

## LAS REGLAS DEL DIÁLOGO Y LOS MOVIMIENTOS DE LA POLÉMICA \*

*Adelino Cattani*

Università di Padova  
adelino.cattani@unipd.it

**Abstract.** We have to distinguish many types of debates, ranging from constructive *dialogue* to fighting *polemic*, two extreme types of exchanges marked by opposite traits: co-operative pattern *vs.* competitive pattern. Each of them have their typical argumentative schemes, rules or moves, and standard of evaluation.

The values that come into play and into conflict are *epistemic-conceptual* values, *dialectical-rhetorical* values and *ethical-interactional* values. All of them may perhaps be unified under the general opposition “to be right” and “to succeed in persuading someone”.

It seems that a controversial attitude in debate, aiming to succeed in persuading by using polemical moves, is not only a classical rhetorical protocol, but also a good paradigm for philosophy and a good pedagogical practice.

**Keywords:** Argument, debate, dialogue, polemic, co-operation, conflict, *vir bonus dicendi peritus*.

“Cuando obtenéis la victoria por méritos de vuestro argumento, es la verdad la que vence; cuando obtenéis la victoria por mérito del orden y de la exposición, sois vosotros quienes vencéis.”

M. de MONTAIGNE<sup>1</sup>

LA situación prefigurada por la cita de Montaigne queda perfectamente ejemplificada por un diálogo entre George Moore y su mujer. Poco satisfecho de una intervención que estaba preparando, manifestó su preocupación a la consorte, la cual, tranquilizadora, trató de darle ánimo: “verás, querido, que el público comprenderá y todo irá bien”. Y la respuesta de Moore fue: “Si va bien, malo”. Con ello intentaba separar dos puntos de vista que son netamente distintos: tener razón y conseguir convencer a alguien de tener razón.

---

\* Estoy agradecido al Departamento de Lógica y Filosofía de la Ciencia, de la Universitat de València, por su invitación para impartir esta conferencia. También deseo dar las gracias al profesor Jesús Alcolea, “*vir bonus sermones apparandi et interpretandi peritus*”. [Se recoge aquí el texto con pequeñísimas modificaciones de la conferencia dictada por el profesor Cattani en la Facultad de Filosofía y Ciencias de la Educación el día 21 de mayo de 2003. La traducción del italiano, así como algunos añadidos en las notas (recogidos entre corchetes) han corrido a cargo de Jesús Alcolea, de la Universitat de València. Agradecemos a Patricia Gómez, Ricardo Hernández, Juan Carlos de Miguel y Dora Sánchez sus sugerencias para mejorar la traducción.]

<sup>1</sup> M. de Montaigne, *Essais*, III, 8, traducción italiana *Saggi*, Milano, Mondadori, 1970, p. 1234. [Una traducción española reza así: “Cuando conseguís la ventaja de lo que preconizáis, gana la verdad; cuando conseguís la ventaja del orden y la elaboración, ganáis vos.” (*Ensayos III*, edición y traducción de D. Pizarro y A. Montojo, Madrid, Cátedra, 2ª edición, 1994, p. 174.)]

Hay muchos tipos de discusión, que van del *diálogo cooperativo*, cuyo objetivo es encontrar la solución “justa” o la mejor, a la *polémica erística*, en la cual cada uno trata de imponer la propia razón prescindiendo del hecho de que pueda estar equivocado.

Por tanto, hay al menos dos tipos de conducta en los intercambios discursivos, uno de naturaleza cooperativa, otro de naturaleza conflictiva. En correspondencia, hay dos tipos de reglas en las cuales se inspiran tales conductas: reglas dialógicas y reglas polémicas. Estas últimas se califican mejor como movimientos o maniobras.

A estas dos conductas corresponden dos metáforas opuestas en la discusión: la bélica, según la cual la “discusión es una *guerra*”, y la constructiva, según la cual “discutir es *construir*”. El fenómeno, que, en tanto que léxico-lingüístico, puede parecer marginal, es en realidad bastante revelador, porque las palabras crean imágenes, las imágenes crean ideas y las ideas determinan comportamientos. La consideración del lenguaje ordinario, como también decía John Austin, es mucho más instructiva que la lectura de todos los tratados de filosofía: no es ciertamente la última palabra, pero es sin más la primera.<sup>2</sup>

Por ello, tenemos dos modos opuestos –dialógico o polémico– de discutir y de concebir la discusión. Al dialogar y al polemizar, tenemos dos objetivos epistémicos opuestos: verificar o falsar. Y entran en juego dos valores fundamentales opuestos: tratar de obtener el consenso gracias a nuestra convicción de estar en posesión de la verdad o buscar el mayor consenso posible y usarlo como fundamento y criterio de verdad. Grosso modo, pero no impropriamente, se contraponen un valor y una capacidad: estar en posesión de la verdad y tener éxito a la hora de persuadir a los demás de que se está en posesión de la verdad.<sup>3</sup> Todo está bien si la razón está de nuestra parte, mientras “hablar bien y estar equivocado es trágico”, como ya ponía en guardia Sófoles en *Electra*.<sup>4</sup>

Ahora bien, nuestra tradición siempre ha tenido tendencia a privilegiar los primeros términos de estos pares: el diálogo, la justificación, la verdad como condición para el asentimiento.

También la lógica y la retórica (por otras razones radicalmente opuestas e inconciliables) concuerdan en centrarse sobre todo en la verificación y en la justificación más que en la refutación, en el *pro* más que en el *contra*, en lo normativo más que en lo descriptivo, en el “qué hacer para que todo funcione bien” en vez de en el “qué

<sup>2</sup> El vínculo entre el lenguaje y los comportamientos queda probado, por ejemplo, por el fenómeno de la intraducibilidad sustancial. “To bounce ideas off you” es una locución inglesa que no tiene equivalente en italiano y creo que tampoco en español. Significa, literalmente, “far rimbalzare idee su di te” [“hacer rebotar ideas sobre ti”] y concretamente significa pedir a alguien una opinión sobre un proyecto antes de tomar una decisión [En la sexta edición del *Collins Diccionario Inglés* (Barcelona, Grijalbo, 2000), “to bounce one’s ideas off somebody” significa “exponer las ideas a alguien para que dé su opinión”]. Lo señala Beppe Severgnini en su *Manuale dell’uomo domestico* (Milano, Rizzoli, 2002), haciendo notar la diversa actitud de pueblos diversos al comparar las acciones de dar y de pedir consejo: hay quien prefiere no pedirlo, sino darlo. Viceversa, nuestro “far bella figura” [cuadrar; tener una apariencia agradable] parece que es intraducible al inglés (intraducible no literalmente, sino conceptualmente), porque en el mundo anglosajón cuenta más la sustancia que la forma: cuenta si una afirmación es verdadera o falsa, si una cosa es buena o mala, si uno es leal o desleal; no tiene mucha relevancia el aspecto externo y la apariencia.

