

**EMOCIONES, ARGUMENTACIÓN Y ARGUMENTOS, DE CRISTIÁN
MANUEL SANTIBÁÑEZ YÁÑEZ (ED.)**

José García Pérez

(Universidad de Sevilla)

jgarciap@us.es



Cristián Manuel Santibáñez Yáñez (ed.). *Emociones, argumentación y argumentos*. Lima: Palestra Editores, 2020, ISBN: 9786123251512, formato ebook

La presente obra viene a cubrir un fenómeno hasta ahora prácticamente ausente en los estudios de la argumentación: el uso y presencia de la emoción. Como señala el editor, Cristián Manuel Santibáñez Yáñez, en la Introducción, con el conjunto de trabajos que el libro abarca se pretende

poner de manifiesto la importancia de tener en cuenta esta esfera de la naturaleza humana a la hora de abordar la praxis comunicativa a fin de obtener una mejor comprensión de este fenómeno social.

Abre la veda el propio Santibáñez Yáñez, con un capítulo titulado "Argumentar con emociones" en el que, partiendo de las aportaciones de la psicología cognitiva y social sobre la emoción, el autor hace una revisión sobre su presencia en la bibliografía del campo de la argumentación, desde sus albores (Aristóteles, Quintiliano) hasta los autores posteriores al *giro* (Perelman y Olbrechts-Tyteca, Tindale, Htagard, Walton, Ben-Ze'ev, Plantin, Hample). Llama la atención que, a pesar del escaso interés prestado a este fenómeno, eso no hace que estos autores consideren que el uso de la emoción constituya necesariamente una falacia. Para nuestro estudioso, no se explica que, dadas las aportaciones de la Teoría de los Actos de Habla y su caracterización de los actos de habla expresivos (Searle, Norrick, Guiraud), la Teoría de la Argumentación no se haya aprovechado lo suficiente de ello; más bien al contrario, pues la Pragmadialéctica no considera que el uso de la emoción contribuya a la resolución de conflictos.

No obstante, hay luz en el camino y Santibáñez Yáñez se centra en la figura de Hamblin, deteniéndose en su distinción entre expresar una emoción (vg. mediante una interjección: *iOh!*) y describirla (vg. mediante un enunciado declarativo: *Me da pena*). A partir de aquí, nuestro autor se adentra en las aplicaciones que pueden tener los actos emotivos en la praxis argumentativa. Entre ellas, apunta el autor, la revisión epistémica y el cambio de las normas que estaban rigiendo el curso del conflicto, todo ello ejemplificado con "perfiles de diálogo con actos de habla emotivos", de tal manera que el autor acaba concluyendo con el ánimo a que las futuras investigaciones puedan constatar más certeramente sus observaciones sobre este posible papel que la emoción juega en la argumentación.

Por su parte, José Ángel Gascón en el segundo capítulo aborda "Las motivaciones en la argumentación", reivindicando la necesidad de incluir otros factores (además de las reglas lógicas y dialécticas) para el estudio y enseñanza de lo que debe ser una buena práctica argumentativa. Entre esos factores estarían virtudes como la "humildad" o la "integridad intelectual", es decir, el carácter y las motivaciones de los argumentadores. Esto no se ha tenido en cuenta hasta hace poco por la tradicional

separación entre razón y emoción, pues hasta finales del siglo XX la psicología no ha reclamado el papel de las emociones como "indispensables para tomar decisiones en la práctica social", ámbito en el que se inscribe la argumentación y, por ello, su disciplina de estudio debe incluirlas.

