

Revista Electrónica de Investigación en Filosofía y Antropología

NUMERO 5 (junio 2015)

Editor: Decanato de Filosofía. UNED

ISSN: 2340-4442

José Ángel Gascón Salvador
Departamento de Lógica, Historia y Filosofía de la Ciencia

Hacia una teoría de la virtud argumentativa

1. Una perspectiva de la virtud en la argumentación

Tradicionalmente, el estudio de la argumentación se ha abordado desde tres puntos de vista diferentes, que pueden considerarse tres enfoques complementarios (Wenzel, 2006). En primer lugar está la *lógica*, cuyo origen puede situarse en los *Analíticos* de Aristóteles, y cuyo objeto de estudio es el argumento como *producto* de la argumentación. Actualmente, la disciplina más relevante de la dimensión lógica es la *lógica informal*. En segundo lugar, la *dialéctica*, el enfoque que Aristóteles adopta en los *Tópicos*, estudia el *procedimiento* o método que regula las interacciones argumentativas en un contexto dialógico. La dialéctica ha resurgido en nuestros días de la mano de la pragma-dialéctica de Eemeren y Grootendorst (2004). Y, por último, la perspectiva *retórica*, que Aristóteles sistematizó en su *Retórica*, estudia el *proceso* argumentativo de persuasión de un auditorio o de un oyente. Esta perspectiva fue revitalizada en la segunda mitad del siglo XX con la publicación de *La nueva retórica* (Perelman y Olbrechts-Tyteca, 1989).

Aunque estas tres perspectivas han sido –y siguen siendo– los tres principales enfoques desde los que se aborda el estudio de la argumentación, recientemente han surgido otros nuevos. Un ejemplo es la perspectiva socio-institucional, centrada en el discurso y la deliberación en la esfera pública (Vega Reñón y Olmos Gómez, 2012, p. 64). En este contexto, desde hace algunos años se valora la posibilidad de enfocar el estudio de la práctica argumentativa desde una nueva perspectiva: la *perspectiva de la virtud*.

El origen de las teorías de la virtud se encuentra –cómo no– en la Grecia Antigua, y más concretamente en la ética. Las teorías éticas de Aristóteles y de los estoicos eran éticas de la virtud. Su característica definitoria es que se centran en el estudio de los rasgos del *agente*, en lugar de las características del acto. La ética de la

virtud no está tan interesada en evaluar acciones aisladas para tomar una decisión sobre si son correctas o incorrectas, buenas o malas, como en estudiar el carácter del agente y determinar cuáles son los rasgos que hacen de él una persona virtuosa. Para saber qué debemos hacer en cada momento, por lo tanto, lo primero que debemos hacer es convertirnos en personas virtuosas.

Las éticas de la virtud comparten otras características que conviene mencionar. Una de las más destacables es que *no se basan en reglas o principios universales*. Lo primordial para las éticas de la virtud es el cultivo de un carácter virtuoso, en lugar del seguimiento de unas reglas con el fin de hacer lo correcto en una situación dada –reglas que, por otra parte, se consideran insuficientes para saber exactamente qué hacer en todo momento–. Julia Annas, una teórica de la virtud moderna, señala que las reglas son útiles cuando aún estamos aprendiendo a ser virtuosos, pero a medida que avanzamos en el aprendizaje se desarrolla nuestra comprensión de las virtudes y dejamos las reglas atrás (2011, p. 36). John McDowell lo explica de esta forma (1979, p. 347):

En cada ocasión, el virtuoso sabe qué es lo que debe hacer no por medio de la aplicación de principios universales sino debido al tipo de persona que es: alguien que ve las situaciones de una manera concreta.