<sup>3</sup> Deseando ser un poco menos esquemático, el debate tiene otros aspectos, muchos significados, muchas dimensiones: al menos una dimensión epistémico-conceptual, una dimensión dialéctico-retórica y una dimensión ético-política. Por tanto, la cuestión de cómo y cuándo sea bueno discutir presenta implicaciones de naturaleza bastante diferente de los dos tipos opuestos delineados.

<sup>4</sup> [En el episodio segundo del drama *Electra*, y en un momento de una discusión con su hermana Crisótemis, Electra replica a ésta: “Verdaderamente es extraño que, hablando bien, estés equivocada.” (Sófoles, ‘Electra’ (v. 1039), en *Antígona. Edipo Rey. Electra. Edipo en Colona*, traducción de A. Alamillo, Barcelona, Planeta-DeAgostini, 1995, p. 183).]

hacer cuando la cosa se tuerce”; en una palabra, más en las reglas (reglas metodológicas, reglas de comportamiento, reglas de valoración del debate) y menos en los movimientos que habíamos definido más arriba.

Hay reglas de la discusión ideal y de la modalidad de la discusión real. Las primeras son de naturaleza normativa, las segundas de naturaleza descriptiva. Las primeras las tenemos presentes, pero nos guardamos bien de ponerlas en práctica. De las segundas, nos servimos, quien más quien menos, instintivamente, incluso sin haber reflexionado nunca sobre ellas.<sup>5</sup>

“VIR BONUS DICENDI PERITUS”: ¿IDEAL REGULADOR O UTÓPICO?

Catón el Viejo enseñaba a su hijo dos dotes necesarias en el que habla: honestidad y talento. *Vir bonus dicendi peritus* [Un hombre honrado que sabe hablar] es la expresión y el ideal de sus propuestas. Pero antes que él, este ideal retórico del hombre que sabe hablar bien, pero que debe ser honrado, que es al mismo tiempo el ideal pedagógico, social y cultural, lo hacía notar Isócrates y, después de él, lo reclamaban Cicerón, Quintiliano<sup>6</sup> y toda la tradición occidental del diálogo y de la conversación cívica.

Partíamos justamente de la problemática definición del orador como *Vir bonus dicendi peritus*, reformulable en nuestro contexto como *Vir bonus disputandi peritus* [Un hombre honrado que sabe discutir]. La idea de la necesaria solidaridad del hombre bueno y con habilidad para hablar plantea un problema no de poca importancia: ¿qué decir del hombre injusto que sostiene lo falso y que persuade?

No resulta sorprendente que San Agustín, santo, pero persona precisa y desencantada, hubiera refutado la idea de Quintiliano según la cual el orador debía ser una persona recta: para ser tal, basta ser *bueno en el hablar*, aunque no se sea desde el punto de vista moral. La respetabilidad, la rectitud tienen seguramente un efecto de persuasión, pero no son obligatorias. La habilidad es suficiente, donde la bondad no lo es (*De Doctrina Christiana*, libro IV). Es cierto que el Verbo, la Palabra de Dios, torna elocuente incluso la lengua de los niños, pero también disponemos de la escuela de la cháchara (*Confesiones*, VIII, 5, 10)<sup>7</sup> que puede tornar persuasivo un discurso.

Si la definición en cuestión es rechazada por San Agustín, Petrus Ramus se burla de ella cuando, al comienzo de su *Rhetoricae Distinctiones in Quintilianum* (1549), la juzga inútil y estúpida (*vanam et inanem*).<sup>8</sup> De hecho, dice, la definición de un artifi-

<sup>5</sup> Sobre la diferencia entre canon ideal y práctica efectiva de la discusión, cf., por ejemplo, Scott Jacobs, ‘Argumentation Without Advocacy’, en *Argumentation Illuminated*, edited by F. H. Van Eemeren *et alii*, Amsterdam, SICSAT – International Centre for the Study of Argumentation, 1992, pp. 270-271.

<sup>6</sup> Cf. Quintiliano: “Emprendemos, por consiguiente, la formación de aquel orador perfecto, que no puede serlo si no es un hombre honrado.” (*Sobre la formación del orador. Institutiones Oratoriae*, traducción de A. Ortega Carmona, Salamanca, Servicio de Publicaciones de la Universidad Pontificia, 1997, Tomo I, Proemio 9, p. 17); “Ni siquiera llegará a ser orador si no es un *hombre honrado*.” (*Ibidem*, 2000, Tomo IV, XII, I, 3, p. 291).

<sup>7</sup> [Respectivamente, ‘Sobre la doctrina cristiana’, en *Obras de San Agustín*, tomo XV, edición de B. Martín, Madrid, B. A. C., 1957, pp. 262ss; y *Obras de San Agustín*, tomo II, *Confesiones*, edición de A. Custodio, Madrid, B. A. C., 1963, p. 309.]

<sup>8</sup> “Si Philosophia moralis pars esset Rhetoricae, in aliqua eius parte explicanda esset. At id nusquam vel a Quintiliano fit, neque fieri omnino debet. Non est item pars Rhetoricae.” [“Si la Filosofía moral fue una parte de la Retórica, debería explicarse en alguna parte de ésta. Pero eso no se ha hecho, ni siquiera en Quintiliano, ni debe hacerse en modo alguno. No es, pues, una parte de la Retórica.” (*Rhetoricae Distinctiones in Quintilianum*, Basileae, 1549. Hay traducción inglesa, a cargo de C. Newlands, con el texto

ce que incluya más de lo que entra en los límites de tales artes es incorrecta. Así sería incorrecto definir como gramático a uno que es experto en lengua y en canto, o geómetra al que sabe de mediciones y de medicina. De ética se ocupan los filósofos morales, no los oradores ni los retóricos.

El problema es siempre el de la relación entre la rectitud y la habilidad, habilidad que suele ser calificada significativamente de diabólica. Grave problema el de la relación entre ética y retórica. La retórica se considera un arte amoral. Se señala como un peligro, una amenaza; la habilidad retórica se considera como el polo opuesto de la sinceridad, de la honestidad, de la pura verdad.

