José Angel Gascón

Uno de los principales objetivos de la moderna teoría de la argumentación es mejorar nuestras capacidades y nuestros hábitos argumentativos en las discusiones cotidianas. Con este fin, se han privilegiado dos enfoques clásicos: la lógica y la dialéctica. La perspectiva lógica (la lógica informal) estudia los argumentos como productos de la actividad argumentativa y los evalúa en función de la fuerza con que las razones apoyen la conclusión. La perspectiva dialéctica, en cambio, estudia la argumentación como procedimiento dialógico en el que los participantes deben respetar ciertas reglas para que la discusión se mantenga en el cauce de lo razonable. Ambas perspectivas se consideran habitualmente no solo complementarias y necesarias, sino también suficientes.
En esta sesión mostraré que en realidad esos enfoques no son suficientes. Si el objetivo es lograr que nuestros argumentos sean imparciales y sólidos, y que nuestras discusiones sean razonables y lleven a buen puerto, se hace necesario tener en cuenta un elemento frecuentemente olvidado: los argumentadores mismos. Es imprescindible tener en cuenta el carácter, las motivaciones y los hábitos de los argumentadores para comprender algunos aspectos de la argumentación.

¿Por qué debería importar el carácter del argumentador? Cuando argumentamos, hacemos muchas cosas aparte de presentar unos argumentos concretos que son más o menos sólidos. Por ejemplo (Gascón, 2015):

• Usamos un determinado tipo de lenguaje.
• Somos respetuosos o irrespetuosos.
• Estamos dispuestos a cambiar de opinión o nos aferramos tozudamente a nuestras creencias.
• Hacemos que los demás participantes se sientan libres para expresarse o los intimidamos.
• Argumentamos demasiado o demasiado poco.
• Argumentamos en un momento oportuno o inoportuno.

Además de estas cuestiones, durante las últimas décadas la investigación en psicología nos ha proporcionado una gran cantidad de información sobre los sesgos cognitivos que afectan a nuestros razonamientos. Los sesgos son errores sistemáticos que tergiversan nuestro razonamiento de diversas formas. Por ejemplo: seleccionamos los datos que respaldan

nuestro punto de vista y pasamos por alto aquellos que lo ponen en cuestión, evaluamos la solidez de los argumentos en función de si estamos de acuerdo con su conclusión, y tendemos a creer que nuestras diferencias de opinión son mayores de lo que realmente son (Pohl, 2004). Los sesgos no son propiedades de los argumentos; se explican a partir de las capacidades y las motivaciones del individuo. Por tanto, para poder estudiarlos y corregirlos, es necesario tener en cuenta al argumentador mismo.

En ética y en epistemología, a las teorías que se centran en el carácter del individuo se las conoce como teorías de la virtud. Mientras que la lógica se ocupa de las propiedades lógicas de los argumentos, las teorías de la virtud se ocupan de los vicios y las virtudes de los argumentadores. Las virtudes son rasgos del carácter que hacen que las personas se comporten de manera más razonable, más respetuosa, más cooperativa y más crítica en las discusiones argumentativas. Los vicios, por el contrario, impiden el buen desarrollo de las discusiones. En los últimos años, han surgido voces de teóricos de la argumentación que sostienen que una perspectiva de la virtud en argumentación ayudaría a comprender aspectos que hasta ahora se han pasado por alto (Aberdein, 2010; Cohen, 2013; Gascón, 2016).

Algunas de las virtudes intelectuales que se han propuesto para la enseñanza del pensamiento crítico son (Paul, 1993):
• Humildad
• Valentía
• Empatía
• Integridad
• Perseverancia
• Fe en la razón
• Imparcialidad

Cultivar estas virtudes implica mucho más que simplemente adquirir un conjunto de habilidades lógicas. Un argumentador dogmático, por ejemplo, puede dominar a la perfección todo un repertorio de recursos lógicos que le permitirán imponer su punto de vista, pero difícilmente será posible mantener con él una discusión razonable y cooperativa. Un argumentador que posea unas habilidades lógicas excelentes pero carezca de virtudes argumentativas puede recurrir a argumentos sofisticados, pero lo hará para servir a sus

propios intereses sesgados. Por eso, se ha diferenciado entre un sentido débil de pensamiento crítico, que solo incluye el conocimiento de la lógica, y un sentido fuerte de pensamiento crítico, que involucra también virtudes como la humildad, la integridad o la empatía. Un pensador crítico en sentido fuerte está dispuesto a someter sus creencias al escrutinio público, a escuchar razones contrarias y a cambiar de opinión cuando su postura es insostenible (Godden, 2017). Sin esa actitud por parte de los argumentadores, siempre faltará algo para que las discusiones críticas sean verdaderamente fructíferas y razonables.

Referencias

Aberdein, A. (2010). Virtue in argument. *Argumentation*, *24*(2), 165–179.

Cohen, D. H. (2013). Virtue, in context. *Informal Logic*, *33*(4), 471–485.

Gascón, J. Á. (2015). ¿Es posible (y deseable) una teoría de la virtud argumentativa? En *Actas I Congreso internacional de la Red española de Filosofía* (Vol. XI, pp. 41–51). REF.

Gascón, J. Á. (2016). Virtue and arguers. *Topoi*, *35*(2), 441–450.

Godden, D. M. (2017). Enseñar la legitimación racional y la responsabilidad: Un ejercicio socrático. Revista Iberoamericana de Argumentación, 14, 75–105.

Paul, R. (1993). Critical thinking, moral integrity and citizenship: Teaching for the intellectual virtues. En *Critical thinking. How to prepare students for a rapidly changing world* (pp. 255–267). Santa Rosa, CA: Foundation for Critical Thinking.

Pohl, R. F. (Ed.). (2004). *Cognitive illusions*. Hove, East Sussex: Psychology Press.

Si desea citar esta entrada

Gascón, J. A.: Las virtudes argumentativas. En *Niaia,* consultado el 31/01/2018 en https://niaia.es/las-virtudes-argumentativas/