



Las razones para argumentar bien de Luis Vega *Luis Vega's reasons to argue well*

José Ángel Gascón

Departamento de Filosofía
Universidad de Murcia
Edificio Luis Vives, Campus de Espinardo, 30100, Murcia
jgascon@um.es

RESUMEN

En su *Introducción a la teoría de la argumentación*, Luis Vega presentó tres razones para, puestos a argumentar, hacerlo bien. Se trata de las que aquí he llamado razón kantiana, razón comunitaria y razón macintyreana. Cada una de ellas se enfoca en un aspecto diferente de la realidad argumentativa: la razón kantiana, en las condiciones mínimas de entendimiento; la razón comunitaria, en la influencia mutua entre el ámbito público del discurso y los argumentadores individuales; y la razón macintyreana, en los frutos resultantes de la buena argumentación. Trataré de mostrar que, aunque ninguna de estas razones puede fundamentar la normatividad argumentativa, la razón macintyreana, interpretada de manera que se refiere a los bienes internos de la práctica argumentativa, ofrece una mejor comprensión de los fundamentos de la buena argumentación.

PALABRAS CLAVE: comunidad argumentativa, consecuencialismo, Kant, MacIntyre, normatividad argumentativa, práctica.

ABSTRACT

In his *Introducción a la teoría de la argumentación*, Luis Vega put forward three reasons to argue well, given that one has decided to argue. I have called them here called Kantian reason, communitarian reason, and MacIntyrean reason. Each of them focuses on a different aspect of the argumentative reality: the Kantian reason, in the minimal conditions of understanding; the communitarian reason, in the mutual influence between the public realm of discourse and the individual arguers; and the MacIntyrean reason, in the fruits that result from good argumentation. I will attempt to show that, even though none of those reasons can ground argumentative normativity, the MacIntyrean reason, interpreted as referring to the internal goods of the argumentative practice, provides a better insight into the foundations of good argumentation.

KEYWORDS: argumentative community, argumentative normativity, consequentialism, Kant, MacIntyre, practice.

1. INTRODUCCIÓN

El 10 de octubre de 2022, la comunidad hispanoamericana de teóricos de la argumentación, así como la de filósofos hispanohablantes en general, perdió a Luis Vega Reñón (1943-2022). Se nos fue, así, quien impulsó y sostuvo los estudios de la argumentación en España desde comienzos del siglo XXI, el maestro de la mayoría de quienes hoy en día nos dedicamos a estos asuntos. Su partida no solo supuso una enorme pérdida personal para muchos de nosotros, sino también una interrupción de sus valiosas aportaciones al estudio del discurso público, pues Luis no dejó nunca de reflexionar y escribir sobre las falacias, la deliberación, las *fake news* y la historia de la argumentación, entre otros temas relacionados.

Este artículo pretende ser un pequeño homenaje al trabajo de Luis Vega en los estudios de la argumentación. Me centraré en una de esas cuestiones que hacían que Luis destacara entre los pensadores españoles e internacionales, preguntas valientes e incómodas que solo él se atrevía a poner sobre la mesa. En el último capítulo de su libro *Si de argumentar se trata* (2003), revisado y reeditado con el título de *Introducción a la teoría de la argumentación* (2015), Luis se preguntaba: ¿por qué hacerlo bien, si se trata de argumentar? No es esta la consabida pregunta por el valor y los beneficios de la argumentación –frente a otros métodos de adquisición de conocimiento y de resolución de desacuerdos–, que todo teórico de la argumentación ha abordado en algún momento y que encabeza la práctica totalidad de los manuales de argumentación. Se trata, más bien, de una pregunta por los fundamentos de la normatividad argumentativa, rara vez planteada: *una vez* que hemos tomado la decisión de argumentar, ¿por qué esforzarse por hacerlo de manera honesta, razonable y rigurosa, en lugar de recurrir a engaños y malos argumentos? Luis Vega ofrece tres razones para argumentar bien, a cada una de las cuales dedicaré una correspondiente sección en este artículo. Veamos cuáles son.

