

Los cinco niveles de la argumentación

AXEL ARTURO BARCELÓ ASPEITIA

Posiblemente piensas que la argumentación sirve para resolver desacuerdos; después de todo, no parece tener mucho sentido discutir con alguien con quien compartimos la misma opinión. Sin embargo, es raro que un disenso se resuelva argumentando; si estamos seguros de algo, no solemos cambiar de opinión sólo porque se nos dan razones para ello. La argumentación, entonces, busca la disipación de dudas; las premisas mueven la balanza de la incertidumbre, incluso si terminamos concluyendo que seguimos sin estar seguros.

La argumentación surge en respuesta o en anticipación a una diferencia de opinión, ya sea real o imaginaria. La mayoría de las veces, [hay] diferencia de opinión [aun cuando no haya] un desacuerdo total, una disputa o un conflicto, [basta que la] otra parte [tenga] dudas sobre si aceptar o no [una] opinión [...]. Normalmente, cuando se presenta una argumentación, se presume que el destinatario aún no está convencido de la aceptabilidad del “punto de vista” en cuestión. De lo contrario, sería inútil avanzar en la argumentación.¹

En consecuencia, es natural pensar que un buen argumento es aquel que logra convencernos de su conclusión. Sin embargo, no basta con convencer *por cualquier medio*, tam-

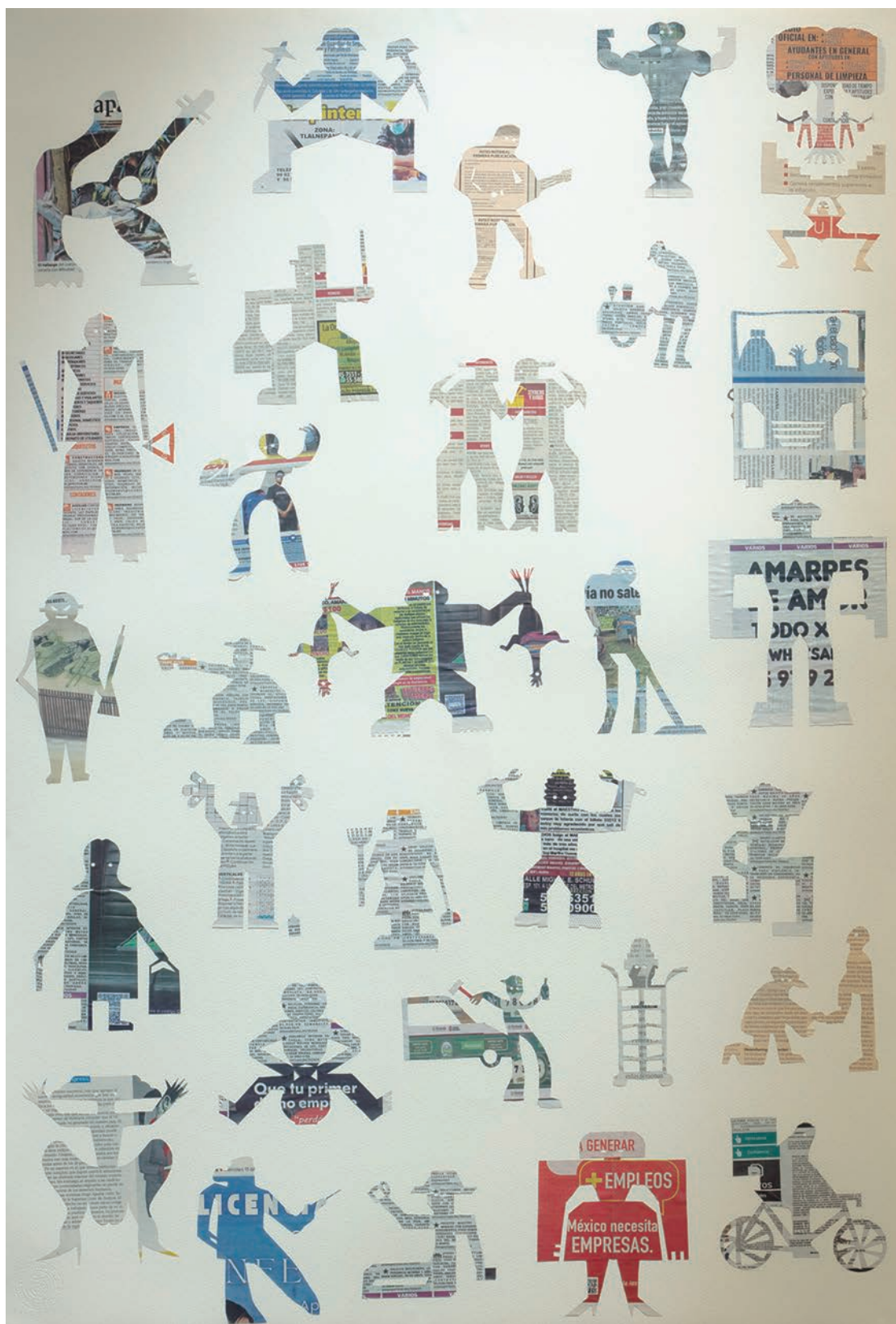
bién importa *cómo* y *de qué* se nos está convenciendo. Persuadir a alguien por la fuerza, con engaños o amenazas, por ejemplo, no es la mejor manera de lograr un acuerdo; mientras que utilizar argumentos que apelen a razones compartidas, suficientes, sostenidas y relevantes, presentados respetuosamente, de manera clara, precisa y atractiva es una buena forma, pues no hay que olvidar que la argumentación es un acto colectivo. No obstante, entre estos dos extremos hay un enorme espacio de argumentación *imperfecta*, y es con la que nos topamos día a día.

