

Emoción, argumentación y lógica informal*

*Michael Gilbert***

En los últimos 60 años se han dado avances sustanciales en el área interdisciplinaria conocida como teoría de la argumentación. Uno de los avances centrales ha sido el movimiento de la investigación sobre los argumentos estáticos, considerados de manera aislada, hacia una preocupación por las interacciones dialógicas situadas en un contexto específico. Este interés ha implicado un lento y doloroso cambio hacia la inclusión de elementos no lógicos como no discursivos de la comunicación en el análisis de una interacción argumentativa. Argumento que la actitud tradicional mostrada por la lógica informal hacia la emoción puede y debería ser moderada. Particularmente examino el papel de la emoción en la argumentación cotidiana y cómo la lógica informal puede abarcarla junto al modo lógico más tradicional de comunicación.

PALABRAS CLAVE: emoción, argumentación, lógica informal, argumentación coalescente, razonamiento crítico.

Over the past 60 years there have been tremendous advances made in Argumentation Theory. One crucial advance has been the move from the investigation of static arguments to a concern with dialogic interactions in concrete contexts. This focus has entailed a slow shift toward involving both non-logical and non-discursive elements in the analysis of an argument. I argue that the traditional attitude Informal Logic has displayed toward emotion can be and ought to be moderated. In particular, I examine the role of emotion in everyday argumentation, and how Informal Logic can encompass it alongside the more traditional logical mode of communication.

KEY WORDS: emotion, argument, informal logic, coalescent argumentation, critical reasoning.

* El autor reconoce el apoyo del Consejo de Investigación de Ciencias Sociales y Humanidades canadienses, la Subvención #410-2000-1340. La primera versión de este artículo fue publicada en *Informal Logic*, vol. 24, núm. 3, 2004, pp. 245-264. Traducción: Silvia Gutiérrez Vidrio.

** Profesor-investigador de la Universidad de York, Toronto, Canadá.

EN LOS ÚLTIMOS 60 años se han dado avances sustanciales en el área interdisciplinaria conocida como teoría de la argumentación que se han sumado al trabajo realizado en la lógica informal, el análisis de discurso, la teoría de la comunicación, la psicología social y la sociología; dichos avances han conducido a nuevos modelos y constructos radicalmente mejorados.¹ Desde el punto de vista de este ensayo, el avance central ha sido el movimiento de la investigación sobre los argumentos estáticos, considerados de manera aislada, hacia una preocupación por las interacciones dialógicas situadas en un contexto específico. En la teoría de la argumentación, por ejemplo, se atiende en menor medida al análisis de fragmentos extraídos de un texto que aquel de las discusiones interpersonales. Como resultado, ha aumentado el interés en el entendimiento de una amplia variedad de interacciones conversacionales del anteriormente existente. Este interés ha implicado un lento y doloroso cambio hacia la inclusión de elementos no lógicos como no discursivos de la comunicación en el análisis de una interacción argumentativa (Willard, 1981:131).

A continuación discutiré que la actitud tradicional mostrada por la lógica informal hacia la emoción puede y debe ser modificada. Existen, como señalo más abajo, indicadores de un enfoque menos rígido que marcan una diferencia en la actitud inicial que veía a la emoción esencialmente como una irrupción que lamentablemente ocurre en un mundo lógico. Pero la tendencia no ha cambiado radicalmente. El pensamiento crítico y la lógica informal siempre se habían dedicado a la promoción del argumento racional. La idea de que las razones deben llevarnos a la aceptación o al rechazo de una posición es un principio central del campo. Pero el término “racional” generalmente era reservado para referirse a los argumentos que son lineales, esencialmente discursivos, lo que implica recurrir a enunciados empíricos comprobables o, al menos, ampliamente aceptados por las autoridades que los reciben. Así, Honderich describe al enfoque estándar de la racionalidad de la siguiente manera: “las creencias que son contrarias a los dictados de la razón son irracionales. Las creencias racionales también han sido contrastadas con aquellas que llegan por medio de la emoción, la fe, la autoridad, o por una opción arbitraria” (1995:744). Por consiguiente, los argumentos compuestos

¹ Revisiones de estos avances se encuentran en Frans H. van Eemeren *et al.* (1996) y Michael A. Gilbert (1997a), capítulo 1.

por o fundados en motivos no racionales, se convierten en el mejor de los casos en argumentos débiles y en el peor en irracionales.

El tipo de argumentos privilegiados por los enfoques tradicionales de la lógica informal tienden a ser más lineales e implican el recurso directo a las formas comprobables de la argumentación. Un modo de pensar sobre esto es mediante la terminología de Perelman y Olbrechts-Tyteca (1969), quienes describieron ciertos argumentos como “cuasi lógicos”. Estos argumentos, no fácilmente identificables, tienen una estructura similar a las formas familiares de razonamiento deductivo como el *modus ponens* o el silogismo disyuntivo. Son cuasi lógicos ya que Perelman y Olbrechts-Tyteca sostienen que ningún argumento que se encuentre en la lengua natural puede ser considerado totalmente formal o lógico en la medida en que siempre requiere un cierto grado de interpretación para poder detectar su estructura subyacente. En lo que sigue, no usaré el término ‘racional’ sino ‘lógico’ para referirme a los argumentos y las razones que tienen esta cualidad. La razón del cambio de terminología se debe a que uno de mis puntos clave es que “el razonamiento” emocional o, si se quiere, la utilización de la emoción en argumentos de manera parcial o total, es absolutamente racional. El no permitir que la emoción sea considerada racional me parece que debe someterse a un cuestionamiento, por lo que aquí, de manera expresa, sustituyo el término ‘racional’ por el término ‘lógico’. Además, la noción de “lógico” es más amplia que la lógica deductiva y también recubre lo inductivo y deductivo.

El punto central es que la clase de razonamiento utilizado es del tipo que puede provocar la expresión, “esto es lógico”. Se debería notar que la discursividad es un sello típico de los argumentos lógicos que no es necesario (ya que la mayor parte de los argumentos son entimemáticos) o suficiente. No es suficiente porque la argumentación emocional también puede ser bastante discursiva, como cuando alguien hace una afirmación de que ella está, digamos, enfadada. Sin embargo, la información emocional también a menudo se deduce del tono de la voz, de la expresión de la cara, de la postura corporal, u otras pistas contextuales fácilmente leídas por un nativo de una cultura particular.² El fenómeno concomitante a la idea de los argumentos lógicos y

² De hecho, alguien que es incapaz de leer las emociones básicas es considerado como enfermo, por ejemplo los niños autistas.

emocionales es el corolario que los componentes de tales argumentos también serán lógicos y/o emocionales. Es decir, uno puede tener motivos emocionales o motivos lógicos o ambos en un argumento dado. Para complicar el asunto aún más, nada impide que un argumento, o las premisas de un argumento dado, puedan ser tanto lógicas como emocionales. Primero, uno puede apreciar los aspectos lógicos y emocionales de un enunciado o argumento y, en segundo lugar, puede haber una discrepancia entre el contenido discursivo de una razón y el mensaje emocional expresado por medio de éste.

El punto de vista que defiendo es el que he argumentado durante los últimos diez años, es decir, que toda comunicación y argumentación en particular, deben ser vistas como la implicación de cuatro modos, a menudo altamente entrelazados y sólo separados por un ojo analítico. Estos modos son el lógico, el emocional, el visceral (físico y contextual) y el kisceral (intuitivo, místico y religioso). El teórico de la argumentación tiene la obligación de examinar las reglas y procedimientos para los modos no lógicos, de manera tal que la racionalidad inherente en ellos pueda ser examinada y las reglas normativas puedan ser desarrolladas. He explicado y he defendido esta opinión en otros textos (Gilbert, 1994b; Gilbert, 1997a), aquí me enfocaré en cuestiones que implican los modos lógicos y los emocionales.