2. LA RAZÓN KANTIANA

Se trata de la que, para Luis Vega, es la razón principal para argumentar bien, aunque posteriormente ofrece dos razones más –que comentaré en las siguientes secciones–. En cierta medida, él reconoce su carácter kantiano cuando nos invita a considerar al buen argumentador como alguien que trata de seguir la siguiente máxima «de corte kantiano» (Vega Reñón, 2015, p. 272)¹:

¹ Mis comentarios en este artículo se apoyan en la edición revisada del manual de Luis Vega, la

Argumenta de manera que tus intervenciones discursivas sean contribuciones que respeten los valores de la argumentación y faciliten nuevas contribuciones a los fines de la argumentación en su marco y contexto.

Sin embargo, no creo que tal máxima, que no es más que un paso preparatorio antes de enunciar la razón principal, sea lo que convierte a tal razón en kantiana. Al fin y al cabo, la introducción de esa máxima no ha supuesto ningún avance hacia la solución del problema que nos ocupa. La cuestión central aquí –recordemos– es: ¿por qué deberíamos argumentar bien? La máxima puede ayudarnos a comprender en qué consiste argumentar bien y quién es un buen argumentador, pero sigue pendiente la cuestión de por qué deberíamos tratar de comportarnos de acuerdo con tal máxima en nuestras discusiones argumentativas. Pasemos, por tanto, a la razón con la que Luis Vega pretende resolver esa cuestión.

He caracterizado tal razón de «kantiana» porque la idea central es que la mala argumentación –las estrategias falaces, engañosas o torticeras– no puede universalizarse. Tanto la buena como la mala argumentación, señala Luis (p. 271), se apoyan en unas condiciones mínimas de cooperación y racionalidad. En toda discusión –y, de hecho, en cualquier diálogo– es necesaria, por ejemplo, la expectativa mutua de que el interlocutor responderá de una manera pertinente y apropiada a cada intervención. De lo contrario, no es posible el entendimiento, ni siquiera para engañar por medio de trucos fraudulentos. Puede decirse –aunque Luis no lo plantea en estos términos– que es necesario asumir que los participantes en una discusión respetan las máximas del Principio Cooperativo de Grice (1975/2005) u otras similares.

Sin embargo, las condiciones mínimas de entendimiento que plantea el Principio Cooperativo no son suficientes. Los argumentadores también deben asumir que comparten unas nociones comunes sobre qué relaciones inferenciales cabe establecer entre unas aserciones y otras. Como señala Luis Vega (p. 272): «Sin una articulación inferencial normativa y común a este respecto, las estrategias argumentativas carecerían de sentido». Esto incluye las estrategias falaces. No es posible embaucar a alguien con un argumento engañoso si esa persona no *espera* que compartamos unas nociones comunes sobre qué es una razón para qué, es decir, si no *espera* que yo sepa y esté dispuesto a argumentar bien (o al menos tan bien como ella). Por eso, concluye Luis (pp. 272-273):

Pues bien, de estos supuestos se desprende que las buenas estrategias argumentativas pueden adoptarse de forma sistemática sobre la base de las

Introducción. En adelante, las referencias a números de páginas que no incluyan el autor ni el año se refieren a esta obra.

condiciones del discurso [...]. Mientras que las estrategias falaces sólo pueden emplearse de forma oportunista: su empleo sistemático destruiría las bases de la argumentación [...].

Es decir, el problema que presenta la argumentación falaz es que no puede *universalizarse* sin destruir por completo la posibilidad de toda argumentación (buena o mala). Esto es lo que hace que esta razón para argumentar bien pueda calificarse de «kantiana». La posibilidad de universalizar la máxima a la que se ajusta una acción era, para Kant, el criterio clave para determinar si tal acción era correcta o incorrecta². Al igual que Kant censuraba el incumplimiento de las promesas porque la universalización de tal práctica daría al traste con la práctica misma de prometer, Luis sostiene que debemos argumentar bien porque la universalización de las estrategias falaces destruiría la argumentación misma.

