo no es necesario para argumentar. Si buscamos una concepción cooperativa de la argumentación, primero debemos comprender la relación entre desacuerdo y argumentación. La pregunta difícil en este momento es, ¿cómo llegamos a vincular tan fuertemente el desacuerdo con la argumentación?

En teoría de la argumentación hay controversias y varias discusiones acerca de lo que es un argumento, sin embargo, si buscamos una definición general y neutral a ellas, piensa Gensollen, podría ser la siguiente: un argumento es un conjunto de representaciones (al menos dos) en el cual una o unas (premisa o premisas) apoyan la verdad de otra (la conclusión). Su relación, por tanto, es inferencial (2022, p. 18). Además, los argumentos tienen muchas funciones, por mencionar algunas: los usamos para defender una solución, justificar una decisión, convencer a quien lee nuestros escritos, para encantar, fascinar, modificar creencias, hacer ver con claridad, resolver conflictos, persuadir; y también para evitar en cierta medida evitar opciones violentas para tratar nuestras diferencias de opinión.

Sin embargo, si nos preguntamos ¿cuál es el uso más común y benéfico que tienen los argumentos? podría ser que, buscamos reducir las diferencias de opinión o persuadir. Pensarlo así abrió tres enfoques del estudio de la argumentación: quienes defienden la relación entre proposiciones; para ellos su interés está en los productos y denominan “lógico” a su enfoque; quienes defienden la reducción de las diferencias de opinión y les preocupa los procedimientos, un enfoque dialéctico; y quienes defienden la persuasión racional cuya atención está en los procesos de argumentación, un enfoque retórico.

Hay un elemento más en juego, a saber, los bienes que obtenemos de la argumentación cuando lo hacemos correctamente. Es posible que cuando buscamos reducir diferencias de opinión o persuadir, también busquemos otras cosas como coordinarnos socialmente o reforzar lazos humanos. Gensollen llama concepción epistémica de la argumentación a considerar que los bienes primarios de la argumentación son de orden epistémico. Es decir, aunque el objetivo de argumentar sea cambiar lo que piensan otras personas, argumentar bien será hacerlo, pero de manera que promueva bienes epistémicos, tales como estados psicológicos que son adecuados de tener por su orientación a la verdad, comprensión o acción racional (2022, p. 24).

Ahora bien, quienes estudian la argumentación saben que el enfoque lógico predominó durante siglos el trabajo filosófico de la argumentación. Era una herramienta importante para acercarse al fenómeno, describirlo y sistematizarlo. No obstante, en la actualidad se habla de la lógica como una herramienta que ya no es tan efectiva para dar cuentas de lo que sucede cuando argumentamos. El relevo parece haber pasado al enfoque dialéctico. La razón del cambio puede deberse a que, se abandonó el formalismo excesivo del enfoque lógico por una perspectiva más amplia, en la que se considera la argumentación como una práctica comunicativa.

Aunque la concepción epistémica de la argumentación es compatible con los enfoques lógico, dialéctico y retórico, advierte Gensollen, debemos tener cuidado con el predominio que el enfoque dialéctico le da al desacuerdo para estudiar la argumentación. Se corre el riesgo de descuidar los aspectos epistémicos de nuestras prácticas argumentativas.

Gensollen hace un recuento de las posturas que comparten la idea de que el propósito de que la argumentación es resolver, o al menos reducir desacuerdos. Por ejemplo, una parte de la lógica informal, la pragma-dialéctica, ciertos enfoques retóricos de la argumentación, pensamiento crítico y la democracia deliberativa. Sin embargo, existen dudas acerca de esa relación. Por ejemplo – cita Gensollen-, (Morado, 2013) al sostener que lo que caracteriza la argumentación es ofrecer razones en apoyo de nuestros puntos de vista y no para qué las ofrecemos; (Goodwin, 2007) cuando afirma que la argumentación es disfuncional, lo que sucede cuando argumentamos es que hacemos enfadar a los participantes; (Paglieri, 2009) dice que muchas veces un desacuerdo después de argumentar suele intensificarse; o (Feldman, 2009) piensa que las personas tratamos de evitar entrar en desacuerdos y con ellos argumentar, muchas veces mentimos o preferimos hablar de temas en los que ya hay acuerdos.

De tal suerte que, argumenta Gensollen, si la función social de la argumentación fuera resolver desacuerdos, muchas metas sociales ya se habrían resuelto, por ejemplo, disminuir la polarización, minimizar la violencia o acuerdos urgentes acerca de salud, política o economía se habrían alcanzado, pero claramente no es así. Por lo tanto, no es probable que el desacuerdo sea necesario para la argumentación, y quizás deberíamos tomar con cierta distancia a las teorías que crean que sí.

