

Del pensamiento crítico a la argumentación (crítica): Bordeando la irracionalidad

Jesús Alcolea Banegas
Universitat de València / España
jesus.alcolea@uv.es

Resumen

Nos motiva la idea de que, si aspiramos a reducir los prejuicios personales y sociales que pueden surgir de las diferentes formas de irracionalidad, debemos reforzar el pensamiento crítico. Tras algunos comentarios sobre algunas concepciones del pensamiento crítico, intentamos mostrar el modo de reforzar el pensamiento crítico con el fin de bordear la irracionalidad. Esta visión difiere de los tratamientos tradicionales del movimiento crítico por su enfoque dialéctico y retórico más amplio sobre la naturaleza de la argumentación como un proceso interactivo, vivo e intersubjetivo que se encuentra en mejor posición para resistir la persistencia de la irracionalidad.

Palabras clave: Irracionalidad, pensamiento crítico, argumentación, retórica

From critical thinking to (critical) argumentation: Skirting the irrationality

Abstract

We are motivated by the idea that if we aspire to reduce the personal and social damages that may arise from the different forms of irrationality, we must reinforce critical thinking. Then, after some comments on some conceptions of critical thinking, we try to show the way of reinforcing critical thinking with the aim of skirting irrationality. This view differs from the traditional treatments of the critical movement by its broader dialectical and rhetorical approach to the nature of argumentation as an interactive, living and intersubjective process that is in a better position to resist the persistence of irrationality.

Key Words: Irrationality, Critical Thinking, Argumentation, Rhetoric

De la pensée critique à l'argumentation (critique): en bordant l'irracionalité

Résumé

On est motivé par l'idée que si nous aspirons à réduire les préjugés personnels et sociaux qui peuvent résulter de différentes formes d'irracionalité, nous devons renforcer la pensée critique. Puis, après quelques commentaires sur certaines conceptions de la pensée critique, nous essayons de montrer comment renforcer la pensée critique dans le but de contourner l'irracionalité. Ce point de vue diffère des traitements traditionnels du mouvement critique par son approche dialectique et rhétorique plus large de la nature de l'argumentation en tant que processus interactif, vivant et intersubjectif qui est en meilleure position pour résister à la persistance de l'irracionalité

Mots clés: Irrationalité, pensée critique, argumentation, rhétorique

"Todos estamos sujetos a episodios de pensamiento indisciplinado o irracional"
(Michael Scriven & Richard W. Paul)¹

1. Introducción

Parece que la irracionalidad está ahora más de moda, y creemos que el pensamiento crítico es el mejor instrumento para hacerle frente. El aumento de la irracionalidad es un problema más relacionado con las palabras que con los hechos². A los seres humanos les gustan las historias, y son fácilmente encantados y persuadidos por las opiniones de otros

¹Michael Scriven & Richard W. Paul: *Defining Critical Thinking*. Draft statement written for the National Council for Excellence in Critical Thinking Instruction, 1987. (<http://www.criticalthinking.org/pages/defining-critical-thinking/766>) [consulta 20 de febrero de 2020]

²A modo de ejemplo, la página web de los diccionarios de Oxford define *Post-truth* (*posverdad*), palabra del año 2016, como un 'adjetivo' "que se relaciona con, o que denota, las circunstancias en las que los hechos objetivos son menos influyentes en la formación de la opinión pública que las emociones y las creencias personales" (<https://languages.oup.com/word-of-the-year/2016/>). Por su parte, y considerándolo un nombre femenino, el diccionario de la Real Academia Española anota: "Distorsión deliberada de una realidad, que manipula creencias y emociones con el fin de influir en la opinión pública y en actitudes sociales" (<https://dle.rae.es/?w=posverdad>) [consultas: 28 de febrero de 2020]. Véase también Bruce McComiskey: *Post-Truth Rhetoric and Composition*, Logan, UT, Utah State University Press, 2017. Otro ejemplo son las *fake news* (las noticias falsas) que representan información que es falsa, que pretende ser real y tiene la intención de influir en las personas para beneficiar a alguien. Véase al respecto Greg Nyilasy: "Fake News: When the Dark Side of Persuasion Takes Over", pp. 336-342, *International Journal of Advertising*, 38, Taylor & Francis Group, mayo 2019.

seres humanos. Para bordear esta aceptación generalizada de la irracionalidad, necesitamos confiar en nosotros mismos, en nuestro propio ingenio y en nuestro poder de pensar y discutir críticamente. Comprender que todas las creencias y acciones son complejas y sociales ayudará a las personas a comprender que la gran mayoría de las opiniones irracionales que nos afectan se basan en ideas insustanciales que no pueden ser respaldadas de manera significativa.

Aunque Bertrand Russell escribió una vez que “lo irracional nos separa, lo racional nos une”³, las personas razonables estarán de acuerdo en que no hay forma de eliminar o superar la irracionalidad humana y tanto ésta como la racionalidad coexisten en y con nosotros. El supuesto aumento de la irracionalidad no significa necesariamente que la racionalidad haya sido desplazada. De hecho, y solo para dar un ejemplo parcial, en el siglo pasado las conquistas de la racionalidad científica han sido muy superiores a las de todos los siglos anteriores. Por ello, nada mejor que fomentar la educación en la racionalidad científica para amortiguar los efectos perniciosos de la irracionalidad. Dado que no se extinguirá mientras haya seres humanos en la faz de la tierra, lo mejor que podemos hacer es fomentar disposiciones y habilidades que puedan ayudarnos a resistirla o bordearla. Tal podría ser una de las misiones del pensamiento crítico.

El entrenamiento en un determinado campo del conocimiento no descuida los elementos de pensamiento crítico que lo identifican. Por lo tanto, cuanto más capacitadas y entrenadas estén las personas, menos signos de irracionalidad se esperarán en las educadas. Sin duda, la educación en un pensamiento crítico reforzado puede contribuir a reducir la irracionalidad en nuestras vidas, facilitando la cooperación y los intercambios entre las personas. Por otro lado, se puede suponer que las personas menos educadas serán más propensas a creencias, afirmaciones o acciones irracionales. En este caso, ¿cómo podemos ayudar a esas personas, entre las cuales podemos encontrarnos, si no es a través de la promoción de este pensamiento crítico?

³ Bertrand Russell: *History of Western Philosophy*, London, Routledge, 2005 (1945), p. 167.

Como ya se ha sugerido, la irracionalidad siempre camina con nosotros. Podemos presumir que la filosofía nos da la mejor explicación de la irracionalidad, la argumentación la mejor explicación de su uso práctico y la ciencia la mejor manera de criticar y soslayar su peor uso. Dan Ariely dice que “aunque la irracionalidad es común, no significa necesariamente que estemos indefensos”⁴. De hecho, cuando notamos que tomamos una decisión equivocada, tratamos de estar más atentos y nos obligamos a pensar de manera diferente al respecto. Por lo tanto, si fuéramos fundamentalmente racionales, no notaríamos nuestras frecuentes desviaciones de la racionalidad. Somos imperfectamente racionales, tal vez porque es difícil ser racional. Ser racional es un logro, como ser pensador crítico. ¿Y qué herramientas necesitamos para ese propósito? Este será nuestro objetivo: identificar aquellas herramientas que, usadas adecuadamente, podrían ayudarnos a bordear si no a reducir de forma significativa la irracionalidad en el mundo.

2. Irracionalidad, argumentación y ciencia

Irracionalismo es un término impreciso que se utiliza con una amplia gama de significados e implicaciones. En general, podríamos entenderlo como el rechazo de la razón. Cuando hablamos de aceptar una creencia irracional o una actitud irracional, nos enfrentamos a un dilema: si la creencia o la actitud no están respaldadas por algún argumento racional, ¿por qué deberían aceptarse? Pero si son respaldadas, de alguna manera están renunciando a cierta irracionalidad. De algún modo, algunos pensadores irracionalistas atribuyen en parte un papel subordinado al uso de la razón y recurren a algún tipo de intuición o sentimiento.