¿Qué se puede decir de esta razón para argumentar bien? Creo que es una razón convincente para disuadirnos de la práctica *sistemática* de la argumentación falaz –lo que no es poco–. Además, si uno es un buen argumentador en el sentido kantiano que Luis propone, entonces sin duda también se verá disuadido en todo momento de recurrir a estrategias falaces. Sin embargo, ¿qué ocurre con quienes (aún) no sean buenos argumentadores en ese sentido o simplemente no compartan el criterio kantiano de la universalización de las máximas que rigen nuestros actos? Cabe pensar que, aunque se acepte la imposibilidad de universalizar las estrategias falaces, no falte quien afirme su derecho a recurrir a ellas *ocasionalmente*. Si un argumentador carece de inclinaciones kantianas –pensemos en un particularista o un utilitarista–, entonces el argumento sobre la imposibilidad de universalizar las estrategias falaces no le impresionará mucho. La razón kantiana es compatible con el empleo oportunista de tales estrategias.

Esa es, en mi opinión, la debilidad de la principal razón de Luis Vega para argumentar bien: depende de un marco teórico kantiano que, de hecho, muchos no aceptan. El argumento de Luis no impide el uso no sistemático de estrategias argumentativas engañosas.

3. LA RAZÓN COMUNITARIA

Como ya se ha indicado, Luis Vega comenta de pasada (pp. 273-274) dos razones más para, una vez puestos a argumentar, hacerlo bien. Las menciona brevemente, sin

² Así lo establece en su *Fundamentación para una metafísica de las costumbres* (Kant, 2005: 81): «yo no debo obrar nunca más que de modo que pueda querer que mi máxima deba convertirse en ley universal».

dedicarles tanto espacio como a la razón anterior, pero no deja de señalar que son buenas razones. Aquí las comentaré en orden inverso, comenzando por la que él menciona al final, ya que la primera de estas dos razones que menciona me resulta más sugerente y le dedicaré la última sección de este artículo.

La razón que he llamado «comunitaria» tiene que ver, según señala Luis, con «la conformación de un ámbito inteligente de discurso público» (p. 273). Se refiere a las repercusiones que tiene el empleo de estrategias falaces y comportamientos argumentativos cuestionables –esta vez, incluso si solo es ocasional– en el medio social que sustenta nuestras prácticas argumentativas. Todos aprendemos a argumentar en un contexto social caracterizado por unas prácticas discursivas que fomentan ciertos comportamientos y desalientan otros; y, al mismo tiempo, todos contribuimos de alguna manera al desarrollo y al mantenimiento de tales prácticas. Así pues, la manera como participemos en ese ámbito público del discurso influirá en su desarrollo. Como indica Luis Vega (p. 274), «podemos refinarlo o degradarlo»; de nosotros depende –en alguna medida– que habitemos un medio social con prácticas argumentativas saludables o patológicas.

La calidad del ámbito público del discurso debería importarnos porque, como ya se ha dicho, es el medio en el que todos nos formamos como argumentadores. Así que, como señala Luis (*Ibid.*):

[...] su calidad no dejará de repercutir en nuestros propios usos y en la formación de nuestros hábitos argumentativos. Es difícil que nos hagamos personas razonables y responsables en un medio más sensible al «salir adelante» o al «salir del paso» que a las buenas razones [...].

Así, por ejemplo, en un contexto en el que la norma (entendiendo por «norma» tanto lo que ocurre regularmente como lo que se espera que ocurra y cuya infracción se sanciona) sea la argumentación honesta, respetuosa y rigurosa, es más probable que desarrollemos el hábito de argumentar de tal forma. En cambio, si nos movemos en un medio en el que lo habitual es el enfrentamiento (cf. Moulton, 1983), la charlatanería indiferente a la verdad (cf. Frankfurt, 2005) y el engaño por medio de estrategias falaces, la gran mayoría terminará por desarrollar malos hábitos argumentativos. De nosotros depende que nuestro ámbito discursivo sea de mayor o menos calidad. Aunque cada uno de nosotros solo pueda ejercer una mínima influencia sobre ese ámbito, *todas* nuestras intervenciones son granitos de arena que contribuyen a la formación conjunta de nuestras prácticas comunes.

Esta razón tiene el gran mérito de reconocer el papel fundamental que

desempeñan nuestra comunidad y sus prácticas sociales en la formación de nuestro carácter y nuestros hábitos. Esto es algo que, aunque pueda parecer evidente para todos, pocas veces se ha tratado explícitamente. Los criterios lógicos del buen argumento y las reglas dialécticas para la discusión razonable –tales como las propuestas por la teoría pragmatialéctica (Eemeren, 2018)– nada dicen sobre cómo influye el ámbito social en el que nos encontremos en la motivación y las capacidades para respetar tales criterios y reglas.