Un esbozo de respuesta a tal cuestión, sugerida por Renato Barilli, una respuesta por otra parte sutil y rigurosa, “a la cual en el fondo ... se sumaba el mismo Protágoras, es que hay retórica justamente allí donde lo verdadero y lo falso no se pueden discernir claramente, sino como probabilidad en un sentido o en el otro, que cada uno de los dos contendientes puede esgrimir a su vez, pero salvando la buena fe, la intención, y, por tanto, no cayendo en la sofística, al menos en la acepción vulgar y peyorativa del término”.<sup>9</sup>

El poder de la retórica ha preocupado desde el principio a sus mismos creadores y fautores. Aristóteles se dice indignado por la profesión de mentiroso ejercida por Protágoras, que se vanagloria de “convertir el argumento más débil en el de más fuerza” (*Retórica*, 1402a23)<sup>10</sup> y Cicerón declara haber reflexionado profundamente sobre si el poder de la palabra y el estudio de la elocuencia habían procurado más bien o más mal a la ciudad. La conciencia del valor de la palabra estaba tan presente en el mundo griego que algunas deliberaciones decisivas para la *polis*, como la condena al exilio de personajes públicos, se querían sustraer al poder de seducción y de transgresión del *logos*: el procedimiento del ostracismo permitía de hecho apartar a personajes indeseables de la escena política, sin debates, sin procesos, sin motivaciones explícitas.

Entre las muchas culpas imputables a la retórica, la que tiene que ver con la *moralidad* es con mucho la más grave: la retórica sería condenable por su capacidad para propagar lo falso bajo mentiras disfrazadas y para simular lo verdadero.<sup>11</sup>

A esta objeción, en virtud de la cual argumentar significaría manipular, respondería, en primer lugar, que las técnicas de manipulación más eficaces y más engañosas son aquellas que no hacen intervenir la razón. Como sostiene Bernard Meyer,<sup>12</sup> es mejor que alguien trate de explicar por qué, según él, deberíamos comprar tal coche, suscribir tal póliza, aproximarse a ese estante, votar por tal partido en lugar de imponer inconscientemente tales elecciones con técnicas engañosas. Toda técnica mani-fiesta es en sí neutra, ni positiva ni negativa. Y, si queremos, la verdadera manipulación es la de los regímenes iliberales de cuño orwelliano, que sofocan la libertad de expresión y de pensamiento, aunque sólo sea con una “neolengua” (*newspeak*).<sup>13</sup>

---

latino, *Arguments in Rhetoric Against Quintilian*, DeKalb, IL, Northern Illinois University Press, 1986, p. 87. El mismo texto se recoge también en Petrus Ramus, *Scholae in Liberales Artes*, Basileae, 1569, reimpresión reprográfica en Hildesheim, G. Olms, 1970, p. 322.]

<sup>9</sup> R. Barilli, *Retorica*, Milano, ISEDI, 1979, pp. 46-47.

<sup>10</sup> [*Retórica*, traducción de Q. Racionero, Madrid, Gredos, 1990, p. 461.]

<sup>11</sup> A lo cual se añade que, desde el punto de vista *cognitivo*, estaría viciada por infundada o por fundada sobre lo irracional; desde el punto de vista *metodológico*, su naturaleza entimemática y sentenciosa la tornaría falaz; desde el punto de vista *social*, sería arte demagógica, manipulatoria, de adulaciones.

<sup>12</sup> En *Maitriser l'argumentation*, Paris, A. Colin, 1996, pp. 224-225.

<sup>13</sup> [*Newspeak* es un lenguaje de ficción en la novela *1984* de G. Orwell. El autor incluía al final un ensayo, como apéndice, en el que explicaba los principios básicos de este lenguaje y señalaba: “La inten-

La arraigada y negativa imagen de la retórica queda hoy reemplazada por una concepción diferente que ve en la retórica y en sus esquemas argumentativos instrumentos heurísticamente válidos y cognitivamente idóneos para recoger la rica multiplicidad de aspectos de lo real; esquemas metodológicamente asociados a un valor ético no despreciado, en cuanto la retórica está estrechamente unida (y la historia lo testimonia) con la apertura crítica, la problematicidad y sobre todo con el antiautoritarismo. Contra todos los fundamentalismos, en todos los campos, el de lo religioso, el de lo “políticamente correcto”, de la campaña antihumo, etcétera. La retórica (si se consiente hablar retóricamente, a la antigua manera, de la retórica) sería índice y promotora a la vez de antidogmatismo, de tolerancia, de democracia, porque la retórica se puede ejercitar y sobrevive sólo en condiciones de libertad.

La pregunta que me hago en relación con esto es la siguiente: ¿una discusión idealmente perfecta se ha de considerar utópica porque no puede darse o porque hoy no es realizable, pero lo podría ser en el futuro, en condiciones cambiantes? ¿Se considera una idealización utópica en cuanto vacía ilusión o una indicación de un camino por recorrer, hasta ahora no practicado, pero no inaccesible si todos se prestan a recorrer con buena voluntad?

En otros términos, este íntegro, intachable principio dialógico que, en el confrontarse y en el batirse discursivamente, impone convertirlo en insignia de la lealtad, ¿entra en la categoría de las órdenes expresas que con empeño se podrían respetar o entre las que se ponen como ideales límite deseables, pero irrealizables?<sup>14</sup>

Lo del diálogo “políticamente correcto” más que una utopía parece un dogma o un mito: un mito como lo es el mito de la verdad manifiesta, el mito de la transparencia, el mito del pensador solitario.

Veo la diferencia del utopismo con respecto a la mitología en esto: mientras que una utopía es *manipulable*, gracias a los instrumentos de comunicación y de propaganda, y su realización histórica puede venir *fabricada* por grupos o fuerzas sociales, pero tales pseudo-realizaciones son enmascarables por otros grupos o fuerzas,<sup>15</sup> un mito es cosa distinta: liberarse de él y mandarlo al desván es mucho más difícil porque implica a todos y quien debiese ponerlo en duda se convertiría en réprobo.

Sin embargo, una comunidad necesita sobre todo de confrontación, porque, y sea dicho sin provocación, el diálogo puede empezar y tener posibilidad de buen éxito sólo con nuestros semejantes. Cuando no es posible el diálogo, o cuando el diálogo no funciona, ¿qué queda? La excomunión, la interdicción, la expulsión o el enfrentamiento, la disputa, la polémica.

Resumiendo, hay al menos dos planos de análisis de la discusión: el descriptivo y el normativo. En el primer plano, lo que se obtiene es una representación realista y desconsoladora de un hecho; en el plano prescriptivo, tenemos un código utópico de conducta.

---

ción de la neolengua no era solamente proveer un medio de expresión a la cosmovisión y hábitos mentales propios de los devotos del Ingsoc, sino también imposibilitar otras formas de pensamiento.” (1984, traducción de R. Vázquez Zamora, Barcelona, Destino, 2003, p. 321.)]

