

Aprendizaje 3. Reconocer las presunciones e intenciones en la interacción argumentativa.

No todo lo que se presume es oro

Teresita de Jesús Mijangos Martínez

Arturo, estudiante del bachillerato tecnológico, habla acerca de su clase de matemáticas. «Nos encontrábamos en clase de matemáticas y el tema era el Teorema de Pitágoras. Como eso lo vemos en la secundaria, supuse que el profesor únicamente nos diría algo como:

En todo triángulo rectángulo el cuadrado de la hipotenusa es igual a la suma de los cuadrados de los catetos, y si a y b son los catetos y c la hipotenusa, entonces se puede representar como $c^2 = a^2 + b^2$.

Mi sorpresa fue cuando el profesor comenzó a presentar demostraciones y demostraciones del famoso teorema. La de Euclides, la de Pappus y la de no sé qué otro fulanito. Salí de la clase mareado y saturado de información. En eso me encontré a David. Él tiene un cerebro con procesador i7, especial para las matemáticas. Me saludó».

—Hola, Arturo, ¿cómo estás? Pareces algo cansado.

—Lo estoy.

—Linda clase de mate la de hoy, ¿no? Es sorprendente cómo tantos matemáticos han trabajado el Teorema de Pitágoras y más sorprendente las demostraciones tan elegantes que han generado.

Arturo respondió no muy convencido.

—Si tú lo dices...

David se admiró de que le respondiera así, de modo que preguntó si no le había gustado la clase.

—Bueno, algunas partes estuvieron interesantes, pero, en general, no le vi sentido a todo lo que presentó el maestro. ¿Por qué tantas y tantas demostraciones? ¿Cuál es el objetivo? ¿Dormirnos, mostrarse como supersabio o qué? —respondió Arturo.

—Piénsalo así. Cuando entiendes una demostración, y sé que tú lo has hecho en otras ocasiones, ¿no es cierto que te queda más claro lo que se afirma en un teorema? En este caso, cuando entiendes las demostraciones que explica el maestro, se te aclara por qué en todo triángulo rectángulo el cuadrado de la hipotenusa es igual a la suma de los cuadrados de los catetos. Y si te lo aclara, ¿cuál sería entonces el propósito de que él argumente ayudándose de una demostración?

—Pues, explicarnos —dijo Arturo.

David le contestó:

—Exacto. Una situación distinta sería si el profesor, por ejemplo, nos dijera: «Crean que la afirmación de que ‘En todo triángulo rectángulo el cuadrado...’ es verdadera, pues todo matemático que se digne de serlo la cree y, además, demuestra el teorema para que terminemos de creerlo».

—En ese caso, la intención más que explicarnos sería convencernos, ¿no es así? —respondió Arturo.

David confirmó:

—Así es —dijo y continuó—:

¿Recuerdas que hace unos meses vimos la prueba por reducción al absurdo? Esa prueba es de mucha ayuda, pues con ella se logra probar la verdad de una cierta tesis o conclusión. A diferencia de la explicación que asume como verdadero aquello que se explicará, cuando usamos un argumento por reducción al absurdo partimos de que quizás lo que se vaya a demostrar pueda no ser verdadero y al llegar a una contradicción, como requiere la reducción al absurdo, justificamos la verdad del enunciado inicial. Nuestra intención allí no es explicar sino justificar.

Arturo exclamó:

—¡Guau! Interesante, pero también podría argumentar para llegar a acuerdos con otros colegas, ¿o no? Como cuando estudiamos juntos. Si otro no está convencido, justificamos lo que esté cuestionando. Además, eso permite que los otros acepten lo que decimos. ¿No es así?

—Claro, y esto no se reduce a las matemáticas. Puede darse en cualquier aspecto de la vida. Aunque no en cualquiera. Solo cuando argumentes o cuando quieras llegar a acuerdos —confirmó David.

Arturo preguntó por qué decía la ‘o’:

—¿Acaso es diferente argumentar que llegar a acuerdos?

David le dijo que cuando argumentamos podemos tener varias intenciones: explicar, justificar, construir acuerdos, convencer o persuadir. «Pero siempre argumentamos considerando a otros», concluyó. Para Arturo, eso resultaba obvio: a quien convences es a otro. «¿Cómo vas a convencerte a ti mismo?».

David agregó:

—En la vida real, damos razones en favor o en contra de un enunciado. En estas interacciones, los participantes se dejan influir e influyen con las razones que se presentan. Es algo bastante dinámico, es un ciclo. Cuando un argumento o un conjunto de argumentos se presenta sin que haya intercambio de razones, tenemos solo una argumentación.