Si deseamos que tanto nosotros mismos como quienes nos rodean seamos argumentadores razonables, honestos y rigurosos, entonces debemos hacer el esfuerzo de cultivar una comunidad argumentativa saludable. Pues en esa comunidad, tal como la dejemos tras nuestro paso por ella, es donde nos formaremos y nos desarrollaremos todos como argumentadores. Si alguno de nosotros se toma la libertad de recurrir a engaños y estrategias falaces cuando le conviene –aunque solo sea ocasionalmente–, eso influirá en la forma que adquirirá nuestra comunidad de argumentadores. La buena argumentación, en cambio, puede servir de ejemplo para otros miembros de la comunidad y elevar el nivel de nuestras prácticas discursivas.

Así pues, esta razón que he llamado «comunitaria» no solo parece respaldar la necesidad de que la buena argumentación sea la norma –como ya lo hacía la razón kantiana–, sino que también es un buen fundamento para rechazar el uso –aunque sea ocasional– de estrategias falaces. En este sentido, parece ser una razón más fuerte que la anterior para, puestos a argumentar, hacerlo bien. Sin embargo, creo que adolece de una debilidad que el propio Luis ya había previsto al principio de su discusión sobre por qué debemos argumentar bien (p. 248): ¿qué ocurre si alguien *no* cree en el valor de la buena argumentación? ¿Si carece de interés por convertirse en un buen argumentador y por que lo sean los demás? En tal caso, la apelación a las consecuencias que las estrategias falaces tendrían en nuestras prácticas discursivas difícilmente le resultaría muy convincente. Parece, de nuevo, que esta razón solo moverá a los ya convencidos, a quienes ya desean cultivar las virtudes argumentativas y contribuir al mantenimiento de unas buenas prácticas discursivas.

Veamos si la tercera razón nos puede sacar de este embrollo. Ya adelanto que no será fácil escapar de este círculo de la justificación de la buena argumentación; pero, al menos, creo que la siguiente razón que ofrece Luis –junto con cierta libertad de interpretación por mi parte– nos proporciona una mejor comprensión de lo que involucra la buena argumentación.

4. LA RAZÓN MACINTYREANA

Al llamar a esta razón «macintyreana», ya estoy yendo más allá –probablemente alejándome– de los términos en los que Luis Vega la presenta. Él no hace ninguna referencia directa a MacIntyre o a conceptos de su teoría de la virtud, tales como el de «práctica». Sin embargo, aunque –hasta donde yo sé– Luis no concebía la argumentación en esos términos, creo que su argumento, tal como él lo formula, permite y en cierto modo incluso invita esta interpretación; además, creo que esta manera de ver las cosas puede resultar útil para comprender por qué, puestos a argumentar, debemos hacerlo bien. Así que veamos qué es lo que dice Luis exactamente y la interpretación macintyreana que yo propongo.

Luis señala que esta razón parte de la asunción de que «el buen curso de la argumentación envuelve expectativas y resultados valiosos» (p. 273). Normalmente, si argumentamos, lo hacemos porque esperamos obtener algún beneficio, ya que la práctica de la argumentación requiere tiempo y esfuerzo. Sin embargo, para que tales beneficios se den realmente, debemos argumentar bien. El uso de estrategias falaces impide la «comunicación inteligible y productiva» (*Ibid.*) y, por tanto, carece de sentido recurrir a ellas si hemos tomado la decisión de argumentar, ya que nos privará de los beneficios que produce la argumentación. En palabras de Luis (*Ibid.*):

Las falacias inducen al error y la confusión, con merma de las condiciones de inteligibilidad, y limitan o anulan la productividad propia del discurso, al bloquear o sesgar las contribuciones del interlocutor o al tratarlo como un mero objeto de inducción, aunque sean eficaces para llevárselo al huerto –para engañarse uno mismo incluso–.

