



Director: Hubert Marraud Editora: Paula Olmos
ISSN 2172-8801 / <https://doi.org/10.15366/ria2024.m1> / <https://revistas.uam.es/ria>

Los abogados del diablo hacen varias cosas con palabras *Devil's advocates do several things with words*

M. Inés Corbalán

ArgLab-IFILNOVA
Nova Universidade de Lisboa
Campus de Campolide, 1099-032 Lisboa
inescorbalan@fcs.unl.pt

Amalia Haro Marchal

Departamento de Filosofía
Universidad de Granada
Campus de la Cartuja S/N, Granada, España
amaliaharo@ugr.es

Giulia Terzian

ArgLab-IFILNOVA
Nova Universidade de Lisboa
Campus de Campolide, 1099-032 Lisboa
giuliatertzian@fcs.unl.pt

RESUMEN

La maniobra del abogado del diablo es conocida y comúnmente caracterizada como una estrategia argumentativa virtuosa, cuyo uso en diferentes ámbitos de discusión es fomentado debido a sus múltiples beneficios epistémicos. Sin embargo, se observan hoy en día cada vez más ejemplos de conversaciones sobre discriminación y opresión racial y de género donde la maniobra se está convirtiendo en una táctica argumentativa perniciosa. En este artículo, sugerimos que esta degeneración de la maniobra se debe a un uso incorrecto de su característica fuerza ilocutiva. Sostenemos, además, que adoptar un enfoque normativo de los actos de habla resulta más adecuado para describir tanto los tipos de usos incorrectos, como sus efectos en los participantes de la conversación.

PALABRAS CLAVE: actos de habla complejos, competencia modal deóntica, desacuerdo, diálogo deliberativo, efecto ilocutivo, interacción ilocutiva, M. Sbisà

ABSTRACT

Devil's advocacy is widely known and studied as a virtuous argumentative strategy, whose use is often encouraged in deliberative settings in view of its trademark epistemic benefits. By contrast, little to no scholarly attention has been devoted to the increasingly common uses of devil's advocacy as a harmful argumentative tactic, observed in particular in the context of conversations about racial and gender-based discrimination and oppression. We suggest that the observed usage patterns may be partly explained as improper manipulations of the characteristic illocutionary force of the manoeuvre. We further argue that adopting a normative approach to speech acts is more appropriate for accounting for the types of incorrect uses of the move, as for their consequences on the conversational participants.

KEYWORDS: complex speech acts, deontic modal competence, deliberative dialogue, disagreement, illocutionary effect, illocutionary interaction, M. Sbisà



1. EN EL NOMBRE DEL DIABLO

Mi amigo [blanco] *me obligó a debatir con él* — en nombre [...] del diablo — sobre si tal vez yo [mujer afroamericana] no merecía realmente ser admitida en la facultad de derecho.¹

No quiero simplemente estar de acuerdo con todo. ¿Acaso no te gusta que desafíen tus ideas? [...] Uno se encuentra horrorizado al reconocer la insensibilidad y la ignorancia del abogado del diablo y el duro *trabajo que exige* el papel que el abogado del diablo *te ha obligado a desempeñar*.²

... si estás haciendo de abogado del diablo para intentar ayudar a alguien, averigua si esa persona realmente quiere o necesita tu ayuda. *Los consejos que no has pedido* son francamente molestos en casi todos los casos.³

Publicas ese artículo en Facebook sobre la brecha salarial y *de repente* todos estos tipos cis, blancos y heteros salen de la nada para *recordarte* que... a las mujeres simplemente no les gusta trabajar en los campos STEM [ciencia, tecnología, ingeniería, matemáticas] – todo bajo el pretexto de hacer de ‘abogado del diablo’.⁴

‘Uhm, sí, lo siento’, murmuró Henry ante mi petición de dejar hablar a Catalina. ‘Pero me gustaría hacer de abogado del diablo’, dijo, y *la obligó a defender* cada argumento de su libro [...]. Catalina respondió a todas sus preguntas pacientemente, aunque él la interrumpiera constantemente...⁵

Las situaciones descritas en estos comentarios son cada vez más recurrentes en conversaciones informales, y más a menudo en foros o plataformas de internet; representan un patrón de usos problemáticos de la maniobra del abogado del diablo, cuya frecuencia es particularmente notable en contextos de conversaciones sobre temas de justicia social.

Estos casos merecen atención en tanto contribuciones conversacionales que redundan en efectos (discursivos y no solo) nocivos, y en tanto antitéticas a la naturaleza virtuosa de la maniobra deliberativa que estarían instanciando. Nuestra hipótesis es, sencillamente, que estamos asistiendo a una degeneración viciosa de la maniobra del abogado del diablo, ocasionada por usos incorrectos de su característica(s) fuerza(s) ilocutiva(s).

La combinación de estas observaciones sirve de motivación para el presente

¹ <https://slate.com/news-and-politics/2017/10/playing-devils-advocate-in-conversations-about-race-is-dangerous-and-counterproductive.html>. Todas las páginas de internet han sido consultadas durante noviembre-diciembre de 2023.

² <https://feminismindia.com/2021/06/25/racism-needs-no-devils-advocate-a-note-to-indian-immigrant-cis-women-with-white-friends/>

³ <https://the-orbit.net/brutereason/2013/08/10/how-to-be-a-responsible-devils-advocate/>

⁴ <https://everydayfeminism.com/2015/09/playing-devils-advocate/>

⁵ <https://womensmediacenter.com/fbomb/how-to-explain-mansplaining-to-a-mansplainer>

trabajo, en el cual pretendemos sentar algunas de las bases teóricas necesarias para sustentar nuestra hipótesis. Sin embargo, por motivos de espacio dejaremos de lado el análisis pormenorizado de los casos que originan nuestro interés, y nos centraremos en esclarecer las características discursivas de la maniobra del abogado del diablo. El análisis resultante nos permitirá, en el futuro, analizar con detalle los ejemplos recogidos.