La ausencia de reglas generales y de principios universales en la ética de la virtud se debe a que, desde esta perspectiva, es fundamental que el individuo virtuoso posea una *sabiduría práctica*, basada en una amplia experiencia, que le otorgue una especial *sensibilidad al contexto*. El individuo virtuoso *ve* unos rasgos de la situación como más importantes que otros, o incluso como los únicos rasgos relevantes. Además, la ética de la virtud no se conforma con especificar unos criterios mínimos, sino que busca la *excelencia*. Julia Annas señala que la virtud incluye una continua aspiración a mejorar, y eso es lo que la distingue del simple hábito o la repetición (2011, p. 18). Y, por último, la ética de la virtud no solo tiene en cuenta las *emociones* sino que les otorga una gran importancia. El individuo virtuoso no debe confundirse con el continente, que debe superar por medio de la razón una inclinación a actuar de manera no virtuosa (McDowell, 1979, p. 334). Como ya decía Aristóteles, el individuo debe ser educado para “complacerse y dolerse como es debido” (*Ética a Nicómaco* II 3, 1104b).

La ética de la virtud resurgió en la segunda mitad del siglo XX, a partir de un famoso artículo de Elizabeth Anscombe (1958) en el que la autora mostraba su insatisfacción con los enfoques utilitaristas y deontológicos que dominaban las discusiones éticas en su época. En la actualidad, la perspectiva de la virtud se ha afianzado de nuevo como uno de los principales enfoques en ética –ya hemos mencionado a una de sus principales representantes, Julia Annas (2011). Su gran éxito ha atraído la atención de otras disciplinas filosóficas, muy especialmente de la epistemología. De este modo surgió la *epistemología de la virtud*, una corriente epistemológica que se apoya en los rasgos del sujeto para analizar el conocimiento y que cuenta ya con numerosos seguidores. Así, por ejemplo, Linda Zagzebski (1996, p. 271):

El conocimiento es un estado de creencia verdadera que surge a partir de actos de virtud intelectual.

Así, finalmente, durante la última década la perspectiva de la virtud ha sido reivindicada también en teoría de la argumentación. Uno de sus principales proponentes es Daniel Cohen (2013, p. 482):

La Teoría de la Virtud Argumentativa se enfoca en la conducta de los argumentadores, en lugar de proposiciones, reglas, inferencias, procedimientos o incluso resultados, como el núcleo de la evaluación del argumento.

Otro teórico que ha reivindicado la importancia de integrar una perspectiva de la virtud en teoría de la argumentación es Andrew Aberdein (2010, p. 169):

La práctica viene primero, y las reglas tratan de capturar lo que la hace eficaz. Puede decirse que las virtudes se adhieren a la práctica ejemplar más que las reglas.

Sin embargo, la propuesta de elaborar una teoría de la virtud argumentativa ha tenido que enfrentarse a problemas específicos de teoría de la argumentación, que hacen sospechar que una perspectiva de la virtud podría no ser apropiada en esta disciplina. Vamos a comentar en detalle estas dificultades a continuación para ver si es posible superarlas –o si, en última instancia, vale la pena emprender el proyecto de desarrollo de una teoría de la virtud argumentativa.

2. Un problema para la virtud argumentativa

Andrew Aberdein (2010) identificó varias dificultades que una teoría de la virtud argumentativa tendría que superar. Algunas de ellas, como el problema de si las virtudes son universales o relativas a cada cultura, afectan también a la ética de la virtud. Pero Aberdein también previó, con agudeza, un obstáculo que afecta particularmente a la teoría de la argumentación. Se trata del problema *ad hominem*.

A primera vista, parece que la adopción de una perspectiva de la virtud en teoría de la argumentación implica una evaluación de la calidad de los argumentos sobre la base de características del argumentador. Tal estrategia, sin embargo, constituye claramente un análisis *ad hominem*. De este modo, parece que el teórico de la argumentación que adoptara una perspectiva de la virtud cometería sistemáticamente una falacia *ad hominem*. ¿Significa esto que un enfoque de la virtud en argumentación no es legítimo?

