

## La virtud como finalidad más propia de la argumentación

Jorge Alfonso Chávez Gallo  
Departamento de Filosofía  
Universidad Autónoma de Aguascalientes  
jachag@correo.uaa.mx

*Y es que, en realidad,  
corremos el riesgo de no saber nada bello  
y bueno ninguno de nosotros, pero ése, en verdad,  
cree saber algo sin saberlo, mientras que yo,  
como en efecto no lo sé, ni siquiera creo saberlo.  
Apología de Sócrates, Platón*

*So viel Misstrauen, so viel Philosophie.  
F. Nietzsche*

### 1. Planteamiento

He encontrado siempre motivos de desconfianza en las formas de concebir el debate o la discusión, y la argumentación por ende, que la tienen primordialmente como una especie de duelo. Y es que en ellas se refleja la actitud de quienes las sostienen al debatir. Pero, ¿es relevante la actitud que se to-

me al debatir para el debate mismo? Es válido pensar que sí, si ella se define por un cierto propósito, en virtud del cual un tipo de argumentos se utilizan con preferencia a otros. Cabe pensar que a la argumentación virtuosa corresponde un propósito particular: que la argumentación sea o no virtuosa dependerá, al menos en parte, de si el propósito que se tiene se empata o no con lo que pueda considerarse razonablemente como la finalidad más propia de la argumentación. Pues bien, si esa finalidad fuera meramente la de convencer a otro de que mis creencias son verdaderas, ¿entonces cuál sería el problema con las falacias? Si convencer al otro es la única finalidad uno puede encontrar que las falacias pueden llegar a ser bastante persuasivas. Según esto, hay razones para pensar que algo falta en esa concepción. En suma, ¿qué es lo que hace que las formas de argumentar sean o bien viciosas o bien virtuosas? Si las consideramos como un medio para alcanzar un fin, las falacias serían viciosas justo por constituir medios inadecuados. Pero entonces la finalidad de la argumentación no es meramente la de convencer. ¿Cuál sería entonces la mejor forma de expresar la finalidad propia de la argumentación?

Antes de responder esas preguntas habrá que considerar que argumentar es algo que hacemos en muy diversas situaciones cotidianas y no únicamente en ocasiones poco ordinarias como ésta en que nos encontramos. Quiero decir, no sólo argumentamos cuando en un aula o en un simposio exponemos una idea o un conjunto de ideas científicas o filosóficas, sino que también lo hacemos cuando hablamos con alguien acerca de lo mala o buena que nos pareció una película o un libro, o cuando deliberamos interiormente tratando de decidir si es mejor hacer esto o aquello, o cuando nos disculpamos con alguien exponiendo las razones de nuestros ac-

tos... Por estos ejemplos puede verse que argumentar no es una actividad de la que podamos prescindir sin más. Si esto es así, la pregunta acerca de lo que hace que una argumentación sea buena no concierne únicamente a una reflexión acerca de los métodos científicos, por decirlo así, sino que, de manera más general, incumbe también a una reflexión acerca de lo que hace a una vida buena, esto es, a una reflexión de carácter ético. Esto supone, claro está, que en alguna medida la racionalidad forma efectivamente parte de lo que habría de considerarse como una vida buena y que esto, a su vez, puede ser objeto de reflexión.

En efecto, no es necesario señalar la importancia de la buena argumentación en el contexto de la vida académica (se trata nada menos que de su condición *sine qua non*). No sucede lo mismo con la relevancia que la buena argumentación tiene para la vida cotidiana, en algunas circunstancias puede ser incluso urgente hacerla notar. En este caso más general no ocurre lo mismo que en el ámbito más limitado de la vida académica, pero es evidente que alguien que no es capaz de argumentar medianamente bien al momento de dar a conocer sus creencias o sus opiniones, o bien cuando tenga que juzgar las de otros, y siempre que deba decidir cuidadosamente lo que sea mejor hacer, está condenado a vivir al arbitrio de viejos prejuicios, de caprichos ajenos y de impresiones pasajeras. La buena argumentación no es una condición de la vida, pero sí de la libertad o, más precisamente, del ejercicio pleno de la libertad o de la autonomía y, en suma, de la buena vida.