<sup>14</sup> También entre las ciencias se encuentran anómalas, o sea, las que se desvían del modelo estándar, otras son improbables, como la fantaciencia, otras, en suma, imposibles.

<sup>15</sup> La observación sobre las “utopías alcanzadas” se encuentra en Bronislaw Baczko, ‘Utopia’, en *Enciclopedia*, Torino, Einaudi, 1981, vol. 14, p. 917. Entre otras muchísimas referencias pertinentes, señalaría *L’utopia e le sue forme*, a cura di Nicola Matteucci, Bologna, Il Mulino, 1984, y Valerio Verra, ‘Utopia’, en *Enciclopedia del Novecento*, Roma, Istituto della Enciclopedia Italiana, 1984, vol. VIII, pp. 988-1006.

El problema es el siguiente: una discusión ideal, ¿debe o no debe estar exenta de maniobras tácticas? La respuesta viene dictada por dos consideraciones. La primera es una constatación: es muy difícil que nuestros comportamientos se conformen a los dictámenes de un decálogo ideal de discusión perfecta. La segunda es una convicción: que no sólo sea imposible eliminar los movimientos y las estratagemas, sino que ni siquiera sea necesario ni oportuno hacerlo. Tal idea se inspira en la observación de que nunca hay una razón segura que se contraponga a una segura sinrazón, sino que hay dos razones más o menos fuertes. El problema es entonces el de establecer no quién tiene razón, sino quién tiene *más razón* o *más razones* de su parte. Por lo cual, usar todos los argumentos concebibles e imaginables no debería entenderse como algo prevaricatorio y a evitar, sino como un acto conveniente y a alentar.

#### LAS REGLAS DEL DIÁLOGO

Los criterios de un debate “honesto”, que pueden delinear en conjunto una metodología y una ética de la disputa, fijando los cánones compartidos en el debate que permiten “desacreditar” a quien los contraviene, son incómodos por tres razones: son difíciles de identificar, difíciles de contradecir, pero sobre todo difíciles de respetar.

Sea como fuere, por un lado, la experiencia práctica y, por otro, algunas investigaciones en el campo argumentativo atestiguan que la observancia de ciertos comportamientos promueve la discusión, la torna más provechosa y facilita su eventual solución o disolución. Son pocas las reglas recomendadas o recomendables de diversa naturaleza (lógica, ética y operativa), que por norma se pretende que sean respetadas por los otros y que consideraríamos fastidiosas si fuéramos sorprendidos transgrediéndolas, ya que delatarían deslealtad, impertinencia o prejuicio.

*Primera*, no te consideres infalible; no creas que tus ideas son intocables y tus argumentos incontrovertibles. Tienes todo el derecho a tratar de ser convincente, pero, si no lo logras, reconócelo, por lo menos en tu interior. Mantente abierto a la duda y dispuesto a revisar tu posición de partida.

*Segunda*, busca un punto de partida común. La idea de que no se puede discutir si no se está de acuerdo puede sonar a paradoja, pero compartir al menos una premisa resulta fundamental por ese principio banal pero ineludible según el cual *ex nihilo nihil*. Es desalentador medir algo con dos varas distintas.

*Tercera*, atente a lo que crees cierto. No afirmes como si fuera objetivamente verdadero lo que sabes que es falso o puramente subjetivo.

*Cuarta*, aporta las pruebas que se te piden. Si se te exige que demuestres algo, hazlo o prueba que es una pretensión absurda. Las pruebas serán de la calidad adecuada, y la cantidad, suficiente (puede bastar con una sola o puede ser necesario reunir más de una).

*Quinta*, no eludas las objeciones. En la disposición a responder a las contestaciones y a las críticas está la razón de ser de la discusión; por tanto, eludirlo la hace naufragar.

*Sexta*, no eludas la carga de la prueba. Si la patata quema ahora, no quemará menos cuando vuelva a tus manos.

*Séptima*, trata de ser pertinente. La irrelevancia de los argumentos es una de las causas más difundidas del vicio lógico.

*Octava*, esfuérzate en ser claro. La ambigüedad es un excelente recurso para los cómicos, no para el que discute.

*Novena*, no deformes las posiciones ajenas. Al referir los hechos o reformular las intervenciones del otro, aplica el principio de caridad, que impone, en sentido positivo, ser comprensivo, y en sentido negativo, no distorsionar. Atente a la mejor interpretación posible de la posición de tu interlocutor.

*Décima*, en condiciones de empate final, suspende el juicio, a no ser que comporte un daño mayor.

*Undécima*, en presencia de nuevos elementos, acepta la reapertura del debate y la revisión del caso.

Se reconocerán, entre ellas, las máximas que presiden la conversación cooperativa (cantidad, cualidad, relación, modo) elaboradas por Paul Grice<sup>16</sup> (no por casualidad el autor las consideraba aplicables a todos los intercambios finalizados y racionales). Otras corresponden a algunas de las reglas pragma-dialécticas de la discusión crítica fijadas por F. H. van Eemeren y R. Grootendorst,<sup>17</sup> Señalamos finalmente el llamado principio de caridad, fundamental para contener nuestras tendencias a la interpretación libre.

El respeto de estas reglas garantiza la “integridad del debate”. Quien no las observa se convierte en culpable de alguna de las tantas falacias, que en realidad no sólo son defectos lógicos, sino con frecuencia y voluntariamente transgresiones éticas o pecados comportamentales, que se relacionan, además de con las reglas de la verdad y de la validez, con las reglas de la buena conducta y de la discusión fructífera.<sup>18</sup> Pero si uno trata de vencer, o simplemente está firmemente convencido de su tesis, tenderá a hacer prevalecer su “capacidad de debate” sobre la integridad.

Las reglas enunciadas forman parte obviamente de un modelo leal e ideal de discusión. Las reglas de la discusión real se encuentran bien lejos de ajustarse a estos principios normativos. Al código de conducta para una discusión válida y racional convienen las palabras con que Tomás Moro concluye su *Utopía*: “También diré que existen en la república de los utopianos muchas cosas que quisiera ver impuestas en nuestras ciudades. Pero que no espero lo sean”.<sup>19</sup> Un disputador real puede *no ser capaz*, porque le falta la habilidad o la oportunidad, o *no estar dispuesto*, porque le falta la voluntad, de respetar tales reglas. El abismo que separa la práctica efectiva de la discusión y el modelo ideal, por un lado, y la disparidad de las capacidades y los medios de los contendientes, por otro, son problemas de no poco calado.

#### LOS MOVIMIENTOS DE LA POLÉMICA

De hecho, quien discute con obstinación tiende a hacer exactamente lo contrario de cuanto le dictan las reglas que acabamos de exponer. Poco importa que ello ocurra

<sup>16</sup> [P. Grice: ‘Lógica y conversación’. Versión castellana de J. J. Acero en *La búsqueda del significado*, edición de L. M. Valdés, Madrid, Tecnos, 1991, pp. 511-530.]