La respuesta de Aberdein comienza por recordar que cada vez más teóricos de la argumentación consideran que *no todos* los argumentos *ad hominem* son falaces. Por ello, una teoría de la virtud argumentativa podría sostener que son legítimos aquellos argumentos *ad hominem* que destacan *virtudes o vicios argumentativos*. Pero Tracy Howell y Justine Kingsbury (2013) han mostrado que las cosas no son tan sencillas. Según estas autoras, un análisis *ad hominem* dirigido a aceptar o rechazar un argumento *nunca* es legítimo (p. 26):

Los argumentos *ad hominem* legítimos proporcionan razones para dudar de la verdad de una *afirmación* sobre la base de hechos sobre la persona que afirma.

Se asume normalmente, sin embargo, que nunca es razonable rechazar un *argumento* sobre la base de tales hechos.

Esta distinción que plantean *Bowell* y *Kingsbury* es importante y nos puede ayudar a comprender por qué se plantea este problema especialmente en teoría de la argumentación. La epistemología de la virtud no ha tenido que enfrentarse a esta dificultad precisamente porque estudia afirmaciones –creencias–, pero en teoría de la argumentación lo que se estudia son argumentos, y habitualmente se asume que todo argumento debe evaluarse según sus propios méritos y *nada más*. Si analizamos un momento los criterios de evaluación de las disciplinas que han adoptado una perspectiva de la virtud, puede verse en qué medida esto es así.

La inmensa mayoría de las teorías éticas tienen en cuenta de una forma u otra las *intenciones* del agente a la hora de evaluar el valor del acto. Incluso el consecuencialismo –según el cual el valor de un acto depende de sus consecuencias– se refiere a menudo a los fines del agente o a las consecuencias previstas por el agente. Igualmente, en epistemología, los criterios para determinar qué tipo de creencias constituyen conocimiento toman en consideración al sujeto. La definición tripartita del conocimiento establece que un sujeto *S* sabe que *p* si y solo si:

1. *p* es verdad.
2. *S* cree que *p*.
3. *S* está justificado en creer que *p*.

Mientras que la primera condición se refiere a una propiedad de la proposición, las condiciones segunda y tercera se refieren a relaciones entre el sujeto y la proposición creída. Puede entenderse, por tanto, por qué una perspectiva de la virtud, que toma como base al individuo para evaluar los actos, no resulta tan violenta en ética y en epistemología –el individuo *ya estaba ahí* de todas formas. Veamos, sin embargo, los criterios más aceptados hoy en día en lógica informal para la evaluación de los argumentos (*Govier*, 2010, p. 87):

- Aceptabilidad: Las premisas deben ser aceptables para el oyente o el auditorio.
- Pertinencia: Las premisas deben ser pertinentes para la conclusión.
- Suficiencia: Las premisas deben proporcionar suficiente respaldo a la conclusión.

Como puede verse, el argumentador no aparece en ninguno de ellos –de hecho, como ya se ha señalado, tomar en consideración al argumentador en la evaluación del argumento se suele considerar como un movimiento ilegítimo. Por ello, la introducción del carácter del argumentador parece violentar la teoría.

De todas formas, la respuesta de *Aberdein* (2014) a *Bowell* y *Kingsbury* consiste en proponer varios ejemplos de evaluación *ad hominem* legítima de argumentos que para así demostrar que *a veces* es razonable rechazar un argumento sobre la base de rasgos del argumentador. Son varios los ejemplos que plantea y no es necesario comentarlos todos aquí. Solo voy a presentar uno de ellos, que es el que me resulta más convincente, y que irónicamente es propuesto por las propias *Bowell* y *Kingsbury* –para

rechazarlo– (2013, p. 27):

Supongamos que alguien intenta convencerme de que Tom no habla alemán con fluidez, sobre la base de que Tom es neozelandés y solo el 2% de los neozelandeses habla alemán con fluidez. Este parece un argumento inductivo suficientemente bueno. Sin embargo, podría haber información de la que carezco que podría socavar el argumento sin falsificar las premisas; por ejemplo, la información de que Tom es el embajador de Nueva Zelanda en Alemania. Teniendo esto en cuenta, algunos hechos sobre el argumentador podrían importar. [...] ¿Es el argumentador el tipo de persona que me lo diría si supiera que Tom es el embajador de Nueva Zelanda en Alemania, o es el tipo de persona que disfrutaría haciéndome creer que el embajador de Nueva Zelanda en Alemania no habla alemán?