En lo que sigue no voy a hablar extensamente de la pregunta sobre la naturaleza fundamental o el estado metafísico de las emociones. De más está decir que la pregunta es vital y tiene un impacto sobre las maneras en las cuales uno espera que las emociones se desempeñen en la argumentación, y esto puede ayudar a entender que mi orientación general, tanto en relación con la comunicación como con la emoción, es el construccionismo social (cfr. Jagger, 1989, por ejemplo). Sin embargo, dejaré estas discusiones al lado para que podamos examinar la comunicación emocional dentro de un marco del disenso como proceso, más que enfocarme en las emociones como cosas. Independientemente de lo que sean las emociones, somos en extremo conscientes de su presencia en contextos argumentativos y la cuestión de si son sensaciones, sentimientos o alguna otra entidad psico-filosófica es tema para otra discusión.

El campo de la teoría de la argumentación es una área multidisciplinaria que se enfoca en la dinámica, la estructura, y la naturaleza de los argumentos y la argumentación. Las consideraciones en esta área se centran tanto en los componentes descriptivos como los normativos y, como en muchos campos,

existen aquellos cuyas prioridades se ubican más en las consideraciones normativas que en las descriptivas, y viceversa. Desde el punto de vista de la filosofía, el área predominante ha sido el campo de la lógica informal que incluye la investigación de la estructura del argumento, relaciones de premisas-tesis, la evaluación del argumento, y el estudio de las falacias. Los expertos en el área pueden discutir en detalle cómo un argumento (casi exclusivamente un argumento monológico, estático) debe ser diagramado, analizado y evaluado. Si bien ha habido mucha controversia sobre estas cuestiones, también ha habido, en ciertos casos, mucha confluencia. Un área de dicha confluencia ha sido la importancia de la racionalidad y la poca relevancia y hasta lo falaz de las consideraciones emocionales que ofrecen un argumento. Estas actitudes comienzan desde hace tiempo con la lógica de Port Royal, de Arnauld y Pierre (1996 [1685]), y siguen con un trabajo tan estándar como el de Copi, quien escribe, después de Russell, “las emociones fuertemente sentidas pueden prevenir pensar si los motivos dados para una acción son buenos y suficientes para llevarla a cabo” (1963:131). Más recientemente tenemos a Govier (2001:210), quien señala que “incluso cuando las emociones son legítimas y no manipuladas, no son en y por ellas mismas buenas razones para la creencia o la acción”.

Hay dos advertencias importantes sobre mi tesis de que la lógica informal sostiene un prejuicio contra el razonamiento emocional, es decir, el razonamiento con y por argumentos emocionales. El primero es que la mayor parte de los autores están de acuerdo en admitir que las emociones están normalmente presentes en muchos argumentos, y que la presencia de emociones o las premisas emotivas son aceptables mientras que éstas no se hagan demasiado poderosas o apabullantes. En otras palabras, otorga cierta atención a las consideraciones emocionales, pero éstas típicamente parecen mucho más añadidos donde es necesario decir, “bien, las emociones sí tienen realmente un papel a jugar en la argumentación, pero hay que ser cuidadosos.” Es sobre esta segunda advertencia que aquellos teóricos contemporáneos de la argumentación están más abiertos al papel que desempeña la emoción en interacciones comunicativas que implican un desacuerdo y se espera más la inclusión de consideraciones retóricas. Recientemente ha habido una mayor y más atenuada aceptación acerca de la idea de si la teoría de la argumentación debe localizarse en el actual campo dominante de la argumentación, entonces los instrumentos comunicativos utilizados efectivamente por los

argumentadores no deben ser desechados de un juicio en la corte porque no satisfacen las normas ideales. Esto puede ser visto, por ejemplo, al examinar las tres ediciones separadas de Johnson y Blair *Logical Self-Defense* (Johnson y Blair, 1977, 1983 y 1993). En cada edición posterior la discusión sobre la emoción y la retórica es más comprensiva y acentúa su naturaleza integral. Esto, sin embargo, no significa que a los modos no lógicos se les dé el mismo valor, pero que su presencia no contamina inmediatamente todo el argumento. En el campo de la pragma-dialéctica hay, de modo similar, un debilitamiento de la idea de que los “argumentos ideales” por sí mismos deben excluir componentes afectivos (Eemeren y Houtlosser, 2000). Es decir, más que permitir que abandonemos el ideal, lo redefinimos, como he estado argumentando, para incluir el simple hecho humano de que los componentes afectivos y retóricos ocurrirán en cada interacción de disenso. Esto remite a mi proyecto actual.

La emoción, en todas sus formas, es una parte integral de la comunicación humana y, por consiguiente, de la argumentación humana. Como tal, hay un número de opciones que pueden ser asumidas. Podemos considerar los argumentos emocionales como intrínsecamente diferentes y distintos de los lógicos y, por consiguiente, suponer que sean tratados de diferente manera. Éstos no tendrán tipos similares de reglas para el uso apropiado y la interpretación, y las limitaciones sobre el *input* emocional serán mucho más restrictivas que en el caso de los lógicos. Algunos expertos creen que ningún material afectivo debería aparecer en una discusión racional, mientras otros creen que pueden, pero deben ser limitados y no permitir que influyan en el resultado. El acuerdo que alcanzamos como consecuencia de nuestra argumentación no debería ser influido por los sentimientos, las peticiones emocionales, deseos u otros motivos no lógicos. La razón principal de esta actitud es que la información emocional es confusa, borrosa, sujeta a la mala interpretación, e inclinada a influir, mientras la información lógica no lo es. No voy a abordar, otra vez, esta cuestión directamente como ya lo he hecho en otra parte (Gilbert, 2001). Pero aquí, para mis objetivos, debo asumir que los mensajes emocionales son tan claros o casi tan claros como los mensajes lógicos. La defensa de esta tesis se encuentra en Gilbert (2002:30), pero el punto esencial es que las comunicaciones discursivas lógicas y las premisas requieren una clarificación y contienen cierta ambigüedad inherente y contextual en la misma medida que las comunicaciones no discursivas no

lógicas y sus premisas. Para la teoría de la argumentación, esto quiere decir que siempre que haya desacuerdo, ya sea en un argumento o una razón, en el modo lógico o en el no lógico, no existe ninguna ventaja importante en la comunicación discursiva. Lo que quiero hacer aquí es presentar la siguiente interrogante. Asumiendo que:

1. Los argumentos emocionales son integrales a la comunicación humana.
2. La comprensión del contenido emocional de los argumentos emocionales es más o menos equivalente a la comprensión de argumentos lógicos, entonces ¿qué marco normativo debería adoptarse para controlar la argumentación emocional?

Si el objetivo principal de la lógica informal es la creación de reglas para el análisis y la evaluación de los argumentos, ¿los argumentos presentados para una tesis, una posición o un punto de vista son los más adecuados?, ¿ofrecen razones suficientes para estar de acuerdo con la posición o aceptar la tesis?, ¿si no, entonces por qué no?, ¿contienen los argumentos presentados falacias o errores procesuales que debilitan el apoyo que las premisas proveen para la tesis? En breve, ¿el argumento resiste el escrutinio? Ahora, si la emoción es una parte integral, o como unos dicen una parte necesaria de la comunicación (Damasio, 1994; Greenberg y Paivio, 1997), entonces las reglas de evaluación del argumento deben ser aplicables al contenido emocional de los argumentos. Seguramente hay casos mínimos y máximos de argumentación emocional, y en los mínimos no puede haber una gran necesidad de evocar consideraciones especiales que sean tomadas en cuenta. Sin embargo, muchos argumentos contienen un grado importante de contenido emocional y, por tanto, es fundamental desarrollar un marco normativo necesario para la evaluación.