Por lo tanto, cualquier intento de dilucidar el sentido de la palabra se encuentra con dificultades. Cuando una persona dice que otra es irracionalista, puede negarle la autoridad de la razón. ¿Pero en qué sentido es cuestionable su autoridad? ¿Es suficiente explicar que es una persona ilógica, que tiene un pensamiento confuso o que es propensa a llegar a conclusiones inaceptables? Una persona puede ser acusada de irracionalidad si generalmente

⁴ Dan Ariely: *Predictably Irrational: The Hidden Forces That Shape Our Decisions*, New York, HarperCollins, 2008, p. 244.

comete errores de algún tipo o si es propensa a presentar argumentos claramente inválidos. Pero se dice que es irracionalista cuando cuestiona la relevancia de los criterios racionales de validez reconocida. Este tipo de irracionalista niega que los seres humanos sean, por naturaleza, seres razonables y progresivos cuyas potencialidades pueden realizarse mediante la supresión de la ignorancia. Y este ha sido el punto de muchos filósofos que podrían suscribir la idea de Antoine Roquentin de que “el mundo de las explicaciones y razones no es el mundo de la existencia”⁵. Pero si este fuera el caso, este tipo de irracionalista todavía nos deja sin una explicación de por qué las personas corrientes, conscientes de que la racionalidad y la irracionalidad coexisten en una persona, intentan reconocer las características sistemáticas de nuestra irracionalidad y siguen luchando para salir de la ignorancia, tratando de liberarse del egocentrismo, el fanatismo, los prejuicios, los sesgos, las distorsiones, etc., con el objetivo de eliminar todas estas irracionalidades⁶. Además, a algunos filósofos naturalistas les gustaría tratar el universo sin suposiciones irracionales, porque las explicaciones que no son científicamente reproducibles y son débiles o completamente arbitrarias según los criterios científicos cuentan entre tales suposiciones irracionales⁷.

Por otro lado, hay diferentes concepciones de racionalidad relacionadas con las ideas de argumento y de argumentación⁸. De hecho, la argumentación puede concebirse como una interacción racional y social. Sus elementos más relevantes son los agentes implicados (partes), los instrumentos multimodales utilizados⁹ por estos agentes y el contexto social donde tiene lugar la interacción. A través de la interacción, las partes pueden exhibir sus rasgos racionales, pero también su comportamiento irracional. Con la ayuda de argumentos,

⁵ Jean-Paul Sartre: *La náusea*, Trad. Aurora Bernárdez, Madrid, Alianza Editorial, 2011 (1938), p. 205.

⁶ Véase Robert M. Sapolsky: *Compórtate. La biología que hay detrás de nuestros mejores y peores comportamientos*, Trad. Pedro Pacheco González, Madrid, Capitán Swift Libros, 2018 (2017), p. 889.

⁷ Véase Hilary Putnam: *Philosophy in the Age of Science: Physics, Mathematics, and Skepticism*, edited by M. de Caro & D. Macarthur, Cambridge, MA, Harvard University Press, 2012.

⁸ Sobre la importancia de distinguir entre ‘argumento’ y ‘argumentación’, véase Jesús Alcolea Banegas: “A favor de la distinción entre ‘argumento’ y ‘argumentación’”, pp. 7-18, Antonio Campillo y Delia Manzanero (eds.), *Los retos de la Filosofía en el siglo XXI. Actas del I Congreso internacional de la Red española de Filosofía*. Vol. XI. *Simpósio 1. Argumentación, filosofía y discurso digital*. Coordinado por Luis Vega. València: Red Española de Filosofía y Publicacions de la Universitat de València (PUV), 2015.

⁹ A este respecto puede verse Jens E. Kjeldsen: “The Study of Visual and Multimodal Argumentation”, pp. 115-132, *Argumentation. An International Journal on Reasoning*, 29, n° 2, Springer Nature Switzerland, mayo 2015; y Jesús Alcolea Banegas: “Non-Verbal Arguments in *War Requiem*”, pp. 181-193, Dima Mohammed & Macin Lewiński (eds.), *Argumentation and Reasoned Action: Proceedings of the 1st European Conference on Argumentation, Lisbon, 2015*, London, College Publications, 2016.

principalmente, pero en general con otros instrumentos multimodales, una parte intenta producir alguna influencia o efecto sobre las creencias o las acciones de la otra parte en una determinada dirección. Desde este punto de vista, la argumentación tiene como objetivo transformar las creencias o las disposiciones a la acción de las partes de una manera racional y justificada. Esto significa que las justificaciones son consistentes, en armonía con la experiencia, y dejan de lado las alternativas después de ser examinadas y evaluadas. Es obvio que aquí queda incluida la vertiente crítica de la argumentación.

Sin embargo, otra forma de ver la racionalidad es mediante la introducción de algún procedimiento general que pueda garantizar la racionalidad de la interacción. Tal podría ser el modelo de discusión crítica ofrecido por el programa pragma-dialéctico elaborado por F. H. van Eemeren y R. Grootendorst¹⁰. Este modelo también es independiente de las partes y del contexto argumentativo. Posiblemente, la característica más notable de la interacción racional radica en su capacidad intrínseca de reducirse al nivel de una codificación verbal. Las pretensiones de conocimiento se presentan con las consecuencias de su aceptación elaboradas de acuerdo con alguna base inferencial. Se proponen objeciones basadas en la razón, lo que resulta en que algunas pretensiones de conocimiento se retractan o se contrarrestan, lo que lleva a la iteración de pretensiones de conocimiento, consecuencias, objeciones, incluyendo eventuales refutaciones. El proceso de persuasión tiene éxito (una parte acepta la propuesta de la otra parte) independientemente del medio a través del cual se presenta el caso. Pero cuando se busca la persuasión a través de dispositivos *irracionales*, este modo de expresión no siempre se mantiene. El papel de las destrezas de una de las partes —la forma de presentación— y la reacción de la otra parte pueden ser decisivas.

La racionalidad limitada es una tercera visión sobre la racionalidad. Según esta visión, existen buenas razones para tomar decisiones sin que sea posible eliminar todas las contradicciones, considerar explícitamente todas las alternativas o satisfacer una correspondencia completa con la experiencia. La razón es que los seres humanos no son

¹⁰ Frans H. van Eemeren y Rob Grootendorst: *Una teoría sistemática de la argumentación. La perspectiva pragmadialéctica*, Trad. Celso López y Ana María Vicuña, Buenos Aires, Biblos, 2011 (2004); y Frans H. van Eemeren: *Argumentation Theory: A Pragma-Dialectical Perspective*. Cham (Suiza), Springer, 2018.

expertos en todas las materias y no tienen la capacidad de procesar de manera satisfactoria toda la información de que disponen. En esta situación, los seres humanos no están dispuestos a dejar de lado las opiniones falsas —incluso argumentos falaces—, si no tienen una alternativa más favorable. También en esa situación, la diferencia entre la argumentación y la simple persuasión se desvanece. Como interacción social, la argumentación siempre se sitúa en un contexto y está rodeada de restricciones sociales y epistémicas. En este contexto, aunque la fuerza del mejor argumento puede estar presente, también puede ser superada por otras formas de poder (argumentativo). Ello no significa que las reglas y las verdades hayan desaparecido desde un punto de vista argumentativo. El contexto es extremadamente rico en aspectos relevantes que se pueden considerar, porque la argumentación no es una interacción aislada, y las partes llevan consigo una rica fuente cognitiva de información, sus propias características, objetivos e instrumentos. Es inevitable que todos estos elementos dependen unos de otros de manera racional y facilitan la racionalidad.

Pero hay una última posibilidad. Algunos puntos de vista evitan o huyen de la posibilidad de justificar elecciones o decisiones con argumentos de manera racional. Suelen recurrir principalmente a las emociones que manifiestan una irracionalidad abierta. En este caso, el irracionalismo puede convertirse en una restricción al diálogo. De alguna manera parece que no hay argumentación, que no hay una exposición de razones, y la interacción se reduce a simples exposiciones no conectadas y a la apelación a las emociones, para afirmar de manera expresiva que algo es “lo mejor”, considerando todas las circunstancias. Sin embargo, ¿no es esta posibilidad bastante extrema? Si no lo es, ¿por qué la gente se engaña tan fácilmente? ¿Por qué las creencias irracionales se propagan tan fácilmente?

El tema persistente de la irracionalidad humana a la hora de tomar ciertas decisiones y seguir determinados cursos de acción ha sido bien revisado de manera lógica, coherente y completamente racional en diferentes obras. Una de ellas es *Irracionalidad* de Stuart Sutherland¹¹. En este libro, una vez que se ha considerado una forma particular de error, Sutherland nos proporciona una serie de consejos útiles para evitar que cometamos errores similares. Por lo tanto, todas las historias contienen una moraleja y, en adelante, podemos

¹¹ Stuart Sutherland: *Irrationality: The Enemy Within*, London, Pinter & Martin Ltd, 2013.

conducir nuestras vidas de una manera completamente lógica, considerada y predecible. Curiosamente, el libro atrae más a los legos, y procede con deliciosos ejemplos de la forma en que diversas figuras de autoridad han demostrado con sus juicios que no son diferentes del resto de seres humanos.

