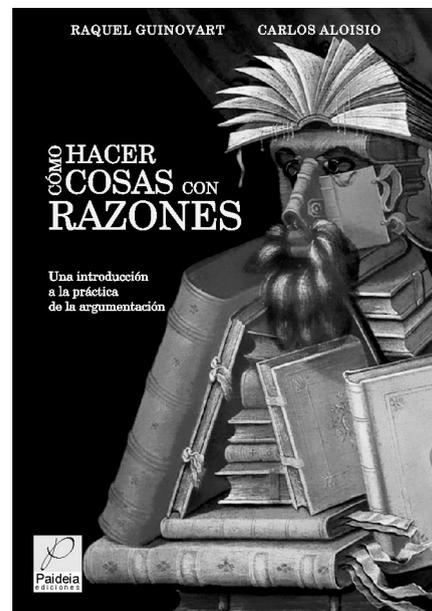


HACER COSAS CON RAZONES

Cómo hacer cosas con razones.
Una introducción a la práctica de la
argumentación, Raquel Guinovart y
Carlos Aloisio, Paideia, Montevideo, 2008.



1:: John L. Austin: *How to Do Things with Words*, Oxford University Press, 1962.
2:: R. Guinovart y C. Aloisio: *Cómo hacer cosas con razones*, Paideia, Montevideo, 2008.
3:: *Ibidem*, p. 12

El nombre de este libro alude a otro, convertido en clásico de la filosofía del lenguaje, llamado *Cómo hacer cosas con palabras*.¹ La alusión no es casual. En aquella obra se reunieron las conferencias en las que John L. Austin expuso una concepción del lenguaje que hoy nos parece evidente, pero que no había ocupado antes las reflexiones de los filósofos analíticos, demasiado interesados en la quimera de encontrar un lenguaje perfecto. Austin rescata la dimensión realizativa del lenguaje: las palabras no solo describen la realidad, sino que muchas veces la cambian. Un comunicador sabe hasta qué punto esto es así. Las palabras son acciones y por eso mismo, hay, o debería haber, una responsabilidad en su uso.

En ese espíritu de reconocimiento del poder de la palabra se inscribe este otro libro, *Cómo hacer cosas con razones*.² Dentro de las cosas que se pueden hacer con las palabras, una de las más frecuentes es la argumentación. El intento de convencer a otros a través del lenguaje es una actividad tan antigua como el lenguaje mismo y tan útil en la construcción de la realidad social como lo es el cincel en la de una escultura. Una persona que argumenta busca deliberadamente producir un efecto en el interlocutor. Ese efecto se puede lograr de muchas maneras: apelando a las

emociones, tergiversando los hechos, distrayendo la atención de lo medular de la discusión y otras estrategias igualmente engañosas, o más respetuosamente, respaldando lo dicho con razones y evidencias. El libro propone aprender a construir argumentaciones que sean efectivas a través de fundamentos sólidos y al mismo tiempo, reconocer y desarmar los ataques falaces.

La propuesta del libro es netamente didáctica. Aspira a mejorar las capacidades argumentativas de los lectores, planteando ejercicios y ejemplos que los involucren por su actualidad y cercanía. Así lo justifican sus autores: “aunque los seres humanos argumentan desde que se pueden comunicar con cierta competencia, no suelen estar conscientes de los procesos que hay detrás de una argumentación. A lo largo del libro procuramos recorrer las distintas operaciones que involucra el hacer cosas con razones porque nuestra experiencia como docentes nos indica que reparar en ellas contribuye a mejorarlas”.³

El proceso argumentativo

El texto está estructurado en tres grandes módulos de acuerdo con las actividades que supone un proceso argumentativo. Estas son: análisis, evaluación y pro-

ducción. Una argumentación se genera a partir de una diferencia de opinión, dado que sobre lo que todos están de acuerdo no es necesario discutir. Esto significa que existen textos o discursos argumentativos sobre el tema que será conveniente tener en cuenta. Una argumentación siempre implica un diálogo, y uno bueno solo se logra en base a una correcta comprensión de la posición ajena. El análisis puede parecer una actividad sencilla, pero requiere de cierto entrenamiento de lectura poder reconocer con precisión cuál es la tesis que se defiende y los argumentos que se esgrimen para sostenerla. Los textos argumentativos pueden ser complejos o a veces deliberadamente complicados y es común confundir lo meramente retórico con lo sustantivo del discurso. También es fácil ceder a la tentación de la crítica antes de comprender estrictamente lo que se está diciendo. Un buen argumentador debe ser, antes que nada, un lector riguroso y un oyente atento.