<sup>17</sup> Una sucinta recapitulación de los diez principios pragma-dialécticos para una discusión honesta se encuentra en F. H. van Eemeren y R. Grootendorst, *Argumentation, Communication and Fallacies*, Hillsdale, N.J., Lawrence Erlbaum, 1992, pp. 208-209.

<sup>18</sup> Cf. A. Cattani, *Discorsi ingannevoli. Argomenti per difendersi, attaccare, divertirsi*, Padova, Edizioni GB, 1995.

<sup>19</sup> [*Utopía*, traducción de P. Rodríguez Santidrián, Madrid, Alianza, 1998, p. 210.]

de forma intencional o inadvertida, porque no se tiene la capacidad o porque no se tiene la voluntad.

Suele decirse que, en el fondo, los trucos son como los grilletes en los pies y que las manipulaciones son desenmascarables y, una vez desenmascaradas, a los ojos de un público ecuánime pueden y deben minar la credibilidad de quien se sirve de ellas. Pero, para desenmascararlas, es preciso conocerlas.

Se ha dicho que gran parte de la obra de los rétores y de la retórica ha consistido en descubrir y en inventariar técnicas discursivas, trucos, artificios y estratagemas de carácter táctico y con fines de manipulación. Es una constatación innegable. Pero el cinismo y la amoralidad de esta obra son sólo aparentes. Los trucos y los sofismas, o sea las razones hábilmente urdidas para replicar a otras razones, también podrían salvarnos, del mismo modo que los expedientes del abogado defensor se convertirían en un derecho sagrado para nosotros si fuéramos los acusados.<sup>20</sup> En esta obra también se encuentra una dimensión menos despreciable, relacionada con la práctica y la teoría de la argumentación. No son pocos los comentaristas del buen Platón-Sócrates que han evidenciado en sus diálogos imperfecciones no despreciables, que incluyen un uso ambiguo de los términos y asunciones inadmisibles, insuficiencia de pruebas e inferencias ilegítimas o erróneas, hasta abarcar en cierto modo todas las formas canónicas de falacias.<sup>21</sup>

En la viveza y en la animosidad del debate uno tiende irresistiblemente a inmunizar la propia tesis y a blindarse contra las críticas. Si no consigue hacerla convincente, proclama que su tesis es tan autoevidente que no necesita de demostración, porque “lo saben hasta los niños”.

Si tiene dificultad para sostener su argumento, ataca al adversario incluso prescindiendo de la consistencia de la tesis que él defiende. Juega a un tira y afloja con la lógica: no le produce ningún embarazo servirse a manos llenas de pseudo-argumentos y de buscar con lupa los mismos pseudo-argumentos en los otros.

Para salir de apuros, recurre a manos llenas a todas las distinciones, debidas e indebidas, imaginables. O cambia inesperadamente de plan o de tono.

Si cree que sus argumentos son de ínfima calidad, acumula tantos como puede con la esperanza de que la cantidad venza a la calidad. No se plantea problemas de cantidad y de cualidad. No se plantea problemas de pertinencia y de modo, en paz y en haz Kant y Grice y sus áureos aforismos.

Si no acierta a responder, retuerce indebidamente la pregunta. Un cómodo “eres tú, no yo, quien debe probarlo” viene siempre en auxilio cuando no se dispone de pruebas. En casos extremos, el sarcasmo y las broncas pueden reemplazar la falta de argumentos. Y así continúa, abusando y forzando.

La situación real más común es la de dos contendientes, cada uno de los cuales se empeña en defender su posición con uñas y dientes y trata de desmontar la adversa. Cada uno expone “todo lo que de persuasivo” (según el adagio aristotélico) hay en su posición. A los otros, a nosotros (auditorio, jueces) compete el veredicto. ¿Cómo llegar a este veredicto?

<sup>20</sup> La observación se toma prestada del vademécum de teoría y práctica de la discusión compuesto por el abogado americano Gerry Spence, *How to Argue and Win Every Time*, New York, Pan Books, 1995, traducción italiana *Come discutere e vincere sempre*, Milano, Mondadori, 1997, p. 98.

<sup>21</sup> Lo señala, por ejemplo, T. Irwin en su traducción y comentario al *Gorgias* de Platón, publicada en Oxford, Oxford University Press, 1979.

En un debate, cuando no es disciplinado y conforme a la contingencia, como es, por ejemplo, el parlamentario, que se concluye con una inequívoca votación electrónica, ¿cómo establecer quién ha vencido y quién ha perdido? El asunto es complicado porque los dos criterios de valoración, el relativo al contenido (¿qué tesis sale reforzada?) y el relativo a los contendientes (¿quién ha debatido mejor, con mayor capacidad y habilidad?) son inseparables.

La cuestión se complica ulteriormente porque, además de discutir *una cuestión entre dos partes contrarias*, se discute *para* convencer a *alguien*. El criterio que se utiliza para asignar el laurel de la victoria cambia según el elemento que se destaca en cada tipo de debate.

Por tanto, puesto que en un debate hay tres componentes fundamentales (tesis, fautores y destinatarios), tres serán al menos los objetos y por tanto los criterios primordiales de valoración:

1. la fuerza de la tesis sostenida, es decir, la integridad del edificio teórico;
2. la fuerza combativa, es decir, la capacidad de plantar cara, defensiva u ofensivamente, a la contraparte;
3. la fuerza de persuasión, es decir, el efecto sobre el auditorio, que puede ser la opinión pública, los electores o el juez.

Cada uno de estos elementos de juicio predominará según el tipo de debate y de auditorio.

Es muy importante focalizar bien este último elemento, es decir, el tipo de auditorio predominante con el que uno se las ha de ver y tratarlo en consecuencia, según sea favorable u hostil, indeciso o refractario. Con un público simpatizante se pueden hacer maravillas: descargar todo el peso de las pruebas en el adversario, evitarnos las molestias de replicar con sensatez al oponente y liquidarlo con una frase como “con una persona así no merece la pena ni contestar”, humillarlo, emplear a placer el humor y el ridículo –que sólo funcionan ante una audiencia consentidora, mientras que, si es hostil, una broma corre el riesgo de convertirse en ofensa. Uno siempre manifiesta una buena disposición hacia las confrontaciones del que lleva el agua al molino de las ideas de las que es devoto; tiende en cambio a impacientarse cuando alguien pretende paralizar con obstáculos fastidiosos el perfecto y engrasado mecanismo que se ha construido en su propia cabeza, sobre todo si esos obstáculos son fácticos.