Suele pensarse que para que un argumento sea bueno, basta que su conclusión se sostenga por completo en las razones que ofrece a su favor, es decir, que dichas razones sean aceptables, pertinentes y fundamentadas. En otras palabras, solemos creer que los criterios que determinan qué tan buenos son los argumentos son exclusivamente lógicos y epistémicos —por ejemplo, que las premisas justifiquen o no la conclusión y que ésta se siga o no de las premisas—. Pero, en realidad, también es necesario que los que participen en la discusión estén genuinamente involucrados, es decir, que estén suficientemente motivados y comprometidos para, al final, sentirse naturalmente inclinados a aceptar una de las conclusiones y no puedan simplemente rechazarlas pese a la calidad lógica y epistémica de las razones que las sostienen. Por eso las condiciones que debe cumplir un argumento suelen dividirse en cuatro niveles: lógico, epistémico, dialéctico y retórico.

Los criterios lógicos y epistémicos los he mencionado ya: son las razones que se aducen como adecuadas para todos los involucrados, significativas para la cuestión que se discute y suficientes para sostener la conclusión. En este punto, es importante prestar atención al contexto en el que se argumenta y, en particular, al hecho de que no solemos debatir en soledad, sino con y para otros. Desde esta perspectiva, la argumentación es un tipo de diálogo. Mientras que el fin de la argumentación, a nivel epistémico, es justificar

1 Frans H. van Eemeren, *et al.*, *Handbook of Argumentation Theory*, Springer, Holanda, 2014, p. 2. La traducción es del autor.

Néstor Jiménez, *Uno entre millones*, 2025. Todas las imágenes son cortesía del artista y de Proyectos Monclova a través del MUAC, UNAM.





La yunta, 2025.

la aceptación de una proposición, a nivel dialéctico el propósito es presentar razones específicas a una audiencia determinada en un contexto concreto. La dimensión dialéctica considera cuestiones como quién tiene el peso de la prueba —es decir, quién puede criticar y quién debe defender una posición—, si el argumento es una respuesta a un argumento anterior o no, cómo va o puede responder la otra persona, etcétera.

Atender esta dimensión es sin duda fundamental porque los mejores argumentos suelen surgir del diálogo con otros individuos, con perspectivas diferentes a las nuestras y que, por lo tanto, pueden hacer otro tipo de contribuciones. Los mejores argumentos no salen de la mente de nadie así, prístinos y completos, con todas sus premisas y su conclusión bien definidas, sino que surgen, poco a poco, paso a paso, en el diálogo con lxs otrxs; se expresan, entonces, en varias voces. Usual-

mente, los buenos argumentos están compuestos de otros más chiquitos, que responden a otros y que van adquiriendo mayor complejidad y extensión. De hecho suelen prolongarse en el tiempo y el espacio: pueden empezar aquí y continuar allá, permanecer dormidos, en pausa, y luego regresar con nuevos bríos a interpelar a nuevos argumentadores. A decir verdad, muchos de los argumentos en los que participamos hoy en día, tanto ustedes como yo, sobre cuestiones tan importantes como en quién debemos confiar o si la realidad tiene algún sentido, por poner un par de ejemplos, empezaron muchos siglos atrás y, probablemente, continuarán por muchos más sin que su falta de conclusión final suponga su inutilidad o sinsentido.