Un ejemplo de aplicación residiría en la atención a los sesgos cognitivos, pues nuestras emociones o motivaciones (intereses, deseos, preferencias) ante un determinado fenómeno van a hacer que escojamos unas reglas de inferencia y no otras para la obtención de la conclusión deseada (y por tanto sesgada). Esto lo ejemplifica el autor con el caso del filósofo español Fernando Savater, quien, (con)movido por su afición a la tauromaquia, esgrimió una argumentación pobrísima a favor de ella que incluso contradecía muchas de sus consideraciones filosóficas sobre la diferencia entre los intereses de los seres humanos y los de los animales. Así, cuando se trata de argumentar sobre aspectos que atañen a nuestros deseos o preferencias (metas direccionales), la aparición de sesgos y malas prácticas argumentativas es mayor que cuando sentimos la presión de tener que centrarnos en la calidad de nuestros argumentos en lugar de en la conclusión (metas de precisión: vg. alumnos ante un ensayo, científicos ante sus colegas o cuando estamos ante personas cuyas opiniones desconocemos). Por todo ello, concluye el autor que, si queremos mejorar el estudio y la enseñanza de la buena argumentación, "debemos ir más allá de las propiedades lógicas de los argumentos y de las reglas dialécticas" ya que asimismo "es indispensable tener en cuenta también la dimensión emocional de los argumentadores" y sus motivaciones.

En esa misma línea se sitúa el trabajo de Michael A. Gilbert, "Emoción en los argumentos. Usos y expectativas", en el que critica que el modelo tradicional de la lógica informal solo tenía en cuenta el concepto de validez de los argumentos, cuando lo que realmente sucede es que los seres humanos no suelen argumentar dando por hecho que sus premisas son infalibles, más bien todo lo contrario. Al mismo tiempo, no solo tenemos un sistema de razonamiento, sino que, además de uno consciente y reflexivo, existe otro previo en la evolución y en el que se situaría la emoción. Dada la influencia de uno en otro, es natural que la emoción influya en la elección de las premisas en el esquema argumentativo. Esto no tiene por qué llevar a pensar, como muy acertadamente apunta el autor, que hay que desechar

toda argumentación con carga emocional, puesto que es imposible un argumento sin ella. Más bien se trata de ver qué grado de emoción es aceptable y cuáles son las consecuencias tanto positivas como negativas en su uso para un buen razonamiento. Para el autor la emoción tiene tres cometidos en la argumentación: sirve para aceptar o rechazar un movimiento argumentativo, para ver si la argumentación avanza bien o mal o si se debe cambiar de dirección. Por todo ello, es importante que un argumentador sepa reconocer las emociones en los otros para así gestionar mejor el curso de la argumentación de cara a la consecución de sus fines persuasivos. Igualmente, aunque no sea tarea fácil, ocultar las emociones puede ser una estrategia para no revelar a la audiencia alguna de nuestras intenciones. El grado de transparencia (emocional) que es aceptable depende en cualquier caso de cada contexto.

De la reflexión sobre la presencia de la emoción pasamos a su presencia en un campo esencialmente argumentativo: la política. Con "Polarización política. Estado de la cuestión y orientaciones para el análisis", Pedro Jesús Pérez Zafrilla lleva a cabo una revisión de la literatura académica vertida hasta el momento sobre este fenómeno, centrándose en el epicentro del mundo occidental: los EEUU, donde comenzó la polarización sobre los años setenta dando lugar a que el partido demócrata acogiera a todo el espectro liberal y el republicano al conservador, haciendo que los bloques políticos dejaran de colaborar entre sí y siempre votaran "en bloque" contra cualquier propuesta del adversario. Así, si bien muchos autores piensan que en el conjunto de la sociedad también se da esta polarización, que se concreta en una de tipo ideológica o partidista (mayor número de personas identificadas con un partido) y otra de tipo afectiva (intensificación de los sentimientos de rechazo hacia los que pertenecen a otro partido), nuestro autor aduce otros muchos estudios que sostienen que no es tal la polarización de la sociedad en general, aunque los ciudadanos, fruto del clima político y del papel de los medios de comunicación, perciben que sí existe un grado alto de polarización. Por todo ello, nuestro autor considera que, para que nuestras democracias no deriven en totalitarismos ni sistemas iliberales, se debe poner el foco de atención en esta falsa percepción de la realidad creada por la élite política, que es en cierto modo

la que verdaderamente moldea los valores y comportamientos de la sociedad que rige.