Después de analizar causas específicas de irracionalidad, Sutherland concluye su libro con cinco causas más amplias que subyacen a las específicas¹². Siendo múltiples las causas de la irracionalidad, podríamos preguntarnos si es posible reducirlas. Sutherland hace una propuesta que nos recuerda algunas ideas generales del pensamiento crítico y de la argumentación (retórica): se debe persuadir a las personas para que mantengan la mente abierta; ser persistente; llegar a una conclusión solo después de haber examinado la evidencia disponible; buscar evidencia contra sus propias creencias y proporcionar la interpretación correcta; examinar alternativas; buscar fallos en los argumentos; no tomar decisiones bajo estrés; no actuar de manera impulsiva; suspender el juicio cuando la evidencia no es concluyente; y, como signo de libertad, cambiar de opinión cuando la ocasión lo merezca.

Los expertos científicos han hecho más para promover la causa del pensamiento crítico y sacar a la luz todo tipo de estupideces irracionales que cualquier otra persona en el mundo, lo que no significa que la ciencia deba estar exenta del análisis crítico. Si bien el análisis crítico de las afirmaciones pseudocientíficas, por ejemplo, no requiere realmente experiencia científica profesional y podría servir un pensamiento crítico sólido, es bastante obvio que la crítica científica real sí lo requiere. Sin embargo, la ciencia en sí está lejos de ser una actividad que se basa únicamente en la razón. La distinción que proviene de Hans Reichenbach entre el contexto del descubrimiento y el contexto de la justificación¹³ es bien conocida en filosofía de la ciencia. En el primer contexto, los científicos proponen nuevas ideas, hipótesis o teorías. En el segundo, continúan estableciéndolas empíricamente. Es en este contexto en el que los científicos proceden de manera racional, conectando lógicamente sus hipótesis con hechos empíricos. Pero los descubrimientos suelen ser de naturaleza aleatoria y no racional, y los

¹² *Ibid.*, pp. 230-234.

¹³ Hans Reichenbach: *Experience and Prediction. An Analysis of the Foundations and the Structure of Knowledge*, Chicago, IL, University of Chicago Press, 1961 (1938), pp. 6-7.

descubridores no pueden explicar cómo se les ocurrió una idea en particular, que a veces sucede de forma inesperada e involuntaria¹⁴. Por supuesto, las creencias personales de los científicos se dejan de lado, porque como dijo Bertrand Russell, “no es *lo que* el hombre de ciencia cree lo que lo distingue, sino *cómo y por qué* lo cree. Sus creencias son tentativas, no dogmáticas; se basan en la evidencia, no en la autoridad o en la intuición”¹⁵. Creer en algo a pesar de la falta total de evidencia es, de hecho, irracional. Si se ignora la evidencia, entonces nos queda una fuerza retórica pura, lo que no significa que la retórica sea un arte productivo de lo irracional.

Por lo tanto, debemos practicar un escepticismo saludable si queremos desacreditar las afirmaciones irracionales que provienen de la pseudociencia, la telepatía, la astrología, el creacionismo, las teorías de la conspiración, las noticias falsas, la posverdad, etc., y para defender la ciencia y promover el pensamiento crítico y la argumentación en la arena pública. De hecho, las personas escépticas y con mentalidad científica deberían tener un papel destacado en la educación del público en lo relativo al pensamiento crítico y la argumentación (crítica).

3. Algunas concepciones de pensamiento crítico

Gran parte de nuestro pensamiento no es imparcial, está sesgado, distorsionado o carece de información, cuando no está lleno de prejuicios (irracionales). Pero las personas que se esfuerzan por pensar críticamente suelen tener una vida más racional y razonable. Estas personas enriquecen su afectividad e imaginación, y reducen la seguridad dogmática que a menudo cierra la mente contra todo y contra todos. También son conscientes de su falibilidad, de sus prejuicios y de sus sesgos, incluso de sus creencias y acciones irracionales. Más o menos conscientemente, utilizan los instrumentos que proporciona el pensamiento crítico para mejorar su pensamiento o desarrollar sus virtudes morales e intelectuales.

¹⁴ Para una excelente explicación, véase Jacques Hadamard: *An Essay on the Psychology of Invention in the Mathematical Field*, New York, Dover, 2003 (1959).

¹⁵ Bertrand Russell: *History of Western Philosophy*, London, Routledge, 2005 (1945), p. 486.

Es bien sabido que hay una gran cantidad de definiciones de pensamiento crítico que no son equivalentes ni compatibles¹⁶, lo que demuestra que será difícil, si no imposible, obtener una que sea satisfactoria y que haga felices a todos los expertos en la materia. Nuestra idea es que si queremos reducir los daños personales y sociales que pueden surgir de las diferentes formas de irracionalidad, necesitamos realzar e intensificar el pensamiento crítico. Por ello, después de algunos comentarios sobre algunas concepciones, en la próxima sección trataremos de mostrar la forma de intensificar el pensamiento crítico con el objetivo de bordear la irracionalidad.

Las definiciones existentes se superponen para formar una concepción sustantiva sin subestimar a ninguna de ellas. Curiosamente, no tenemos una definición completa de pensamiento crítico, ya que no somos pensadores críticos a tiempo completo. La calidad del pensamiento y la calidad de la crítica admiten grados y dependen de nuestra propia experiencia, educación, conocimiento y moralidad. En nuestra opinión, esa es la razón por la cual es tan difícil enseñar el pensamiento crítico a otros, y la razón por la cual nuestras habilidades, destrezas y disposiciones para el pensamiento crítico deben ponerse a prueba de forma permanente en la interacción (argumentativa).

Muchos estudiosos recurren a John Dewey para una definición de lo que constituye el pensamiento crítico (o lo que él denominó *pensamiento reflexivo*). En *How We Think* (1933)¹⁷, Dewey describió lo que se ha convertido en canónico:

*“La consideración activa, persistente y cuidadosa de cualquier creencia o supuesta forma de conocimiento a la luz de los fundamentos que la respaldan y las conclusiones adicionales a las que tiende constituye un pensamiento reflexivo. (...) incluye un esfuerzo consciente y voluntario para establecer creencias sobre una base firme de evidencia y racionalidad”*¹⁸.

¹⁶ Para una “Muestra de definiciones de pensamiento crítico”, puede verse Ralph H. Johnson & Benjamin Hamby: “A Meta-Level Approach to the Problem of Defining ‘Critical Thinking’”, pp. 427-428, *Argumentation. An International Journal on Reasoning*, 29, n° 4, Springer Nature Switzerland, octubre 2015.

¹⁷ John Dewey: *How We Think. A Restatement of the Relation of Reflective Thinking to the Educative Process*, Lexington, MA, D.C. Heath and Company, 1933.

¹⁸ *Ibid.*, p. 9.

El pensamiento reflexivo también se caracteriza por una cadena ordenada de ideas, un propósito de control, y un examen, un escrutinio y una investigación personales¹⁹, de una manera que Dewey une el saber y el hacer. No hay evidencia de que el pensador de Vermont favoreciera una visión del pensamiento crítico que ocurriera de manera mecánica o que fuera el resultado de la aplicación de una serie discreta de destrezas. Sin embargo, se ha aplicado de esta manera²⁰. Los estudiantes tienen muchas oportunidades para practicar la aplicación de las destrezas de pensamiento crítico y reciben asistencia para transferir las destrezas de un contexto a otro. El resultado es una especie de ejercicio para evaluar fragmentos discretos de información y el empleo de algunos esquemas vinculados a la idea de argumento lógico. Se puede suponer que los estudiantes más diestros en el uso del pensamiento crítico para resolver problemas tienen un conocimiento preciso del tema pertinente y una buena comprensión del conjunto de estrategias para resolver problemas.

Se ha debatido mucho sobre la naturaleza del pensamiento crítico, aunque se ha llegado a un acuerdo considerable de que puede entenderse como una combinación de habilidades, destrezas y disposiciones²¹. Una de las caracterizaciones más aceptadas se debe a Robert H. Ennis, uno de los principales contribuyentes al desarrollo de la tradición que durante cinco décadas ha venido refinando su lista de habilidades y disposiciones de pensamiento crítico. Su definición permanente —o idea central, como dice Ennis— es la siguiente: “*El pensamiento crítico es pensamiento razonable y reflexivo que se centra en decidir qué creer o hacer*”²². Al mostrar las habilidades y disposiciones, se puede llegar a las mejores decisiones dentro de un tema.