En efecto, los argumentos de este tipo –no deductivos– pueden perder su validez si sale a la luz nueva información, y por ello tiene sentido preguntarse si el argumentador está poniendo sobre la mesa toda la información pertinente o solo aquella que sustenta su tesis. En este caso –a pesar de las objeciones de Bowell y Kingsbury– parece que algunos rasgos del argumentador, como su honestidad, son pertinentes. Parece plausible, por tanto, que Aberdein haya conseguido mostrar que el análisis *ad hominem* no es ilegítimo en todos los casos.

No obstante, ¿es eso suficiente para reivindicar una perspectiva de la virtud en argumentación? Bowell y Kingsbury señalan (2013, p. 23):

La teoría de la virtud argumentativa no ofrece una alternativa plausible a una perspectiva del buen argumento más estándar y neutral respecto al agente.

Obsérvese que esta es una crítica diferente y más problemática. Puede que Aberdein haya mostrado que no todos los argumentos *ad hominem* que van dirigidos a rechazar o aceptar otro argumento son falaces, pero eso es insuficiente para demostrar que una teoría de la virtud argumentativa completa y sistemática es posible. Como explico en más detalle en otra parte (Gascón, 2015), no basta con demostrar que *en algún caso* el análisis *ad hominem* es pertinente, sino que es necesario mostrar de qué manera puede *generalizarse* un método de evaluación de argumentos que esté centrado en el argumentador y sea legítimo. Intuitivamente, la forma más natural de hacer esto sería tomar las virtudes o los vicios del argumentador como *indicios* de que el argumentos es bueno o malo. Por ejemplo: “Juan no tiene ninguna noción de estadística, luego su argumento estadístico probablemente sea incorrecto.” Sin embargo, esta estrategia no proporciona una evaluación *definitiva* del argumento –solo juicios probables, que deberían ser contrastados con una evaluación del propio argumento– ni ofrece ninguna información sobre *cuáles son exactamente* los errores del argumento. Así pues, ¿cuál sería el beneficio que aportaría una teoría de la virtud argumentativa?

En mi opinión, el problema reside en que se ha asumido que una teoría de la virtud argumentativa debe ser una teoría de evaluación de la *cogencia*¹ de los argumentos. Pero, como explica espléndidamente Fabio Paglieri (2015), ¿para qué

1 El término “cogencia” denota la calidad de los argumentos de acuerdo con los criterios de la lógica informal –aceptabilidad, pertinencia y suficiencia.

elaborar toda una teoría de virtudes argumentativas y después encadenarla a una noción como la de cogencia, que caracteriza la calidad del argumento en términos textuales y estructurales muy reducidos? La idea de una teoría de la virtud argumentativa surgió precisamente debido a la insatisfacción resultante del hecho de que la lógica informal deja fuera demasiados aspectos importantes de la práctica argumentativa. Desde mi punto de vista, las teorías centradas en el producto –como la lógica informal– constituyen el enfoque adecuado para estudiar la calidad del argumento en términos de cogencia. Lo que una teoría de la virtud argumentativa puede aportar, por tanto, no está relacionado con la calidad de los argumentos, sino con la calidad de la *argumentación* entendida como una *práctica*. Pero, ¿no consiste argumentar bien precisamente en presentar buenos argumentos? En la siguiente sección intentaré responder a esta pregunta.

