

RESEÑA / REVIEW

Cristián Santibáñez:
Origen y función de la argumentación

(Lima: Palestra, 2018. 370 páginas)

José Ángel Gascón Salvador

Centro de Investigación en Educación y Desarrollo (CIEDE)
Universidad Católica de la Santísima Concepción (UCSC)
jgascon@ucsc.cl

ONOMÁZEIN 44 (junio de 2019): 246-254
DOI: 10.7764/onomazein.44.11
ISSN: 0718-5758



La argumentación es, como la mayoría de las actividades humanas (si no todas), producto de una combinación de factores biológicos y de influencia cultural. En gran medida, la filosofía se ha ocupado del segundo tipo: la lógica, la dialéctica y la retórica comprenden las manifestaciones, culturalmente moldeadas, de nuestras prácticas y nuestra normatividad argumentativas. Sin embargo, sin menoscabo de estos aspectos culturales, es crucial preguntarse: ¿por qué evolucionó la capacidad de argumentar en primer lugar? ¿Qué mecanismos cognitivos la hicieron posible? Solo recientemente ha sido posible dar algunas respuestas (siquiera parciales) a estas preguntas. En la bibliografía hispanohablante, el reciente libro de Cristián Santibáñez, *Origen y función de la argumentación*, constituye un estudio pionero en el que se nos presentan los últimos hallazgos y las actuales teorías sobre la cognición, el razonamiento y la argumentación humanos. El vasto abanico de temas que aborda —desde el *mindreading* o teoría de la mente hasta los engaños y la argumentación visual— hace de este ensayo una lectura relevante para quienes trabajan en los ámbitos de la filosofía, la lingüística, los estudios de la comunicación y las ciencias cognitivas, entre otros. El autor no se limita, sin embargo, a exponer estos hallazgos y teorías, sino que ofrece un punto de vista propio y original —en ocasiones, audaz—, de modo que su ensayo supone también un punto de partida para la discusión sobre estas cuestiones.

El libro está dividido en tres partes que abarcan diferentes aspectos del estudio evolutivo de la argumentación. En la primera parte, se nos introduce en las circunstancias de nuestra historia evolutiva que produjeron el desarrollo de nuestras capacidades cognitivas que nos permiten argumentar. En la segunda parte, de solo dos capítulos, el autor nos presenta una visión filogenética y otra ontogenética, con muestras de estudios empíricos en primates y en niños, respectivamente. Finalmente, en la tercera parte, Santibáñez se ocupa de varios conceptos clave para comprender nuestras actuales capacidades argumentativas. El libro concluye con una extensa bibliografía y un índice analítico de términos, aunque no incluye —lamentablemente, pues habría sido muy útil— un índice de autores citados. Veamos brevemente cada uno de los capítulos del libro.

En el primer capítulo, el autor expone algunas de las ideas básicas que fundamentarán su explicación evolutiva de la argumentación, y que serán desarrolladas en los capítulos siguientes. Para ello, comienza sin preámbulos por ofrecer una definición general de argumentar, que incluye la idea de desacuerdo respecto a un punto de vista, de diálogo (directo o diferido) entre varios agentes y de exposición de razones con el fin resolver el desacuerdo. Tal concepción de la argumentación asume que es una actividad colectiva; pero —sostiene Santibáñez— la psicología del razonamiento se ha enfocado demasiado en el análisis psicológico y ha desatendido esta dimensión social. Precisamente una de las claves es que la argumentación es una actividad cooperativa, y en esto se insistirá durante todo el libro. Con el fin de solucionar esta carencia, el autor pasa a presentar algunas explicaciones evolutivas que destacan el aspecto cooperativo y las presiones sociales en la evolución de la argumentación.