La referencia a las «condiciones de inteligibilidad» parece apuntar en la misma dirección que la razón kantiana: el uso de falacias deteriora el discurso público hasta el punto de imposibilitar la comprensión, que es necesaria tanto para la buena argumentación como para la mala. En este sentido, parecería que este argumento no es muy diferente del primero que vimos. Sin embargo, aquí Luis introduce un elemento consecuencialista nuevo al apelar a los «resultados valiosos» y la «productividad propia» del discurso argumentativo. La cuestión principal ahora no es, como lo era antes, que debe argumentarse bien en general para que las prácticas argumentativas sobrevivan, sino que la mala argumentación en un intercambio discursivo concreto impide obtener *en ese intercambio concreto* los beneficios que normalmente produce la argumentación.

A primera vista, el hecho de que Luis Vega apele a esta razón hacia el final de su discusión puede resultar un poco sorprendente. Él no detalla cuáles son esos «resultados valiosos» que normalmente se esperan de la buena argumentación y que

no podrían obtenerse si argumentamos de manera fraudulenta. Unos buenos candidatos que suelen mencionarse con frecuencia son el conocimiento –o simplemente las creencias verdaderas– y las decisiones prácticas óptimas³. Sin embargo, sería problemático asumir que esos son los beneficios de la argumentación a los que Luis se refiere. Varias páginas antes, ya ha considerado los argumentos a favor de la buena argumentación que se refieren al «rendimiento de las buenas razones como vías de desarrollo del conocimiento y medios para la solución de problemas» (p. 247). Se trata de argumentos que él denomina «funcionales» y que apelan a los «frutos mejores o más deseables» (p. 248) de la argumentación. Y Luis rechaza tales argumentos porque toda su fuerza reside en las *consecuencias* de la buena argumentación, de modo que, en principio, si tales consecuencias pudieran lograrse por otros medios, la buena argumentación perdería su valor. Parecería, pues, que solo puede convencerse del valor de la argumentación como medio para obtener conocimiento y tomar buenas decisiones a quienes ya estén convencidos del valor de la argumentación por sí misma (*Ibid.*):

Cabe temer que solo sean sensibles a esas justificaciones del buen argumentar, por sus resultados o sus consecuencias benéficas, los que ya hayan decidido previamente acatar las normas y reconocer los valores de la buena argumentación.

Luis Vega también hace referencia a otras justificaciones de la buena argumentación que otorgan a esta un papel fundacional de una ética discursiva (cf. Habermas, 1981/2010). Desde tal perspectiva, la buena argumentación es necesaria para fundamentar nuestros principios éticos, que se justifican discursivamente. La conclusión de Luis al respecto es la misma que para las teorías anteriores (p. 249): «dan en contemplar la argumentación solamente a la luz de otros propósitos más altos o más profundos». Entonces, de nuevo, uno no puede evitar preguntarse: ¿a qué «resultados valiosos» se refiere Luis en esta razón para argumentar bien?

Como ya adelantaba al comienzo de esta sección, creo que la solución más plausible para salir de esta encrucijada es situar esta razón en el marco de la teoría de la virtud que propuso Alasdair MacIntyre. Lo que voy a presentar a continuación puede considerarse como un desarrollo de la razón de Luis que, aunque creo que es consistente con el espíritu de lo que él plantea, va mucho más allá de su letra –él en ningún momento menciona a MacIntyre–. El punto de partida de mi propuesta es el concepto macintyreano de «práctica», que constituye el fundamento sobre el cual

³ Algunos autores que, en las últimas décadas, han mostrado que por medio del diálogo argumentativo se pueden lograr creencias verdaderas y decisiones racionales de manera más fiable que por medio de la reflexión solitaria son Mercier y Sperber (2017), Laughlin (2011) y Kuhn (2005).

MacIntyre construye su concepción de las virtudes éticas (MacIntyre, 1981/1987, p. 233):

Por «práctica» entenderemos cualquier forma coherente y compleja de actividad humana cooperativa, establecida socialmente, mediante la cual se realizan los bienes inherentes a la misma mientras se intenta lograr los modelos de excelencia que le son apropiados a esa forma de actividad y la definen parcialmente, con el resultado de que la capacidad humana de lograr la excelencia y los conceptos humanos de los fines y bienes que conlleva se extienden sistemáticamente.