—A ver si entendí. Por ejemplo, cuando el profesor nos menciona las razones que han tenido otros matemáticos para creer en la verdad del Teorema de Pitágoras, es porque él lo ha leído en libros. Lo ha leído y ya, sin hablar con esos matemáticos. Entonces hay argumentos. Pero cuando viene con nosotros y lo comparte, no solo repite como cotorro sino que nos muestra esos argumentos. Entonces hay argumentación. Pero aun así, no hay intercambio de razones. Así que las razones que ha dado no pueden ser modificadas, y entonces no hay un uso real de los argumentos.

David agregó:

—Y esto depende de las intenciones.

—Claro, cuando mi papá me dice que no hay permiso para salir y me da sus razones, por mucho que las diga suavemente no me da oportunidad de rebatirle o de presentarle las mías —dijo Arturo.

—¿Por qué? —preguntó David.

—Porque, según él, hay argumentos que no se pueden rebatir y personas a quienes no se debe contradecir —contestó Arturo.

—¿Por ejemplo?

—Él dice que a los jefes en el trabajo, a los superiores en el ejército, a los profesores en la escuela y a los papás en todo lugar. Ellos dan argumentos, te «escuchan» pero no cambian de postura.

—¿Pero siempre son así? ¿Nunca aceptan tus razones?

—Bueno, sí. Pero solo a veces.

—¿Cuándo? ¿En qué situaciones?

—Cuando quieren que yo entienda algo y no solo que obedezca. O como cuando pretenden que lleguemos a un acuerdo.

David preguntó si sabía por qué tienen esa intención. Arturo se quedó callado y David aprovechó para decirle que las personas presumimos que hay cosas que les gustan a los demás y otras que no.

Arturo se extrañó:

—¿Y eso se presume? Hay veces que te avergüenzas de tus gustos aunque sean muy tuyos, no los presumes.

David le explicó que presumir, además de vanagloriarse, significa conjeturar algo. Es decir, formar juicios a partir de algunos indicios que se conocen. Estas presunciones, en el ámbito del lenguaje, son muy importantes, ya que favorecen o impiden la comunicación. Así, cuando nos comunicamos podemos presumir que lo que se dice es verdadero, presumir que usamos el lenguaje de la misma manera, o presumir que lo que decimos corresponde al tema del que se habla. Si lo que presumimos no se cumple, se iniciará entonces una argumentación o un ciclo argumental.

—Por ejemplo, al acercarme a ti yo presumí que usamos el lenguaje de la misma manera, así que pensé: «Arturo es hablante de español. Si le pregunto en español ‘¿Cómo estás?’’, esas palabras efectivamente significan para él lo que para un hablante de español significarían». Sin embargo, si me hubieras contestado: «Yo no como ‘estás’, sino que me como un sándwich», ¿qué hubiera hecho? Una de dos: o te

hubiera pedido una razón de por qué me respondías eso o te hubiera dado alguna explicación o justificación de lo que quise decir. En tal caso, podríamos iniciar un intercambio de razones. O si, por ejemplo, te doy razones basándome en lo que la Real Academia Española menciona para decirte que «¿Cómo estás?» se interpreta de una cierta manera en español, iniciaríamos una argumentación.

Arturo le dijo, primero serio y luego con una sonrisa leve:

—¿Presumes que lo dicho por ti es verdad o presumes que soy tu amigo?

Guía para facilitar el diálogo a partir del texto *No todo lo que se presume es oro*.

En la narración anterior se presentó un diálogo en el que se mencionaron distintas intenciones que se pueden tener al argumentar y ejemplos de lo que serían las presunciones como origen de la argumentación. También se distinguió entre un ciclo argumental y un argumento o una argumentación. Ahora es el momento de reflexionar con respecto a ello. Esto ayudará a aclarar cada concepto.

Plan de discusión 1. Intenciones al argumentar.

Ahora es tiempo de reflexionar respecto de las intenciones que hay al argumentar, al dar una argumentación o al participar en un ciclo argumental.