2. ¿QUÉ INTENTA HACER EL ABOGADO DEL DIABLO?

La maniobra del abogado del diablo (DA, por su sigla en inglés) es una estrategia argumentativa asaz conocida, practicada y estimulada en diversos ámbitos de discusión crítica, educativa y de gestión empresarial (véase, p. ej. Aikin y Clanton, 2010; Johnson, 2018; Kasi, 2018; Nemeth, Brown y Rogers, 2001; Nemeth, Connell et al., 2001; Schwenk, 1990; Warburton, 2007).⁶

Entre sus características más reconocibles está, en casos típicos, el uso por parte del hablante de algún marcador discursivo explícito, tal como el prefacio “permítame que haga de abogado del diablo”, o el posfacio “estaba haciendo de abogado del diablo”.

También típicamente, estos marcadores discursivos periféricos atenúan o suspenden el compromiso doxástico del hablante respecto del discurso: paradigmáticamente, el abogado del diablo es un hablante que decide defender un punto de vista ajeno a sus propias creencias. De esta forma, el hablante-DA_s hace suya la voz de terceras personas con quien no concuerda, y que no están presentes (o no tienen voz) en la situación discursiva particular.

Finalmente, la maniobra se distingue por ser unívocamente diseñada para fines exploratorios y deliberativos. En concreto, DA_s asume una posición artificial de disenso con su interlocutor a fin de explorar nuevas ideas, propuestas y planes de acción alternativos, de promover la discusión y la revisión de las razones a favor y en contra de una tesis, y de anticipar posibles críticas y desacuerdo reales por parte de terceros. Idealmente, incorporando un desacuerdo ficticio en la conversación se beneficia la posición epistémica de los participantes, se fortalecen sus argumentos, se mejora la deliberación grupal y se evita el pensamiento homogéneo. En teoría, tal maniobra es así

⁶ Además de la sigla DA, utilizada para hacer referencia a la maniobra deliberativa del abogado del diablo, y la abreviatura DA_s, que hará referencia al hablante que juega el rol de abogado del diablo, también utilizaremos la abreviatura DA_P para referirnos al preámbulo “Permítame hacer de abogado del diablo”, y locuciones afines.

dialéctica y epistémicamente virtuosa. Ello justifica y explica que su práctica sea fomentada tanto en ámbitos institucionales educativos, como en ámbitos empresariales de negociación y de toma de decisiones prácticas

2.1. CONDICIONES DE FELICIDAD DEL ABOGADO DEL DIABLO

Pese a su espectacular reputación, curiosamente la maniobra DA no ha recibido mucha atención ni en la literatura de argumentación ni en la pragmática del lenguaje. El análisis más detallado (en términos relativos) ha sido propuesto por S. Jacobs (1989). Adoptando el enfoque searleano de los actos de habla, este autor identifica las condiciones de felicidad de este movimiento discursivo (véase Fig. 1), a la vez que las contrasta con las condiciones del acto de habla complejo de la contra-argumentación. La condición esencial de DA expresa la fuerza ilocutiva de este acto de habla complejo: *el intento, por parte del hablante-DA_S, de examinar la aceptabilidad o no del punto de vista u opinión O_H del oyente, determinando si la constelación de afirmaciones S₁, ..., S_n resulta aceptable o no al oyente.*⁷ Como las condiciones de corrección (preparatorias y de sinceridad) expresan, DA_S no asume de antemano los compromisos característicos del acto complejo de contra-argumentación. Así, por ejemplo, DA_S no se compromete a creer que la opinión del oyente sea inaceptable, ni que las razones S₁, ..., S_n refuten el punto de vista O_H del oyente; DA_S solo se compromete a creer que otra persona — virtual en, o ajena a, la conversación — podría asumir tales compromisos doxásticos.

Notablemente, la suspensión de tales compromisos y el objetivo característico de esta maniobra deliberativa son anunciados públicamente *mediante el preámbulo*: la locución “Permíteme hacer de abogado del diablo”. A pesar del papel fundamental del preámbulo (DA_P) para indicar la maniobra, Jacobs, sin embargo, no se pronuncia explícitamente sobre el modo exacto en que deberíamos interpretar su función. En lo que sigue avanzamos (las) dos hipótesis que parecen ser más plausibles y coherentes con el análisis de este autor.

⁷ En la contra-argumentación, la relación entre O_H y S₁,...,S_n es de refutación, y el hablante intenta convencer al oyente de la inaceptabilidad de la opinión O_H de este último. En la pro-argumentación, la relación entre O_S y S₁, ..., S_n es de justificación, y el hablante intenta convencer al oyente de la aceptabilidad de O_S del propio hablante.