Aunque las *habilidades* lógicas (análisis de argumentos, juzgar y hacer inferencias) tienen un peso muy importante en la concepción de Ennis, también encontramos:

¹⁹ *Ibid.*, p. 8.

²⁰ Como ejemplo, puede verse Stella Cottrell: *Critical Thinking Skills. Developing Effective Analysis and Argument*, London, Palgrave Macmillan, 2005, un libro interesante por su simplicidad y por su nivel introductorio.

²¹ Podemos decir que tener una *habilidad* es ser capaz de hacer algo; tener una *destreza* es ser capaz de hacerlo bien; y una *disposición* es una tendencia a comprometerse con algo. Algunos expertos, como Ennis, se limitan a hablar sobre habilidades en lugar de destrezas porque no todo el mundo puede hacer algo bien.

²² Stephen P. Norris & Robert H. Ennis: *Evaluating Critical Thinking*, Pacific Grove, CA, Critical Thinking Press & Software, 1989, p. 3; y Robert H. Ennis: *Critical Thinking*, Upper Saddle River, NJ, Prentice Hall, 1996, p. 6.

- juzgar la credibilidad de una fuente;
- observar y juzgar informes de observaciones; y
- la interacción con otras personas, a nivel de las estrategias.

Entre las principales *disposiciones*, incluye:

- apoyar una posición en la medida en que lo justifique la información disponible;
- estar bien informado;
- usar y mencionar fuentes creíbles;
- tener en cuenta la situación global;
- buscar alternativas;
- ser sensible a los sentimientos, nivel de conocimiento y grado de sofisticación de los demás; o
- tener la mente abierta, lo que significa que uno se toma en serio puntos de vista distintos a los suyos; uno razona desde puntos de partida con los que no está de acuerdo sin dejar que el desacuerdo interfiera con su propio razonamiento; y uno se abstiene de juzgar cuando la evidencia y las razones no son suficientes²³.

Nos interesa destacar que su libro *Critical Thinking* muestra la importancia que Ennis confiere al tratamiento de los argumentos y de las decisiones. Tiene razón al insistir en que la construcción, la comprensión y la evaluación de los argumentos requieren que tengamos en cuenta la *situación* —como él la llama—, en la que se presentan, un elemento que a menudo se omite en la tradición del pensamiento crítico. Ennis no olvida que la base de muchos argumentos son afirmaciones hechas por otras personas (profesores, expertos, etc.) cuya credibilidad a veces tiene que ser considerada. Finalmente, al enseñar pensamiento crítico, Ennis dice que los estudiantes deben aprender a pensar críticamente y deben tener la oportunidad de transferir las destrezas a otros contextos.

²³ Norris, Stephen P. & Ennis, Robert H., *Evaluating Critical Thinking*, pp. 12 y 14; y Ennis, Robert H., *Critical Thinking*, pp. 368-369.

Puede que esta sea también la razón por la cual Matthew Lipman²⁴ escribiera que el pensamiento crítico posee las tres siguientes características interrelacionadas en tanto que tal pensamiento: *autocorrectivo, con criterios y sensible al contexto*²⁵. Se ve fácilmente que estas características faltan de alguna manera en cualquier manifestación irracional. El pensamiento crítico es un proceso de pensamiento analítico a través del cual alguien analiza (críticamente), formula hipótesis, hace juicios, explica, evalúa, resuelve un problema o toma una decisión²⁶. Las personas pasan por este proceso a diario. La lógica es fundamental para ello y proporciona la autocorrección necesaria según ciertos criterios. Las destrezas y las realizaciones de los pensadores se evalúan examinando su validez formal. También podemos esperar que el conjunto de sus opiniones sea consistente, coherente y fiable. El pensamiento de las personas mejora en relación con su capacidad para proporcionar las mejores razones para defender sus opiniones. Para el caso, la lógica informal pone a su disposición criterios tan importantes como la relevancia o la suficiencia de las razones, algunas de las cuales serán más fuertes que la mera opinión²⁷.

La sensibilidad al contexto o la situación es otra característica del pensamiento crítico, lo que significa que las circunstancias excepcionales o especiales deben recibir una atención diferente, y las peculiaridades de las personas a las que nos dirigimos también deben tenerse en cuenta. La prudencia sugiere que no debemos hablar a todas las personas con el mismo grado de sofisticación. Así que la importancia de algunas destrezas se relativiza con el contexto y con las personas que se encuentran en esa situación (sujeto, edad, educación, etc.). Y aquí es donde entra la disposición crítica de los pensadores en la *conversación* y en el *diálogo*. Estos tipos de interacción social muestran la racionalidad de las personas y, por

²⁴ Matthew Lipman: "Critical Thinking: What Can it Be?", p. 5, *Analytic Teaching*, 8, n° 1, Fort Worth, Texas Wesleyan University, diciembre 1987.

²⁵ Una versión extendida de las ideas de Lipman sobre educación a favor del pensamiento crítico se encuentra en el capítulo 10 de Matthew Lipman: *Thinking in Education*, Cambridge, Cambridge University Press, 2ª edic., 2003 (1991).

²⁶ A modo de ejemplo cabe citar los resultados de Viren Swami, Martin Voracek, Stefan Stieger, Ulrich S. Tran & Adrian Furnham: "Analytic Thinking Reduces Belief In Conspiracy Theories", pp. 572-585, *Cognition*, 133, n° 3, Ámsterdam, Elsevier B.V., diciembre 2014. Estos resultados destacan la utilidad potencial de apoyar los intentos de promover el pensamiento analítico y la mentalidad abierta como medios para contrarrestar la aceptación generalizada de las teorías conspiratorias.

²⁷ Véase Douglas N. Walton: *Informal Logic: A Pragmatic Approach*, Cambridge, Cambridge University Press, 2ª edición revisada, 2008.

extensión, la racionalidad de la sociedad. Además, contribuyen a simplificar la información, satisfacer las necesidades de los participantes y reducir los peligros de una irracionalidad posiblemente oculta.

Otra concepción interesante inspirada por Ennis es la de Harry P. Reeder²⁸, para quien el pensamiento crítico “es el uso de una combinación de destrezas y actitudes lógicas, retóricas y filosóficas que promueve la capacidad de descubrir intersubjetivamente lo que deberíamos creer”. La presencia de la retórica y la filosofía marca distancias del énfasis que otras concepciones ponen sobre la lógica. Es decir, el pensamiento crítico sería algo más que mera lógica. Con respecto a la filosofía, nos remite a las clásicas actitudes reflexivas y morales. La novedad radica en la retórica, de la cual se derivan los métodos “para la invención (es decir, para generar preguntas sobre determinados temas o problemas) y la comunicación”²⁹. Como veremos más adelante, esta concepción es una mejora sustancial en nuestra dirección de aumentar o complementar el pensamiento crítico.

Por lo tanto, la disposición al pensamiento crítico deja a las personas preparadas para sacar conclusiones de la información que han obtenido previamente (posiblemente de otras personas) y, después de evaluar posibles alternativas, les permite tomar decisiones sobre qué creer o qué hacer en una circunstancia dada. La disposición embarca a las personas en un proceso comunicativo que pretende ser efectivo en la medida en que es correctivo, gracias a la interacción con otros miembros de la comunidad. Aunque un individuo puede, a veces, notar y corregir algunos de sus errores, estos se detectan mejor a través del cuestionamiento y la crítica de otros miembros, de manera que pueda salvarse de sus sesgos cognitivos que se distinguen claramente de las malas aplicaciones de reglas normativas como las de la lógica³⁰. En cualquier caso, las causas subyacentes del razonamiento defectuoso y las creencias erróneas nunca se eliminarán por completo. En el proceso interactivo, se siente el peso de la

²⁸ Harry P. Reeder: “The Nature of Critical Thinking”, pp. 18-22, *Informal Logic Newsletter*, 6, Windsor, Ontario, University of Windsor, 1984.

²⁹ *Ibid.*, p. 18.

³⁰ Véase Timothy D. Wilson & Nancy Brekke: “Mental Contamination and Mental Correction: Unwanted Influences on Judgments and Evaluations”, pp. 117-142, *Psychological Bulletin*, 116, n° 1, Washington, American Psychological Association, julio 1994.

autocrítica, pero sobre todo, la crítica de los demás³¹. Por ello, una condición previa para cualquier creencia o acción es pensarla críticamente, es decir, someter las posibles alternativas a juicio para evaluar su relativa razonabilidad.