3. El acto virtuoso en la argumentación

Como ya se ha explicado, en general, en teoría de la argumentación se asume que la calidad del argumento es independiente de los rasgos del argumentador –salvo, quizá, algunas excepciones, como en el ejemplo del argumento de Tom el neozelandés. Entonces, ¿cuál es la relación entre el argumentador virtuoso y el buen argumento? Cuando se trata de indagar en la naturaleza de la virtud, el referente ineludible es Aristóteles, así que quizá podamos aprender algo repasando sus obras. En la *Ética a Nicómaco* (II 4, 1105a), Aristóteles explica la distinción entre virtudes y habilidades. Los actos habilidosos, señala Aristóteles, tienen valor por sí mismos, para evaluar su calidad es suficiente con ver sus características. Los actos virtuosos, por otro lado, requieren que además el agente posea ciertos rasgos y se encuentre en un cierto estado.

Teniendo en cuenta esta distinción aristotélica, parece que la lógica informal en realidad no es una virtud sino una habilidad, pues la calidad del argumento depende exclusivamente del argumento mismo. Pero si consideramos –como estoy haciendo aquí– que argumentar bien es una virtud, entonces parece que se requiere *algo más* que un conocimiento de la lógica informal –es decir, algo más que saber producir buenos argumentos– para ser un argumentador virtuoso. Esto implica que la lógica no proporciona una explicación completa de lo que significa argumentar bien. Vasco Correia ya ha defendido este punto de vista, argumentando que es necesario incorporar en teoría de la argumentación una perspectiva ética (2012, p. 225):

Los argumentos pueden ser correctos desde una perspectiva lógica y dialéctica y a pesar de ello ser “injustos” y tendenciosos. Esta afirmación pone en cuestión la idea de que las reglas de la argumentación son en principio suficientes para evitar que los argumentadores discutan en términos no razonables.

¿Tiene sentido esta reflexión? Vamos a ver un ejemplo concreto para comprender hasta qué punto es así. El siguiente diálogo está tomado de la película *Gracias por fumar* de 2005, y en él Nick Naylor, el protagonista, discute con una niña en una clase de un colegio:

Niña: Mi madre dice que los cigarrillos matan.
Nick Naylor: ¿Tu madre es médico?
Niña: No.
Nick Naylor: ¿Investigadora científica de algún tipo?
Niña: No.
Nick Naylor: Entonces no parece que sea una experta fiable.

En primer lugar, vamos a ver qué puede decirnos la lógica informal sobre las intervenciones de Nick Naylor.² Aparentemente, la niña presenta la opinión de su madre como un argumento de autoridad que sustenta la tesis de que los cigarrillos matan. Naylor se da cuenta de que se trata de un argumento muy débil, y por eso hace las preguntas oportunas para poner de manifiesto la debilidad del argumento. De hecho, tales preguntas son precisamente algunas de las *preguntas críticas* que la lógica informal propone para evaluar la calidad de los argumentos de autoridad (Marraud, 2013, p. 269; Walton, 2006, p. 88). Por lo tanto, solo puede decirse que Naylor ha usado correctamente y con habilidad los recursos que proporciona la lógica informal.

Para evaluar el diálogo desde un punto de vista dialéctico, podemos recurrir a una de las principales teorías en el campo de la argumentación, la pragma-dialéctica (Eemeren y Grootendorst, 2004). Esta teoría propone un “código de conducta” del buen argumentador. Y el hecho es que Naylor no incumple ninguna de las reglas de la discusión razonable y sus intervenciones se ajustan al código pragma-dialéctico. Por lo tanto, desde un punto de vista dialéctico tampoco hay nada reprochable en la conducta de Naylor.