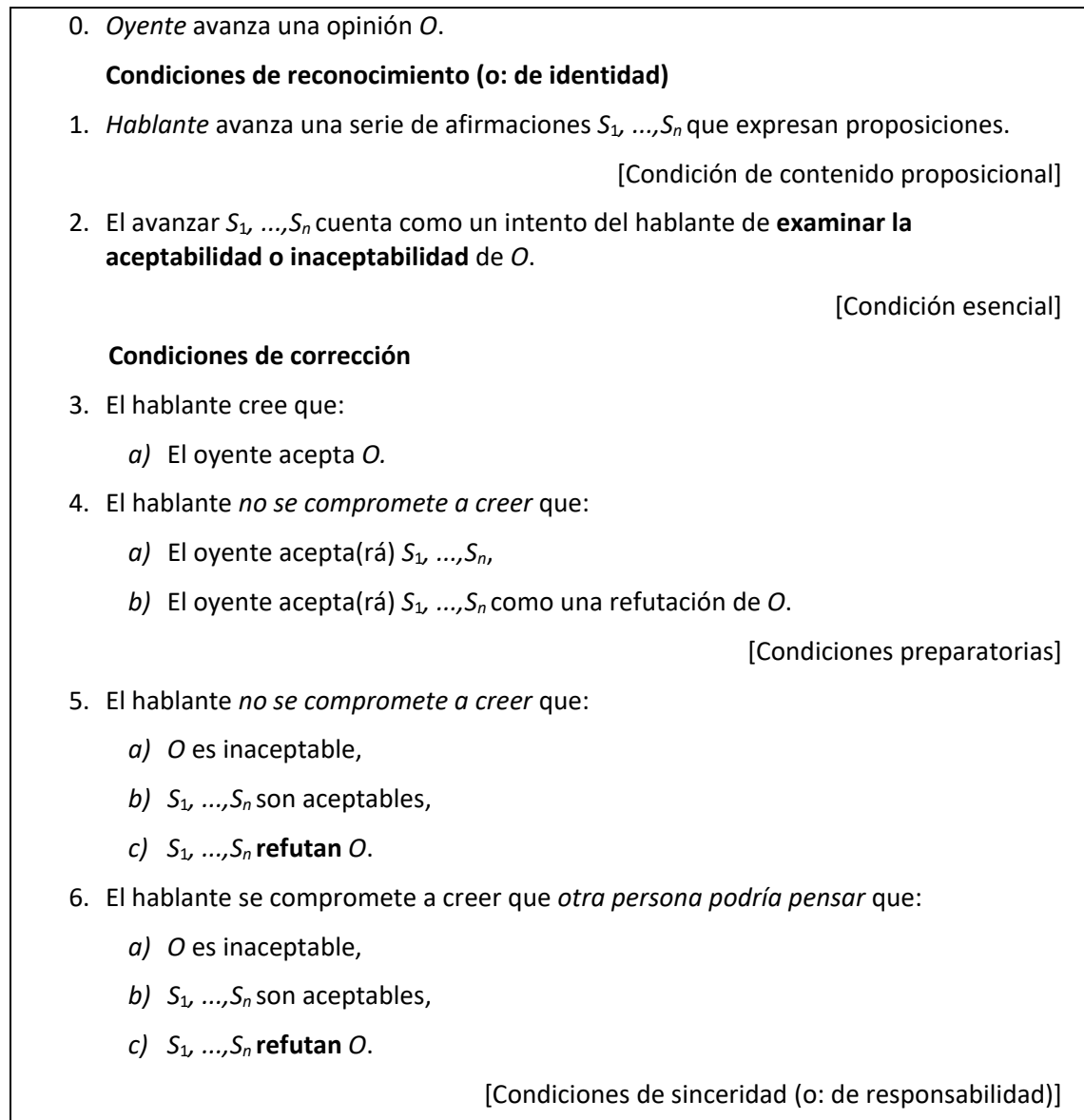


Figura 1: Condiciones de felicidad del abogado del diablo

2.2 SOBRE EL PREÁMBULO

Podemos considerar que DA_P cumple dos funciones importantes, según coloquemos el foco en las condiciones de sinceridad o en la condición esencial, respectivamente: una función de cordialidad social o una función comunicativa-ilocutiva.

2.2.1 SINCERA MITIGACIÓN DE DESACUERDO INSINCERO

Por un lado, DA_P podría entenderse como un marcador de cortesía. Como es sabido, los desacuerdos entre interlocutores son percibidos como amenazas (*face-threatening acts* - FTA) a la imagen o rostro social (*face*) del oyente (véase P. Brown y Levinson, 1987). En general, en interacciones sociales conversacionales potencialmente amenazantes, los interlocutores, intentando mitigar conflictos interpersonales, recurren a estrategias de cortesía positiva. Así, DA_P podría considerarse una estrategia

conversacional minimizadora del potencial amenazante de un desacuerdo, que pretende evitar el conflicto interpersonal y salvaguardar la buena relación del DA_S con su interlocutor. Más específicamente, por medio del preámbulo, DA_S estaría anunciando al oyente que el potencial desacuerdo entre ellos no es real; hablante y oyente no estarían, en principio, en desacuerdo, pues DA_S no estaría dando sino voz a un interlocutor virtual, esto es, a una tercera persona externa a la conversación.⁸

2.2.2. ANUNCIO PÚBLICO DE LA INTENCIÓN ILOCUTIVA

Bajo el marco searleano adoptado por Jacobs, la comprensión, por parte del oyente, de la intención o función ilocutiva comunicativa del hablante es necesaria para que cualquier acto de habla tenga lugar. Esto suele ser formulado indicando, entre las condiciones de éxito o felicidad de un acto de habla, que el oyente garantice la aprehensión (*uptake*) de la intención del hablante.