Las motivaciones de quien se implica en un debate son al menos de tres clases. La presencia en un debate, que también puede convertirse en participación, puede caracterizarse, de hecho, por

– una finalidad informativa; se tratará de una participación neutral motivada por el deseo de obtener algunas aclaraciones para poder decidir de un modo meditado y consciente;

– un espíritu lúdico-deportivo, típico de un espectador *voyeur*, que no interviene, que quiere disfrutar del espectáculo de un enfrentamiento dialéctico, entendido más como choque de contendientes que de ideas;

– una voluntad de confirmar una convicción ya madurada; la actitud será la de quien ha elegido previamente, incluso de una manera irremediabilmente facciosa.

El espectador-juez que asiste motivado por el deseo simple e imparcial de saber privilegiará el primer criterio de valoración indicado, centrado en la fuerza de la tesis; el que se siente espoleado por la curiosidad hacia un enfrentamiento que se prevé apasionado optará por el segundo criterio, el de la fuerza combativa; por fin, la voluntad partidista de quien busca confirmar ideas ya elaboradas apuntará naturalmente a la fuerza persuasiva.

La licitud de los movimientos en un debate no es cosa que se recabe de una tabla de leyes, sino de un acuerdo entre las partes: un movimiento es *inacceptable si no es aceptado* por el interlocutor/adversario. Por lo que deviene esencial saber qué compromisos se pueden asumir y qué concesiones se pueden hacer. Sin la complicidad del engañado, culpable por ignorancia, el juego tiene menos probabilidad de tener éxito.

Dicho brevemente, el decálogo del disputador cortés, del disputador bueno, honesto, plácido disputante, parece impracticable, ya que es irrealmente irenista, “bonario”.

La concretización de un modelo ideal en condiciones muy lejos de las ideales puede servirse mejor de un decálogo de la discusión libre,<sup>22</sup> el único a mi juicio que puede proponerse razonablemente cuando dos posiciones y dos fautores respectivos se confrontan: será un esbozo del código de conducta en el que se combina cooperación y polémica.

#### LOS DERECHOS DE LA LIBRE DISCUSIÓN

En definitiva, la discusión perfecta parece tan poco posible como una sociedad perfecta o una verdad absoluta. Pero si es impracticable un decálogo del “vir bonus dicendi peritus”, acaso se puede proponer un decálogo del libre disputador, que haga al menos no inútil el discutir, que es el rasgo más típico entre los humanos, y que haga una discusión cooperativamente polémica o polémicamente cooperativa. Una discusión en la cual converjan y se amalgamen convenciones y confrontación de ideas, rigidez y disponibilidad a cambiar de opinión.

1. *Derecho a expresar sus dudas sobre todo, porque nada está “fuera de discusión”*. Es un derecho que es también un deber y que a veces se convierte en un placer: el deber y el placer de replicar. El espíritu es el de recuperar la función del antagonismo, el gusto por el lance competitivo o el placer del dueto coloquial. La libertad de pensamiento y de palabra encuentra justificaciones que van más allá de las tareas liberales iluministas.<sup>23</sup>

2. *Derecho a no decir toda la verdad*. Lo afirma incluso el juicioso Quintiliano: en ciertos casos una buena razón puede inducir al hombre honrado, que debe defender una causa, a esconder la verdad.<sup>24</sup> Pero que nadie se alarme. Se le reconoce a la contraparte el derecho compensatorio a reclamar toda la verdad a los otros, teniendo todavía presente que el “nada más que la verdad” sólo se puede pretender en un tribunal.

<sup>22</sup> La forma del decálogo se toma de la tradición religiosa; su función es la de condensar en pocas fórmulas, simples y directas, a modo de catecismo, una directriz y algunas directivas de vida. El problema de éste y de decálogos similares viene puesto de relieve por el provocador Leo Longanesi, quien, después de haber redactado el celeberrimo decálogo (*Diez axiomas para el soldado o Manifiestos ideales*, entre los cuales cuenta el celeberrimo y tristemente famoso “Mussolini siempre tiene razón.”), concluye con esta ambigua advertencia, sublime ejemplo de enigmaticidad: “Questi sono i consigli: tu alla maniera fascista fregatene, ma ricordati che a forza di fregatene si arriva all’anarchia.” (*Vademecum del perfetto fascista*, Firenze, Vallecchi, 1926, pp. 107-108) [La divisa del movimiento fascista italiano era “Me ne frego!”, esto es, “¡Me importa un bledo!”. Por ello, la advertencia de Longanesi podría traducirse a un nivel más coloquial así: “Estos son los consejos: tú a la manera fascista pasa del tema, pero recuerda que a fuerza de pasar del tema se llega a la anarquía.”]

<sup>23</sup> Cf. James F. Klumpp, ‘Freedom and Responsibility in Constructing Public Life: Towards a Revised Ethic of Discourse’, *Argumentation*, 11 (February 1997), n° 1, pp. 113-130.

<sup>24</sup> Quintiliano, *Sobre la formación del orador. Institutiones Oratoriae* traducción de A. Ortega Carmo-  
na, Salamanca, Servicio de Publicaciones de la Universidad Pontificia, 2000, Tomo IV, XII, I, 36, p. 305.

Hay situaciones en las que la ponderación de los pros y de los contras se confía a dos agentes distintos. Así, nadie se maravilla si un sindicalista no nos ilustra las razones que militan contra un aumento del salario; es natural que un fiscal exponga sólo los elementos de acusación contra el imputado, porque se sabe que será una contraparte, el defensor, quien a su vez de forma sectaria se encargará exclusivamente de equilibrar y hacer que se inclinen los platillos de la balanza de su parte. La no-verdad entra en juego, en formas diversas, en todos los tipos de intercambio dialógico: o bajo la forma de *ficción jocosa* (en el sentido en que es ficción una obra literaria), o bajo la forma de *simulación*, en el sentido en el que se dice que un modelo simula una realidad; o como mentira dolosa, entendida como engaño intencional, falsedad y sofisma.

3. *Derecho a eludir el juego del adversario y a desvincularse de su dependencia.* Cuando uno habla, el otro está obligado a responder. La réplica podría ser considerada como la reacción a un estímulo. Pero, por fortuna, la relación entre dos que discuten no es mecánica como la regla de reacción física exigiría, sino que está impregnada de una extrema libertad, por lo que la respuesta que el segundo interlocutor debe dar al primero —si quiere ser cooperativo, si no quiere hacer el ridículo, si no pretende perder puntos o perder la cara frente al auditorio— se puede colocar en un *continuum* que va de la respuesta perfectamente a tono a la respuesta completamente fuera de lugar. Entre estos dos extremos hay espacio para toda una gama de respuestas parcialmente pertinentes o impertinentes.