La retórica, a diferencia de la dialéctica, pone el acento en el efecto que los argumentos buscan tener en las personas. No basta con que las razones que se arguyan sean buenas



en sí mismas, es importante que también muevan a las personas, las convencan. Si bien hay argumentos que persuaden sin tener buenas razones y viceversa, idealmente la solidez racional y la fuerza persuasiva deberían ir de la mano: debemos mostrar lo convincente de las buenas razones y buscar convencer sólo con ellas. Un buen argumento, por tanto, logra ambas cosas. Nuestro fin al argumentar, como nos exhortaba Aristóteles, debe ser mover a la acción sin abandonar la razón. Según el filósofo clásico, cuando nos dirigimos a alguien con el fin de persuadirlo de algo debemos tomar en cuenta que todos queremos quedar como buenas personas, sensibles e inteligentes; ergo, es útil presentar nuestras razones como aquellas que convencerían, precisamente, a una persona buena, sensible e inteligente.²

2 Agradezco este punto al Dr. Gustavo Eduardo

Para los niveles lógicos y epistémicos, lo relevante siempre es lo que se dice, no el cómo; lo cual, en cambio, es importantísimo para las dimensiones retóricas y dialécticas. Así, si presentamos las premisas de un argumento de forma narrativa y en primera persona —como algo que nosotros vivimos—, nuestra posición va a parecer más sincera y la cuestión más vital, mientras que si lo hacemos en tercera persona, remarcando la distancia entre nosotros y el argumento, denotamos mayor neutralidad y objetividad, las cuales se acentúan aún más al usar un estilo expositivo y formal.³

Todos los niveles de la argumentación persiguen un objetivo específico que se define en contraposición a un oponente que hay que evitar, aunque cada uno busca conseguirlo a su manera, cuidando que sus objetos tengan la virtud adecuada, es decir, que no sean fruto de la mera suerte. El objetivo del nivel lógico es la verdad, en contraposición a la falsedad —y no a la mentira, un fenómeno demasiado humano para la lógica—. Su objeto de estudio es el argumento, entendido como un mero conjunto de enunciados o proposiciones, esto es, las premisas y su conclusión. La virtud deseada de los argumentos es que sean válidos, es decir, que nos permitan obtener nuevas verdades (la conclusión del argumento) a partir de otras (sus premisas).

En contraste, el nivel epistémico busca el conocimiento, por lo que su oponente es la ignorancia. Implícita o explícitamente, apela a un agente (individual o colectivo) que es quien ignora, sabe y razona. El objeto es el razonamiento que el argumento nos invita a realizar: la inferencia que nos llevará de nuestro estado de ignorancia inicial a uno de conocimiento. No es suficiente, entonces, creer en la verdad, sino que queremos saberla, por lo que la conclusión que hemos adoptado como

Castañeda Camacho.

3 Raúl E. Rodríguez Monsiváis, “Primera persona, modalidad y persuasión”, *Lógoi: revista de filosofía*, núm. 38, 2020, pp. 126-165.

Niveles	Oponente	Objetivo	Objeto	Virtud
Retórica	Disuasión	Convencimiento	Discurso	Persuasión
Dialéctica	Desacuerdo	Acuerdo	Diálogo	Racionalidad
Epistémica	Ignorancia	Conocimiento	Razonamiento	Justificación
Lógica	Falsedad	Verdad	Argumento	Validez

creencia debe estar justificada por las premisas que hemos adoptado como razones.

El nivel dialéctico, como hemos dicho, concibe la argumentación como un diálogo que involucra a una colectividad motivada a convertir su desacuerdo en consenso. No obstante, no se busca llegar a un acuerdo por cualquier medio, sino por uno racional, es decir, que esté movido por la calidad de las razones intercambiadas. Finalmente, el nivel retórico torna más abstracto el diálogo, de modo que más elementos sociales y contextuales entran en juego para lograr un discurso persuasivo. Estos cuatro niveles de la argumentación pueden resumirse en una tabla.