Siendo así, DA_P podría entenderse naturalmente como una expresión convencional ostensible de la intención comunicativa del hablante, como un marcador explícito cuya función es, justamente, facilitar la comprensión de la intención comunicativa del hablante y garantizar la condición de aprehensión, por parte del oyente, de la fuerza ilocutiva del acto DA . En concreto, a fin de poder examinar efectivamente la opinión O_H , DA_S requiere que el oyente comprenda que su intención al proferir las razones S_1, \dots, S_n es *examinar* la opinión O_H (y no, por ejemplo, convencerlo de la opinión contraria) viendo si S_1, \dots, S_n resultan aceptables o no al oyente.

2.3. ¿ENTENDER Y/O INTERACTUAR?

Resulta evidente que, a fin de efectivamente realizar la tarea de examinar la opinión O_H , DA_S no solo necesita que el oyente entienda su intención ilocutiva; DA_S requiere también que el oyente *colabore activamente*, que tenga voz y voto en la deliberación. En efecto, a fin de examinar, y consecuentemente determinar si la opinión O_H es aceptable o no, DA_S y oyente deben cooperar e interactuar conversacionalmente. Vemos así que el oyente cumple un rol activo esencial en el acto DA : una vez que DA_S avanza las razones S_1, \dots, S_n en su turno conversacional, es el oyente quien debe, en el siguiente turno, comunicar un veredicto a DA_S sobre la aceptabilidad o no de S_1, \dots, S_n . Desde la perspectiva pragma-dialéctica adoptada por Jacobs, el rol agentivo del oyente, y con ello el aspecto interactivo entre hablante y oyente se sitúa en el nivel perlocutivo, no en

⁸ Nótese que esta interpretación es consistente con el marco searleano adoptado por Jacobs. De acuerdo con Searle (1969: 22), el verbo *anunciar* si bien es ilocutivo, no es el nombre de un acto ilocutivo. En contraste con Austin, para quien un anuncio es un acto ejercitivo, para Searle anunciar es anticipar un poco el modo, el estilo o la manera en la cual un acto ilocutivo se realiza (véase también Searle, 1976: 8).

el nivel ilocutivo. Así, mientras que la comunicación entendida como interacción entre hablante y oyente es necesaria para la efectiva realización del efecto o acto perlocutivo del acto de habla complejo DA, el rol agentivo del oyente no es tomado en consideración en la consecución de DA entendido como acto *ilocutivo*. El rol del oyente en la ilocución se limita, como hemos indicado, a la aprehensión de la intención comunicativa del hablante.

Como otros autores han indicado, asimilar el aspecto interactivo con el efecto o acto perlocutivo no parece adecuado en el caso de actos de habla argumentativos; la adopción de un enfoque interactivo del acto ilocutivo parece, en cambio, más apropiada (véase Corredor, 2021; Haro Marchal, 2023; Labinaz, 2021).

Esta perspectiva interactiva del acto ilocutivo parece además ser más adecuada al caso específico de DA debido al carácter distintamente cooperativo de tal maniobra. Incluso, una vez que reconocemos (i) la mayor plausibilidad del enfoque interactivo, (ii) la naturaleza distintamente dialógica-cooperativa de DA, y (iii) los aspectos marcadamente virtuosos de ese movimiento señalados en la literatura, parece que las anteriores hipótesis interpretativas del preámbulo— como marcador de cortesía o como anuncio de intención— no resultan las únicas, ni las más adecuadas⁹. A la luz de lo dicho, se justifica la adopción de un marco teórico que permita incorporar la interacción, y consecuente bidireccionalidad comunicativa entre hablante y oyente, ya en el nivel ilocutivo a fin de proporcionar, en particular, hipótesis interpretativas alternativas del preámbulo.

3. ¿QUÉ HACE EL ABOGADO DEL DIABLO?

Una propuesta particularmente interesante que defiende la superioridad de un abordaje austiniiano para capturar el carácter interactivo de los actos de habla en tanto eventos comunicativos es proporcionada por Sbisà (véase p. ej. Sbisà, 1984, 2006, 2009). Desde la perspectiva pragmática desarrollada por esta autora, los efectos de un acto ilocutivo no se agotan en la aprehensión, sino que incluyen los llamados ‘efectos convencionales’. Estos consisten en modificaciones, producidas por cualquier acto de habla, en lo que se denomina la *competencia modal deóntica*: esto es, el conjunto de derechos, expectativas, obligaciones y habilitaciones de los participantes del intercambio comunicativo. Por ejemplo, si un hablante profiere “Mañana llegaré más temprano” con la intención de llevar a cabo una promesa, su acto ilocutivo será exitoso

⁹ Para una revisión más detallada de diferentes perfiles de abogados del diablo rastreados en la literatura, véase (Terzian y Corbalán, en prensa).

si se producen los *efectos ilocutivos normativos convencionales* asociados a este acto. En este caso, los efectos ilocutivos consisten en la adquisición por parte del hablante de la *obligación* de cumplir con su promesa, y en la *expectativa legítima* del oyente de que el hablante cumplirá el contenido de su promesa. Estos efectos normativos, según Sbisà, dependen del *acuerdo intersubjetivo de los participantes*: la realización exitosa del acto ilocutivo dependerá del reconocimiento mutuo por parte de hablante y oyente de la producción de estos cambios normativos. Desde esta perspectiva teórica, es la respuesta del oyente, que muestra cómo ha interpretado la preferencia del hablante, la que determina si estos efectos normativos se han producido.

Desde nuestro punto de vista, un marco normativo como el de Sbisà permite dar cuenta de forma más apropiada no solo del modo en que funciona la comunicación en general, sino también de las características particulares de DA. Nuestra primera tarea será entonces esclarecer cuáles cambios produce la maniobra DA en las competencias modales deónticas de los deliberantes. Para tal fin, en esta sección pasamos en reseña cuatro tipos de actos ilocutivos (indirectos) que, plausiblemente, se podrían estar realizando por medio del preámbulo DA_P. Cada opción para considerar se alinea, además, con al menos una de entre las diferentes caracterizaciones del perfil ideal de la maniobra encontradas en la literatura.