Existe, por tanto, en el acto de réplica un precioso margen de libertad que consiste en responder de una manera que favorezca al interlocutor y que satisfaga al auditorio, sin sufrir todavía las consecuencias de la iniciativa del adversario. Esta inestimable libertad de movimiento permite, también en fase de réplica, salir de la defensiva, distanciarse de los temas, de los argumentos y de las estrategias del otro y no enredarse en su juego, y asumir el control de la interacción.

4. *Derecho a defender por activa o por pasiva sus posiciones y a defenderse a sí mismo.* Defender las propias ideas y a sí mismo es uno de los derechos inderogables del disputante. Se puede hacer de manera activa o pasiva. Se puede hacer lo mejor posible de manera retorcida o simplemente blindando, en espíritu no popperiano, la propia tesis. Como decía John Stuart Mill, en su manifiesto liberal,<sup>25</sup> siempre hay esperanza cuando se está obligado a oír a las dos partes; es cuando se sigue a una sola que los errores cristalizan en prejuicios y la misma verdad pierde su valor de verdad.

5. *Derecho a poder concluir el propio discurso.* Derecho elemental, que no siempre se acuerda. Las investigaciones *ad hoc* parecen atestiguar que la agresividad litigiosa y la intemperancia verbal (alzar la voz, mostrar prepotencia, atacar a la persona y no su tesis, mofarse...) generalmente no recompensan y son menos productivas que las buenas maneras, que los tonos moderados, que los argumentos razonables. Resolver una discusión no está siempre en nuestro poder, pero *cerrarla y concluirla* sí.

6. *Derecho a aspirar a la victoria.* Con su corolario: el derecho a no ser cooperativo. El ser competitivo no es incompatible con una sana discusión. “El desacuerdo

---

<sup>25</sup> John Stuart Mill, *On Liberty* (1858), cap. 2, ‘De la libertad de pensamiento y discusión’; traducción italiana: *Saggio sulla libertà*, Milano, Il Saggiatore, 1992 [Traducción de P. de Azcárate, *Sobre la libertad*, Madrid, Alianza, 1997].

torna más precioso el acuerdo.”<sup>26</sup> El acuerdo, el consenso, la unanimidad son mejores cuando constituyen una auténtica composición de contrastes, composición posterior a un debate en el que las divergencias hayan podido manifestarse y confrontarse.

Los antiguos tenían quizá mucho más que los modernos una marcada propensión natural a la confrontación. Su gusto innato por las competiciones atléticas tenía parangón en el campo intelectual en el gusto por la comparación antitética de las ideas. En ambos casos, la confrontación tenía dos aspectos, uno de naturaleza factual (epistémica en el caso de las ideas) y uno de naturaleza más estética.

Hay seguramente una raíz sofisticada en este gusto por la contienda que aspira a la victoria. En el *Teeteto*, Sócrates diferencia los filósofos que “componen sus discursos en paz y en tiempo de ocio”<sup>27</sup> de los sofistas que contienden en los tribunales. Una cosa sería la dialéctica filosófica, otra la erística, la antilógica, la agonística. Esto al menos en la concepción platónica. Pero no sólo son los sofistas los que patrocinan esta forma de logos dialógico, dialéctico, crítico, controversial, conflictivo. La misma tradición filosófica occidental testimonia esta tranquila aceptación del pluralismo combativo en el campo de las ideas. Protágoras, Sexto Empírico, Cicerón, Quintiliano, Hume, Voltaire, Mill, Popper, Feyerabend, Perelman se encuentran entre los que sostienen positivamente, aunque de diversa forma, la conflictividad argumentativa, mediante la cual la búsqueda de la verdad se lleva a cabo mejor, o sólo, en un contexto de debate, de crítica y de disenso.<sup>28</sup>

7. *Derecho a emplear todos los argumentos que posee y que prefiere.* Incluye, si es necesario, el derecho a dejar a un lado la lógica y a indignarse; el derecho a no fingir siempre equilibrio, moderación y compostura y a utilizar las uñas y los dientes; el derecho a adaptarse a las condiciones específicas del debate en curso. Puesto que se trata de un juego a dos, la parte contraria tiene a su vez el derecho de vetar las maniobras que considera “discutibles”. El mayor problema de un debate no es tanto la presencia de falacias, cuanto su identificación y neutralización. Visto que así va el mundo, es mejor contemplar también pragmáticamente el asunto en la tabla de derechos inderogables. Estimular el diálogo honesto es un ejercicio edificante que se debe practicar siempre, si bien con cierto escepticismo e intentando conciliarlo con la conciencia de la realidad de que, tomando la fórmula de Torquato Accetto, el disputador debe intentar vivir entre los engaños sin ser engañado.<sup>29</sup> Sin la complicidad culpable del engaño, responsable por ignorancia, el juego tiene menos probabilidad de éxito.

8. *Derecho a apelar a una tercera parte.* La tercera parte será el auditorio (al que se trata como cliente, pero que no siempre lleva razón) o el juez (que emite un vere-

<sup>26</sup> Publilio Siro, *Sententiae*, n. 191. [“Ex lite multa gratia fit formosior”. Recogido en *Minor Latin Poets*, traducción inglesa de J. W. Duff y A. M. Duff, Cambridge, MA, Harvard University Press, 1934, reimpresión 1982, p. 38. Hay una edición bilingüe en Madrid, *Sentencias, Suplementos de «Estudios clásicos»*, Serie de textos, n° 7 (1963), con introducción, edición y traducción de V. J. Herrero Llorente, y con el texto latino “Ex lite multa gratia est formosior” y castellano “Después de una gran disputa, la reconciliación es mucho más hermosa” (pp. 274-275).]

<sup>27</sup> [Platón: ‘Teeteto (172d)’, traducción de A. Vallejo en *Diálogos V*, Madrid, Gredos, 1992, p. 238.]

<sup>28</sup> Razonamiento antilógico, *dissoi logoi* [razonamientos o discursos dobles], *controversia*, razonar *in utramque partem*, argumentar a favor y en contra, criticismo, falsacionismo son la modalidad y el procedimiento argumentativo a los cuales se refieren.