Sin embargo, ¿está comportándose Naylor como un argumentador virtuoso? Me parece evidente que no. En primer lugar, Naylor muestra una carencia absoluta de *empatía intelectual* (Paul, 1993, p. 261), pues sus intervenciones no se ajustan al hecho de que la niña es demasiado joven para presentar argumentos tan buenos como los de un adulto. Además, no parece plausible que ella vaya a comprender que, aunque tiene razón –fumar mata–, debe mejorar sus argumentos, así que existe el riesgo de que su confianza en la creencia de que fumar mata disminuya –una consecuencia éticamente cuestionable. En segundo lugar, Naylor es un adulto informado y sin duda sabe que existe una gran cantidad de pruebas que demuestran que fumar mata, pero en lugar de mencionarlas se limita a refutar a la niña, por lo que muestra una falta de *integridad* o *buena fe intelectual* (*Ibid.*, p. 262). Y, por último, quizá deberíamos considerar la virtud de la *cooperatividad*, cuya ausencia en este caso hace que Naylor se enfoque en ganar la discusión en lugar de explicar a la niña que existen mejores argumentos que el que ella ha utilizado en favor de su posición. En conclusión, como puede verse, una perspectiva de la virtud puede permitirnos estudiar aspectos de la práctica argumentativa a los que la lógica y la dialéctica no llegan.

4. La virtud de disposición para confiar

Con el fin de mostrar el papel que una teoría de la virtud argumentativa podría

2 Realizo un análisis más detallado en (Gascón 2015).

desempeñar en el estudio de la práctica argumentativa, vamos a ver un bosquejo de una virtud que he denominado *disposición para confiar*. Aunque no es un aspecto que se haya resaltado mucho, la confianza en realidad resulta ser muy importante en teoría de la argumentación. Además, como veremos, el problema con la confianza no reside solo en cómo convertirse en una persona digna de confianza –en tener credibilidad– o en tener un espíritu crítico y no confiar en exceso –quizá el aspecto que más se ha enfatizado en teoría de la argumentación–, sino también en estar dispuesto a confiar cuando es debido.

Existen al menos tres situaciones en las que la existencia de confianza resulta crucial para que una discusión argumentativa se desarrolle de manera adecuada y constructiva. La primera de ellas se da cuando uno de los argumentadores recurre a *argumentos de autoridad o testimonios*. Como defiende Markus Seidel (2014), dependemos enormemente de los argumentos de autoridad y las opiniones de expertos. Esto, por supuesto, no significa que debamos creer ciegamente cualquier opinión, incluso aunque provenga de alguien experto, pero lo cierto es que no podemos prescindir absolutamente de las apelaciones a las opiniones de expertos. Muy pocas de nuestras creencias están justificadas por nuestra experiencia directa, e incluso en tales casos la interpretación de la experiencia depende de un conocimiento adquirido por medio de autoridades. La confianza en autoridades y testigos incluye, por supuesto, un componente crítico, pero como señala Trudy Govier (1997, p. 54): “Podemos comprobar algunas afirmaciones y testimonios hechos por otras personas, pero solo confiando en las afirmaciones y testimonios hechos por otras personas diferentes.” Sin una confianza en expertos y testigos, en conclusión, el conocimiento no sería posible. De hecho, Govier concluye (1997, p. 62): “No hay una alternativa real a la confianza en otras personas para conocer la verdad.”

La segunda situación en que la importancia de la confianza es manifiesta en argumentación es aquella que involucra *argumentos que requieren una confianza en el argumentador*. Si el oyente no confía en el argumentador, el argumento no será convincente. No me extenderé aquí en este punto porque ya hemos visto un ejemplo en la segunda sección: el argumento de Tom el neozelandés. Si Aberdein está en lo cierto y el carácter del argumentador es pertinente para evaluar la calidad de tal argumento, entonces es necesario confiar en el argumentador –en este caso, en su honestidad– para que el argumento sea convincente.

Y, en tercer lugar, la confianza es un factor cuya influencia es evidente en las *deliberaciones*, cuando el objetivo de la discusión es tomar una decisión sobre un curso de acción. Si, por ejemplo, hay sospechas de que alguno de los participantes en una deliberación tiene intereses ocultos, no solo el resultado sino el mismo proceso de deliberación puede irse al traste. La confianza en las deliberaciones permite contestar satisfactoriamente a preguntas cruciales (Asen, 2013, p. 8): “¿Puedo creer en lo que dicen las otras personas? ¿Cómo debo evaluar las pruebas que presentan? ¿Me están escuchando? ¿Respetarán nuestra decisión las otras personas involucradas en la deliberación?”