Notablemente, todas las opciones que consideraremos a seguir se califican como actos de habla del tipo comisivo y/o directivo débil.¹⁰ Esto parece perfectamente coherente con el (ya señalado) carácter dialógico-cooperativo de la maniobra DA.

Debido a su naturaleza conjunta y cooperativa, es plausible considerar que el acuerdo entre los interlocutores sea fundamental para el éxito ilocutivo de DA. De allí que sea plausible pensar que la fuerza ilocutiva de la locución DA_P proferida por DA_S deba propiciar una conversación, y con ello, inducir una respuesta de aceptación o rechazo de parte del interlocutor a participar de tal actividad conjunta. Diferentes actos de habla inician una conversación, esto es, constituyen pares de adyacencia donde hablante y oyente, haciendo uso de sus derechos y obligaciones conversacionales, se organizan y alternan para contribuir conversacionalmente en sus respectivos turnos. Ofrecimientos, propuestas, sugerencias, e invitaciones, entre otros, son ejemplos de actos de habla (comisivos y/o directivos débiles) que inducen una conversación.¹¹ En

¹⁰ La denominación searleana de acto directivo se corresponde con los actos ejercitivos austrianos (a pesar de que los componentes específicos de tales categorías no necesariamente coinciden en estas dos tradiciones). Los actos de habla directivos débiles (p. ej. aconsejar, recomendar), en oposición a los directivos fuertes (p. ej. ordenar, mandar) no generan obligaciones en los oyentes.

¹¹ Actos de habla directivos fuertes —como ordenar o demandar—, no desencadenan un acto locutivo como respuesta de parte del oyente, no propician una conversación. Tampoco los actos declarativos (Searle) o

efecto, una vez que un hablante realiza un ofrecimiento, una invitación, o una propuesta en su turno conversacional, se genera un cambio del turno, y el interlocutor, escogido por el hablante, pasa a ser el siguiente orador; a este es por ello asignado *el derecho de ocupar el piso conversacional y la obligación de emitir una respuesta*: aceptar o rechazar la propuesta, la invitación o el ofrecimiento.

3.1. OFRECIMIENTO

Es sabido que Mill se pronunció brevemente pero con entusiasmo sobre los abogados del diablo, a quienes— consideraba— deberíamos estar agradecidos por ayudarnos a examinar críticamente nuestras opiniones. En esta misma línea milliana se enmarca la figura ideal y aspiracional del abogado del diablo diseñada por Stevens y Cohen (2021). El llamado abogado del diablo ‘angelical’ es el mejor argumentador posible— aunque inexistente en contextos reales— con el cual podríamos enfrentarnos: es el interlocutor que cualquier argumentador necesita para fortalecer sus argumentos, subsanar sus limitaciones cognitivas, y mejorar su estatus epistémico. A su vez, el abogado del diablo se configura como un hablante que coloca sus capacidades dialécticas, cognitivas y epistémicas superiores al servicio, y en beneficio de su interlocutor. Bajo esta lectura, entonces, la locución “permítame hacer de abogado del diablo” podría entenderse naturalmente como un *ofrecimiento* de ayuda dialéctica-epistémica, de parte del hablante al oyente.

Supongamos entonces que al proferir DA_P , el hablante DA_S pretende comunicar su intención de ofrecer ayuda epistémica a su interlocutor. El ofrecimiento desencadena y requiere una respuesta por parte del destinatario; más importante aún, la aceptación de la oferta en el turno conversacional del destinatario es fundamental a fin de que ciertos compromisos normativos sean instaurados.

En efecto, incluso desde la perspectiva de Searle y Vanderveken (1985: 195), la necesidad de interacción entre los interlocutores no puede ser relegada al acto perlocutivo en el caso particular del acto de ofrecer. El acto comisivo de ofrecer es distintivo en este sentido: un ofrecimiento es una promesa que *está condicionada a la aceptación del oyente*. En otros términos, un ofrecimiento resulta *vinculante para el hablante* sólo a partir de la respuesta afirmativa del destinatario. Vemos así que el efecto compromisorio, normativo del acto de ofrecer no depende— incluso en el marco searleano— únicamente del rol del oyente como garantía de aprehensión de la intención

performativos (Austin), tales como declarar matrimonio o bautizar un niño, inician una conversación. Actos directivos y declarativos, por otro lado, dependen de condiciones de autoridad formal. Es interesante notar que, al menos en la caracterización de DA propuesta por Jacobs, no hay una condición preparatoria tal para la figura DA_S .

ilocutiva del hablante; el oyente debe *reconocer el efecto normativo* (condicional) y *aceptar* el ofrecimiento para que tal efecto normativo entre en vigor. La necesidad de aceptación—tácita o implícita—evidencia así que la interacción entre los interlocutores no puede ser relegada al acto perlocutivo, o no al menos, en el caso particular del acto de habla de ofrecer.

Dado que una condición preparatoria de los ofrecimientos es que el oferente cree que el oyente desea que la acción ofrecida sea realizada, el hablante presupone que su interlocutor aceptará el ofrecimiento. Siendo que el rechazo es la respuesta no preferida, el hablante esperará que, en tal caso, el oyente presente una explicación o una justificación. En caso de aceptación de la propuesta, se generará, adicionalmente, otro efecto convencional en el oyente: *una expectativa legítima de que el hablante realice el contenido del ofrecimiento*. Esta expectativa deriva de la restante condición preparatoria del acto de ofrecer: el oferente es capaz de realizar el contenido del acto locutivo.