<sup>29</sup> “...si ésta es la condición del hombre, bastará conocerla y vivir entre los engaños sin ser engañado.” (T. Accetto, *Rime, L'autor a chi legge* (1621), Torino, Einaudi, 1987.)

dicto, pero no establece la aceptabilidad de una tesis). Cuando dos personas discuten, piensan fatalmente en todos los que escuchan, porque saben que pueden condicionarlos. La advertencia de Platón consiste en que “son cosas muy diferentes el dialogar uno con otro y el hacer discursos en la asamblea”.<sup>30</sup>

9. *Derecho a ser juzgado por lo que se piensa y se dice, no por lo que se ha hecho.* De aquí deriva el derecho colateral a que no se recriminen sólo comportamientos, cuando lo que se discute son ideas y opiniones. A diferencia de quien debe perseguir judicialmente al corrupto y no a la corrupción, conviene que el lógico persiga la falacia y no al falaz.

10. *Derecho a cambiar las reglas y derechos de la discusión.* Y a realizarlo durante la discusión, de acuerdo con el interlocutor. El que participa en un debate puede reformular, revisar y volver a discutir las reglas, los procedimientos, las maniobras lícitas, la conducción. En otras palabras, el “cómo debatir” se convierte en objeto de debate.

Cuando se juega, hay que respetar las reglas del juego. Para usar una de las analogías más recurrentes, en el juego del ajedrez tenemos dos participantes que mueven sus piezas por turnos eligiendo dentro de un repertorio numéricamente limitado y la victoria se produce según reglas precisas de adjudicación. Esencialmente una discusión se modela o es análoga a un juego de este género. También en el juego del debate, hay reglas lógicas y reglas procedimentales, reglas argumentativas y reglas relativas al orden de las intervenciones. Por desgracia, no todo está tan definido y tan claro como en el ajedrez, donde Kasparov sabe cuándo ha ganado y cuándo debe renunciar frente a Deep Blue. Lo peculiar de un debate es que se trata de un tipo de intercambio en el que, a diferencia de lo que ocurre siempre, se consiente cambiar las reglas durante el juego.

Esta es una peculiaridad particularmente importante del debate. Como un paradigma de Kuhn incluye los criterios de cientificidad de una teoría, criterios que cambian con el cambio de paradigma, cada tipo de debate tiene sus parámetros relativos a la aceptabilidad de un argumento, la relevancia de un tema, la naturaleza falaz de un razonamiento, la pertinencia de los temas introducidos, el orden de las tareas, los criterios para la comparación de tesis alternativas, etcétera.

En el *Protágoras* platónico, Sócrates, enfadado por la actitud de Protágoras, que, a su juicio, intentaba eludir las objeciones y se sustraía a la obligación de justificar sus afirmaciones, “huyendo hacia el alto mar de sus discursos, perdiendo de vista la tierra” (338a),<sup>31</sup> trata de definir los criterios del diálogo y negocia las condiciones para continuar la discusión. Gracias a la intervención de un conciliador, Sócrates y Protágoras convienen en la oportunidad de proceder mediante preguntas y respuestas breves y concisas. Dado que Protágoras es capaz de construir siempre que lo desea discursos amplios y solemnes y de dar respuestas secas, será él quien tendrá que adaptarse al “pobre” Sócrates, que se arriesga a perder el hilo del discurso si Protágoras se va por los cerros de Úbeda, con su verborrea. En otra ocasión (*Gorgias*, 449b),<sup>32</sup> Sócrates contrata la modalidad de procedimiento: pide y consigue proceder con preguntas y respuestas concisas y lineales, antes que con discursos largos.

<sup>30</sup> Platón, *Protágoras*, 336b. [Traducción de C. García Gual en *Diálogos I*, Madrid, Gredos, 1981, p. 548.]

<sup>31</sup> [*Ibidem*, pp. 551-552.]

<sup>32</sup> [Platón, *Gorgias* traducción de J. Calonge en *Diálogos II*, Madrid, Gredos, 1987, p. 27.]

Un debate puede discutir de sus propias reglas internas y una discusión puede someterse a sí misma a discusión. Del resto, puesto que no existen reglas canónicas del juego del debate, es natural y justo que sean los jugadores, de común acuerdo, quienes las hagan y eventualmente las deshagan. Para el correcto desarrollo de un debate, basta con que quien participa convenga en los datos y sobre cómo proceder: esto obviamente no garantiza la verdad de la conclusión, pero sí la corrección del debate.

Concluyo con una cita de Cicerón: “el verdadero, perfecto, único orador” será “alguien que ... pueda argumentar en ambos sentidos sobre cualquier asunto y exponer en cualquier causa ... dos discursos contrapuestos” (Cicerón, *De Oratore*, III, 80).<sup>33</sup> Esta esquizofrenia se ve no como el rasgo de un individuo mentalmente dividido, sino como la condición necesaria para una elección racional en caso de que este individuo tenga la suficiente elasticidad como para apartarse de su opción inicial, o al menos para una elección racional por parte de quien valora las argumentaciones y prestaciones alternas. No son más útiles los debates en los que se busca que uno de los contendientes convenza a su oponente (nos damos buena cuenta de ello asistiendo a cualquier debate, no sólo en campaña electoral), sino los que se rigen por la idea de facilitar que un tercero llegue a conclusiones sólidas que de otro modo le resultaría imposible alcanzar.<sup>34</sup>

Es mejor discutir sin decidir que decidir sin discutir. Y, sea como fuere, decidir después de haber discutido el mayor tiempo posible, con la deplorable lentitud y la frustrante pedantería del filósofo que, al menos tiene esto de bueno, es el más exigente de todos, jueces inclusive, en la elección y en la aplicación de los criterios de aceptabilidad.

Aun estando pragmáticamente convencidos de que la invitación al diálogo funciona sólo con los que ya están de acuerdo, creemos en la oportunidad de promoverlo, pero creemos más todavía en la posibilidad y oportunidad de alentar la confrontación, sabiendo que también la confrontación más áspera presupone una parte de escucha. Y si, por hipótesis, el interlocutor o adversario fuese inamovible en sus posiciones, no lo será el auditorio: y esto confiere sentido incluso al llamado “diálogo de sordos”, porque en el debatir hay tres aspectos: el derecho, el deber y el placer de *someter a debate*; derecho, deber, placer no sólo oportunos, no sólo necesarios, sino también meritorios, si se convierten en un *cuestionarse*, acaso únicamente en el fuero interno.<sup>35</sup>

<sup>33</sup> [Marco Tulio Cicerón, *Sobre el orador*, traducción de J. J. Iso, Madrid, Gredos, 2002, p. 411.]

<sup>34</sup> J. Roland Pennock, *Liberal Democracy: Its Merits and Prospects*, New York, Rinehart & Co., 1950, p. 229.

<sup>35</sup> La tabla de los derechos y las reglas del diálogo se toman de mi obra *Botta e risposta. L'arte della replica*, Bologna, Il Mulino, 2001; versión castellana de Pepa Linares, *Los usos de la retórica*, Madrid, Alianza, 2003.