Cap. 2: Adversarialidad argumentativa

En este capítulo Gensollen explora las consecuencias de no comprender correctamente la relación entre desacuerdo y argumentación. Principalmente existen dos consecuencias indeseables: por un lado, los enfoques en teoría de la argumentación que piensan al desacuerdo como necesario para argumentar, han entendido y enseñado las prácticas argumentativas como actividades principalmente adversariales, olvidando una concepción cooperativa; y, por otro lado, si buscamos evitar la concepción adversarial, perderemos de vista que hay formas benéficas de adversarialidad argumentativa.

Gensollen hace dos distinciones iniciales: bienes incluyentes, entendido como

si un sujeto obtiene un bien (digamos comprender algo), eso permitiría que otros sujetos también lo obtengan. Por otro lado, bienes excluyentes, entendido como si un sujeto obtiene un bien (digamos ganar algo), eso impedirá que otros sujetos no ganen ese mismo bien. Luego, los bienes primarios, como aquellos que se obtienen por el hecho de realizar adecuadamente una práctica. Por último, bienes secundarios, como aquellos que pueden no obtenerse, aunque la práctica se haga adecuadamente.

Esto quiere decir que, si pensamos la argumentación desde una perspectiva epistémica, entonces, alguien que argumenta adecuadamente obtiene bienes primarios incluyentes, aunque lo haga en busca de otro tipo de bienes secundarios excluyentes como ganar una discusión. Esto se debe a que siempre que argumentamos es apoyar un punto de vista por medio de razones. No hay manera de evitar los bienes primarios incluyentes cuando argumentamos, de lo contrario practicaríamos erróneamente dicha actividad.

Es importante señalar que en toda relación adversarial hay ganadores y perdedores, y un adversario es quien busca el mismo bien que yo, buscando hacerme perder. Si la argumentación es adversarial quiere decir que en todo intercambio argumentativo alguien va a perder. Muchas veces los bienes primarios que conseguimos argumentando (digamos hacer un argumento sólido), son también los bienes secundarios que buscamos, (digamos convencer a alguien de un punto de vista). En cambio, la adversarialidad puede impedir la cooperación entre las personas que argumentan, entre otras cosas porque mienten, no quieren cambiar de opinión o buscan a como dé lugar ganar la discusión.

¿Por qué pensamos en la argumentación como una práctica naturalmente adversarial? Gensollen nos dice que, los desacuerdos son situaciones epistémicas en las que quienes discuten adoptan creencias diferentes respecto de una misma proposición. Puede ser que alguien crea que una proposición es falsa, verdadera o puede suspender el juicio; además, se puede estar en desacuerdo acerca del grado de credibilidad frente a la proposición. Por tanto, si pensamos en los desacuerdos como conflictos de creencias y en la argumentación como respuesta a ellos, entonces, será fácil tener a la argumentación como adversarial.

Gensollen, siguiendo a Lakoff, afirman que la forma de expresar cómo entendemos lo anterior es desde una metáfora bélica, es decir, la argumentación es una guerra. A partir de ahí sistematizamos nuestra práctica argumentativa. Una posible salida es cambiando la metáfora que nos permite entender la argumentación. Gensollen

presenta el ejemplo de la argumentación como la coreografía de una danza, donde llevarla a cabo sea de manera agradable y equilibrada. Desde este cambio metafórico conceptual se podría sistematizar a la argumentación como cooperación. De ser así, sostiene Gensollen, una concepción cooperativa arrojaría mejores resultados en la argumentación, como por ejemplo mejoras epistémicas: menores creencias falsas y más creencias verdaderas.

Para profundizar en lo anterior es preciso distinguir cuatro tipos de adversarialidad: de modo (AMD), donde en una fase de la argumentación al menos un argumentador se comporta de manera agresiva o incivilizada; de estrategia (AE), al menos uno de los argumentadores se comporta estratégicamente como oponente en una fase de la discusión; de medio (AM), al menos un argumentador busca que sus interlocutores pierdan para que la audiencia gane bienes epistémicos; y de fin (AF), al menos uno de los argumentadores busca de manera primaria que sus interlocutores pierdan.

Gensollen termina este capítulo sosteniendo que, podríamos ser capaces de observar cuando un tipo de adversarialidad es o no benéfico para la argumentación. Para poder hacerlo introduce la noción de compromiso argumentativo, esto es, el compromiso de cooperar con nuestros interlocutores por medio de la argumentación para la obtención de bienes epistémicos. Si algún tipo de adversarialidad es posible y benéfica (excepto la AF porque por definición no puede ser cooperativa), sin romper el compromiso argumentativo, podríamos pasar de concepciones no cooperativas a una concepción cooperativa de la argumentación.