Todos estos efectos normativos deónticos asociados al acto de ofrecer deberán ser tomados en consideración cuando se pretenda determinar el éxito ilocutivo de la maniobra DA, cuyo preámbulo DA_p exprese indirectamente un acto de ofrecimiento de ayuda epistémica, como en el caso —plausiblemente— del abogado milliano o angelical.

3.2. INVITACIÓN

Una caracterización del abogado del diablo divergente de aquella presentada por Jacobs, pero con vínculos aún en la teoría searleana, la encontramos en la literatura pragma-dialéctica. Van Eemeren y Grootendorst no dedican sino unas pocas líneas a DA, posiblemente porque, según ellos, DA no sería un tipo específico de discusión crítica, y no tendría, por ello, una intención ilocutiva propia. DA es una discusión estándar dirigida a resolver una diferencia de opinión, que se caracteriza específica y únicamente por el hecho de que los roles de protagonista y de atacante crítico (o: antagonista) resultan invertidos (véase van Eemeren y Grootendorst, 1984: 200; van Eemeren, 2015: 688).

Es el protagonista, que conoce mejor que su interlocutor los puntos débiles de su propia posición, quien puede sugerir, en la etapa de apertura, tal cambio de roles. Siendo así, el preámbulo de apertura DA_p podría entenderse como un directivo débil de *invitación* dirigido al interlocutor a fin de que este participe en calidad de protagonista y, consecuentemente, como una auto-invitación del protagonista a participar como antagonista.

Asumamos que DA_S profiere DA_P con la intención de invitar al oyente a participar de un juego de roles (a fin de resolver una diferencia de opinión). Consecuentemente, se producirán ciertos efectos ilocutivos normativos convencionales: el oyente, en tanto que destinatario de la invitación, *adquiere el derecho, en el siguiente turno conversacional, de aceptar o rechazar dicha invitación*. En caso de ser ésta aceptada, el oyente ocupará el rol de protagonista, y el hablante — vestido de DA_S — ocupará el rol de antagonista. De ser enrolado en esta nueva función, el interlocutor — devenido defensor / protagonista — adquirirá una *nueva responsabilidad dialéctica: deberá asumir la carga de la prueba*. Dada la importancia de este efecto normativo que se sigue necesariamente de tal inversión de roles, es fundamental que el invitado acepte la invitación del DA_S antes de comenzar el acto de intercambio de razones propiamente dicho. Aceptada la invitación, se espera que ambos participantes continúen comprometidos con la nueva asignación de roles dialécticos, con las reglas del juego para la discusión crítica (y con el código de conducta de la Pragma-dialéctica; véase, p. ej. van Eemeren y Houtlosser 2003: Caps. 6, 8).

3.3. PROPUESTA – SUGERENCIA

Consideremos ahora el retrato de la maniobra DA esbozado por Aikin y Clanton (2010) en un breve pasaje de discusión sobre las virtudes deliberativas grupales. En contextos de deliberación grupal, DA_S se distingue de los demás participantes por adoptar explícitamente el rol de argumentador “abiertamente no cooperativo”. En concreto, al proferir DA_P el hablante señala que su contribución al debate ocurrirá en abierta violación de la máxima o virtud de sinceridad, a fin de colocar en consideración argumentos y posturas externas al grupo. Mediante esta escenificación, los interlocutores tendrían la oportunidad de entrenarse en la práctica de la argumentación cooperativa y del diálogo adversarial, evitando a la vez potenciales resultados negativos del pensamiento grupal.

A fin de que esta maniobra recabe los objetivos epistémicos deseados, DA_S debe satisfacer ciertas condiciones epistémicas y morales. Por un lado, DA_S debe tener conocimiento del punto de vista, y de las razones de la voz que está (artificial o insinceramente) defendiendo ante las críticas del grupo. Por el otro, DA_S debe cultivar la virtud de empatía, y manifestarla en la deliberación con sus interlocutores. Dado el objetivo benéfico para el grupo en su totalidad, resulta natural interpretar el preámbulo DA_P como un acto comisivo / directivo de propuesta para que el grupo en su totalidad examine seriamente las razones S_1, \dots, S_n .

Si así fuera, DA_S incurriría en una *obligación de justificar o apoyar la preferencia*

por la aceptación de su propuesta o sugerencia, en caso de que los oyentes, haciendo uso de su derecho, le demandaren tales razones. La propuesta o sugerencia del DA_S no genera una obligación en los interlocutores; estos son libres de decidir si se comprometen o no con el hablante a realizar el contenido del acto locutivo, y por tanto, a examinar S_1, \dots, S_n . No obstante, debido al estatus epistémico y moral de este presunto abogado virtuoso, es esperable que los oyentes acepten la propuesta. En caso de ser explícita o tácitamente aceptada, el grupo adquirirá un compromiso a realizar el acto predicado en la condición proposicional, a saber: examinar las razones S_1, \dots, S_n .