Así, nos encontramos con la *teoría del contrato social* de Leda Cosmides, según la cual el ser humano desarrolló capacidades de razonamiento con el fin de hacer cálculos de costes y beneficios en intercambios sociales, así como detectar tramposos. Otra posibilidad la ofrece Denise Cummins, quien explica el *razonamiento deóntico* y transitivo a partir de la necesidad de rastrear las relaciones jerárquicas de dominación en un grupo social, con sus correspondientes permisos, prohibiciones y órdenes. Por último, Michael Tomasello destaca las nociones de intencionalidad colectiva y de cooperación, que en el caso de la comunicación humana es recursiva porque existen normas de cooperación, hay objetivos e intenciones compartidas, hay atención conjunta y hay convenciones comunicativas en el ámbito conceptual común. Todo ello constituye una infraestructura que permite y sostiene la comunicación y, particularmente, la argumentación.

La existencia de muchas de nuestras capacidades cognitivas —se nos explica en el segundo capítulo— se debe al hecho de que somos una especie intrínsecamente social. Entre esas capacidades se encuentran las que hacen posible el intercambio de razones. A medida que los grupos sociales se fueron haciendo cada vez más grandes, y que empezaron a entablar relaciones con otros grupos cada vez más numerosos y distantes, la evolución favoreció la facultad cognitiva de argumentar. Aunque el conflicto sea habitualmente el detonante de una discusión argumentativa concreta, nuestras capacidades argumentativas nunca habrían podido aparecer sin un trasfondo de cooperación.

Tomasello insiste en que el auténtico razonamiento, que involucra proporcionar razones a otros de una manera convencional, presupone un contexto cooperativo. Aunque existen otros animales sociales, el nivel de sofisticación que ha alcanzado la especie humana no puede compararse con el de ninguna otra. Ello, según Tomasello, se debe a nuestra *intencionalidad compartida*. Los humanos no solo nos concebimos unos a otros como agentes intencionales, sino que somos capaces de compartir una intencionalidad. Poseemos una conciencia de nuestra dependencia mutua, un conocimiento compartido, una atención conjunta y una orientación hacia fines colectivos. Por medio de multitud de aprendizajes sociales, que incluyen la transmisión del lenguaje, de las normas y de las instituciones, emerge una superestructura de cooperación que se hace permanente. La cultura, por tanto, es un mecanismo de coordinación social. Esta cooperación se fundamenta en un *mutualismo*, es decir, comportamientos que producen beneficios mutuos, que son los que producen la normatividad humana —incluida la normatividad argumentativa—.

Asimismo, Santibáñez señala la importancia de la *reciprocidad fuerte*, que se produce cuando el comportamiento cooperativo se lleva a cabo sin la seguridad de obtener unos beneficios a cambio, y que explica que se lleven a cabo proyectos conjuntamente con individuos con quienes no existe una relación directa.

Pasamos ahora en el capítulo 3 de las cuestiones relacionadas con la sociabilidad y la cooperación humanas a conceptos clave de la cognición humana. Naturalmente, ese ambiente

de intercambio y cooperación continuos produjo modificaciones en nuestro diseño cerebral —sin las cuales no habría sido posible—. Tales modificaciones son las que nos permitieron desarrollar la capacidad de argumentar y de intercambiar razones. Santibáñez destaca dos de esos rasgos como fundamentales para comprender el desarrollo de las habilidades argumentativas: la teoría de la mente o *mindreading* y la capacidad metarrepresentacional.

Por *mindreading* se entiende la capacidad —tanto humana como presente en otros primates, como se explicará en el capítulo 4— de atribuir estados mentales a otros. En este punto, el autor destaca ciertas teorías que proporcionan una explicación inferencialista, según la cual averiguamos los estados mentales de otras personas por medio de la simulación de sus procesos mentales. En relación con nuestra capacidad argumentativa, Santibáñez sostiene que el *mindreading* proporciona tres habilidades (pp. 91-92): (1) prever posibles desacuerdos; (2) detectar comunicación engañosa, incompleta o sesgada, y (3) producir cambios de comportamiento en una audiencia. En relación con esta idea, se echa en falta en el libro un mayor desarrollo que aporte razones que apoyen la elección de una perspectiva inferencialista del *mindreading* frente a otras posibilidades explicativas —aunque el propio autor reconoce esta omisión (p. 91 n. 37)—.