Obviamente este es un enorme proyecto y va más allá del alcance de un solo ensayo. Pero, como un componente de un programa más amplio, quiero delinear el modelo central de lógica informal actualmente utilizado para enmarcar la argumentación lógica, y sugerir que no existe ninguna razón para utilizarlo con el fin de excluir la argumentación no lógica. Es más, sostengo que el modelo de la lógica informal más difundido puede ser, con leves modificaciones, aplicado también a la argumentación emocional. Existen, desde luego, otros modelos, uno de ellos, el modelo de pragma-dialéctica, que he comentado en otra parte (Gilbert, 2004). También considero que

el modelo griceano cooperativo puede ofrecer una interpretación rica del uso de la información emocional y la comunicación. Además, hay modelos importantes para ser retomados del campo terapéutico que también requieren ser investigados, y donde se ha realizado un trabajo interesante.

En este ensayo me voy a concentrar en aquel modelo más análogo al que es empleado en la comunicación lógica, es decir, la comunicación que utiliza la argumentación lógica, en el sentido que precisé anteriormente. Este modelo se presenta de diferentes maneras por varios lógicos informales. Para Johnson y Blair, es el modelo de la *relevancia-suficiencia aceptabilidad* [RSA] (1993), mientras para Govier es el modelo de *aceptabilidad-relevancia-fundamento* [ARF] (2001), y para Groarke y Tindale de *aceptabilidad-relevancia y suficiencia* (2003). Cada uno de los autores, y existen muchos otros, cambia los detalles, pero el cuadro general es el mismo. Hay tres aspectos principales de un argumento que deben examinarse para determinar si éste proporciona razones adecuadas para aceptar su conclusión. Mi tesis es que al usar este modelo, podemos establecer un marco para la argumentación emocional que es al menos tan confiable y normativamente controlado como la argumentación lógica. Este esfuerzo puede ser visto como el fundamento de mi programa de des-estigmatización de la comunicación emocional argumentativa dentro del marco de la comunicación argumentativa.

El acercamiento de la lógica informal / Aceptabilidad

Un acercamiento muy común de la lógica informal a la comunicación que confronta diferencias sostiene que hay tres aspectos de un argumento que deben ser tomados en cuenta, antes de que la tesis sea aceptada sobre la base de las premisas. Los tres criterios, referidos de forma diversa, van desde la suficiencia o el desahogo de los motivos para apoyar la conclusión, la importancia de las razones en relación con la misma, hasta la aceptabilidad de los motivos. Hablaré de éstos en orden inverso. Una razón o premisa no emocional es aceptable cuando ésta es verdadera o encuentra las normas de aceptabilidad del campo particular en el que ocurre la discusión. Esta caracterización de aceptabilidad está orientada a la argumentación en la medida en que el énfasis se pone sobre la verdad, en algún sentido del término, o sobre las normas que son aceptadas por los miembros de un campo particular. Hamblin, por

ejemplo, comienza su examen de aceptabilidad del argumento considerando la verdad como el estándar para la aceptabilidad, pero rápidamente se mueve a una noción dialéctica que está basada en la aceptación dentro de un campo (Hamblin, 1970).

Hamblin comienza estableciendo que las premisas de un argumento deben ser verdaderas (1970:234), pero rápidamente se mueve a una fundación epistémica y sugiere que “las premisas deben ser reconocidas como verdaderas” (1970:236). Sin embargo Hamblin, finalmente, deja caer totalmente la noción ‘de verdadero’ a favor de la aceptabilidad: “las premisas deben ser aceptadas” (1970:245). El punto a establecer aquí es que el tratar de atar la aceptabilidad de una premisa a una noción metafísica fuerte de verdad no se hace en ningún caso de manera directa. En lo que sigue, por “verdadero” “y falso” me referiré a la noción de Hamblin de aceptabilidad e inaceptabilidad en un diálogo.

Las emociones, desde luego, no son ni verdaderas ni falsas; lo que es verdadero o falso son las aserciones que conciernen a las emociones. Las emociones por sí mismas no son por lo general enunciados de hecho y tal como las definiciones no son verdaderas o falsas, sino exactas o útiles, las emociones requieren su propio estándar de evaluación. Cuando nos movemos en los ámbitos emocionales, encontramos que la evaluación, no tiene tanto que ver con la verdad, pero sí con que una expresión emocional sea genuina o actuada. Es decir, cuando describo a alguien como, digamos, enfadado, entonces aquella aserción es aceptable o inaceptable solamente cuando las normas del campo relevante son satisfechas, pero cuando digo que estoy enfadado, entonces la aserción es aceptable si soy genuino o inaceptable si sólo estoy actuando, es decir, mintiendo. En el contexto de la tercera persona, desde luego, digo que creo que *S* tenía una experiencia genuina emocional.

Los seres humanos, cuando se comunican, con frecuencia expresan emociones. Estas expresiones de emoción a menudo nos indican cómo continuar durante una interacción que implica un disenso, así como nos proporcionan información que puede o no ser discursivamente expresada. Dado que las expresiones emocionales, es decir, la manifestación física de una emoción, puede expresarse discursivamente, no es necesario distinguir entre las expresiones emocionales que explícitamente son declaradas y aquellas que no lo son. Diré que una expresión emocional es explícita cuando la presencia de la emoción es anunciada discursivamente. Como por ejemplo, si *S* dice, “desearía que no hubieras hecho esto, ya que eso me pone muy triste”.

También, diré que una expresión emocional es deducida cuando el oyente concluye que una emoción está siendo expresada, pero el orador no lo ha hecho discursivamente. Un ejemplo de las expresiones emocionales deducidas sería decidir que *T* está enfadada conmigo porque me mira airadamente.

Considerando este lenguaje, hay un número de cuestiones que surgen en cuanto a las diferencias entre la argumentación lógica, es decir, la argumentación “racional”, y la argumentación emocional. Estas diferencias son justamente aquellas con frecuencia mencionadas en las razones para creer que los mejores argumentos, las discusiones críticas más finas, implican poco o ningún contenido emocional. Primero, es difícil distinguir entre emociones genuinas y actuadas y, en segundo lugar, la fiabilidad de las conclusiones en lo que concierne a las emociones deducidas. Como he discutido en otra parte (Gilbert, 2001), ninguna de éstas nos lo puede decir, por la simple razón que las mismas condiciones afectan el material lógico. En otras palabras, no es tanto que la argumentación emocional sea clara y las inferencias emocionales confiables, y que la argumentación lógica sea confusa y las inferencias lógicas no sean fiables. Ben Ze'ev afirma, “si uno insiste en ser purista, y mantiene que la argumentación siempre debe ser lógica, entonces las emociones no pueden ser consideradas como argumentaciones” (1995:192). Pero la posición de que los argumentos deben ser propositivos, me parece, es un modo secreto de decir que ellos deben ser discursivos, puesto que si no, son entonces objetos metafísicos justo como las emociones. En otras palabras, si este no es el papel discursivo de las proposiciones, entonces lo que queda es el rol de la información. Y las expresiones emocionales tienen esto también. Entonces aquí la distinción entre lo lógico y lo emocional desaparece. En ambos casos el mensaje enviado está sujeto a los mismos tipos de limitaciones y dificultades: 1] ¿se ha enviado correctamente?, 2] ¿se ha recibido correctamente?, 3] ¿es verdadero (genuino)?, 4] ¿es la inferencia de las premisas suprimidas o de las emociones no expresadas justificada?

Las analogías entre las comunicaciones lógicas y las emocionales argumentativas son asombrosas, y esto se debe a la confianza equívoca que colocamos sobre la comunicación discursiva que hace aparecer lo lógico como más razonable que lo emocional. De hecho, no podemos interpretar las comunicaciones lógicas correctamente sin la utilización, al mismo tiempo, de marcadores emocionales. En otro lugar (2002) argumento que “la comunicación se desarrolla de manera holística. El receptor de un mensaje

utiliza una amplia variedad de claves y una gama considerable de información para interpretar lo que se está comunicando. A menores señales disponibles, menor confianza uno pone en la interpretación. Estas señales van desde las mismas palabras pronunciadas, al contexto en que ocurre la comunicación, al sentido emocional e intuitivo del mensaje” (2002:25). Las palabras raras veces comunican su mensaje claramente sin al menos algún apoyo en los aspectos no lógicos; de otra manera la suposición es un caso de lo que he llamado la falacia logocéntrica:

La falacia logocéntrica es justo la suposición de que los pronunciamientos verbales tienen prioridad sobre otras formas y modos de comunicación, y esto es una falacia porque confiar en ello, a menudo, puede conducirnos a aceptar falsedades más que verdades [Gilbert, 2002:27].