Para terminar, voy a explicar por qué es importante estar dispuesto a confiar cuando es razonable hacerlo. La falta de una disposición para confiar puede ser

perniciosa en determinadas situaciones en las que la existencia o la ausencia de credibilidad no es el problema –situaciones, por tanto, que muestran la importancia de la disposición para confiar como virtud. Por ejemplo, es interesante la observación que hace Julian Rotter:

Pruebas anecdóticas sugieren que son quienes confían poco los que son embaucados por la deshonestidad encantadora del estafador y los que son víctimas frecuentes de juegos de engaño.

Esta hipótesis distingue la confianza de la credulidad: una disposición alta para confiar no conduce a una actitud crédula, sino que la relación es más bien la inversa. Aunque esto pueda parecer paradójico, en realidad es una conclusión natural si se aceptan algunos supuestos. En primer lugar, como ya se ha indicado, no es posible no confiar en nadie. Y, en segundo lugar, la confianza no consiste simplemente en creer, sino que incluye un componente crítico –no es una *confianza ciega*. Tener una alta disposición para confiar, por tanto, implica que se pueden contrastar muchas de las afirmaciones de expertos y testigos apelando a otros expertos y testigos. Quien confía poco, en cambio, depende de un pequeño número de personas y por ello no puede comprobar la fiabilidad de muchas de sus fuentes (Govier, 1997, p. 130). En la práctica, esto conduce a una confianza ciega en un reducido número de personas.

Un segundo problema causado por la falta de disposición para confiar no es tan perjudicial para el individuo que no confía –como es el caso cuando provoca credulidad– como para aquellos en quienes no confía. Se trata de lo que se ha llamado *desventaja retórica* (Govier, 1993) o *injusticia testimonial* (Fricker, 2007): la desconfianza hacia ciertas personas causada por prejuicios y falsos estereotipos. Miranda Fricker (2007, p. 53) afirma que la injusticia testimonial causada por prejuicios excluye al individuo de las conversaciones basadas en la confianza. De acuerdo con Govier (1993), los principios generales y abstractos de evaluación de la fiabilidad de un testimonio pueden conducir a la injusticia epistémica de cuatro formas: se puede creer que el individuo no habla en serio, o se puede creer –sobre la base de prejuicios acerca del grupo social al que pertenece– que no es sincero, o que no es competente, o es posible que no se acepte el testimonio porque contradice algunas de nuestras creencias. Si los principios generales causan estos problemas, ¿qué podemos hacer? Para Fricker, la solución estriba en una perspectiva de la virtud (2007, p. 80):

Las respuestas emocionales de un oyente virtuoso ante diferentes hablantes en diferentes contextos están entrenadas y pulidas por la experiencia. La sensación de confianza del oyente virtuoso es un sofisticado radar emocional para detectar la confiabilidad en los hablantes.

5. Conclusión

Hemos visto, por lo tanto, que una teoría de la virtud argumentativa podría ser una importante aportación a la teoría de la argumentación, pero no con el fin de evaluar la calidad de los argumentos. Una teoría de la virtud argumentativa ofrece un enfoque nuevo de la práctica argumentativa que puede tanto hacer un énfasis en algunas cuestiones que no se trataban suficientemente como arrojar luz sobre viejos problemas de la teoría de la argumentación. ¿Cómo evitar, en la medida de lo posible, los *sesgos*