En cuanto a las representaciones, en tanto que se trata de una manera de procesar información del entorno, todos los animales las poseen. Lo propiamente humano es la capacidad de elaborar representaciones *de* las representaciones mismas. Esto nos permite recurrir al *razonamiento hipotético* y transmitir información culturalmente por medio de *representaciones heredadas*. Además, esta capacidad metarrepresentacional nos permite desarrollar un mecanismo recursivo que se presenta en este libro como un componente fundamental de la argumentación y que posee la forma “Yo sé que tú sabes que yo sé que vas a evaluar mis razones...” (p. 107).

En el cuarto capítulo y el siguiente, se exploran los orígenes de las capacidades cognitivas que fundamentan la argumentación, tanto filogenéticamente —en nuestros parientes más cercanos— como (en el capítulo 5) en el desarrollo del niño hacia la madurez. Así, Santibáñez destaca la *categorización*, fenómeno que se apoya en los principios de economía cognitiva y estructuración del mundo percibido (pp. 112-114), y que según Tomasello es utilizada por los chimpancés. Las categorías y conceptos, a su vez, se estructuran por medio de conexiones, entre las que desempeñan un papel especial la causalidad y la analogía. Es más, según la *teoría del modelo causal*, los modelos de las categorías que usamos los humanos se basan en combinaciones de características interrelacionadas por conexiones causales propias de tales categorías. Tras una detallada exposición de varias perspectivas teóricas sobre estos conceptos —causalidad y analogía—, en la que se muestra la relevancia de estos modos de razonamiento para la cognición humana, el autor nos ofrece evidencias de la existencia de estas facultades cognitivas en primates. Aparte del hecho de que los primeros estudios sobre el *mindreading* surgieron precisamente en experimentos sobre cognición en chimpancés,

vemos también que varios primates manifiestan razonamiento relacional, capacidades de imitación de comportamientos, comunicación intencional, representaciones esquematizadas y capacidades inferenciales.

Asimismo, se observan en chimpancés manifestaciones de *razonamiento deóntico* del tipo que se requiere para rastrear permisos, obligaciones y prohibiciones en un contexto social de relaciones de dominancia. Como explica Cummins, los chimpancés negocian para formar alianzas y se comportan teniendo en cuenta lo que pueden hacer y lo que no, lo que contribuye al éxito reproductivo del individuo.

En cuanto al desarrollo de las capacidades argumentativas desde la infancia, en el capítulo 5, la explicación de Santibáñez parte del reconocimiento de intenciones comunicativas (Grice; Sperber y Wilson), por medio de la interpretación de señales ostensivas, y de la capacidad de hacer afirmaciones y negaciones —antes incluso de que los niños puedan usar proposiciones explícitamente—. En particular, la *negación*, que se manifiesta en expresiones de rechazo e indignación, contiene el germen del comportamiento argumentativo, ya que el detonante de una discusión argumentativa concreta es un conflicto con un punto de vista.

Aquí merece una mención especial, por sus implicaciones de *mindreading* y de negación de creencias, la atribución de creencias falsas. En este punto nos encontramos con diversos experimentos, explicados en el libro de manera pormenorizada y clara, que muestran que los niños de dieciocho meses son capaces de atribuir a adultos creencias falsas. Estos experimentos, señala el autor, demuestran que los niños “consideran los estados mentales que subyacen a las acciones de los agentes” (p. 166). En efecto, contra lo que se creía previamente, parece que las capacidades de *mindreading* no se desarrollan a partir de los cuatro o cinco años, sino mucho antes. Esto parece sugerir que la capacidad de leer la mente constituye un mecanismo innato que evolucionó con el fin de facilitar las interacciones en un ambiente en el que las competencias sociales son cruciales.