3.4. PEDIDO (DE PERMISO)

Finalmente, consideremos la hipótesis que DA_P sea un acto de habla *directo*: es decir, que la locución “Permíteme hacer de abogado del diablo” exprese literalmente la intención del hablante de pedir *permiso* al oyente para asumir el rol de abogado del diablo (y así actuar de consecuencia).¹²

Tal lectura del preámbulo DA_P encuentra su motivación en el perfil del abogado del diablo diseñado por C. Johnson (2018). Esta autora observa que, en ciertos contextos, un individuo puede tener deber (de virtud) hacia uno mismo de hacer de DA_S , si con ello llegase a desarrollar capacidades comunicativas que contribuirán al propio florecimiento epistémico. En este sentido, además, desempeñar el papel de abogado del diablo permitiría al hablante fortalecer su propio estatus en tanto participante de la economía epistémica, mitigando los efectos de eventuales prejuicios sobre su credibilidad, y contribuyendo a la realización del objetivo o ideal de justicia epistémica (véase Fricker, 2007).

A pesar de las diferencias evidentes entre el acto directivo de pedir permiso y el acto comisivo de ofrecer, ambos actos de habla generan efectos deónticos *condicionales* en los respectivos hablantes: oferente y peticionario. Hemos visto que, en el caso de los ofrecimientos, el hablante incurre en una *obligación condicional* de realizar la acción ofrecida A ; es la aceptación del ofrecimiento por parte del oyente la que torna incondicional tal obligación. Algo semejante sucede en el caso de los pedidos de permiso, donde el derecho del hablante a realizar una cierta acción A está condicionado por la respuesta del oyente; sin embargo, una vez que este último concede el permiso peticionado, es esperable que el primero efectivamente realice A .

¹² Recordemos que, siguiendo la propuesta de Jacobs, actuar como DA_S implica avanzar las razones S_1, \dots, S_n y examinarlas juntamente con el interlocutor; siguiendo la interpretación de van Eemeren y Grootendorst, por otro lado, actuar como DA_S significa colocarse en la posición de antagonista, y criticar su propio punto de vista.

El que solicita un permiso expresa su deseo de que su interlocutor, en el siguiente turno conversacional, se lo conceda. Y al dirigirle el pedido de permiso a su interlocutor, el demandante *presupone semánticamente* que existen ciertas restricciones sobre la acción pretendida (véase p. ej. Searle, 1969: 17); y a la vez *presupone pragmática o ilocutivamente* que su interlocutor ocupa una posición normativa adecuada, dentro del ámbito institucional y/o discursivo, que lo habilita para removerlas (véase también Caponetto, 2022, 2023).

4. CONCLUSIONES Y TRABAJO FUTURO

A lo largo del trabajo hemos examinado diferentes fuerzas ilocutivas que podrían asignarse, desde una perspectiva searleana o austiniana, al preámbulo de la maniobra del abogado del diablo. Comenzamos hipotetizando que DA_P podía interpretarse como una estrategia de cortesía o como un anuncio explícito de la intención ilocutiva del hablante, siendo que ambas interpretaciones son perfectamente consistentes con el marco searleano adoptado por Jacobs. Sin embargo, argumentamos luego que el marco austiniano presenta mayores beneficios a fin de analizar la maniobra cooperativa-deliberativa del abogado del diablo. Y la adopción de la perspectiva austiniana, junto con la reseña de caracterizaciones de la maniobra, ha dado lugar a asignaciones de fuerzas ilocutivas alternativas para DA_P . Un aspecto fundamental de esta propuesta es que todas estas fuerzas se caracterizan por dar lugar a una interacción entre el hablante- DA_S y el oyente *a nivel ilocutivo*; tanto DA_S como su interlocutor son agentes conversacionales en el acto de invitar, de ofrecer, de proponer y de pedir permiso. Ambos participantes acuerdan tomar parte de la maniobra conjuntamente, y lo hacen respetando sus turnos conversacionales y reconociendo sus obligaciones y derechos.

El acuerdo coordinado entre los interlocutores diverge extremadamente con las instancias reales de la maniobra del abogado del diablo que hemos encontrado en interacciones informales reales, reseñadas al inicio del trabajo. Obligar o compeler a alguien a discutir, o sentirse presionado a hacerlo, no solo entra en disonancia con el ideal epistémico virtuoso de la maniobra, sino que además supone una interpretación ilegítima de la fuerza ilocutiva del prefacio. En las discusiones reales citadas al inicio, la locución “Permítame hacer del abogado del diablo” parece expresar más bien la intención ilocutiva de un acto de habla directivo fuerte, o un declarativo (performativo): el hablante parece *ordenar* al oyente cumplir el rol complementario en la deliberación, o parece *proclamarse a sí mismo* abogado del diablo. Desafortunadamente para el hablante, la felicidad de tales actos requiere, como condición preparatoria, algún tipo de

autoridad —sea formal o pragmáticamente reconocida.

Lamentablemente, muchas de las interacciones con los auto-proclamados abogados del diablo no se distinguen solo por la distorsión de la fuerza ilocutiva de DA_P. Nuestra intuición es que el propio contenido locutivo introducido (p. ej. “a las mujeres no les gusta trabajar en las áreas STEM”) constituye parte del problema. En un trabajo futuro, pretendemos focalizar nuestra atención en la dimensión locutiva de los abusos de la maniobra DA, visando entender cómo la introducción de aserciones en sí problemáticas, bajo el manto protector del preámbulo DA_P, puede tener efectos peligrosos sobre los estándares normativos conversacionales vigentes (McGowan, 2019; Saul, 2017).