1. Cada vez que argumentas, ¿lo haces «nada más porque sí» o tienes una intención?
2. Cuando te indican que realices algo, ¿prefieres hacerlo sabiendo por qué o sin conocer las razones?
3. Cuando una persona dice que el equipo A es mejor que el B y tú le explicas que no es así, ¿por qué lo haces?
4. ¿Por qué alguien puede tratar de cambiar lo que piensa otra persona?
5. ¿Te gusta que en la escuela te dejen tareas y no sepas qué vas a aprender al hacerlas?
6. Si una persona que te gusta te pidiera una caricia, ¿te gustaría saber por qué acariciarla o simplemente lo harías?
7. ¿Para todo lo que nos dicen que hagamos deben darnos razones?
8. ¿Para todo lo que hacemos debemos tener razones?
9. ¿Qué intenciones tienes cuando argumentas?
10. ¿Qué intenciones podrías tener cuando, en lugar de solo argumentar, participas en un ciclo argumental?

Plan de discusión 2. Las presunciones como origen de la argumentación.

1. ¿Es posible que alguien cuestione lo que él mismo dice?

2. Cuando argumentas, ¿cuestionas la información o creencias que tienes?
3. ¿Podemos cuestionar cómo estamos dando una argumentación?
4. Durante una argumentación, ¿qué actitudes tomas o qué acciones realizas ante los cuestionamientos que otro dice?, ¿qué actitudes o acciones tomas frente a lo que a ti se te ocurre?
5. ¿Qué significa que algo «quede claro» en una argumentación?
6. Cuando no discutes algo que no ha quedado claro en una argumentación, ¿estás procediendo adecuadamente?
7. ¿Podemos o debemos cuestionar cómo estamos participando en un ciclo argumental?
8. Si las presunciones son un tipo de creencias en particular, tales creencias, ¿se podrían cuestionar o se darían por hecho?
9. ¿Siempre entendemos el lenguaje de la misma manera?
10. ¿Qué debemos hacer cuando nos damos cuenta de que usamos el lenguaje de manera diferente? ¿Y qué hacer cuando nos damos cuenta de que lo dicho no tiene relación con lo que estamos hablando?
11. ¿Cómo se relacionan las creencias sobre el lenguaje con el inicio de una argumentación?

Ejercicio 1. Diferenciar argumentos, argumentaciones y ciclos argumentales.

Instrucción. Indicar en qué situaciones se presentan ciclos argumentales y en cuáles únicamente argumentos o argumentaciones.

1. Un médico le dice a un paciente: «Mire, no lo voy a engañar. El mes pasado vino un enfermo que, al igual que usted, tenía diabetes y que, al igual que usted, ingirió unas copitas. Se le hicieron los exámenes cuando vino y salió con el mismo nivel de azúcar que ahora tiene usted. Un caso muy similar se generó hace tres meses y otro el año pasado. En estos dos casos, quienes se creían bastante sanos y no veían problema alguno en ingerir un poquito de alcohol, ya no viven para contarlo. Esperamos que usted sea la excepción».

2. Diálogo de las dos comadres.

—Fíjate, comadre, que los López no vendrán a la fiesta de esta tarde.

—No lo creo, comadre, ¿por qué lo dices?

—Pues, no encontraron con quién dejar a los hijos, y si ellos no encuentran con quien dejar a los hijos, no vendrán a la fiesta.

—Ni modo, comadrita, para la próxima será. Y a propósito, ¿qué servirás de cenar?

—¡Ay! Pues, estaba entre cocinar pollo o res, pero esta mañana que fui al mercado me encontré con que no estaban vendiendo pollo. Salubridad los retiró que porque está la famosa fiebre aviar. Así que compré res y eso cocinaré.

3. ¿Operar o no operar?

Don Juanito López ha llegado al hospital con un dolor intenso en el abdomen. Aparentemente, su caso sería sencillo de diagnosticar, pero diversas circunstancias han hecho que los médicos no hayan podido hacerlo después de cuatro horas ni decidido qué hacer.

Médico Hernández: A don Juanito se le practicó un análisis de sangre a las 16:00 horas. A esa hora se supone que ya no estaba bajo los efectos del antibiótico que se le inyectó a las 10:00 horas. Sin embargo, la información de los análisis no nos permite saber si el paciente tiene solo una infección o algún otro padecimiento relacionado con dolor abdominal.

Médico García: Totalmente de acuerdo. Según los resultados del análisis, pareciera que don Juanito aún estaba bajo los efectos del antibiótico de la mañana, lo que influyó en los rangos mostrados que no son determinantes para diagnosticar.

Médico Pérez: Cierto, pero hemos de dejar fuera una posible infección dada la administración de antibiótico. Puesto que el paciente, aparte de dolor abdominal presentó vómito, es probable que se trate de una apendicitis, aunque la fiebre aún no se ha presentado.