Todo ello, unido a la aparición del uso de inferencias causales a una edad igualmente temprana, conduce a una *protoargumentación*, que el autor ha identificado en niños a una edad tan temprana como los tres años (p. 183). Esta noción de protoargumentación se define como la “fase del desarrollo cognitivo del niño en que puntos de vista son expresados sin ser apoyados por razones” (p. 150). Y es que, en efecto, este capítulo concluye con la reflexión de que el conflicto de puntos de vista en ausencia de una estructura de razones constituye el germen de la expresión posterior de estructuras argumentativas completas.

El capítulo 6 posee la particularidad de estar dedicado por completo a una única teoría: la teoría argumentativa del razonamiento de Hugo Mercier y Dan Sperber. La reciente irrupción de esta teoría, según la cual la función principal del razonamiento es la argumentación, y su gran aceptación entre los teóricos de la argumentación es sin duda lo que motiva a Santibáñez a explicar y comentar tan por extenso esta propuesta teórica. En líneas generales, la

valoración que el autor hace de esta teoría no es positiva. Sin embargo, debo señalar que a veces no quedan claros los fundamentos de tal postura crítica¹.

Aquí debo detenerme un momento para hacer algunas observaciones sobre la exposición que hace Santibáñez de la teoría argumentativa del razonamiento. Se da la desafortunada circunstancia de que el libro en el que Mercier y Sperber desarrollan su teoría —*The Enigma of Reason*— se publicó en el momento en el que el autor culminaba el ensayo que se está comentando aquí. Ello explica que, aunque se haga una breve mención a dicho libro al inicio, las críticas de Santibáñez se centren en el artículo, publicado en el año 2011, en el que se presentó un primer esbozo de la teoría —“Why do humans reason? Arguments for an argumentative theory”—. Por esta razón, creo que la exposición y las críticas de la teoría argumentativa del razonamiento yerran en algunos puntos.

Uno de los puntos cruciales en los que, según creo, existe un malentendido es la relación de la teoría de Mercier y Sperber con la teoría de los dos sistemas cognitivos (sistema 1, intuitivo y rápido; sistema 2, reflexivo y lento). Santibáñez afirma que la noción de razonamiento, en el marco de esa teoría, se usa para referirse al sistema 2 (p. 192). Sin embargo, lo cierto es que, en la versión más madura y desarrollada de la teoría, el razonamiento no puede equipararse a ninguno de esos dos sistemas. De hecho, ya en el artículo de 2011, Mercier y Sperber señalaban² (2011: 59):

Ya sean tan simples como el Cogito o más complejos, todos los argumentos deben estar fundamentados en último término en juicios intuitivos de que determinadas conclusiones se siguen de determinadas premisas. En otras palabras, estamos sugiriendo que los argumentos no son el resultado de un mecanismo del sistema 2 para el razonamiento explícito, que estaría aparte de, y en contraste simétrico con, un mecanismo del sistema 1 para las inferencias intuitivas. En lugar de ello, los argumentos son el resultado de un mecanismo de inferencias intuitivas entre otros muchos que produce intuiciones sobre relaciones premisa-conclusión.

Por tanto, los autores parecían rechazar la dicotomía entre sistema 1 y sistema 2, al menos en lo referente a su propia teoría. Y, en efecto, vemos que en *The Enigma of Reason* afirman explícitamente (2017: 133):

Todo el enfoque del proceso dual de Evans, Kahneman, Stanovich y otros que consideramos en el Capítulo 2 contiene en su núcleo la asunción de que las inferencias intuitivas y el razonamiento se logran por medio de dos tipos bastante distintos de mecanismos. Nosotros no estamos de

1 Sí se exponen con mayor detenimiento, por otro lado, las críticas a la noción de vigilancia epistémica de Sperber.

2 En esta y en las siguientes citas de los textos de Mercier y Sperber, la traducción es mía.

acuerdo. Una de las principales tesis de este libro es que el razonamiento no es una alternativa a las inferencias intuitivas; el razonamiento es un uso de inferencias intuitivas sobre razones.