Algunos ejemplos de prácticas que enumera MacIntyre son el fútbol, el ajedrez, la arquitectura, la agricultura, las ciencias, la pintura y la música (*Ibid.*, p. 234). Lo que caracteriza a una práctica es que posee unos bienes *internos* que se diferencian de los bienes *externos* en que aquellos solo se pueden comprender y obtener por medio de la participación en esa práctica (u otra similar).

El ejemplo en el que MacIntyre se detiene es el ajedrez. Se puede jugar al ajedrez con el fin de lograr premios o fama; MacIntyre imagina a un niño al que se le regalan caramelos a cambio de que juegue, así como una ración extra en caso de que gane. En tal caso, sin embargo, la motivación del niño para jugar es externa, de modo que, aunque juegue con interés y se esfuerce por ganar, «mientras los caramelos sean la única razón para que el chico juegue al ajedrez, no tendrá ningún motivo para no hacer trampas y todo para hacerlas, siempre que pueda hacerlas con éxito» (*Ibid.*). Tales bienes externos, por tanto, se caracterizan porque se pueden lograr por otros medios –uno puede conseguir caramelos, premios o fama de muchas otras formas– y porque no proporcionan una razón para tomarse en serio la práctica.

Los bienes internos a una práctica, en cambio, solo pueden lograrse si uno aspira a lograr la *excelencia* en esa práctica. Este es el fundamento sobre el que MacIntyre elabora una primera caracterización de las virtudes: son precisamente aquellas cualidades que nos capacitan para lograr los bienes internos de una práctica (*Ibid.*, p. 237). Los bienes internos de una práctica no pueden obtenerse de cualquier manera: es necesario participar seriamente en la práctica en cuestión (u otra similar) aspirando a la excelencia. En esto se diferencian de bienes externos como el dinero, la fama o los trofeos, hacia cuya obtención siempre existen diversas vías. Además, MacIntyre afirma que los bienes internos «solo pueden identificarse y reconocerse participando en la práctica en cuestión» (*Ibid.*, p. 235). Esto hace muy difícil explicar exactamente cuáles son esos bienes internos, y de hecho él no detalla ningún bien interno de la práctica del ajedrez.

Mi propuesta –como ya será evidente llegado este punto– es que la

argumentación puede considerarse como una práctica en el sentido de MacIntyre⁴. Los bienes a los que se refieren las propuestas «funcionales» de justificación de la buena argumentación que Luis Vega rechaza son bienes externos a la práctica de la argumentación: conocimiento, coordinación entre individuos, decisiones óptimas, fundamentación de una ética discursiva... Nótese que los bienes externos pueden ser también muy valiosos –un error de MacIntyre fue limitarse a considerar bienes frívolos como las riquezas o la fama–; sin embargo, no por ello deben dejar de considerarse externos, puesto que la argumentación *no* es necesaria para lograrlos. El conocimiento puede obtenerse por medio de la investigación y el aprendizaje, por ejemplo, y para tomar decisiones grupales puede recurrirse a una votación. Por lo tanto, la buena argumentación no es imprescindible para obtener tales bienes externos. Es posible que, en algunas circunstancias, una estrategia falaz sea más eficaz para difundir conocimiento, por ejemplo –imaginemos que pudiéramos convencer a un grupo de terraplanistas de que la Tierra es redonda por medio de falacias–.

Esto no sucede con los bienes internos de la argumentación: argumentar mal nos aparta invariablemente de su disfrute. Por eso, en el caso de la que he llamado «razón macintyreana» de Luis Vega, creo que lo más plausible es interpretarla de modo que se refiere a esos bienes internos. Esos son, en definitiva, los «resultados valiosos» a los que –según mi propuesta– se podría estar refiriendo Luis. Dado que, siguiendo a MacIntyre, los bienes internos de una práctica solo se pueden identificar y reconocer por medio de la participación en dicha práctica, resulta muy difícil explicar cuáles son exactamente los bienes internos de la argumentación. Sin embargo, trataré de esbozar algunas ideas. Una posibilidad es lo que Luis llama «valores» de la argumentación (p. 272):

Entre los valores de la argumentación se cuentan, por ejemplo, el cabal entendimiento mutuo; el respeto a uno mismo y a nuestros interlocutores como agentes discursivos autónomos y competentes en la actividad de dar y pedir razones; la asunción plena de las responsabilidades contraídas con la propia intervención en el curso de la conversación argumentativa; el control efectivo de la información y del conocimiento públicos o compartidos.