Médico Hernández: En eso mismo pensé, doctor Pérez, en que podría tratarse de una apendicitis, pero luego dudé porque se trata de una persona mayor y como tal, la alta sensibilidad que tiene al dolor podría estarnos indicando un ataque de ansiedad que afectó al colon.

Médico García: Por lo que hemos evaluado, de los padecimientos relacionados con dolor abdominal, vómito y fiebre, lo que más probablemente tenga don Juanito es apendicitis o colon irritado. En el primer caso, tenemos que operar inmediatamente. En el segundo, tendríamos que esperar algunos días para saber si es necesaria la operación o no.

Médico Pérez: El problema con don Juanito, como ustedes saben, es que no podemos decidir a la ligera que se opere para evitar una posible peritonitis. Es una persona bastante mayor y el riesgo de la operación es alto.

Médico García: Además, hay que tomar en cuenta que en la última operación se le elevó la presión demasiado y corrió el riesgo de un posible derrame.

Médico Hernández: Si a eso agregan que en el último año se volvió diabético y, por tal motivo, la cicatrización es sumamente difícil en su organismo, estará expuesto a una posible gangrena.

Médico Pérez: Cierto, pero pensemos en un panorama distinto. Si lo que tiene don Juanito es apendicitis y no colon irritado, eso se convertirá en peritonitis aproximadamente en dos horas y no nos dará tiempo de salvarle la vida.

Médico Hernández: Muy cierto. Al parecer, aunque la operación es de muy alto riesgo, la opción más favorable es operar, tomando en cuenta que si no se le opera y resulta una apendicitis, la posibilidad de salvarle la vida será casi nula. Como médico a cargo, ordenaré preparen inmediatamente el quirófano para que lo intervengamos. ¿Están entonces de acuerdo?

Médicos Pérez y García: Sí, doctor.

Ejercicio 2. Identificar presunciones del lenguaje e intenciones argumentativas.

¿En qué circunstancias iniciamos una argumentación o un ciclo argumental? Además de iniciarla con la intención de explicar, convencer, persuadir o llegar a acuerdos, podemos iniciar una argumentación si nos hemos dado cuenta de que se ha dicho algo que no es verdadero, es decir, si nos damos cuenta que se ha roto la presunción de verdad (porque presumimos que al hablar lo que se dice es verdadero). También podemos iniciar una argumentación cuando nos damos cuenta de que no estamos empleando el lenguaje de la misma manera y, por lo tanto, estamos entendiendo cosas distintas, es decir, que se ha roto la presunción de entendimiento. Finalmente, iniciamos una argumentación o un ciclo argumental cuando nos damos cuenta de que algo crucial se ha dicho que no tiene relación con el tema que se trata, es decir, que se ha roto la presunción de valor.

Instrucciones.

- A) Identificar, en las siguientes oraciones, cuál o cuáles podrían ser las intenciones al argumentar.
- B) En su caso, identificar si se ha roto una presunción del lenguaje para generar una argumentación o un ciclo argumental.
- C) En su caso, señalar de qué presunción se trata.

Emisión	Intención (explicar, justificar, construir acuerdos, convencer/ persuadir)	Presunción del lenguaje	Tipo de presunción del lenguaje que se pudo haber roto: de verdad, de entendimiento, de
----------------	---	------------------------------------	--

			valor.
No lo voy a engañar.	Convencer/persuadir	Al decir «No lo voy a engañar» confirmamos que lo que se dice es verdadero.	Presunción de verdad.
El mes pasado vino un enfermo que, al igual que usted, tenía diabetes y, al igual que usted, ingirió unas copitas.			
Fíjate, comadre.			
Los López no vendrán a la fiesta de esta tarde.			
Los López no vendrán a la fiesta de esta tarde, pues no encontraron con quién dejar a los hijos.	Explicar	Presumo que mi comadre y yo estamos hablando del mismo tema, de los López, que son mis vecinos. Además, no pensará que le estoy mintiendo al decirle por qué no vinieron.	Presunción de valor. Presunción de verdad.
Esta mañana no estaban vendiendo pollo en el mercado.	Explicar	Presumo que mi comadre y yo entendemos lo mismo cuando se dice que «Esta mañana no estaban vendiendo pollo en el mercado».	Presunción de entendimiento.
Cocinaré res.			
La información de los análisis no nos permite saber si el paciente tiene solo una infección o algún otro padecimiento relacionado con			

dolor abdominal.			
Hemos de dejar fuera una posible infección.			
Lo que más probablemente tenga don Juanito es apendicitis o colon irritado.			
Ordenaré preparen inmediatamente el quirófano para que intervengamos a don Juanito.			
¿Están entonces de acuerdo?			