Considérense los siguientes ejemplos:

EJEMPLO 1

Las aseercciones lógicas y emocionales

- A. Mido 6 pies.
- B. Colette mide seis pies.
- C. Estoy enfadado.
- D. Andrés está enfadado.

A es una aseercción directa de un hecho, y *C* es un mensaje emocional explícito. Ambos pueden ser pronunciados con poca sinceridad, en un caso, digamos, para impresionar y en el *C* para intimidar. La *B* y la *D* también pueden ser pronunciadas con poca sinceridad y, también, ambas pueden ser falsas aunque sinceramente pronunciadas. *A* puede ser pronunciada sinceramente pero aun así ser falsa, mientras unos dirían que *C* no puede. Pienso que *C* puede ser pronunciada sinceramente sin ser verdadera, pero esto no es crucial en la discusión.³

³ El tipo de situación que tengo en mente es cuando alguien se da cuenta que él no está realmente enfadado, pero muy hambriento. El sentimiento puede ser muy similar al sentimiento de estar enfadado, pero cuando la causa es reconocida, el sentimiento es re-identificado llendo de la cólera a la glicemia baja.

Ahora se puede señalar rápidamente que la determinación de la verdad o el estado verdadero de A y B es simple, mientras que hacer lo mismo para C y D no lo es. Sin embargo, realmente no pienso que éste sea el caso y seguramente no siempre es el caso. Si afirmo que mido seis pies, es improbable que alguien que duda de ello saque de repente una cinta métrica y la sostenga para medirme. Incluso menos probable es medir a Colette porque dije que ella mide seis pies. Además, hay numerosos errores que ocurren en la medición. ¿Debo quitar mis zapatos?, ¿medirá usted a la altura de mi pelo?, etcétera. Aun así, nuestras intuiciones nos dicen que una es más fácil de tratar que la otra. Quizás nosotros deberíamos cambiar el ejemplo de medir seis pies a la ganancia de 250 mil dólares por año. De pronto, la capacidad de determinar la respuesta desaparece como la niebla en la brisa. El número de cuestiones implicadas en la decisión de la respuesta a nuestras nuevas aserciones puede ir del examen de una declaración fiscal a requerir un contador. ¿Pero no es equivalente a requerir un psicólogo para saber si Andrés está enfadado? La cuestión de verificación no es simplemente bastante fuerte para ubicar a las emociones en una categoría separada, aislada.

Las emociones expresadas dentro de un argumento proporcionan información que puede desempeñar un papel crucial en la determinación de la aceptabilidad de una premisa. Alguien que muestra la cólera o la tristeza cuando emite una premisa indica el grado en que aquella premisa es importante, el papel que ésta desempeña en el argumento, o una reacción a un mensaje recibido. Además, raras veces creemos una declaración que suponemos estará acompañada por una expresión emocional, cuando no lo está. En realidad, esto a menudo nos proporciona la razón para una ulterior investigación sobre la autenticidad de la premisa emitida (Gilbert, 1997b).

Pero en lo que concierne a la aceptabilidad, las expresiones emocionales no están en peores circunstancias que cualquier otro tipo. Esto es seguramente el caso en que las emociones expresadas pueden no ser genuinas. Puede haber muchas ocasiones y muchos motivos cuando uno exagera o acentúa las expresiones emocionales (cuando les pregunto a mis alumnos si ellos alguna vez lloran deliberadamente, las estudiantes de género femenino principalmente, me miran como si yo preguntara si ellas alguna vez se lavaran su pelo). Pero esto no significa que el sentimiento subyacente no esté presente, solamente que provocan su manifestación intencionadamente y, quizás, de manera exagerada, cuando es argumentativamente ventajoso. Asimismo, alguien podría disponer

de cierta parafernalia para hacerlos parecer ricos, o es más mentir sobre la educación o la experiencia de trabajo previa. En otras palabras, el punto no es que las emociones y nuestras lecturas de ellas sean siempre confiables, sino más bien que ellas confrontan las mismas dificultades y cuestiones que otros modos considerados, tradicionalmente como información.

Entonces, supongo que la aceptabilidad de la premisa, es decir, la determinación de que una emoción expresada es genuina o que una emoción explícitamente declarada existe de hecho, no es en particular más compleja que la determinación de que alguien pronuncia la verdad a diferencia de la exageración o de una rotunda mentira. La exageración, lógica o emocional, puede ser un movimiento retórico más o menos inocente, o puede minar el valor de un argumento totalmente –esto depende del contexto. La mentira o la falsificación no es aceptable y se debería evitar en la argumentación, pero bien sabemos que, ¡ay!, esto ocurre. El punto es que cuando sospechamos de la falsificación, tal como cuando sospechamos de la mentira, se debe indagar más, y esto es una parte natural del proceso de argumentación. Las comunicaciones emocionales no pueden ser forzosamente excluidas de la comunicación racional simplemente porque son falsas o no son genuinas.

El enfoque de la lógica informal / Relevancia

Dentro del ámbito de la lógica informal, la relevancia encuentra sus raíces en definiciones bastante clásicas. El núcleo, definido en dos textos ejemplares (Govier, 2001; Johnson y Blair, 1983), usa el enfoque probabilístico presentado por Carnap (1962). La idea básica es que,

DEFINICIÓN1

Definición probabilística de la Relevancia

- A. $(P^*Q) =df$ P es relevante para Q
 B. $Pr(Q/P) =df$ la probabilidad de Q dada P
 C. $Pr(Q) =df$ la probabilidad de Q

Entonces,

$$(P^*Q) \text{ . } \equiv \text{ . } Pr(Q/P) \neq Pr(Q)$$

Una diferencia entre la definición clásica y el uso en la lógica informal, es que hay una discusión de valores de verdad más que de una probabilidad. Así, Johnson y Blair preguntan, “¿la verdad de P dicta un valor de verdad para C (la conclusión)?” (1983:55). Govier explica que hay relevancia positiva y negativa, dependiendo de si realmente la verdad de un enunciado P cuenta a favor o en contra de la verdad de un enunciado Q (2001:163). La expresión “a favor de” tiene un sentido más probabilístico que la idea de determinar un valor de verdad, lo que es aún más cercano a la definición carnapiana. Todos los autores acentúan que la relevancia es sumamente contextual, y que dos enunciados considerados irrelevantes uno respecto del otro en un contexto pueden ser considerados relevantes, el uno con el otro, en otro contexto. Es decir, la relevancia no es inherente a los enunciados, pero sí a la relación entre ellos, dado el juego de parámetros contextuales.

Una discusión sobre la importancia entre dos enunciados ocurre durante el curso de un argumento cuando dos acontecimientos contemporáneos suceden. Primero, uno de los participantes debe preguntarse si realmente P es relevante para Q y, en segundo lugar, el participante decide argumentar el caso de que P es relevante para Q. Una vez que esto ocurre, entonces un caso puede ser hecho. En otras palabras, cuando en realidad argumentamos, la importancia de la relevancia puede surgir y tiene que ser abordada o, por otro lado, cuando analizamos un argumento, lo mismo puede suceder. Pero, como en la mayor parte de las preguntas que conciernen la naturaleza y la fiabilidad de un argumento, las cuestiones acerca de la relevancia surgen cuando uno de los participantes hace una pregunta relevante o un teórico de la argumentación emprende un análisis.