El teórico de la argumentación Ralph Johnson (2000), quien también ha propuesto que la argumentación puede considerarse una práctica⁵, añade los siguientes bienes (p.

⁴ Kvernbekk (2008) ha sostenido que la argumentación no puede ser una práctica porque, en tal caso, carecería de un propósito externo y sería una actividad autocontenida y centrada en sí misma. Sin embargo, el hecho de que una práctica tenga bienes internos no excluye que también pueda dar lugar a bienes externos –pensemos en la arquitectura y la agricultura, que MacIntyre considera prácticas–. Además, creo que casos como los concursos de debates y la *disputatio* medieval muestran que la argumentación *puede* practicarse por sí misma, sin ningún propósito externo.

⁵ Aunque la concepción de Johnson se aparta de la de MacIntyre, pues considera la argumentación como

155):

Los bienes internos a esa actividad son, en general, un aumento de la racionalidad y específicamente una comprensión más profunda, y-o ser persuadido racionalmente, y-o acercarse a una postura aceptable.

Estas son solo algunas posibilidades. Otras que probablemente habría que considerar son el mantenimiento de la coherencia entre aserciones, el descubrimiento de relaciones lógicas o evidenciales entre proposiciones, la comprensión de diferentes puntos de vista, el diálogo razonado y el desarrollo de una mentalidad crítica.

¿Podría servir esta razón para convencer a *cualquiera* de la importancia de argumentar bien, puestos a hacerlo? Me temo que aquí, al igual que sucedía con las dos razones anteriores, lamentablemente no podemos decir que dispongamos de la razón definitiva que debería convencer a todos. Si alguien solo se sirve de la argumentación como un medio, sin importarle la práctica en sí y sus bienes internos, lo único que podríamos decirle es: te estás perdiendo algo. Pero eso, naturalmente, serviría de poco; solo alguien que se esfuerce de manera seria y honesta por ser un buen argumentador puede reconocer y apreciar los bienes internos de la argumentación. No obstante, a pesar de que esta razón adolece de la misma debilidad que las anteriores, creo que aporta algo más. Ofrece una explicación más iluminadora de los motivos por los que se argumenta bien o mal. El problema de quien se niega a argumentar bien y recurre a estrategias falaces no es que rechace el imperativo categórico kantiano o que se despreocupe por su comunidad –no solo los kantianos pueden argumentar bien y muchos argumentos engañosos son producto de intensas preocupaciones sociales–; el problema es que a ese argumentador *no le importan* la práctica de la argumentación y sus bienes internos.

Quizá, si las circunstancias fueran diferentes, si el empleo –incluso ocasional– de estrategias falaces conllevara una sanción social o incluso la exclusión del argumentador en cuestión de nuestras prácticas argumentativas, eso nos daría a *todos* una fuerte razón para argumentar bien. Dado que la argumentación permea muchos ámbitos de la vida social, excluir a alguien de las prácticas argumentativas –es decir, negarnos a argumentar con él– implicaría, en la práctica, condenarlo al ostracismo. Sin embargo, más allá de algunos ámbitos especializados como el científico o el académico, no es ese el mundo en el que vivimos.

una práctica *teleológica* con un propósito externo.

5. CONCLUSIÓN

En este artículo he comentado las tres razones que ofrece Luis Vega en su *Introducción a la teoría de la argumentación* para, una vez puestos a argumentar, hacerlo bien. Las he denominado, respectivamente, razón kantiana, razón comunitaria y razón macintyreana. Aunque cada una de ellas pueda arrojar algo de luz sobre diferentes aspectos de la normatividad intrínseca de la argumentación, he concluido que todas requieren una previa aceptación de esa normatividad para resultar convincentes. No obstante, también he argumentado la posibilidad de que la última razón, que he interpretado en términos de la noción macintyreana de «práctica», pueda ser la más esclarecedora gracias a la consideración de los bienes internos de la argumentación. Debemos argumentar bien porque solo así puede percibirse y disfrutarse el valor de la argumentación. O, al menos, así es para quienes tienen la suerte de participar en esa práctica con buenos argumentadores, argumentadores ejemplares, como bien sabemos quienes tuvimos la inmensa suerte de argumentar con Luis Vega.