Cap. 3: Desacuerdo y progreso epistémico

En este último capítulo, Gensollen hace un recorrido de las principales discusiones que tienen lugar en la epistemología del desacuerdo. Esta parte de la epistemología es relevante porque el desacuerdo se encuentra presente en muchos ámbitos de la vida pública y privada. El desacuerdo es constante en la convivencia social. No obstante, la manera en la que la epistemología del desacuerdo lo aborda puede ser débil en su acercamiento desde la noción de “par epistémico”. Una propuesta viable ante la presencia persistente del desacuerdo sería que: el desacuerdo, desde una perspectiva social, junto con la argumentación son recursos cognitivos para el progreso epistémico.

Gensollen recuerda que la pregunta central de los epistemólogos es: ¿qué respuesta es racional que adopte con respecto a una creencia que no comparte otra

persona a la que considero similar cognitivamente a mí? De ahí que preguntarnos acerca de la relevancia epistémica de un desacuerdo parte de dos supuestos: por un lado, el desacuerdo debe ser reconocido al menos por una de las partes. Si no existe tal reconocimiento, no tiene sentido preguntarse acerca de la respuesta racional de los involucrados ante el desacuerdo; por otro lado, cuál es la respuesta epistémicamente racional entre dos sujetos que se toman como pares epistémicos, es decir, como personas igualmente inteligentes, informadas y reflexivas.

Pero, es muy difícil que en casos reales se presente la paridad epistémica. ¿Cómo saber cuándo alguien está en mejor posición o en igualdad de condiciones epistémicas? Es difícil, por no decir imposible, que se logre dar la igualdad de condiciones para discutir. Gensollen afirma que la noción de paridad epistémica es una noción vaga y que no hace bien en los debates de epistemología del desacuerdo. Si un desacuerdo es relevante solo si quienes discuten están en igualdad de condiciones, entonces pocos debates serán relevantes. Sin embargo, eso no sucede en la realidad. Constantemente entramos en desacuerdos que consideramos relevantes; no los podemos desechar si con quien discuto no es nuestro par epistémico. Por el contrario, afirma Gensollen, “lo único que se requiere para que el desacuerdo sea relevante epistémicamente para un individuo es que no existan socavadores: razones que pueda señalar para descartar la relevancia del punto de vista del interlocutor” (2022, p. 123).

En respuesta al problema de la relevancia epistémica de un desacuerdo es la epistemología social. Esta subdisciplina agrega otras fuentes de conocimiento que amplían el entorno epistémicamente relevante de los agentes. Siguiendo Longino, afirma Gensollen, que la noción de interacción es relevante para comprender de mejor manera la importancia epistémica del desacuerdo. La interacción social como una mutua afectación que puede presentarse como una conversación. Es aquí donde la argumentación se vuelve presente. Por tanto, el desacuerdo y la argumentación, desde un punto de vista social forman parte de procesos básicos de cognición, porque son determinantes en el proceso que lleva de lo subjetivo a lo objetivo (Gensollen, 2022, p. 130).

Conclusión

Gensollen tiene la intención de advertir posibles errores en los que puede caer la teoría de la argumentación si sigue abusando de sistematizar sus hallazgos desde la perspectiva del desacuerdo. El desacuerdo es uno de varios detonantes de la práctica

argumentativa; si pensamos que es el más importante o del que se desprende todo lo que sabemos acerca de argumentación, nos puede llevar a problemas que terminarán, con mucha seguridad, afectando la calidad con la que argumentamos.

Este libro representa un reto a las perspectivas dialécticas de la argumentación. ¿Cómo integran estas perspectivas el ideal cooperativo de la argumentación? Si el desacuerdo obtiene su correcto lugar en la argumentación, ¿qué podría o debería cambiar en las teorías dialécticas de la argumentación? ¿Cuándo argumentamos buscamos la verdad, tener buenos argumentos o conseguir cosas? La epistemología social y la argumentación en ciencia, ¿qué elementos podrían aportar a las prácticas argumentativas comunes del día a día?

Quizás, el progreso epistémico como propósito primario e incluyente de la argumentación podría aterrizar ciertos ideales de racionalidad. Considerar una discusión como racional desde la pregunta si se resolvió un desacuerdo puede resultar una noción vaga y poco clara. La posible sistematización de bienes epistémicos en conjunto con los bienes primarios de la práctica argumentativa, pueden ayudar a esclarecer esos ideales. Resolver un desacuerdo no es lo más importante, sino cómo cooperamos para elaborar mejores argumentos.