Los argumentos sobre la relevancia son a menudo sutiles y con frecuencia pueden ser el foco de una argumentación. Los ejemplos de irrelevancia con frecuencia encubren esto por ser ridículos. ¿Uno puede preguntar, por qué debería yo darte 100 dólares? La respuesta es, porque hay una tormenta en Malasia, y no hay ninguna conexión remota. En realidad, la relevancia es generalmente obvia en relación con el contexto, a no ser que esto se haga un punto principal en la disputa. Considérese,

EJEMPLO 2

El nombramiento

CARLOS: Nuestro siguiente nombramiento de la facultad debería ser alguien en meta ética.

DENISE: Ah, yo pensaba que en filosofía oriental. Hay muchos estudiantes que la solicitan.

CARLOS: La demanda de los estudiantes es irrelevante. Somos un departamento de investigación y tenemos que ir con lo que es nuestro fuerte.

DENISE: ¡El interés de los estudiantes es difícilmente irrelevante! Si no prestamos atención a lo que nuestros estudiantes quieren, entonces...

El argumento que sigue será sobre la importancia de P para Q, pero claramente, será equivalente a la reclamación en disputa.

Dentro de los postulados de la discusión en curso, la idea de que la información emocional es intrínsecamente irrelevante a un argumento, es descartada del caso; hemos postulado antes que la emoción es integral a la argumentación, y sin duda puede ser relevante al argumento disponible. Además, la sugerencia es absurda. Si realmente la información emocional es crucial, central o decisiva en un argumento puede abrirse al cuestionamiento y ser investigado dentro del contexto de un argumento dado, pero en realidad, y sobre todo en la argumentación de mercado real, la información emocional desempeña un papel importante. Sin embargo, la pregunta sobre cuándo son relevantes las consideraciones emocionales para la tesis en discusión es absolutamente aceptable. Sin ser sorpresivo, las condiciones similares a aquellas para los componentes lógicos, es decir, premisas y/o tesis, aplican al modo emocional también. ¿Qué significa esto? Esto quiere decir que podemos encontrar consideraciones emocionales que son obviamente irrelevantes, aquellas que son obviamente relevantes, y aquellas que requieren consideración posterior. Recordando que algo puede tornarse relevante a algo más, el que alguien esté triste en Malasia no es, *ipso facto*, ninguna razón para que yo saque 100 dólares, más de lo que era la tormenta ya mencionada. Pero, por otra parte, esto no quiere decir que no se puede elaborar un relato en el cual la catástrofe en Malasia puede justamente costarme dinero.

Cuando comenzamos a tratar con situaciones donde el contenido emocional puede o no ser relevante, donde hay desacuerdo, podemos ver que la idea principal de un enunciado que es relevante para otro cuando esto hace una diferencia para el grado de aceptabilidad del enunciado es, más o menos, la misma. En el ejemplo siguiente hay una verdadera pregunta en cuanto a la importancia de la premisa emocional presentada. Vale la pena señalar que los ejemplos que empleo son en gran parte aquellos que implican un deber o

situaciones de valor. La razón de esto es que mi interés aquí tiene que ver con los contextos argumentativos, y no con su importancia como tal. Si estamos preocupados, por ejemplo, en saber si el haber cometido plagio alguna vez es relevante para que se cometa otra vez, podemos determinar la respuesta vía un estudio. Pero cuando tratamos de decidir si el plagiarío debería tener por primera vez una nota sellada colocada en su registro, la respuesta más probablemente surgirá mediante un diálogo que por un estudio, aunque cierto número de estudios puedan ser relevantes. Así, Perelman y Olbrechts-Tyteca se refieren a la afirmación de Platón en el “Gorgias” de que no resolvemos mediante el diálogo cuestiones que conciernen hechos, sino simplemente por la inspección. “Cuando el acuerdo”, escribe Perelman en *El reino de la retórica*, “puede ser fácilmente alcanzado mediante el cálculo, la medición, o el peso, cuando un resultado puede ser demostrado o verificado, nadie pensaría recurrir a la discusión dialéctica” (1979:13).

EJEMPLO 3

El aumento - 1

MOHIT: Entonces estamos de acuerdo, Catalina debería recibir la promoción.

ELAINE: Sí, pero entonces nosotros deberíamos dar un estímulo económico a Harold.

MOHIT: Bueno, hay algunos que lo merecen más que él.

ELAINE: Quizás, pero él va a sentirse mal por no haber obtenido la promoción, entonces esto al menos será algún reconocimiento.

MOHIT: ¡Um!, yo aprecio tu punto de vista, pero no estoy seguro que esto sea relevante. Quiero decir...

En este caso hay una pregunta en cuanto a si realmente los sentimientos de Harold son relevantes para que reciba un aumento. Elaine argumentará que es relevante porque Harold tenía una expectativa razonable sobre la promoción, y darle un aumento mantendrá su moral. Independientemente del resultado, nosotros vemos claramente que el estado emocional de Harold es una cuestión cuya importancia puede ser discutida. Este ejemplo puede ir aún más lejos. Elaine podría confesar a Mohit que ella, Elaine, se siente mal de que Harold no consiga la promoción aun cuando ella convenga que su opción es la correcta. Así, ella también podría proponer sus propios sentimientos así como las razones de Harold para dar el estímulo a Harold.

Considerando la inexactitud de tales decisiones, ¿por qué serían irrelevantes sus sentimientos? Bien, en primer lugar, porque Mohit podría responder que las directrices del departamento hablan de tales cosas como publicaciones y enseñanza y administración. Por lo tanto, aliviar los sentimientos de Harold no es relevante según esas directrices. Elaine entonces podría tratar de cobijar sus sentimientos y los de Harold bajo una de estas tres categorías o, quizás, podría argumentar que hay factores que garantizan una excepción. El punto no es que los sentimientos de Elaine o los sentimientos de Harold sean o no claramente relevantes, más bien el punto es que podemos discutir sobre ellos de manera similar a la discusión sobre cuestiones lógicas. Si, por ejemplo, Wai-Chen hubiera publicado un libro de poemas, ¿recibiría el estímulo en su propio departamento de filosofía?, ¿su libro de poemas es relevante a sus publicaciones filosóficas? Esta cuestión, por lo visto lógica, podría generar mucha discusión.

Considérese otra situación. Carl ha cometido un crimen contra Ahmed. Durante el juicio, el remordimiento de Carl es correctamente considerado irrelevante para su convicción, pero al ser sentenciado, Ahmed, la víctima, puede solicitar el perdón, y esto podría ser considerado relevante, como lo podría ser el remordimiento de Carl. Por otra parte, al decir, “él lo hizo” sería relevante en el juicio de Carl, pero no en la condena ya que desde aquel momento su culpa ya está establecida.⁴ Hay cualquier número de circunstancias donde las emociones son relevantes para el resultado de un argumento, y éstas son relevantes de la misma manera como lo son otros tipos de la información. Mi esposa y yo podemos discutir si yo debería asistir a una conferencia en nuestro aniversario, que implica estar separados en dicha fecha. Las consideraciones sobre el avance profesional, las oportunidades aprovechadas, etcétera, entrarán en juego, pero también nuestra tristeza de estar separados durante aquel día especial. El grado del trastorno de mi esposa bien podría ser, me parece, un factor relevante en la determinación. Este tipo de consideraciones son muy comunes.

Por otra parte, cuando un estudiante me busca para suplicarme que le dé una nota de pase de grado, cuando su promedio de curso está por abajo del promedio, puedo asegurar que su grado de angustia es irrelevante. Puedo hacer

⁴ Esto no quiere decir que la información emocional nunca sea relevante en un juicio, sino más bien que en este ejemplo particular no lo es.

eso porque de lo contrario se admite una valoración que creo razonablemente no puede ser tomada como factor. Así, yo podría explicar que todo aquel que se dirige al fracaso se siente mal, pero no puedo pasarlos a todos. Por consiguiente, el sentimiento en sí mismo no entra en mis cálculos. Esto, sin embargo, no es negar que yo pudiera permitir que, en este caso, los factores emocionales en juego sean de verdad relevantes. Lo que haría razonable mi conclusión es que normalmente preguntaría: ¿aplico una medida que está disponible para todos los estudiantes?