## 2. Acciones mecánicas y acciones de propósito

Sabemos que, en términos muy generales, argumentar es hacer afirmaciones a manera de premisas para sustentar otra más a modo de conclusión. Pero aquí centraremos la atención en la observación de que tener un propósito peculiar es una condición para argumentar de una manera que pueda considerarse virtuosa. Esta idea puede ilustrarse con un ejemplo tomado de Austin: cada vez que alguien inaugura un barco rompe una botella de vino sobre su casco, pero el mero hecho de que lo haga no es lo único que mentamos cuando hablamos de la inauguración: para poder afirmar que alguien está inaugurando un barco al estrellar una botella contra su casco habría que poder decir también que ése es su propósito (no el de estrellar una botella en el casco del barco, sino el de botar éste por primera vez al agua esperando que no se hunda, etcétera...). Si puede afirmarse que hacer afirmaciones y concluir otras a partir de ellas es una actividad como la de estrellar una botella de vino sobre el casco de un barco, entonces hay que preguntarse qué propósito habría de tener alguien al hacer eso para poder decir que argumenta. Ahora bien, ello sería así sólo si podemos pensar que alguien que hace afirmaciones y concluye otras a partir de ellas no necesariamente argumenta o, en otras palabras, si podemos pensar que argumentar no consiste simple y llanamente en hacer afirmaciones y concluir otras a partir de las primeras.

Pensemos entonces en alguien que corta y talla piezas de madera de una determinada forma y que luego las une hasta completar una silla. ¿Es posible decir en algún sentido que ese alguien no estaba elaborando una silla? Nadie puede haber hecho todo lo necesario para elaborar una silla sin que pueda decirse que, en efecto, ha elaborado una silla, ¿pero

es posible decir que alguien ha elaborado una silla sin que su propósito haya sido el de elaborar una silla? Supóngase el caso de alguien que ignora lo que es una silla y a quien, sin embargo, se le entrega un trozo grande de madera, un conjunto de herramientas y un instructivo con los pasos necesarios para elaborar una silla. A continuación se le pide a esa persona que siga las instrucciones. ¿Diremos que está elaborando una silla? ¿Podremos decir que estuvo haciéndolo sin saber lo que hacía? Sin duda, al final del proceso habrá elaborado una silla, y es muy probable incluso que acabe usándola y, por ende, que acabe por descubrir a dónde estaba dirigido todo lo que había estado haciendo. Por supuesto, podrá decirse que la finalidad o el propósito están plasmados en las instrucciones que se le entregan a este hombre. El instructivo no podría haber llegado a existir si nadie hubiera tenido nunca el propósito de elaborar una silla. Pero lo que esto significa es que un conjunto ordenado de acciones puede ser imitado sin seguir el propósito conforme al cual se ordenaron tales acciones. Eso es importante porque entonces la realización de esas acciones puede ser automatizada y prescindir de un agente (esto es, de un humano).

No parece ocurrir lo mismo en el caso de alguien que rompe una botella de vino contra el casco de un barco que habrá de botarse al mar por primera vez y lo declara inaugurado sin tener el propósito de inaugurar el barco. Algo está mal en efecto: no puede decirse con toda propiedad que lo que hace es inaugurar un barco (podría decirse que, por ejemplo, finge inaugurar un barco, pero no que lo hace). Creo que esto se apreciará con mayor nitidez en el ejemplo siguiente: si a alguien que desconoce las ceremonias matrimoniales le pedimos que entre a un templo, tome de la mano a la persona que se encuentra en el altar frente al sacerdote y responda

afirmativamente a las preguntas que éste formule, ¿se habrá casado con esa persona? Pues no, la ceremonia no será válida si esta persona no tiene el propósito que le da sentido al acto entero<sup>1</sup>.

Acaso pueda hacerse con base en esto una distinción entre aquellas acciones que, para estar completas o ejercerse plenamente, necesitan que el agente se encuentre, por decirlo así, involucrado en ellas de una manera especial (que las realice con un peculiar propósito); y aquellas otras que no lo necesitan, como fabricar una silla. En el primer caso el acto involucra de una manera esencial una peculiar actitud del agente, mientras que en el segundo la actitud del agente puede llegar a ser irrelevante por completo para la realización del acto. En correspondencia con ello ciertas cosas pueden fabricarse, mientras que otras no (una silla y un poema, respectivamente).