Por otro lado, con la idea de *pensamiento crítico fluido* o *funcional* nos gustaría arrojar alguna luz sobre la noción de sopesar o evaluar las fuentes para marcar la diferencia con la idea de *pensamiento crítico espeso* o *fuerte*. El primero es un movimiento defensivo, el segundo encierra una fuerte crítica. En el primer caso, el pensador crítico está haciendo *fluidamente* algo que depende de una circunstancia particular y que goza de cierta posibilidad de elección, es decir, puede ser libre³². En otras palabras, algunas personas están predispuestas a aceptar sin crítica algunas doctrinas con las cuales congenian. Pero para otras es una cuestión de higiene reconocer y confesar sus predisposiciones críticas a la resistencia. Uno no puede ser puntilloso con esas personas, y debe preocuparse simplemente por su propia actitud. En esta línea, un buen pensador crítico es cuidadoso, preciso, paciente, autocrítico, seguro de sí mismo y está preparado para actuar críticamente cuando llega el momento adecuado. Un pensador crítico (fuerte) puede vivir por y para la disputa o por y para el debate. Porque la disputa y el debate son esferas de la crítica. Pero nuestro pensador crítico funcional toma las críticas sobre todo como si fueran en defensa propia, de sí mismo y de los demás. Desde este punto de vista, se considera que los problemas están abiertos y son multidimensionales, y la verdad se entiende como si proviniera de diversas fuentes en lugar de pensar que un experto nos la entrega de una vez por todas. Un hábito saludable para este pensador crítico es prestar atención a las posibles objeciones y a los puntos de vista alternativos. De esta manera, las personas pueden debilitar la tendencia humana a dar de lado lo que contradice sus propias creencias y a aceptar gentilmente todas las fuentes que confirman sus prejuicios. Como nadie puede pensar críticamente sobre todo, al mismo tiempo y de manera continua, esta visión del pensamiento crítico tiene ramificaciones

³¹ Este fue un famoso principio para Karl R. Popper: “nada está libre de crítica”. Reconociendo que “nunca podremos librarnos de nuestros propios prejuicios”, pero “podemos librarnos de algunos de estos prejuicios, paulatinamente, por medio del pensamiento crítico y, especialmente, prestando atención a la crítica” (*La sociedad abierta y sus enemigos, con una adenda del autor*, Trad. Eduardo Loedel, y de la adenda, Amparo Gómez, Barcelona, Paidós, 2010 (1945), pp. 789 y 798).

³² Las ideas de “fluido” y “espeso” se inspiran en Gilbert Ryle: “Thinking and Reflecting”, pp. 479-493, *Collected Papers*, vol. II, *Collected Essays, 1929-1968*, London, Routledge, 2009 (1966-67).

indeseables para las personas propensas a la irracionalidad en cualquiera de sus manifestaciones (impulsiva, terca, emocional, etc.) y no está dispuesta a aceptar las cosas de manera razonable o juiciosa.

No resulta difícil engañar a aquellas personas que no saben de un tema bajo discusión o que no poseen las destrezas necesarias para juzgar la verdad de las declaraciones de una cierta especialización. Todos y cada uno de nosotros podemos encontrarnos en la posición de tener que explicar algo que sabemos perfectamente a otras personas que no lo saben. Pero también podemos encontrarnos en la situación inversa, es decir, que fuéramos nosotros quienes tuviéramos que estar informados al respecto. En esta circunstancia, otorgamos nuestra confianza a la persona que sabe, en la medida en que puede decirnos cosas que sabe que no son ciertas, y a veces sería difícil para nosotros separar lo verdadero de lo falso. Esto nos lleva a pensar que es muy importante saber cómo distinguir y elegir esa autoridad o esa fuente de información que siempre nos dirá la verdad.

Sin embargo, incluso si no sabe mucho de un campo específico, aún se tiene la posibilidad de determinar si una opinión o un punto de vista parecen sensatos o si vale la pena prestarles atención. Aunque a veces no podemos evitar confiar en las personas que parecen tener autoridad, podemos aprender a elegir una autoridad o una fuente de información de manera responsable, sobre todo si tenemos la oportunidad de descubrir cómo se pueden justificar sus afirmaciones e incluso si algunas justificaciones son mejores que otras³³. Al actuar de esta manera, debemos tener en cuenta que la enorme cantidad de información y las especialidades disponibles pueden dejarnos en un estado de inseguridad sobre lo que es verdadero y lo que no lo es. A su vez, esto nos lleva a pensar en criterios menos exigentes, por lo que terminamos preguntándonos si una creencia o un argumento están mejor justificados que sus alternativas.

A medida que vivimos en un mundo donde nos encontramos creyendo todo tipo de cosas para cuya verdad no tenemos evidencia, nuestras creencias dependen a veces de la

³³ Véase Jesús Alcolea Banegas: “How to Be a Critical But Reasonable Debater”, p. 201, *Mètode. Science Studies Journal*, 8, València, Universitat de València, 2018.

evidencia y la comprensión que otras personas tienen. Si no tengo esa evidencia, ¿soy una persona irracional, si creo en esas circunstancias? Por el contrario, a veces podríamos comportarnos irracionalmente si no confiásemos en un experto para recopilar evidencia a favor de nuestras creencias. Si queremos hacer esto racionalmente y confiar en ese experto, necesitamos saber que es competente, porque los expertos tienen el derecho de estar en desacuerdo en otras ocasiones con otros expertos. Como John Hardwig argumentó persuasivamente, la apelación a un experto “constituye una justificación para creer y conocer”³⁴. De esta manera, tendremos buenas razones para creer una propuesta porque otra persona tiene buenas razones para creerla. Es decir, tenemos evidencia indirecta. Además, como estamos en una situación epistémica inferior con respecto a la experiencia de ese experto, a veces somos racionales si dejamos de pensar por nosotros mismos. Así que Hardwig concluye que “la racionalidad a veces consiste en someterse humildemente a la autoridad epistémica y, en consecuencia, aceptar de forma pasiva y acrítica lo que se nos da a creer”³⁵.

4. Del pensamiento crítico a la argumentación (crítica)

La lógica formal es un arte crucial en la elaboración de un argumento y se interesa por su validez. Pero, cuando se expresan en el lenguaje natural, los argumentos son de naturaleza social, dialéctica y pragmática³⁶. Su naturaleza *social* significa que son parte de una práctica social por la cual los miembros de un grupo negocian (des)acuerdos y consensos, y se establecen en un contexto de significados, valores o controversias compartidos por el grupo. Su naturaleza *dialéctica* significa que son interactivos y son parte de un intercambio argumentativo, y cuando este intercambio es dialógico, cada parte (oponente) elabora y crea sobre las intervenciones de la otra parte (proponente). Cada parte argumenta a partir de las proposiciones (supuestas o expresadas) hechas por la otra parte o les presenta objeciones. Finalmente, su naturaleza *pragmática* sugiere que sus significados se basan en los contextos

³⁴ John Hardwig: “Epistemic Dependence”, p. 336, *The Journal of Philosophy*, 82, n. 7, New York, Columbia University, julio 1985.

³⁵ *Ibid.*, p. 343.

³⁶ Véase Frans H. Van Eemeren, Rob Grootendorst & Francisca Snoeck Henkemans: *Fundamentals or Argumentation Theory: A Handbook of Historical Backgrounds and Contemporary Developments*, Mahwah, NJ, Erlbaum, 1996.

en los que sus proponentes se mueven con ciertas intenciones, y cuyas declaraciones pueden asumirse como si fueran relevantes, sinceras y claras y como si ofrecieran información suficiente desde el punto de vista de la comunicación racional, epistemológica y ética³⁷.

Ahora bien, cuando se utilizan en muchos intercambios argumentativos, los argumentos son tan retóricos como lógicos, aportando un lenguaje emotivo y maniobras tácticas abiertas y encubiertas³⁸. Así, “mientras la retórica está interesada en descubrir la clase de argumentos que de hecho son persuasivos, la lógica está interesada en descubrir la clase de argumentos que deberían ser persuasivos, o que serían persuasivos para un razonador idealmente racional”³⁹. Las cuestiones sobre las circunstancias en que se presentan los argumentos o sobre el auditorio al que se dirigen son cuestiones retóricas, que respaldan un argumento cuya base es principalmente lógica. Estos problemas enfatizan su credibilidad e inducen la cooperación del auditorio⁴⁰. Cabe señalar también que la retórica es un modo de pensar o un modo de “encontrar todos los medios disponibles” —como dijo una vez Aristóteles en su *Retórica* (1355b10-12)⁴¹— para el logro de un fin determinado. En consecuencia, la retórica se refiere fundamentalmente a lo que sucede en la mente en lugar de lo que sale de la boca, y contribuye a la creación de un discurso que trata de cambiar la realidad a través de la mediación del pensamiento y la acción.