Parecería, entonces, que las discusiones sobre la importancia de las premisas de un argumento emocional no son tan diferentes de las premisas de un argumento lógico. Ambas deben ser vistas en el contexto y en los casos donde hay desacuerdo; la relevancia es importante tanto por motivos lógicos como emocionales, pero uno no es menos fácil o difícil de establecer que el otro. El punto es que el sólo hecho de afirmar que los sentimientos de alguien, o tus propios sentimientos, son irrelevantes para formular una premisa como más aceptable, no los invalida de inmediato. La determinación de su importancia o irrelevancia para la aceptabilidad de una tesis requiere de tanta defensa como lo hace la misma determinación para una premisa lógica.

El acercamiento de la lógica informal / Suficiencia

Según varios autores contemporáneos de la lógica informal, particularmente implicados en la reciente investigación de la teoría de la argumentación (Govier, 2001; Groarke y Tindale, 2003; Johnson y Blair, 1993), existen tres criterios por medio de los cuales se evalúa un argumento. El primero es la aceptabilidad de las premisas, ¿en conformidad con la propia metafísica, son verdaderas, creíbles, aceptables según el contexto, etcétera? El segundo es la pregunta de la relevancia. Independientemente del estatus *alético* de la razón propuesta como apoyo de una tesis, ¿es relevante la premisa para la tesis?, ¿aumenta esto, de una u otra manera, o disminuye nuestra adhesión a la tesis debido a la forma en que su contenido informativo se refleja en la tesis? He argumentado arriba que los argumentos o motivos emocionales dentro de un argumento tienen, de hecho, un estado similar a lo que llamo argumentos lógicos y razones, y que como podemos apreciar, *mutatis mutandis*, se pueden aplicar tipos similares de reglas y directrices a ambas categorías.

El componente final de la evaluación es lo que Johnson y Blair llaman, suficiencia, y Govier, adecuación o adecuación de las razones (datos). En otras palabras, dado que a uno le han sido presentados los motivos que son aceptables y relevantes, ¿la tesis se deriva de ellos? Sin llegar a ser sorprendente, éste es el más exigente y el más difícil de los tres criterios clásicos. Una vez que uno deja atrás la vinculación deductiva, las maneras exactas en las que las conclusiones son derivadas de las premisas se hacen bastante menos exactas y más complejas. Johnson (2000) sugiere que se ha hecho poco trabajo sobre la eficiencia, pero hay otro modo de mirar la cuestión. Se debe comprender que gran parte del trabajo realizado en la lógica informal se ha enfocado, en un grado o en otro, sólo en la cuestión de si las premisas de un argumento son bastante fuertes para apoyar la conclusión. Esto incluye las discusiones sobre las falacias, la inducción, la abducción y un amplio conjunto de otras convenciones e instrumentos.

La fuerza motriz de la lógica informal ha inculcado un respeto por los procedimientos cuidadosos de juicio y análisis que promoverán las evaluaciones consideradas inteligentes e imparciales de las tesis, y los motivos y razonamientos que los apoyan. No es sorprendente, por lo tanto, que estos objetivos sumamente valiosos hayan conducido a sistemas que aprecian la precisión y la regulación. El resultado a menudo era una idealización del argumento y una limitación en los contextos (p.ej., materiales escritos, y diálogos enrarecidos y/o esterilizados) en los que el análisis es posible. Esto es una consecuencia de las actitudes generales dentro del razonamiento crítico y el objetivo de la argumentación ideal. Al examinar solamente lo que los analistas esperan obtener como normas en las teorías de la argumentación, uno rápidamente se da cuenta de que los criterios para la “buena” argumentación que está siendo divulgada son bastante “altos”, tan altos, de hecho, que sólo pueden existir en abstracto. Sobre el modelo de la pragma-dialéctica en “una discusión crítica”, se supone que uno no tiene ningún vínculo con el resultado (Van Eemeren *et al.*, 1993:32). Pero ellos también dicen, dos páginas más adelante: “la interacción humana real no está ‘naturalmente’ orientada a la resolución. La gente involucrada en el desacuerdo normalmente no está desinteresada en el resultado, sino que tienen un interés fuerte en un resultado o el otro” (Van Eemeren *et al.*, 1993). “La duda crítica”, escribe Walton (1992:271), “requiere un punto de vista neutro, ni positivo, ni negativo”. El sesgo, es decir, la divergencia, es lo que interfiere en esto, y el sesgo, afirma

Walton, es una verdad de la vida. La suposición es que entre más emoción exista en un argumento, mayor el grado de sesgo. Así, parece haber un reconocimiento de que la emoción está siempre en el argumento, aun cuando parezca haber tintes de un lamento sobre este hecho.

Otros no están tan seguros de que habría que apuntar a las prácticas ideales. Abundan cuestiones sobre el papel de la emoción como un factor en el mantenimiento de una estructura sociopolítica, tanto en lo que concierne al género (Jagger, 1989; Gilbert, 1994a), como en lo que concierne al desacuerdo político. Reygadas (2001) ofrece un caso convincente: negar que la emoción desempeña un papel en la argumentación es central cuando se trata de silenciar el género, la clase y las minorías raciales. Entonces, por un lado tenemos una opinión que niega que la emoción tenga un papel en la argumentación porque es menos que ideal y, por el otro, una opinión que señala que tal exclusión tiene consecuencias sociopolíticas negativas para los desfavorecidos.

La cuestión principal es: la emoción es vista en estrecha relación con la necesidad de expresar algo, y no con lo que es expresado. Por eso la emoción siempre era relegada al dominio retórico en lugar del dialéctico. El retórico, en el modelo tradicional, tiene que ver con las maneras en las cuales algo es expresado, lo que lo hace más o menos persuasivo y se basa menos en la dicotomía convencer/persuadir. Este punto de vista mantiene que podemos llegar a una conclusión usando nuestros recursos racionales, al sopesar las pruebas, al tener una mente abierta, al seguir el razonamiento más o menos lógico, al evitar las falacias y los sesgos, o permitiéndonos ser llevados por nuestros sentimientos, y aceptar o rechazar algo dependiendo de cómo nos sentimos sobre algo más que en sus ventajas intrínsecas. Claramente, para la mayor parte de los filósofos no hay ninguna duda. La persuasión y su sirvienta la emoción, son malas, pero convencer por medio de las razones del mayordomo es admisible.⁵

La dificultad estriba en que esto es justamente incorrecto. Es incorrecto en todos los sentidos, dado que, en primer lugar, los mensajes emocionales realmente llevan la información más que simplemente dar color a la información dialéctica contenida en ellos y, en segundo lugar, porque incluso si realmente asumimos que se puede hacer la distinción entre convencer/

⁵ Las elecciones de género son utilizadas de manera intencional; existe una larga tradición en la que la emoción es considerada femenina y la razón masculina.

persuadir, la información emocional es usada siempre que nosotros somos convincentes así como persuasivos. Son las emociones y los sentimientos los que nos permiten llevar a cabo tales tareas argumentativas básicas, como seleccionar datos, elegir ejemplos, sopesar alternativas, y decidir si realmente estamos de acuerdo o discrepamos. Suponer de otra manera nos enredaría en un infinito número de decisiones que tendrían que ser tomadas antes de toda comunicación (Damasio, 1994). Este papel crucial de las emociones sin contrarrestar el prejuicio, todavía no aborda la situación de si la información emocional está siendo utilizada en la primera o segunda persona, o como una garantía completa o incidental para una tesis. En tales casos, como he discutido arriba, y en detalle en otra parte (Gilbert, 1997b, 2001, 2002), los criterios que usamos para evaluar las premisas emocionales y/o expresiones emocionales no son tan diferentes de otro tipo de datos.