También Francesca De Cesare pone su atención en un campo político, de ahí su análisis de "Las emociones en el discurso de las páginas web de gestación subrogada". Ya el propio término "vientre de alquiler", como señala la autora, evoca emociones negativas. Por ello se centra en el análisis de las páginas de agencias que se dedican a facilitar este proceso en España, país donde es ilegal esta práctica, para mostrar los diferentes recursos de que se sirven estas corporaciones para justificar su tarea. Aplicando los criterios de la "pragmática de la emoción", esta estudiosa expone la manera en la que las empresas salvaguardan temas o aspectos tan controvertidos como la posibilidad de elegir el sexo del bebé o las condiciones en las que se encuentran las "madres gestantes", atendiendo tanto al componente lingüístico como al visual, pues todo ello está estratégicamente dispuesto con vistas a mostrar una imagen favorable de un fenómeno que suele generar miedo entre los posibles o futuros clientes, que al mismo tiempo están ávidos por concretar su amor paternal y maternal en un ser que por sí solos no pueden engendrar.

La visión pragmalingüística la aporta Catalina Fuentes Rodríguez con un capítulo titulado "Contextos discursivos de la argumentación emotiva", en el que hace hincapié en el hecho de que, en nuestras sociedades occidentales, la emoción se ve como un mecanismo legítimo para la persuasión y ello hace que esté presente en todos los elementos de la estructura argumentativa. El uso de la emoción como calificador de argumentos es el más estudiado y consabido y es el que mayor reflejo lingüístico tiene con la fijación de construcciones que intensifican o debilitan argumentos (*joder, ya te digo, no jodas, como si*). No obstante, también la emoción, como los *topoi*, puede usarse para la legitimación de argumentos (*porque sí, yo lo veo así, esto es así*), sobre todo en tipos discursivos concretos como el político, el publicitario o el de las redes sociales en tanto que los receptores (ciudadanos/votantes, potenciales consumidores y seguidores) lo consideran adecuado y avalan tal comportamiento.

En la misma línea de asumir que la emoción está presente en la argumentación se encuentran los dos estudios empíricos que presentan Nadia Peralta, Mariano Castellaro, Juan Curcio y Germán Fariz en "Emoción

e interacción sociocognitiva argumental. Dos estudios empíricos ilustrativos". A través del planteamiento de diferentes pruebas a jóvenes adolescentes (12 años) y universitarios (18 años), estos autores han buscado determinar el papel y frecuencia de lo que ellos llaman "mensajes argumentativos emocionales". Con ello demuestran, por un lado, que, en función del tipo de actividad argumentativa (dilema vs. ordenamiento), prevalecen unos tipos de mensajes u otros: primera persona – segunda o tercera – tercera del plural para el dilema; tercera del plural – segunda o tercera – primera persona para la tarea de ordenamiento, amén del hecho de que en unas tareas (en este caso, en el dilema) hay más carga emocional que en otras. Por otra parte, la afinidad sociocognitiva entre los participantes también es un factor que aumenta la actividad argumentativa.

Por último, termina esta obra con otro análisis empírico a estudiantes universitarios, "Enmarcado y edición e argumentos interpersonales", llevado a cabo por Dale Hample, Ben Warner y Dorian Young y que pone el punto en otro aspecto hasta ahora no explorado: la relación entre el marco y la concepción de la argumentación, pues los marcos influyen y anticipan las reacciones emocionales que las personas van a adoptar ante la actividad argumentativa, de tal manera que, dependiendo del marco, la argumentación puede entenderse como un juego, como una exhibición de dominancia, como proyección de la identidad. Con ello también se pone de manifiesto la relación entre marcos, la edición de argumentos y la reactancia, dejándose entrever algunos resultados parciales como las diferencias de género (la masculinidad con la argumentación busca la utilidad, la proyección de la identidad y el juego, mientras que la feminidad rechaza lo anterior y busca la cooperación y el contraste profesional).

En definitiva, estamos ante una obra que abre un nuevo campo de investigación sobre la argumentación en el mundo hispánico, al llamar la atención sobre un fenómeno, la emoción, que hasta el momento no había sido considerado en toda su importancia para la praxis argumentativa, pues había estado relegado al campo de lo irracional y las falacias, cuando en realidad su papel es mucho más amplio y preponderante, tal y como han demostrado cada uno de los estudios que conforman y se agrupan en este libro.