El problema fundamental con los enfoques tradicionales del pensamiento crítico es su naturaleza no dialéctica, y a los estudiantes se les debería dar la oportunidad de establecer conexiones entre el conocimiento previo y el nuevo conocimiento, en lugar de aprender destrezas de forma aislada o examinar solamente fragmentos de información. Se espera que

³⁷ Herbert Paul Grice: “Lógica y conversación”, pp. 511-530, Luis Miguel Valdés Villanueva (ed.), *La búsqueda del significado: lecturas de filosofía del lenguaje*, Trad. Juan José Acero, Madrid & Murcia, Tecnos & Universidad de Murcia, 1991 (1975).

³⁸ Véase Frans H. Van Eemeren: *Maniobras estratégicas en el discurso argumentativo*. Trad. Cristian Santibáñez y María Elena Molina, Madrid & México, CSIC & Plaza y Valdés, 2012 (2010).

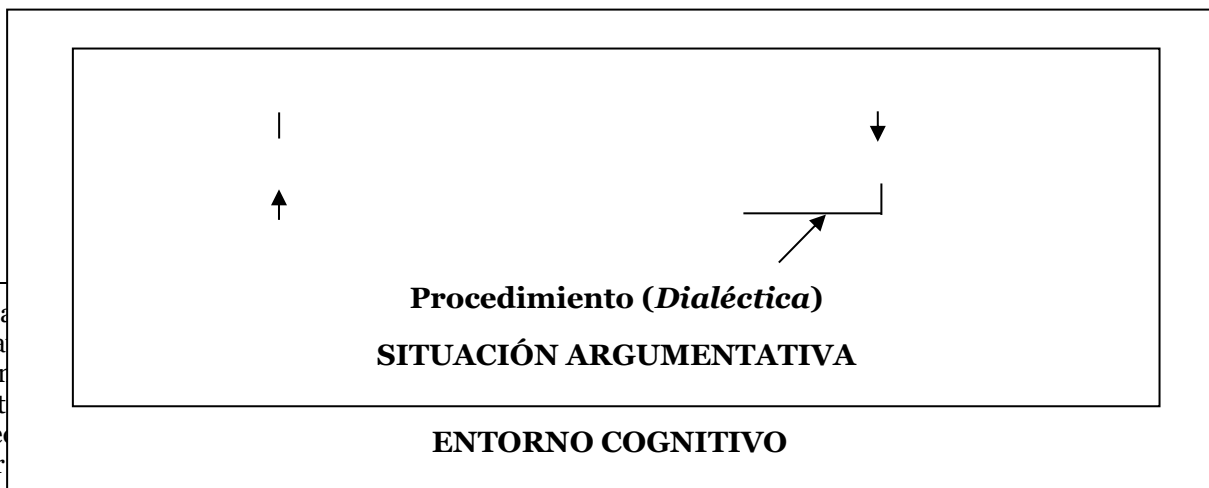
³⁹ John Woods, Andrew Irvine & Douglas N. Walton: *Argument. Critical Thinking, Logic, and the Fallacies*, Toronto, Pearson Education, 2ª edición, 2004 (2000), p. 11.

⁴⁰ Christopher W. Tindale: “Rhetorical Argumentation and the Nature of Audience: Toward an Understanding of Audience-Issues in Argumentation”, pp. 508-532, *Philosophy and Rhetoric*, 46, n. 4, University Park, PA, The Pennsylvania State University, diciembre 2013.

⁴¹ Aristóteles: *On Rhetoric. A Theory of Civic Discourse*. Trad. George Alexander Kennedy, Oxford, Oxford University Press, 2ª edición, 2007 (1991).

los estudiantes, y las personas en general, hagan frente a problemas sociales persistentes y complejos, donde no es infrecuente toparse con la irracionalidad. Si definimos la competencia ciudadana como la habilidad para comprender el mundo y actuar en consecuencia, es muy importante que comprendamos la diferencia entre encontrar los hechos correctos, explicarlos y llevar a cabo las acciones relevantes. Así, al considerar las circunstancias o la situación, como decía Ennis, las interrelaciones deben tenerse en cuenta.

Algunos estudiosos se han interesado por el contexto dialéctico en el que se producen las interacciones entre los argumentadores⁴². En el proceso interactivo, siguiendo un procedimiento dialéctico, las afirmaciones y los argumentos son evaluados completamente por los argumentadores con puntos de vista en competición después de presentar objeciones, puntos de vista alternativos, críticas, etc. Por lo tanto, el enfoque enfatiza la dimensión dialógica del pensamiento crítico y el papel del contexto que rodea un tópico hasta llegar a un juicio razonado. Sin embargo, se debe tener en cuenta una dimensión retórica en el proceso. De hecho, todo el proceso es retórico (véase la Fig. 1) e incluye el procedimiento dialéctico para llegar a un juicio razonado. En otras palabras, llegar a un juicio razonado que presenta como producto del proceso un argumento que tiene como conclusión ese juicio⁴³. De esta manera, es muy conveniente hacer una distinción entre el efecto retórico o el poder persuasivo, y la función eventualmente probatoria de un argumento.



42 Véase Erba Toron
43 Est Diale River

ence ment,
l the n. 2,

Fig. 1. Proceso (argumentativo) (Retórica)

Como ya hemos indicado, creemos que Reeder⁴⁴ introdujo una mejora importante en su concepción del pensamiento crítico. Las estrategias de comunicación facilitadas por la retórica promueven la cooperación a través de la dialéctica que, por otro lado, impulsa lo que es razonable creer dada la evidencia disponible. La retórica nos permite mostrar el mejor estilo argumentativo a la hora de dirigirnos a los demás participantes en la interacción, especialmente para desactivar los sentimientos de amenaza —recuérdese al pensador crítico fuerte— y las reacciones emocionales negativas. Esto se debe a que las personas tienden a aferrarse a sus creencias personales cuando se sienten amenazadas. De esta manera, según Reeder⁴⁵, se pueden lograr tres cosas: transmitir a la otra parte que se han entendido sus pretensiones; limitar el área en la que creemos que la posición de la otra parte es válida; e inducir en la otra parte la creencia de que ambos participantes comparten aspiraciones similares, es decir, el deseo de llegar a una solución, consenso o comprensión mutuamente aceptables. En cualquier caso, incluso si no se comparten las mismas aspiraciones, lo importante es que ambas partes concuerden en que pueden llegar a acuerdos concretos a través del intercambio argumentativo, porque los argumentos construidos habrán demostrado sus efectos persuasivos y su fuerza probatoria. Por lo tanto, cuando dos partes no están de acuerdo, los argumentos presentados a favor de una posición generalmente no tienen suficiente fuerza persuasiva para la otra parte. Sin embargo, si las partes acuerdan iniciar un proceso argumentativo a través del intercambio dialéctico correspondiente que permita la exploración intersubjetiva, el resultado puede terminar en algo más que un simple compromiso de comprensión. Así, las estrategias retóricas y los intercambios dialécticos acaban siendo elementos esenciales del pensamiento crítico. A través del proceso argumentativo en el que están enmarcados y en una determinada situación, el pensador

⁴⁴ *Op. Cit.*, Reeder, Harry P., “The Nature of Critical Thinking”.

⁴⁵ *Ibid.*

crítico examina sus propias creencias, afirmaciones, hipótesis y argumentos, y ve cómo las otras partes también los someten a crítica, como también sucede al revés. En las relaciones interpersonales, debe prevalecer la colaboración y la comprensión. Cabe señalar que la crítica conjunta no se limita a la evaluación racional, sino también a detectar las fortalezas y debilidades de los argumentos y creencias en una situación dada, que pueden extenderse y afectar todo un sistema de creencias.

Aunque no es raro que las personas usen *argumento* y *argumentación* de manera indistinta, debemos distinguirlos, entendiendo que un *argumento* es el producto reconocible en una *argumentación*. Cuando discutimos, es decir, cuando nos enfrentamos a la práctica de argumentar, estamos inmersos en una argumentación y estamos tejiendo o usando argumentos, que se formarán y determinarán de acuerdo con el contexto. Por lo tanto, cuando terminamos de discutir, cuando la argumentación ha llegado a su fin, podemos identificar, analizar y evaluar (críticamente) los argumentos presentes en la argumentación. Así los argumentos son los productos o manifestaciones de la argumentación. Cuando discutimos, escribimos un ensayo, un artículo, un informe de investigación o una tesis doctoral, usamos argumentos, pero estamos inmersos en una argumentación. Los argumentos son vistos como parte de la argumentación y esto sugiere una sucesión o un intercambio de argumentos. La argumentación es el proceso de argumentar en educación, en política, en el mundo de los negocios, en contextos legales, etc., y, en general, en los espacios públicos y privados. Podríamos usar el término como Stephen E. Toulmin, Richard Rieke y Allan Janik⁴⁶ usaron el término *razonamiento argumentativo*:

“[El razonamiento argumentativo] se refiere a cómo las personas comparten sus ideas y pensamientos en situaciones que plantean la cuestión de si vale la pena compartir esas ideas. Es una transacción humana colectiva y continua, en la cual presentamos ideas o pretensiones de conocimiento a conjuntos particulares de personas dentro de situaciones o contextos particulares y ofrecemos los tipos apropiados de “razones” en su apoyo”⁴⁷.