La cuestión se orienta ahora sobre la relación de las premisas de un argumento con su tesis: ¿la presencia de una premisa emocional o la expresión de la emoción cambia los juicios de desahogo de manera esencial o radical? Antes hemos decidido que podemos determinar si una premisa emocional es aceptable o inaceptable, y que las premisas emocionales pueden ser relevantes a la tesis en cuestión. Entonces, considerando las premisas aceptables y relevantes, ¿puede la información emocional, es decir, los sentimientos que rodean la cuestión expresada directamente o indirectamente, ayudar en la formación de un argumento suficiente para garantizar una tesis?

Volvamos al Ejemplo 3 El aumento - 1. Mohit y Elaine siguen su discusión. Mohit aún no está convencido de que Harold debería recibir un estímulo económico, y Elaine sigue construyendo su caso.

EJEMPLO 4

El aumento - 2

MOHIT: ¡Um!, entiendo tu posición, pero no estoy seguro que esto sea relevante. Pienso que el estímulo, como se supone, se da a los más productivos.

ELAINE: Tal vez, pero justamente juntar publicaciones es sólo un modo de mirarlo. El estímulo también puede ser usado como un incentivo, como un fomento o, como sugiero, para compensar el proseguir con una decisión que no te puede gustar.

MOHIT: Bien, a Harold seguramente no le gustará la decisión.

ELAINE: Además de esto, me siento mal porque vamos a hacer infeliz a Harold, y si le damos algún estímulo, al menos él sabrá que realmente nos sentimos mal.

MOHIT: Supongo...

ELAINE: Y no tenemos que darle mucho. Solamente algo que remedie su orgullo. Piensa en ello como un bien para la moral departamental.

MOHIT: ¿En cuanto a los demás?

ELAINE: Todos ellos entenderán por qué lo hicimos, y pienso que ellos estarían de acuerdo. No es que parezca que nadie más conseguirá alguno.

MOHIT: Supongo que tienes razón. ¡Ok!, hagámoslo.

Mohit está ahora convencido de que, dadas las consideraciones, Harold puede recibir con todo derecho un estímulo económico. La verdad simple es que cuando realmente consideramos todas las cosas, tomamos razones emocionales en consideración punto por punto, tanto como –si no es que más que– en lo así llamado racional, es decir, las razones lógicas. ¿Qué es lo que se considera en esta discusión? Los siguientes factores se toman en cuenta.

EJEMPLO 5

El aumento - 3

1. Harold no consigue la promoción.
2. Harold se sentirá mal.
3. Elaine (y digamos Mohit) se sentirán mal de que Harold se sienta mal.
4. El estímulo puede ser usado para una variedad de objetivos.
5. La adquisición de algún estímulo hará que Harold se sienta menos mal.
6. El sentimiento de Harold de sentirse menos mal hará que Elaine y Mohit se sientan mejor.
7. El sentimiento de Harold de sentirse menos mal está bien para la moral en el departamento.
8. Las objeciones de otros no son previstas.

La dinámica de este argumento implica dos hechos lógicos y seis “hechos” emocionales o, tres y cinco si [8] es considerado lógico. Cada uno, de [2] a [8], puede ser verdadero o falso, y su evaluación –su aceptabilidad– depende, en parte, de la capacidad de los argumentadores para evaluar y anticipar sus propias emociones, las emociones de Harold, y las del resto de sus colegas. Nótese que el consentimiento de Mohit a [4], que podría ser considerado una

premisa no emocional, permite a las premisas emocionales entrar en la disputa. Quiero sugerir, primero, que este argumento es bastante típico de la manera en que mezcla la información lógica y la emocional. Algunas discusiones podrían acentuar lo lógico más que lo emocional, y otras podrían aun dejarlo fuera completamente, aunque esto sería raro. Considérese un breve argumento que podría ser sumamente lógico.

EJEMPLO 6

El acoplador

Gordon está en una ferretería para comprar partes para conectar su asador de gas natural a su línea de gas principal. Anandi, el empleado, le está ayudando.

GORDON: ¡Ok!, entonces pienso que tengo todo lo que necesito.

ANANDI: Bien, ¿y qué hay sobre el acoplador?

GORDON: Ah, tengo uno de mi asador anterior. Justamente usaré ese.

ANANDI: Yo no lo recomendaría. Si los hilos están ya desgatados usted podría tener una fuga de gas.

GORDON: ¿Eso es probable?

ANANDI: No lo puedo decir, pero ¿quiere usted arriesgarse por ahorrar 10 dólares?

De modo bastante interesante, la decisión final que Gordon toma es aquella de la evaluación del riesgo. Considerando los hechos, ¿cómo se siente él sobre la sugerencia de Anandi? Ella no le dice qué hacer, pero le ofrece lo que es, de hecho, una consideración emocional. Ella sugiere que, considerando el precio, mitigar cualquier riesgo de una fuga de gas vale el precio. Considerando que la mayoría de las decisiones políticas, las decisiones sociales, y los argumentos de los cuales resultan, tienen una textura similar, es claro que la emoción es inherente en nuestras deliberaciones.

Volviendo al ejemplo 4, El aumento-2, cabe la pregunta: ¿fue suficiente el razonamiento en la argumentación para garantizar a Elaine y Mohit estar de acuerdo en dar un estímulo económico a Harold? Pienso que la respuesta es sí, considerando su contexto y sus creencias. En otras palabras, no sugiero que si nosotros substituyéramos a Mohit por otro actor, el resultado sería el mismo. Una persona diferente podría insistir que Harold y los sentimientos de Elaine eran irrelevantes y que [4] no es aceptable. Tampoco significa que

él ganaría el argumento. Sin embargo, la sugerencia de que existe sólo una respuesta correcta a las cuestiones básicas, y que se debería desembolsar el estímulo económico de una y única manera, es indefendible como alguien que haya asistido a una reunión departamental puede testimoniar. Dicha opinión falla, ya que no toma en cuenta el simple hecho de que la gente tiene objetivos, y que gente diferente tiene objetivos diferentes. Aquellos objetivos se dirigen a determinar los valores y las creencias, y la manera en que éstos son priorizados.

Un argumento, entonces, es suficiente cuando los motivos propuestos para la tesis son suficientes para convencer a los participantes de que, dadas sus creencias, valores, objetivos y criterios para la argumentación, la tesis ha sido garantizada. Esto es una declaración claramente circular, pero hay poco camino alrededor de esto. A partir del contexto cultural, la matriz socialmente sostenida de un campo dado, sacamos las normas de la argumentación (Toulmin, 1958; Weimer, 1983; Willard, 1989). Diferentes garantías serán aceptables en campos diferentes. A menudo oigo las conversaciones que dependen al menos de una creencia mínima en la astrología, algo que encuentro absurdo. Sin embargo, puedo entenderlo cuando alguien argumenta que Larry y Steve nunca durarán como una pareja porque el signo de Larry es agua y el de Steve es tierra. Para algunas personas, este argumento proporciona datos suficientes para que ellos dejen de salir juntos, mientras que para mí es irrelevante, ya que está basado en creencias incorrectas. Es el marco, el campo conceptual social de los argumentadores en el cual una discusión ocurre lo que define los criterios que serán usados. Uno puede oponerse a ello, aun ir más allá, pero suponer que un sistema externo a los demás puede ejercer una censura, es suponer una capacidad de resolución un tanto sospechosa y por lo menos epistemológicamente fascista.

Es importante recordar que cuando hablamos de la suficiencia, hablamos de las razones por las cuales las premisas aceptables y relevantes pueden garantizar una tesis. Esto tiene que ver con las relaciones lógicas entre ellas, así como con el peso emocional que se les da. Ya que la conjetura es que la aceptabilidad y los criterios de importancia ya han sido encontrados, la adecuación debe ser considerada en ese marco. En otras palabras, dado que las premisas son aceptables y relevantes ¿proporcionan razones suficientes para la tesis? Dentro de aquel contexto, la distinción entre premisas lógicas y no lógicas se diluye radicalmente.