Por otro lado, Santibáñez comenta —de pasada— que la teoría argumentativa del razonamiento no repara lo suficiente en el hecho de que la práctica prolongada de la argumentación mejora la calidad de los argumentos producidos por los participantes. Lo cierto es que, por el contrario, Mercier y Sperber dedican varias páginas de su reciente libro a la mejora de la argumentación (2017: 295-298), y sostienen precisamente que las personas producimos mejores argumentos a medida que participamos en diálogos argumentativos. Desde la perspectiva de su teoría, aprender a razonar consiste en gran medida en aprender a anticipar contraargumentos, de modo que la mejor forma de aprender a argumentar es hacer que las personas argumenten más para que se vean expuestas a más contraargumentos. Y concluyen (2017: 298):

Argumentar, según parece, hace que uno razone mejor en general. Al verse enfrentado a contraargumentos sobre un tema específico, uno aprende a anticipar su presencia en otros contextos.

Algo similar sucede con la crítica de Santibáñez de que Mercier y Sperber no señalan nada respecto a la cuestión de la argumentación derrotable (p. 206). Al igual que en el caso anterior, es en su libro de 2017 donde encontramos reflexiones sobre este punto, en particular contra la idea de un método formal de razonamiento —como el de la lógica—. La perspectiva modularista de los procesos inferenciales que defienden estos autores favorece una visión del razonamiento como ecléctico y “no monotónico” —es decir, derrotable— (2017: 158-168).

Prosigamos hacia los siguientes capítulos. El concepto de *representación desacoplada* es, sostiene el autor en el séptimo capítulo, fundamental para explicar la argumentación como una práctica social —y una de las críticas que hace a Mercier y Sperber es, precisamente, que no lo tienen en cuenta—. Se da la circunstancia de que las representaciones humanas, en el contexto de la argumentación, pueden desempeñar diversos papeles en un argumento: pueden ser razones, conclusiones, garantías, etc. Además, las garantías —que legitiman el vínculo entre las razones y la conclusión de un argumento— no son específicas de un único argumento, sino que valen en varios contextos. Para que esto sea posible, las representaciones deben ser desacopladas; es decir, deben ser “registros del ambiente que son relevantes para varias acciones posibles pero funcionalmente no específica a ninguna” (p. 214).

Las representaciones desacopladas, explica Santibáñez, son el resultado de una alta flexibilidad cognitiva humana. Asimismo, el desacoplamiento en la argumentación permite la transmisión cultural de conocimientos, pues lo que colectivamente hemos aprendido queda como regla que puede sostener nuestros argumentos. Y, por último, el autor destaca la importancia de estas representaciones para la *recursión* —la característica, según señala, que nos diferencia de los demás animales (p. 223)—, que, como hemos visto, constituye un componente fundamental de la perspectiva de Santibáñez sobre la argumentación: “Yo sé que él sabe que yo evalúo sus razones.”

Aunque, en teoría de la argumentación, las metáforas han aparecido tradicionalmente en estudios desde una perspectiva retórica, lo cierto es que desde hace décadas han despertado el interés de los científicos cognitivos (véase particularmente el popular caso de George Lakoff). Las metáforas conceptuales otorgan una estructura a nuestros conceptos y, al formar parte de nuestras convenciones sociales, pueden usarse sin un esfuerzo cognitivo y poseen un gran poder persuasivo. En el capítulo 8, Santibáñez destaca su relevancia no solo para la cognición humana, sino más concretamente para la argumentación, pues pueden servir para apoyar argumentos como garantías o como respaldos (en el sentido de Toulmin). La estructuración del mundo percibido que proporcionan tanto las metáforas conceptuales como los esquemas tiene funciones de persuasión, ya que enfatiza determinados aspectos de tal mundo y oculta otros.