⁴⁶ Stephen E. Toulmin, Richard Rieke & Allan Janik: *An Introduction to Reasoning*, New York, Macmillan, 2ª edición, 1984 (1979), p. 10.

⁴⁷ *Ibidem*.

En principio, los tipos de razones ofrecidas en apoyo de ciertas ideas o tesis, o el conjunto de proposiciones que justifican o refutan una proposición, se convertirían en lo que constituye un *argumento*, que a su vez sería el producto del proceso llamado *argumentación*. Obviamente, este proceso no se entiende sin la participación de los agentes argumentadores que pretenden justificar algo (ante alguien o para alguien), persuadirse o convencerse de algo (o persuadir o convencer a alguien de algo), para creer algo (o para inducir a alguien a la creencia) o para seguir un determinado curso de acción (o para conseguir que alguien siga un determinado curso de acción), haciendo uso de argumentos. En cierta manera, la argumentación sería el argumento en acción o la acción de los argumentos, la acción ejercida por ciertos agentes, y un requisito para argumentar sería poder elaborar argumentos para alguien o presentarlos ante alguien con un determinado propósito.

En consecuencia, la argumentación es el proceso retórico a través del cual un agente trata de persuadir o convencer a un coagente para que acepte, con un argumento (o con un conjunto de argumentos), que una proposición ha sido justificada, acepte una determinada creencia o siga un determinado curso de acción. El proceso se desarrolla activamente con la participación de todos los agentes que se encuentran en una determinada situación y que comparten un determinado entorno cognitivo⁴⁸ (véase de nuevo Fig. 1). La convicción sería el nivel más alto de persuasión, de modo que un agente convencido es un agente persuadido, pero no al revés, porque el agente persuadido puede ser disuadido de lo que antes fue persuadido⁴⁹. De acuerdo con la retórica invitacional de Sonja K. y Karen A. Foss⁵⁰, cuyo objetivo es aclarar ideas y lograr la comprensión, se crea un entorno en el que los cambios pueden afectar tanto al coagente como al agente argumentativo, porque ambos son intrínsecamente valiosos, por lo que aumenta la eficacia de los argumentos. Al construir argumentos eficaces, los agentes argumentadores deben considerar en la medida de lo posible

⁴⁸ Dan Sperber & Deirdre Wilson: *Relevance. Communication and Cognition*, Oxford, Blackwell, 2ª edición, 1995 (1986), pp. 38ss.

⁴⁹ Adelino Cattani y Jesús Alcolea Banegas: "Persuasión / Convicción", Luis Vega Reñón y Paula Olmos Gómez (eds.), *Compendio de lógica, argumentación y retórica*, Madrid, Trotta, 2011, pp. 450-453.

⁵⁰ Sonja K. Foss & Karen A. Foss *Inviting Transformation. Presentational Speaking for a Changing World*, Prospect Heights, IL, Waveland Press, 4ª edición, 2019 (1993).

la gama completa de estrategias retóricas⁵¹ que puedan usar para conseguir que sus coagentes también puedan argumentar bien y evitar cualquier posible falacia⁵². De este modo, cabe esperar que los buenos argumentos serán aquellos que quedan anudados desde el triple punto de vista lógico, retórico y dialéctico.

Ahora, ¿qué es un *argumento*? Puede ser un argumento lógico, en la medida en que cae bajo una determinada forma argumentativa lógica, puede ser un argumento retórico, puede ser una figura retórica o puede ser un esquema argumentativo, etc. Hacer uso de un tipo u otro o de un conglomerado de ellos siempre dependerá de los objetivos perseguidos por los agentes argumentadores. En cualquier caso, se consideran uno de los medios a disposición de los agentes para persuadir, etc., de acuerdo con la retórica de Aristóteles. Medios a los que habría que añadir en la práctica el *êthos*, el carácter, el estado de ánimo personal de los argumentadores, porque es “la forma más convincente de persuasión” (*Retórica*, 1356a13)⁵³, y la forma de disponer afectivamente (*páthos*) a los agentes que reciben (y (cor)responden a) los argumentos. Por lo tanto, aunque las herramientas lógicas deberían ser idealmente las únicas que se utilizaran en los intercambios argumentativos, resulta que la lógica y la retórica no deben considerarse como polos opuestos, sino como aspectos mutuamente requeridos en la actividad argumentativa: el primero puede ser la base de un argumento que puede necesitar ser fortalecido por el segundo⁵⁴.

La fuerza con la que un argumento puede establecer su conclusión puede depender de sus premisas. Supongamos que estamos tratando con un argumento en el que podemos reconocer una inferencia probatoria. Para Michael Scriven, la *lógica probatoria* se centra en “conjuntos de razones que no pueden complementarse sensiblemente para formar una

⁵¹ Las tradiciones retóricas muestran que los argumentadores han estado inventando formas de tratar las diferencias de opinión de manera razonable durante siglos. Véase a este respecto Sally Jackson: “Design Thinking in Argumentation Theory and Practice”, pp. 243-263, *Argumentation. An International Journal on Reasoning*, 29, n° 3, Springer Nature Switzerland, septiembre 2015.

⁵² Scott Jacobs: “Nonfallacious Rhetorical Strategies: Lyndon Johnson’s Daisy Ad”, pp. 421-442, *Argumentation. An International Journal on Reasoning*, 20, n° 4, Springer Nature Switzerland, diciembre 2006.

⁵³ *Op. Cit.*, Aristóteles, *On Rhetoric. A Theory of Civic Discourse*,

⁵⁴ Jerome Bruner: *Actual Minds, Possible Worlds*, Cambridge, MA, Harvard University Press, 1986, p. 12.

demostración clásica”. Las inferencias o argumentos resultantes “son de un tipo que no es ni deductivo ni cuantitativamente probabilístico, sino que, de acuerdo con lo que la gente reflexiva cree normalmente, se suele considerar como muy persuasivo para la facultad racional”. Por lo tanto, el término es de “gran valor para guiar la creencia y la acción racional”⁵⁵. Más recientemente, Scriven ha explicado que tomó el término de la jurisprudencia, donde significa “tener la cualidad o la función de probar o demostrar” una conclusión⁵⁶, y ha distinguido dos tipos de inferencia probatoria: “lógica (es decir, basada en reglas significativas) y empírica (basada en evidencia fáctica (es decir, no evaluativa) y generalizaciones empíricas)”⁵⁷. Un ejemplo de lo primero sería la inferencia taxonómica de la presencia de varios de los criterios más importantes para la identificación de, por ejemplo, una manzana, y la conclusión de que es una manzana. Un ejemplo de lo segundo sería la inferencia de los datos disponibles en 1990 a la conclusión de que fumar en exceso suele causar cáncer de pulmón. En estos argumentos, la fuerza probatoria es clara y nos permite hablar de manera desapasionada e imparcial. Si Nicholas Rescher⁵⁸ tenía razón cuando argumentaba que la racionalidad probatoria es una función de lo que encontramos convincente en un intercambio dialéctico, debemos preguntar por el efecto retórico o el poder persuasivo de ambos argumentos sobre el auditorio.

Lo que es retórico en un argumento en un intercambio es lo que lo hace persuasivo en virtud de su sustancia y forma. Ahora bien, al entender la argumentación como retórica, pudiendo hablar claramente de *argumentación retórica*⁵⁹, no dejamos una alternativa entre

⁵⁵ Michael Scriven: “Probative Logic: Review & Preview”, pp. 8-9, Frans H. van Eemeren, Rob Grootendorst, J. Anthony Blair y Charles Arthur Willard (eds.), *Argumentation: Across the Lines of Discipline. Proceedings of the Conference on Argumentation 1986*, Dordrecht, Foris, 1987.

⁵⁶ Michael Scriven: “Probative Inference”, p. 1, Juho Ritola (ed.), *Argument Cultures: Proceedings of OSSA 09*, Windsor, ON, Ontario Society for the Study of Argumentation, University of Windsor, 2009.