Ejercicio 3. Argumentar con cierta intención.

Instrucción. Responder las siguientes preguntas.

1. ¿Qué razones presentarías si quisieras tratar que alguien de tu familia o un compañero dejara de fumar?
2. Una vez que hayas pensado y escrito tales razones, responde a lo siguiente: ¿puedes identificar algunas intenciones y presunciones en las razones que expondrías?
3. ¿Cuál sería esa intención o esa presunción?

Ejercicio 4.

Instrucciones.

A) Elegir una afirmación de las que a continuación se presentan.

B) De acuerdo con los personajes de la historia, inventar dos o tres personajes que presenten razones en favor o en contra de la afirmación elegida en la instrucción A.

C) Con esas razones, imaginar un ciclo argumentativo. En cada participación en el ciclo, identificar la intención del hablante o la presunción que se rompe.

1. La vida de los animales en los circos y zoológicos no es mejor que la que viven actualmente en su hábitat natural, que se encuentra contaminado.
2. En internet, la información está contaminada; es una realidad que no podemos cambiar.
3. La tecnología actual y el aumento del gasto de energía van de la mano y son producto de nuestra cultura.
4. Avances tecnológicos en celulares y no permitir su reutilización muestra una cultura aparente del reciclaje.
5. Consumismo, gasto excesivo de energía y tecnología actual es la tríada que destruirá a nuestro planeta.
6. La realización profesional debe ir ligada a un estatus económico holgado; de lo contrario, no conviene estudiar.
7. La libertad significa hacer todo lo que queramos, aun cuando ello suponga nuestra propia destrucción.
8. La paz en un país así como en una familia, significa únicamente que no haya guerra o declaración explícita de ataque de unos contra otros.
9. Más vale ser temido que amado.
10. A la tierra que fuereis, haz lo que viereis.

Sugerencias de lectura para el profesor.

Dascal, Marcelo (editor) (1999). *Filosofía del lenguaje II, Pragmática*. Madrid: Trotta/Consejo Superior de Investigaciones Científicas; Enciclopedia Iberoamericana de Filosofía, No. 18.

Grice (1981). “*Presupposition and Conversational Implicature*” en P. Cole (editor), *Radical Pragmatics*. New York: Academic Press, pp. 183-198. Reimpreso en Grice (1989), *Studies in the way of words*. USA: Harvard University Press, capítulo 17, pp. 269-282.

Eemeren, Frans H. y Grootendorst, Rob (2002). *Argumentación, Comunicación y Falacias, Una perspectiva pragma-dialéctica*. Santiago de Chile: Ediciones Universidad Católica de Chile.

Pereda, Carlos (1994). *Vértigos argumentales, Una ética de la disputa*. México: Universidad Autónoma Metropolitana-Anthropos.

Perelman, Ch. y Olbrechts-Tyteca (1989). *Tratado de la Argumentación, Nueva Retórica*. Madrid: Editorial Gredos. Biblioteca Románica Hispánica.

Potts, Christopher (2014). “*Presupposition and implicature, Draft*”. Stanford. Documento en línea: <http://web.stanford.edu/~cgpotts/manuscripts/potts-blackwellsemantics.pdf>

Vega, Luis y Olmos, Paula (editores) (2012). *Compendio de lógica, argumentación y retórica*. Madrid: Trotta, Colección Estructuras y Procesos, Serie Filosofía.

Weston, Anthony (2000). *Las claves de la argumentación*. Barcelona: Ariel.

Sugerencias de lectura para el estudiante.

Hernández Deciderio, Gabriela y Rodríguez Jiménez, Gabriela (2009). *Lógica ¿para qué? Argumenta, debate y decide racionalmente*. México: Pearson Educación.

Pereda, Carlos (1994). *Vértigos argumentales, Una ética de la disputa*. México: Universidad Autónoma Metropolitana-Anthropos.

Vega, Luis y Olmos, Paula (eds) (2012). *Compendio de lógica, argumentación y retórica*. Madrid: Editorial Trotta, Colección Estructuras y Procesos, Serie Filosofía.

Weston, Anthony (2000). *Las claves de la argumentación*. Barcelona: Ariel.