En contraste con la imagen de actividad cooperativa que se nos ha presentado en los primeros capítulos del libro, el capítulo 9 está dedicado a la —inevitable— presencia de la mentira y el engaño. El autor propone la categoría de *engaño generalizado* para englobar cuatro tipos de comportamientos fraudulentos: el autoengaño, el engaño, la mentira y la manipulación. Resulta destacable aquí el cuidado del autor por distinguir esos cuatro conceptos por medio de definiciones precisas y explicaciones evolutivas de cada uno de los comportamientos. Así, por ejemplo, el autoengaño —una noción que ha provocado muchos quebraderos de cabeza a los filósofos, pues ¿cómo puede uno engañarse a sí mismo?— se explica por medio de la idea de procesos cognitivos sesgados o tendenciosos, y se destaca su función como facilitador del engaño hacia otros.

En este capítulo no podía faltar —y no falta— alguna referencia a la racionalización, un concepto de gran importancia en los estudios de la argumentación. Sin embargo, Santibáñez no le otorga la importancia que en mi opinión tiene (el término no aparece en el índice analítico del final) y el tratamiento que hace de él me resulta insuficiente. Presenta la racionalización como una estrategia de autoengaño que “actúa cuando evitamos decirnos la verdad al reconstruir o racionalizar los motivos detrás del comportamiento original, para hacerlo más aceptable socialmente” (p. 256). Creo que esta definición no distingue nítidamente la racionalización de otros procesos —como los sesgos cognitivos o el *wishful thinking*—, además de ser problemática por contener precisamente el concepto que se está tratando de definir —“racionalizar”—. Es más, por complicar un poco las cosas, recordemos que según algunos autores (cf. Mercier y Sperber, 2017) el *razonamiento* es en esencia un mecanismo de racionalización, de modo que no existe una gran diferencia entre argumentar y racionalizar. Por todo ello, considero que la noción de racionalización es más importante y más problemática de lo que parece darse a entender aquí.

Concluye el libro con un capítulo original y novedoso no solo por su tema —la argumentación visual—, de reciente surgimiento en los estudios de la argumentación, sino también por su enfoque. Señala Santibáñez que los teóricos de la argumentación que se han ocupado

de la argumentación visual no han prestado suficiente atención a los estudios de la semiótica y las ciencias cognitivas, de modo que su enfoque en este capítulo pretende enmendar ese error. Una de las grandes virtudes de la perspectiva que nos ofrece el autor es, en mi opinión, que no establece una dicotomía entre la argumentación lingüística y la argumentación visual, sino que nos presenta un continuo que va desde las imágenes hasta las representaciones espaciales en los silogismos, en el modelo de Toulmin y en el modelo de los tópicos de la Escuela de Lugano. Por último —y esta probablemente sea su propuesta más novedosa—, Santibáñez hace la atrevida propuesta de relacionar la argumentación visual con la teoría de la mente extendida, de tal modo que las imágenes argumentativas “son típicamente casos de cognición distribuida y extendida” (p. 310). Sin duda, los argumentos visuales están disponibles públicamente para ser usados y transmitidos; pero, cabría preguntar al autor, ¿acaso no lo están también los argumentos lingüísticos?

En conclusión, el libro *Origen y función de la argumentación* es un exhaustivo estudio de las principales ideas sobre la evolución de la argumentación y llega para cubrir un hueco que existía en la bibliografía hispana. El proyecto es ambicioso, pues Santibáñez recoge teorías y conceptos que van más allá de la argumentación misma, hasta los orígenes de la cognición humana. Eso no impide que el autor nos presente la bibliografía más actual sobre cognición y argumentación —por ejemplo, se comentan los experimentos más recientes con primates y niños—, en la que se apoya su propia propuesta original. En este último aspecto, sin embargo, se echa en falta una explicación más elaborada del elemento más original del autor, el mecanismo inferencial recursivo que se presenta como fundamental para la argumentación —“Yo sé que tú sabes que yo sé que vas a evaluar mis razones”—, que el autor se limita a mencionar en varias ocasiones y deja al lector con ganas de saber más.

Referencias

MERCIER, Hugo, y Dan SPERBER, 2017: *The enigma of reason*, Cambridge, MA: Harvard University Press.

MERCIER, Hugo, y Dan SPERBER, 2011: “Why do humans reason? Arguments for an argumentative theory”, *Behavioral and Brain Sciences* 34 (2), 57-111