Conclusión

No he intentado mostrar cómo es que uno decide, en cualquier caso particular, en qué momento un argumento es bueno y cuándo no lo es. Lo que he argumentado es que ya que distinguimos entre argumentos buenos y malos, entonces no hay razones, *ipso facto*, para suponer que la presencia de la emoción o del contenido emocional es suficiente para etiquetar un argumento como inadecuado. Un buen argumento puede ser considerado como aquel en que las premisas son relevantes y aceptables, y aquel que de manera conjunta proporcionan razones adecuadas para aceptar la conclusión.

Existen seguramente reglas para el argumento emocional. Éstas son similares a las reglas para el argumento lógico, e incluyen factores tales como la veracidad, la no exageración, la justificación de pruebas, la anulación del sesgo, la consideración de alternativas, etcétera. La intimidación emocional es, por ejemplo, incorrecta no porque sea emocional, sino porque la intimidación en un argumento es a menudo incorrecto, es decir, un *argumentum ad baculum* puede ser una falacia si está basado en amenazas lógicas o emocionales.⁶ Cuando la emoción es usada de manera incorrecta puede conducir a la manipulación como, por ejemplo, en el chantaje emocional, cuando uno reclama incorrectamente que las acciones de una persona afectarán los sentimientos de otro. Pero esto se encuentra lejos de mantener que la emoción no tiene ningún papel legítimo en la argumentación. Al contrario, una forma de falacia emocional es despedir a alguien porque ella o él son emocionales o sentimentales (Campbell, 1994); ignorar la emoción o desecharla puede ser tan argumentativamente engañoso como su uso excesivo.

Los seres humanos pueden y realmente discuten sobre todo. Todo lo que se requiere es que pronuncie o comunique algo, para que uno discrepe, tenga objeciones o se cuestione eso. Esto podría concernir el estado ontológico de las emociones a diferencia de los sentimientos, podría ser sobre a qué hora nosotros deberíamos ir a la cena, si el joven Gerald es un compañero conveniente para nuestra Emma, si $1 + 1 = 2$, o a qué hora el tren de las 1:04 de Manchester llega a Edimburgo. Cuando hablamos de estas cosas nos gusta pensar que podemos distinguir entre hechos, sentimientos, emociones, objetivos, y valores.

⁶ No cada argumento *ad baculum* es falaz. Amenazar con denunciar acoso o dejar a un compañero abusivo, etcétera, no es falaz.

Si bien no quiero decir que de algún modo teórico abstracto tales distinciones no tienen mérito o son completamente inútiles, sí quiero decir que todas estas categorías en la gran mayoría se combinan y se entremezclan de tal forma que hacen imposible su separación. Así, he argumentado que la emoción realmente tiene un papel legítimo en la argumentación, y éste no es tan lejano del supuesto papel “racional” —o, como prefiero llamarlo, lógico— del razonamiento y las premisas. Dicho esto, nos incumbe examinar el papel de los sentimientos y las emociones en lugar de pretender que éstos no existen.

Bibliografía

- Arnauld, Antoine, Pierre Nicole y Jill Vance Buroker (1685), *Logic, or The art of thinking: containing, besides common rules, several new observations appropriate for forming judgment*, Cambridge University Press, Cambridge/Nueva York, 1996.
- Ben-Ze'ev, Aaron (1995), “Emotions and Argumentation,” *Informal Logic*, núm. 17, pp. 189-200.
- Campbell, Sue (1994), “Being Dismissed: The Politics of Emotional Expression”, *Hypatia*, núm. 9, pp. 46-65.
- Carnap, Rudolf (1962), *Logical foundations of probability*, University of Chicago Press, Chicago.
- Copi, Irving M. (1963), *Introduction to logic*, Macmillan, Nueva York.
- Damasio, Antonio R. (1994), *Descartes' error: emotion, reason, and the human brain*, G.P. Putnam, Nueva York.
- Eemeren, Frans H. van, R. Grootendorst, Sally Jackson y Scott Jacobs (1993), *Reconstructing argumentative discourse*, University of Alabama Press, Tuscaloosa.
- Eemeren, Frans H. van, R. Grootendorst y Francisca Henkemans (1996), *Fundamentals of Argumentation Theory: A Handbook of Historical Backgrounds and Contemporary Developments*, Lawrence Erlbaum Associates Inc., Nueva Jersey.
- Eemeren, Frans. H. van y Peter Houtlosser (2000), “Rhetoric in pragma-dialectics”, *Argumentation, Interpretation, Rhetoric 1*.
- Gilbert, Michael A. (1994a), “Feminism, Argumentation and Coalescence”, *Informal Logic*, núm. 16, pp. 95-113.
- (1994b), “Multi-Modal Argumentation”, *Philosophy of the Social Sciences*, núm. 24, pp. 159-177.
- (1997a), *Coalescent argumentation*, Lawrence Erlbaum Associates, Mahwah, Nueva Jersey.

- Gilbert, Michael A. (1997b), "Prolegomenon to a Pragmatics of Emotion", en *1st International Conference of the Ontario Society for the Study of Argumentation*, Hans Hansen y Chris Tindale (eds.), St. Catherine's, ON CA, CD.
- (2001), "Emotional Messages", *Argumentation*, núm. 15, pp. 239-249.
- (2002), "Effing the Ineffable: The Logocentric Fallacy in Argumentation", *Argumentation*, núm. 16, pp. 21-32.
- (2004), "Emotion and the Pragma-Dialectic Model", en *The Practice of Argumentation*, Frans. H. van Eemeren y Peter Houtlosser (eds.), Walter Benjamins, Holland.
- Govier, Trudy (2001), *A practical study of argument*, Wadsworth Thomson Learning, Belmont.
- Greenberg, Leslie S. y Sandra C. Paivio (1997), *Working with emotions in psychotherapy*, Guilford Press, Nueva York.
- Groarke, Leo y Christopher W. Tindale (2003), *Good reasoning matters!: a constructive approach to critical thinking*, Oxford University Press, Toronto/Nueva York.
- Hamblin, C.L. (1970), *Fallacies*, Methuen, Londres.
- Jagger, Alison M. (1989), "Love and Knowledge: Emotion in Feminist Epistemology", *Inquiry*, núm. 32, pp. 151-176.
- Johnson, Ralph H. (2000), *Manifest rationality: a pragmatic theory of argument*, Lawrence Erlbaum Associates, Mahwah, Nueva Jersey/Londres.
- y J. Anthony Blair (1977), *Logical self-defense: the craft of evaluating persuasion in everyday life*, McGraw-Hill Ryerson, Toronto.
- (1983), *Logical self-defense*, McGraw-Hill Ryerson, Toronto.
- (1993), *Logical self-defense*, McGraw-Hill Ryerson, Toronto.
- Perelman, Chaïm (1979), *The new rhetoric and the humanities: essays on rhetoric and its applications*, D. Reidel Pub. Co., Dordrecht/Boston.
- Perelman, Chaïm y Lucie Olbrechts-Tyteca (1969), *The new rhetoric: a treatise on argumentation*, University of Notre Dame, Notre Dame, Indiana.
- Reygadas, Pedro (2001), "In Praise of Eristics", en *4th ISSA Conference on Argumentation*, F. H. van Eemeren, J. Anthony Blair y Charles Arthur Willard (eds.), Sic Sat, Amsterdam.
- Toulmin, Stephen Edelston (1958), *The uses of argument*. Cambridge University Press.
- Walton, Douglas (1992), "The Place of Emotion in Argument", *Philosophy of the Social Sciences*.
- Weimer, Walter B. (1983), "Why All Knowing Is Rhetorical", *Argumentation and advocacy: the journal of the American Forensic Association*, núm. 20, pp. 63-71.

Willard, Charles Arthur (1981), "The Status of the Non-Discursiveness Thesis",
Argumentation and advocacy: the journal of the American Forensic Association,
núm. 17, pp. 190-214.
—— (1989), *A theory of argumentation*, University of Alabama Press, Tuscaloosa.

Recibido el 8 de marzo de 2009
Aceptado el 6 de octubre de 2009