Es interesante ver cómo conforme avanzamos en los niveles, el argumento adquiere una dimensión cada vez más humana. Las virtudes lógicas y el ideal de trabajar con premisas verdaderas son propiedades objetivas del argumento, independientemente de quien lo sostenga, a quién vaya dirigido, quién lo evalúe o en qué circunstancias históricas se haga. Uno empieza a tomar en cuenta estos factores cuando pasa de pensar en argumentos demostrativos, que buscan establecer una verdad con certeza absoluta, a argumentos menos ambiciosos pero, por lo mismo, más comunes.⁴ Muchas veces, por ejemplo, debemos tomar decisiones en situaciones de tal incertidumbre y complejidad que no podemos tomar como punto de partida premisas que sepamos con seguridad que sean verdaderas. En esos casos,

debemos conformarnos con premisas que sean aceptables, no de manera absoluta, sino para nosotros, aquí y ahora —por ejemplo, las políticas de gestión de riesgos tecnológicos suelen debatirse sobre proyecciones de impactos imposibles de determinar con certeza.

El factor humano y contextual se vuelve central una vez que ascendemos a las dimensiones de la dialéctica y la retórica. Así pues, un argumento puede ser lógicamente impecable, pero inaceptable a nivel dialéctico, o inefectivo a nivel retórico. De este modo, puedo darte excelentes razones para dejar de fumar, pero si sabes que soy un fumador asiduo, mi manera de argumentar te parecerá hipócrita y sospechosa.⁵

Ahora me gustaría proponer la existencia de un quinto nivel argumentativo: el ético. Como he señalado ya, comúnmente argüimos porque reconocemos que podemos estar equivocados. Porque valoramos la perspectiva de las personas con las que debatimos. Esto ya implica una cierta conciencia ética —sobre todo si comparamos la forma de argumentar con ciertas actitudes que pueden adoptarse frente a quienes sostienen ideas distintas a las nuestras—, pero es muy débil.

La argumentación alcanza un nivel ético más profundo cuando reconocemos la importancia de lo que la otra persona cree, no por lo que podamos aprender de ello —como lo consideraría la perspectiva lógica o epistémica—, sino porque es lo que ella cree. Así

4 Chaïm Perelman y Lucie Olbrechts-Tyteca, “La nouvelle rhétorique”, *Les études philosophiques*, núm. 1, 1956, pp. 20-29.

5 Axel Arturo Barceló Aspeitia, “Whataboutisms and Inconsistency”, *Argumentation*, vol. 34, 2020, pp. 433-447.

ocurre cuando somos genuinamente conscientes de nuestra audiencia en tanto seres humanos con dignidad y no la consideramos simplemente receptora de nuestro discurso persuasivo, tal como la conceptualizaría la perspectiva retórica. Cuando tratamos de convencer, siempre hay un *alguien* a quien queremos persuadir. Y en este intercambio de argumentos podemos tomar a ese otro como un medio —para mejorar nuestras propias razones o para extender la aceptación de nuestras creencias— o como un fin en sí mismo.

En definitiva, la argumentación es un fenómeno polifacético. Afortunadamente, contamos con las herramientas lógicas, epistemológicas, dialécticas, retóricas y éticas para analizarlo en toda su complejidad. La argumentación puede ser una herramienta poderosísima de cohesión social, consenso racional, conocimiento y verdad; pero si no somos capaces de construir y reconocer los buenos argumentos, también puede ser un instrumento de engaño, manipulación, falacia persuasión irracional y discordia. La decisión está en nosotros. *¶¶*

Este texto se basó en observaciones realizadas durante el XIV Simposio de Investigación en Lógica y Argumentación de la Academia Mexicana de Lógica y el VIII Coloquio Internacional de Argumentación y Retórica de la Red Mexicana de Argumentación y Retórica, ocurridos en Xalapa y Cuernavaca respectivamente; y fue realizado dentro del proyecto PAPIIME PE305424 “Argumentación y pensamiento crítico en estudiantes de Psicología”.

Hibisco (6:00 p.m., 12:00 a.m., 1:00 a.m.), 2025.