argumentativos? ¿En qué consisten el *pensamiento crítico* y la *humildad intelectual*? Estos son algunos viejos problemas de la epistemología y de la teoría de la argumentación que una perspectiva de la virtud podría abordar con más éxito que las teorías actuales. Pero también hay cuestiones que hasta ahora la teoría de la argumentación ha dejado a un lado, y el énfasis puesto en una perspectiva de la virtud en argumentación está sacando a la luz. Ya hemos esbozado un breve análisis del papel de la confianza en la práctica argumentativa, pero han surgido otras cuestiones importantes. ¿Es necesario un espíritu cooperativo para argumentar bien? Si es así, ¿cómo se articula con la controversia y el desacuerdo propios de toda discusión? Y, ¿tiene la argumentación un componente ético? Por todo ello, creo que una teoría de la virtud en argumentación no solo es posible sino que podría tener muchas aportaciones que hacer.

Referencias

- Aberdein, A. (2010). Virtue in argument. *Argumentation*, 24(2), 165–179.
- Aberdein, A. (2014). In defence of virtue: The legitimacy of agent-based argument appraisal. *Informal Logic*, 34(1), 77–93.
- Annas, J. (2011). *Intelligent virtue*. New York: Oxford University Press.
- Anscombe, G. E. M. (1958). Modern moral philosophy. *Philosophy*, 33(124), 1–19.
- Asen, R. (2013). Deliberation and trust. *Argumentation and Advocacy*, 50(1), 2–17.
- Bowell, T., & Kingsbury, J. (2013). Virtue and argument: Taking character into account. *Informal Logic*, 33(1), 22–32.
- Cohen, D. H. (2013). Virtue, in context. *Informal Logic*, 33(4), 471–485.
- Correia, V. (2012). The ethics of argumentation. *Informal Logic*, 32(2), 222–241.
- Eemeren, F. H. van, & Grootendorst, R. (2004). *A systematic theory of argumentation*. New York: Cambridge University Press.
- Fricke, M. (2007). *Epistemic injustice: Power and the ethics of knowing*. New York: Oxford University Press.
- Gascón, J. Á. (2015). Virtue and Arguers. *Topoi*, 1–10. <http://doi.org/10.1007/s11245-015-9321-8>
- Govier, T. (1993). When logic meets politics: Testimony, distrust, and rhetorical disadvantage. *Informal Logic*, 15(2), 93–104.
- Govier, T. (1997). *Social trust and human communities*. Montreal: McGill-Queen's

- University Press.
- Govier, T. (2010). *A Practical Study of Argument*. Belmont: Wadsworth Cengage Learning.
- Marraud, H. (2013). *¿Es lógic@? Análisis y evaluación de argumentos*. Madrid: Cátedra.
- McDowell, J. (1979). Virtue and reason. *The Monist*, 62(3), 331–350.
- Paglieri, F. (2015). Bogency and goodacies: On argument quality in virtue argumentation theory. *Informal Logic*, 35(1), 65–87.
- Paul, R. (1993). Critical thinking, moral integrity and citizenship: Teaching for the intellectual virtues. In *Critical thinking. How to prepare students for a rapidly changing world* (pp. 255–268). Santa Rosa, CA: Foundation for Critical Thinking.
- Perelman, C., y Olbrechts-Tyteca, L. (1989). *Tratado de la argumentación: La nueva retórica*. Madrid: Gredos.
- Seidel, M. (2014). Throwing the baby out with the water: From reasonably scrutinizing authorities to rampant scepticism about expertise. *Informal Logic*, 34(2), 192–218.
- Vega Reñón, L., y Olmos Gómez, P. (Eds.). (2012). *Compendio de lógica, argumentación y retórica*. Madrid: Trotta.
- Walton, D. N. (2006). *Fundamentals of critical argumentation*. New York: Cambridge University Press.
- Wenzel, J. W. (2006). Three perspectives on argument: Rhetoric, dialectic, logic. In R. Trapp & J. Schuetz (Eds.), *Perspectives on argumentation: essays in honor of Wayne Brockriede*. New York: Idebate Press.
- Zagzebski, L. T. (1996). *Virtues of the mind*. New York: Cambridge University Press.