En este sentido es posible reformular la pregunta acerca del argumentar de la siguiente manera: ¿pertenece el argumentar a una acción del primer tipo o a una del segundo? Podemos referirnos a este último tipo de acciones como acciones meramente mecánicas, y a las del primer tipo como acciones de propósito. Pues bien, ¿argumentar es algo que podamos hacer mecánicamente? Si ilustramos ese hacer mecánico con el trabajo de una computadora sin duda podremos decir que la máquina hace inferencias al hacer cálculos, incluso en diálogo con un usuario (o, mejor dicho, simulando tal), sin embargo, no parece que pueda decirse que al ha-

---

<sup>1</sup> Sucede algo similar en el caso de alguien que en un museo se encuentra de pie posando su vista sobre una pintura: si su propósito no es estético no puede decirse con propiedad que esté contemplando la obra. Como hace ver Gadamer, nuestra relación con las obras de arte es una especie de ceremonia o ritual que posibilita la experiencia estética misma, y esto mismo ocurriría con la argumentación si estamos en lo correcto.

cerlo argumente en realidad. Ocurre lo mismo que en este otro caso: es verdad que una computadora programada adecuadamente puede vencer al mejor jugador de ajedrez, pero no parece que sea apropiado decir que en efecto juega (no puede disfrutar su victoria, por ejemplo). En otras palabras, no podemos atribuir propósito alguno a la computadora (no podríamos creer que juega al ajedrez por diversión, o para humillar a sus creadores humanos...). Ahora bien, si los propósitos no son irrelevantes para poder afirmar que se argumenta (es decir, si no se trata de una actividad meramente mecánica), entonces parece que algún propósito ha de ser peculiar a la argumentación, pues cualquier propósito sería lo mismo que ninguno.

### 3. El convencimiento y la persuasión como fines de la argumentación

¿Cuál sería entonces ese propósito peculiar de la argumentación? La respuesta tradicional es que se argumenta para convencer o persuadir a alguien de la verdad de una proposición. Pero me parece que eso no es del todo correcto, o que en cualquier caso es necesario hacer algunas precisiones. Para ello habría que preguntarse en qué consiste aquello que se identifica como finalidad. A tal respecto lo primero que habría que decir es que no usamos de la misma manera los términos convencer y persuadir, sino que en la práctica seguimos haciendo caso (a grandes rasgos) a su sentido originario (etimológico). En efecto, «convencer» se usa en general cuando se entiende la argumentación como una especie de lucha o enfrentamiento entre dos contrincantes, cada uno de los cuales defiende su posición, o cuando se piensa en la fuerza

con que la necesidad que une las premisas con su conclusión *obliga* al contrincante a aceptar su derrota, o incluso cuando se quiere hacer alusión a la forma en que la pura razón *somete* a las caprichosas pasiones, por ejemplo. En cambio, usamos persuadir cuando pretendemos indicar un modo más sutil y menos violento de *conducir* a alguien hasta una determinada conclusión. En esos casos se suele pensar que la retórica es un arte y en lugar de forzar a alguien a admitir su error, esto es, de hacerlo admitir su error aun contra su voluntad, lo que logra es mover la voluntad del otro, quien entonces nos dará la razón gustosamente. En efecto, convencer significa etimológicamente vencer plenamente, y a su vez vencer deriva del indoeuropeo para *fuerza*; mientras que persuadir deriva a través del latín, del indoeuropeo para *dulce* o *agradable*<sup>2</sup>.

Estas observaciones nos permiten identificar lo que de común habría entre ambos términos y, por ende, lo que puede considerarse como el fin de la argumentación en esa concepción. Según lo anterior, está justificado decir que convencer y persuadir son dos maneras de hacer una misma cosa, a saber, en última instancia, arreglárselas para que alguien más haga algo: que acepte la verdad de una afirmación –esto es, que afirme tal o cual cosa; que no me condene a la hoguera o a la silla eléctrica; que me acompañe a tomar un café o que me dé todo su dinero...–. Aquí, como resultará evidente, se hace necesaria una distinción, pues en efecto todo eso (*i.e.*, convencer o persuadir) se puede hacer también mediante la amenaza de tormentos eternos después de la muerte, o la de tormentos finitos en una bodega; o mediante la promesa de una golosina o de un millón de dólares... Para que contara

---

<sup>2</sup> Véanse las entradas correspondientes en: Gómez de Silva, 1998.

legítimamente como argumentación eso tendría que lograrse utilizando nada más que razonamientos. En cualquier caso, pareciera que lo que se busca al argumentar es lo mismo en última instancia que se busca al amenazar, por ejemplo, pero usando la pura razón. En otras palabras, la actitud es en el fondo la misma, pero las «armas» son distintas. Y es justo aquí donde a mi parecer radica un error (un malentendido): *la actitud de quien argumenta tendría que distinguirse radicalmente (esencialmente) de la de quien usa la fuerza, y no solamente por los medios a que se recurre (accidentalmente)*, a menos que queramos reconocer que las supersticiones y las armas también son argumentos.