REFERENCIAS

- Aikin, S. F. y J. C. Clanton (2010). “Developing Group-Deliberative Virtues”. En: *Journal of Applied Philosophy* 27/4, 409-424.
- Brown, P. y S. C. Levinson (1987). *Politeness: Some Universals in Language Usage*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Caponetto, L. (2022). “Accommodated authority: Broadening the picture”. *Analysis* 82/4, 682-692.
- (2023). “The pragmatic structure of refusal”. *Synthese* 201/6, 187. DOI: 10.1007/s11229-023-04177-4.
- Terzian, G. y Corbalán, M. I. (en prensa). “Diabolical devil's advocates and the weaponisation of illocutionary forcé” *The Philosophical Quarterly*. DOI: 10.1093/pq/pqae033.
- Corredor, C. (2021). “Illocutionary performance and objective assessment in the speech act of arguing”. *Informal Logic* 41/3, 453-483.
- Fricker, M. (2007). *Epistemic Injustice: Power and the Ethics of Knowing*. Oxford: Oxford University Press.
- Haro Marchal, A. (2023). “Argumentation as a Speech Act: Two Levels of Analysis”. *Topoi* 42/2, 481-494.
- Jacobs, S. (1989). “Speech acts and arguments”. *Argumentation* 3/4, 345-365.
- Johnson, C. R. (2018). “For the Sake of Argument: The Nature and Extent of Our Obligation to Voice Disagreement”. En C. R. Johnson (Ed.) *Voicing Dissent: The Ethics and Epistemology of Making Disagreement Public* (pp. 97-108). New York: Routledge.
- Kasi, N. (2018). “Implications of an assigned devil's advocate role in a negotiations context”. Undergraduate Thesis. University of Pennsylvania.
- Labinaz, P. (2021). “Argumentation as a Speech Act: A (Provisional) Balance”. *Croatian Journal of Philosophy XXI* 63, 357-374.
- McGowan, M. K. (2019). *Just words: on speech and hidden harm*. Oxford: Oxford University Press.
- Nemeth, C. J., K. S. Brown y J. D. Rogers (2001). “Devil's advocate versus authentic dissent: Stimulating quantity and quality”. *European Journal of Social Psychology* 31/6, 707-720.
- Nemeth, C. J., J. B. Connell et al. (2001). “Improving decision making by means of dissent”. *Journal of Applied Social Psychology* 31/1, 48-58.
- Saul, J. M. (2017). “Racial figleaves, the shifting boundaries of the permissible, and the rise of Donald Trump”. *Philosophical Topics* 45/2, 97-116.
- Sbisà, M. (1984). “On illocutionary types”. *Journal of Pragmatics* 8/1, 93-112.
- (2006). “Communicating Citizenship in Verbal Interaction: Principles of a Speech Act Oriented Discourse Analysis”. En: H. Haunsendorf y A. Bora (Eds.) *Analysing Citizenship Talk*. Amsterdam: John Benjamins Publishing Company.
- (2009). “Uptake and conventionality in illocution”. *Lodz papers in Pragmatics* 5/1, 33-52.
- Schwenk, C. R. (1990). “Effects of devil's advocacy and dialectical inquiry on decision making: A meta-analysis”. *Organizational Behavior and Human Decision Processes* 47/1, 161-176.

- Searle, J. R. (1976). "A classification of illocutionary acts". *Language in society* 5/1, 1-23.
- Searle, J. R. y D. Vanderveken (1985). *Foundations of illocutionary logic*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Searle, J. R. (1969). *Speech acts: An essay in the philosophy of language*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Stevens, K. y D. H. Cohen (2021). "Angelic devil's advocates and the forms of adversariality". *Topoi* 40/5, 899-912.
- van Eemeren, F. H. (2015). *Reasonableness and effectiveness in argumentative discourse. Fifty contributions to the development of Pragma-Dialectics. Vol. 27*. Cham: Springer.
- van Eemeren, F. H. y R. Grootendorst (1984). *Speech acts in argumentative discussions: A theoretical model for the analysis of discussions directed towards solving conflicts of opinion*. New York: De Gruyter Mouton.
- van Eemeren, F. H. y P. Houtlosser (2003). "A Pragmatic View of the Burden of Proof". En: F. H. van Eemeren et al. (Eds.) *Anyone Who Has a View. Theoretical Contributions to the Study of Argumentation* (pp. 123–132). Dordrecht: Springer.
- Warburton, N. (2007). *Thinking from A to Z*. New York: Routledge.

AGRADECIMIENTOS: M. I. Corbalán agradece al ArgLab-IFILNOVA por el apoyo financiero recibido. A. Haro Marchal agradece a su directora de tesis, Lilian Bermejo-Luque, y también al proyecto de investigación PID2019-107478GB-I00 (Contrato Predoctoral FPI PRE2020-095944) del Ministerio de Ciencia e Innovación de España. G. Terzian agradece el financiamiento proporcionado por el proyecto FCT, código UIDP/00183/2020.

M. I. CORBALÁN Doctora en filosofía por la Universidad de Campinas (Brasil). Es investigadora colaboradora en el Instituto de Filosofía de la Universidad Nova de Lisboa. Su trabajo de investigación se ha desarrollado principalmente en las áreas de lógicas no clásicas, lingüística formal, filosofía del lenguaje y epistemología social.

A. HARO MARCHAL Investigadora Predoctoral FPI en la Universidad de Granada (España). Su tesis doctoral y sus publicaciones se centran en la teoría de la argumentación y en el estudio de esta desde una perspectiva pragmática y normativa.

G. TERZIAN Doctora en filosofía por la Universidad de Bristol (Reino Unido). Actualmente trabaja como investigadora en el Instituto de Filosofía de la Universidad Nova de Lisboa y como profesora invitada en el curso de licenciatura de Ciencias de la Comunicación en la misma institución. Sus publicaciones abarcan temas en filosofía de la lógica, filosofía del lenguaje y epistemología social.