El módulo de evaluación abarca distintos aspectos que deben ser tomados en cuenta para decidir si una argumentación es aceptable o no. Dado que toda argumentación contiene un razonamiento, esto es, afirma una conclusión fundamentándola en ciertas premisas, es importante evaluar si ese procedimiento inferencial es correcto o no. Pero tan importante como la validez del razonamiento, de la que se ocupa la lógica formal, es la consideración del contenido de los razonamientos tal y como se presentan en los contextos reales de argumentación, de los que se ocupa la lógica informal. En este módulo se atienden ambos aspectos y se consideran los juicios de hecho y de valor, cuya evaluación incluye procesos de investigación. Un buen argumentador no solo debe manejar con destreza las herramientas de la lógica, sino que además debe estar bien informado acerca de lo que discute.

El último módulo se ocupa de la producción, lo que incluye la elaboración de ensayos argumentativos y la participación en debates. Los textos argumentativos deben estar sustentados en una estructura ordenada y coherente y requieren de una forma de expresión clara y precisa. Estas características pueden lograrse a través de la práctica, atendiendo ciertas pautas que facilitan la tarea de preparación y de escritura. Tener buenas razones y una investigación profunda no garantiza el éxito de una argumentación, si no se toma en cuenta además la forma de presentarla.

El debate, por su parte, es la situación argumentativa más completa y desafiante, puesto que supone la participación activa del otro, poniendo a prueba los argumentos. Sin embargo, el intercambio dialéctico al que estamos acostumbrados en los medios no siempre resulta un espectáculo enriquecedor. La mayor parte de las veces se trata de un diálogo de sordos donde el objetivo parece ser la victoria sobre el otro, tomado como un oponente, por encima de la dilucidación de un asunto polémico. Generalmente el resultado de este tipo de enfrentamientos no contribuye a aumentar la información de la audiencia ni a acrecentar sus perspectivas críticas.

Para que un debate sea fructífero se deberían respetar algunas reglas mínimas que garanticen el intercambio de ideas, que van desde permitir el uso efectivo de la palabra, hasta utilizarla para expresar argumentos relevantes a la discusión. Un buen argumentador no solo es quien conoce estrategias dialécticas y retóricas que le permiten resolver situaciones complejas en un diálogo, sino, sobre todo, alguien que puede desempeñarse con solvencia en un debate sin necesidad de apelar al juego sucio.

Vigencia de la argumentación

Aunque la argumentación recoge la herencia de la lógica y la retórica clásicas, el interés por ella como disciplina independiente surge después de la segunda guerra mundial. No es de extrañar que luego de las experiencias vividas se haya advertido la importancia de reflexionar sobre esta práctica. Hitler y el aparato propagandístico del régimen nazi fueron un ejemplo paradigmático de cómo la retórica, divorciada de lo racional, puede adormecer la capacidad crítica de un pueblo. Por su lado la lógica, inmersa como estaba en lo que alguien llamó la vocación concluyente de la filosofía occidental, no tuvo nada que aportar en los terrenos de lo indemostrable, que incluyen la discusión sobre valores. La argumentación como disciplina buscó un equilibrio capaz de aportar razonabilidad al tratamiento de las cuestiones opinables, que son el centro de la interacción democrática.

En un mundo donde los medios de comunicación se multiplican y alcanzan cada vez más gente, no parece una mala idea desarrollar instrumentos que promuevan mensajes más agudos y receptores más críticos. ❖❖