#### 4. El propósito propio de la argumentación

Así, el propósito más propio del argumentar no puede ser *meramente* el de convencer o persuadir a otro de tal o cual cosa. ¿Cuál sería entonces? ¿En qué sentido sería mejor recurrir a puros razonamientos y no al uso de la fuerza? Si la finalidad es orillar a alguien a hacer algo acaso en efecto sea mejor usar la fuerza (si es que el convencimiento y la persuasión sólo buscan eso mismo de otro modo). Ahora bien, no puede negarse que forma parte de la argumentación el intento de convencer o persuadir, lo que se precisa es que ello no constituye la finalidad última del argumentar, sino que tendría que ser considerado más bien como medio para un fin ulterior. Esta precisión permite reformular nuestra pregunta: ¿con qué fin se busca convencer o persuadir a alguien al argumentar?

A este respecto puede pensarse en la distinción que hace Kant entre el uso público de la razón (el que va dirigido a todo

ser racional en cuanto tal), y el uso privado (que va dirigido sólo a algunos, con los que se comparten ciertos principios). El uso privado supone ciertos principios que no pueden ser cuestionados, mientras que el uso público está condicionado por una completa libertad para el cuestionamiento, por lo que no puede no ser racional, según Kant, *si ha de conducir al perfeccionamiento de las facultades humanas, esto es, a la ilustración*. El uso privado sólo es posible por el constreñimiento de la libertad en el uso de la razón, mientras que el público está condicionado por una completa libertad y el recurso de la fuerza genera siempre únicamente el constreñimiento de la libertad. Kant atribuye a la Naturaleza (o a Dios) el propósito de que la humanidad alcance como especie su perfeccionamiento, para ello la Naturaleza incita a los hombres a discutir entre sí. A nosotros nos basta atribuir tal racionalidad a quienes argumentan de manera virtuosa: se argumenta para fomentar la discusión antes que para encontrar adeptos, *porque la polémica es lo único que nos permite la ampliación de la propia perspectiva, o llegar a saber más, o comprender mejor, o actuar de manera más adecuada, o formular la teoría más acertada o, en una palabra, desarrollar alguna virtud*.

Entonces las razones son preferibles justo en la medida en que no se busca simple y llanamente que otros hagan lo que uno pretende, sino que hagan incluso lo contrario (o en general, que nieguen lo que uno afirma) con el fin ulterior de que así se asegure el mejor resultado. Según esta idea se argumentaría propiamente para encontrar objeciones a nuestras acciones (afirmaciones), puesto que así descubriríamos la más correcta. Al hacerlo uno está pues exponiendo sus creencias al cuestionamiento y a la contradicción y, al mismo tiempo, está exigiendo razones de las opiniones contrarias o meramente distintas. Si esto es así, entonces argumentar es

hacer inferencias con el propósito no meramente de convencer o persuadir, sino de que alguien pueda cuestionar mis conclusiones, puesto que solamente en esa confrontación se hará visible la mejor conclusión. En efecto, puede pensarse que en general el uso de la fuerza inhibe las oposiciones, mientras que al hacer públicos sus razonamientos cualquiera de nosotros invita a la discusión al resto. La actitud definida según este propósito no es otra que la actitud socrática: como ninguno de nosotros es poseedor de la verdad, la mejor forma de buscarla es confrontando unas opiniones con otras. Dicho de otra forma, se discute no para imponer uno su opinión al otro, sino que cada uno intenta hacer eso sólo para que la mejor opinión prevalezca al final. En un juicio el defensor y el acusador intentan convencer al juez mediante razonamientos no tanto para asegurarse el triunfo como para asegurar que la decisión final sea la más justa posible (intentan convencer al juez sólo para que éste pueda tomar la mejor decisión).

## 5. La argumentación y la vida buena

Si es verdad que en el pensamiento el hombre se juega su dignidad (como pensaba Kant, pero también Platón), y el pensamiento no puede ser monológico, sino que supone siempre de algún modo el diálogo, esto es, la argumentación, entonces en efecto las virtudes argumentativas no sólo son deseables en función del posible progreso de las ciencias, por mencionar algo, sino que lo son en función de la mejor forma de vivir. Así, en general puede decirse que argumentar (usar razones) es preferible siempre en tanto que de esa manera se asegura el mejor resultado (por supuesto, que sea

preferible no significa que siempre pueda hacerse: en ocasiones no hay otro remedio que recurrir a la fuerza), como pretenden mostrar los siguientes ejemplos.