⁵⁷ *Ibid.*, p. 2.

⁵⁸ Nicholas Rescher: *Dialectics: A Controversy Oriented Approach to the Theory of Knowledge*, Albany, NY, State University of New York Press, 1977, pp. 75ss.

⁵⁹ Esto no debe sorprendernos, ya que siempre nos estamos moviendo social, contextual o situacionalmente. La argumentación surge en una situación retórica, en la que alguna persona entiende que es preciso realizar alguna acción y desea contar con la participación de otras personas, a las cuales se dirige con el fin de influir de manera calculada en sus creencias (sean o no irracionales), en sus sentimientos o para animarlos a la acción. Véase, al respecto, Jesús Alcolea Banegas, “Objeto y utilidad de la argumentación (retórica) y de la retórica (argumentativa)”, pp. 133-147, Hubert Marraud y Paula Olmos (eds.), *De la demostración a la argumentación. Ensayos en honor de Luis Vega*, Madrid, UAM Ediciones, 2015. Tal vez convenga recordar que, desde hace tiempo, algunos pensadores han llamado la atención sobre la idea de que “la retórica y la lógica (...) son

lo racional o lo razonable y lo emotivo, incluso si el objetivo es influir en nuestros interlocutores, los cuales “cambian” en la medida en que los argumentos son efectivos⁶⁰. Así, la cuestión de la influencia está vinculada a la forma de presentar los argumentos, y a las intervenciones e intenciones de los interlocutores, a sus creencias y su forma de mantenerlas, y a su nivel cultural. En este sentido, no debemos olvidar que los argumentos siempre ocurren en un contexto, y que el material debe ser adecuado en términos de los interlocutores y el objetivo perseguido por el agente argumentador, y debe tener un significado. Este significado no es necesariamente arbitrario y generalmente depende de su contexto de uso y de su forma de expresión. En este sentido, y dentro de la tradición pragmática, John L. Austin defendió la necesidad de analizar el acto del habla global en la situación lingüística global, desarrollando un sentido de argumento más amplio desde una perspectiva retórica. La situación lingüística puede incluir no solo las convenciones que explican los actos como argumentos, sino incluso los efectos que se siguen:

“A menudo, e incluso normalmente, producirá ciertas consecuencias o efectos sobre los sentimientos, pensamientos o acciones del auditorio, o de quien emite la expresión, o de otras personas. Y es posible que al decir algo lo hagamos con el propósito, intención o designio de producir tales efectos”⁶¹.

En conjunto, creemos que estos instrumentos constituyen el mejor recurso para cuestionar creencias y suposiciones previamente sostenidas (irracionales) y para identificar inconsistencias en nuestra vida personal y social, en la cual hace acto de presencia de forma inevitable la retórica. Estas últimas consideraciones son las que nos llevan a reconocer la necesidad de tener muy en cuenta la dimensión retórica —frecuentemente olvidada— de la argumentación, pero también su dimensión crítica. *Retórica*, porque tratamos con humanos, que son los genuinos creadores de la retórica, y porque ésta tiene como uno de sus objetivos la comunicación y la argumentación como proceso, en cuyo seno tiene lugar la construcción de argumentos que mejor logran nuestros objetivos. Y *crítica*, porque nos permite

inseparables en la práctica” (Stephen E. Toulmin: *Regreso a la razón. El debate entre la racionalidad y la experiencia y la práctica personal en el mundo contemporáneo*, Trad. I. González-Gallarza, Barcelona: Península, 2003, p. 44).

⁶⁰ Chaïm Perelman: *The Realm of Rhetoric*, Trad. William Kluback, Notre Dame, IN, The University of Notre Dame Press, 1982 (1977), p. 149.

⁶¹ John Langshaw Austin: *Cómo hacer cosas con palabras. Palabras y acciones*, Trad. Genaro R. Carrió y Eduardo A. Rabossi, Barcelona, Paidós, 1990 (1962), p. 145.

comprender los argumentos —dimensión valorativa del pensamiento crítico— y los procesos retóricos con propósitos críticos. Es decir, porque los argumentos se tejen en presencia de otro argumentador, que los puede someter a crítica y puede estar interesado en comprender cómo operan en el proceso argumentativo, reconociendo que su importancia y funciones pueden ser inmediatas e incluso pasajeras. De donde surgen los efectos de la persuasión / disuasión.

Además, las estrategias que se siguen para criticar podrían coincidir con las utilizadas en la elaboración de los argumentos, y las habilidades retóricas y dialécticas pueden intervenir en la evaluación lógica cuando los argumentadores (críticos) que acentúan más los aspectos lógicos están en desacuerdo. Cuando se expresa un juicio crítico sobre un argumento particular, se adopta una posición que otro argumentador crítico, que entiende los méritos del argumento de forma diferente, podría muy bien cuestionar. No olvidemos que las evaluaciones lógicas de argumentos concretos sólo son juicios humanos y todos estos juicios dependen, al final, de la calidad de las razones que podemos presentar en su apoyo. Así, los oponentes críticos deben recurrir a la retórica para labrar las razones más fuertes y más atractivas para su evaluación. Pero, además, suponiendo que los agentes argumentadores estén comprometidos con una toma de decisiones crítica, muy probablemente entrarán en una interacción dialéctica para comprobar la calidad de los argumentos de una y otra parte. Si alguna vez alcanzan el acuerdo, será a través de una argumentación crítica, una forma de proceder en respuesta a la cuestión original, que ambos hallarán apropiada⁶². Pero, además, la crítica da lugar a una mejor comprensión, pues nos permite aislar un argumento, describir lo que puede tener de especial reparando en sus propiedades concretas, interpretarlo como parte del marco argumentativo más global, y evaluarlo⁶³.

Por otro lado, resulta de suma importancia la forma en que los objetivos de los sujetos argumentadores determinan la elección de los mejores movimientos estratégicos a un nivel

⁶² Véase Jesús Alcolea Banegas: “Del uso de la lógica en la argumentación (crítica)”, pp. 418-422, José Díez, Manuel García-Carpintero, José Martínez y Sergi Oms (eds.), *Actas del VIII Congreso de la Sociedad de Lógica, Metodología y Filosofía de la Ciencia en España, Barcelona 7-10 de julio 2015*, Barcelona, Universitat de Barcelona, 2015.

⁶³ Véase Roderick P Hart; Suzanne M Daughton & Rebecca LaVally: *Modern Rhetorical Criticism*, New York, Routledge, 4ª edición, 2018, p. 25.

global y a un nivel puntual. Y es justamente esta determinación la que debería poder calibrar la idea de maniobra estratégica retórica. En las circunstancias apropiadas, del mismo modo que la lógica puede ayudarnos a corregir, tras los correspondientes análisis y evaluación, los errores que podemos encontrar en los argumentos propios y ajenos, las maniobras estrategias retóricas también pueden encontrar su corrección a través de la participación de los diferentes agentes argumentadores. Esta es otra forma de reconocer la importancia de los agentes en la argumentación: los errores y los prejuicios (incluso los irracionales) de unos pueden ser corregidos y superados por otros. Este es el espíritu de la **crítica**.

5. Conclusión

Hemos tratado de aclarar que el pensamiento crítico es la mejor herramienta que los seres humanos tienen para hacer frente a la irracionalidad. Debemos unirlo a las tres artes relacionadas con el discurso (lógica, dialéctica y retórica) y que se concentran en lo que hemos llamado argumentación retórica (crítica), que tiene lugar en un contexto de colaboración social en el que interactuamos con otros seres humanos. Podríamos calificar de *pensamiento crítico fuerte* a la concepción resultante. La interacción puede sacar a la luz el origen de nuestros momentos de irracionalidad y la forma de superarlos. Es obvio que el entrenamiento básico de las personas en diferentes campos del conocimiento (especialmente aquellos relacionados con las humanidades y las ciencias) ayuda a fundamentar los aspectos más formales del pensamiento crítico y las tres artes. Pero, a la inversa, (los desarrollos de) las diferentes ramas del conocimiento también se benefician de la dimensión retórica y dialógica de la argumentación (crítica) y del entrenamiento en el pensamiento crítico. Por lo tanto, y en última instancia, las personas —al menos las personas educadas— estarán en una mejor posición para resistir y bordear la persistencia de la irracionalidad.

AGRADECIMIENTOS. Deseamos mostrar nuestra gratitud al Ministerio de Ciencia e Innovación por el apoyo recibido (Proyectos FFI2014-53164 y PGC2018-095941-B-I009