REFERENCIAS

- Eemeren, F.H. van. (2018). *Argumentation theory: A pragma-dialectical perspective*. Dordrecht: Springer.
- Frankfurt, H.G. (2005). *On bullshit*. Princeton: Princeton University Press.
- Grice, H.P. (2005). Lógica y conversación [Logic and conversation]. En: L.M. Valdés Villanueva (Ed.), *La búsqueda del significado* (pp. 520–538). Madrid: Tecnos. (Obra original publicada en 1975)
- Habermas, J. (2010). *Teoría de la acción comunicativa* [Theorie des kommunikativen Handelns]. Madrid: Trotta. (Obra original publicada en 1981)
- Johnson, R.H. (2000). *Manifest rationality: A pragmatic theory of argument*. New Jersey/London: Lawrence Erlbaum Associates.
- Kant, I. (2005). *Fundamentación de la metafísica de las costumbres* (M. García Morente, Trad.). Madrid: Tecnos.
- Kuhn, D. (2005). *Education for thinking*. Harvard: Harvard University Press.
- Kvernbekk, T. (2008). Johnson, MacIntyre, and the practice of argumentation. *Informal Logic*, 28(3), 262–278.
- Laughlin, P.R. (2011). *Group problem solving*. Princeton: Princeton University Press.
- MacIntyre, A. (1987). *Tras la virtud* (A. Valcárcel, Trad.) [*After virtue: A study in moral theory*]. Barcelona: Crítica. (Obra original publicada en 1981)
- Mercier, H. y Sperber, D. (2017). *The enigma of reason*. Harvard: Harvard University Press.
- Moulton, J. (1983). A paradigm of philosophy: The Adversary Method. En: S. Harding y M.B. Hintikka (Eds.), *Discovering reality: Feminist perspectives on epistemology, metaphysics, methodology, and philosophy of science* (pp. 149–164). Dordrecht: D. Reidel Publishing Company.
- Vega Reñón, L. (2003). *Si de argumentar se trata*. Barcelona: Montesinos.
- (2015). *Introducción a la teoría de la argumentación*. Pueblo Libre: Palestra.

AGRADECIMIENTOS: Este artículo se presentó en el simposio «El legado de Luis Vega Reñón: la teoría de la argumentación en español», celebrado en el marco del II Congreso Iberoamericano de Argumentación. Agradezco a Paula Olmos que organizara este simposio y me invitara a participar en él. Y, por supuesto, mi mayor agradecimiento es para el propio Luis Vega; aparte

de su constante apoyo personal e intelectual, él me mostró cómo argumenta un argumentador virtuoso. Este trabajo de investigación se ha realizado en el marco del proyecto «Prácticas argumentativas y pragmática de las razones 2», PID2022-136423NB-I00, financiado por MCIN/AEI/10.13039/501100011033/ y por «FEDER Una manera de hacer Europa».

J.A. GASCÓN: Se doctoró en Filosofía por la UNED (2017) con una tesis sobre la virtud argumentativa bajo la dirección de Luis Vega. Realizó una estancia en la Universidad de Windsor (Canadá) y trabajó con una beca postdoctoral Fondecyt en la UCSC de Concepción (Chile). Ha publicado artículos sobre teoría de la argumentación, razonamiento, epistemología y filosofía del lenguaje en revistas como *Argumentation*, *Informal Logic*, *Topoi*, *Cogency*, *Revista Iberoamericana de Argumentación*, *Crítica* y *Theoria*. Además, ha traducido varios libros sobre argumentación, entre ellos *Una introducción al razonamiento*, de Toulmin, Rieke y Janik, así como tres obras de argumentación jurídica de Neil MacCormick. Sus trabajos han sido reconocidos con el premio Frans van Eemeren de la European Conference on Argumentation (2017) y el premio de ensayo de la Association for Informal Logic & Critical Thinking (2020). Actualmente trabaja en la Universidad de Murcia (España), donde enseña teoría de la argumentación.