Si es lícito pensar que cuando uno argumenta da razones de lo que hace (comer más temprano de lo habitual o afirmar una determinada tesis), entonces argumentamos en efecto en muchas situaciones distintas. Así, se argumenta cuando uno considera las razones por las que habría que soportar un tormento, en lugar de huir; o al señalar los motivos por los que se prefiere no asistir a una ceremonia a la que se ha sido invitado; o al afirmar algo acerca de una determinada cuestión de hecho. Se argumenta al deliberar, esto es, al tratar de determinar explícitamente qué es mejor hacer en alguna circunstancia y también cuando uno simple y sencillamente busca hacerse comprender al, digamos, exponer su punto de vista acerca de una obra de teatro o de una película. También se argumenta, a manera de disculpa, cuando se exponen los motivos por los que se ha actuado de una determinada manera y esa conducta ha provocado malestar en alguien más.

Cuando dos personas argumentan señalando las razones por las que consideran que la puesta en escena que vieron es buena o mala, no lo hacen –e incluso sería poco razonable esperar que lo hicieran– para convencer al otro de que es una buena o mala puesta en escena. La naturaleza misma del asunto (independientemente de las pretensiones actuales de los interlocutores), hace poco sensato esperar que la argumentación tenga como finalidad el mero convencimiento del otro, puesto que en parte se trata de una cuestión de gusto, de apreciación (uno no puede esperar, por un lado, que alguien que nunca ha escuchado música clásica –que no ha educado su oído, como se dice–, disfrute una composición de algún compositor del siglo xx; por otro, tampoco sería razonable

esperar que dos directores de corrientes opuestas dialoguen solamente para que el otro renuncie a su postura). En estos casos uno al argumentar expone su punto de vista (su gusto, sus experiencias estéticas...), esto es, intenta hacerlo comprensible para el otro, de manera que al final éste pueda decir algo como: «No lo había visto desde esa perspectiva, ahora entiendo por qué dijiste tal cosa. Sin embargo, sigue sin ser esa mi lectura, aunque tu perspectiva me parece también válida». O algo como: «No lo había visto desde esa perspectiva, ahora creo que mi perspectiva, aunque sigue teniendo validez, era demasiado estrecha, por lo que sin renunciar a ella, ahora la comprendo dentro de la que tú expones». Esto quizá se vea más claramente en los casos en que uno intenta disculparse por alguna conducta sin negar que sea condenable: «Te mentí, porque pensé que en ese momento era lo mejor dada tu situación sentimental», por ejemplo. En un caso como ése lo que se espera es una respuesta como: «Entiendo por qué lo hiciste, me ha pasado el enojo, pero no vuelvas a mentirme».

Pues bien, en todos estos casos, argumentar cobra pleno sentido sólo si hace posible que la acción cuyas razones se exponen se vuelva cuestionable. En caso contrario la argumentación se da, pero viciada. La virtud argumentativa tiene como una de sus condiciones (aparte, claro está, de las estrictamente formales) esta finalidad, pues de lo contrario otros medios (falaces) se vuelven válidos. Si se toma en cuenta todo lo dicho, acaso entonces pueda concluirse que uno no argumenta en el mejor de los casos para hacer que otros hagan lo que uno piensa que es mejor, sino para hacer posible que otros lo corrijan a uno y, por ende, para volverse virtuoso uno mismo.

## BIBLIOGRAFÍA

Gómez de Silva, Guido. (1998). *Breve diccionario etimológico de la lengua española*. México: Fondo de Cultura Económica.

## RESUMEN

En este texto se cuestiona la idea tradicional según la cual la práctica de la argumentación tiene como finalidad última convencer o persuadir a otros de algo. Si ello fuera meramente así, el recurso a formas viciosas de argumentación no estaría claramente descartado, y la práctica de argumentar no podría considerarse lograda. Pareciera más bien que ello sólo puede ser así si el convencimiento y la persuasión son considerados únicamente medios para una finalidad ulterior: la propia virtud o, en general, una vida buena (a la manera socrática).

Palabras clave: argumentación; convicción; persuasión; diálogo; virtud.

## ABSTRACT

This text discusses the traditional idea that the practice of argumentation has as its paramount aim to convince or persuade others. If this were merely so, the recourse to vicious forms of argumentation would not be clearly discarded, and the practice of arguing cannot be considered fully accomplished. It seems rather that it can only be so if conviction and persuasion are considered only means for a further purpose: virtue itself or, in general, a good life (in a Socratic way).

Key words: argumentation; conviction; persuasion; dialogue; virtue.

