

1. Reglas del diálogo argumentativo

- **Principio cooperativo.** *Contribuye a la conversación tal y como lo exige el objetivo o propósito que le corresponda.*

El objetivo de la conversación es muy distinto, por ejemplo, en un tribunal de justicia, en una reunión de delegados de curso, en una comida familiar, etc.

Este principio implica obligaciones como las siguientes:

- *Lleva el peso de la prueba cuando te corresponda.*
- *No hagas que tu interlocutor lleve el peso de la prueba cuando no le corresponda.*
- *No utilices premisas no admitidas por los demás interlocutores para apoyar una conclusión que pretendes que sea admitida por todos.*
- *Define, aclara o justifica el significado de los términos que utilices siempre que te lo pidan.*
- *No intentes forzar prematuramente la clausura del diálogo.*
- **Regla de la cantidad.** *Proporciona tanta información como sea necesaria para mantener tu punto de vista, pero no más.*
- **Regla de la cualidad.** *No digas lo que creas que es falso y no trates de mantener a toda costa una opinión de la que no tengas pruebas suficientes.*
- **Regla de relevancia.** *Debes ser relevante, esto es, centra tus intervenciones en el asunto sobre el que se dialoga y no cambies de tema sin permiso.*
- **Regla de modo.** *Explícate con claridad, sin ambigüedades, con brevedad y ordenadamente.*

A estas reglas básicas hay que añadir algunas otras según el contexto en el que se desarrolle el diálogo. Por ejemplo, en un debate político cara al público conviene establecer de antemano y estrictamente el turno de palabra y el tiempo que puede ocupar cada uno de los interlocutores.

2. Herramientas del diálogo argumentativo

En el diálogo argumentativo se utilizan determinadas expresiones con unas funciones específicas. La utilización de estas expresiones puede ser a veces incorrecta, sobre todo cuando no se respetan las reglas que acabamos de reseñar. Veamos algunas de ellas.

Términos aseguradores

Cuando alguien quiere **presentar como segura una creencia** y evitar que su interlocutor le pida razones para apoyarla, puede utilizar términos aseguradores. Así sucede en las siguientes expresiones: *Recientes estudios científicos han demostrado... Fuentes bien informadas han asegurado que... Es de sentido común que... Todo el mundo está de acuerdo en que... Es evidente que...*

En principio, sería correcto utilizar estos términos para ahorrar tiempo, pero sería incorrecto usarlos para cerrar el diálogo antes de lo debido.

Términos protectores

Para **proteger nuestras afirmaciones de las críticas** de los demás, a menudo las expresamos con menos fuerza y alcance del que tendrían si no fuesen acompañadas de términos como éstos: *Probablemente... Algunos x son... La mayoría de x son... Quizá sea cierto que...* La utilización de estos términos es correcta siempre que no pretendamos cerrar la discusión prematuramente, sino exponer nuestras opiniones con un tono de menor seguridad en ellas. También pueden ser usados de modo perverso para sugerir maliciosamente algo de lo que no se tienen pruebas: «Probablemente ganó el campeonato haciendo trampa».

Términos sesgados

Algunas palabras están cargadas de **connotaciones** positivas o negativas. Si decimos de alguien que es «estadounidense», estamos indicando su procedencia, pero si decimos que es «un yanqui», estamos utilizando una palabra que, normalmente, está cargada con un sentido peyorativo. Nuestros prejuicios y estereotipos de carácter racista, o político, o religioso, o sexista se manifiestan en muchas de las palabras y expresiones que usamos. Las connotaciones de una palabra varían en función de la persona que la dice y de la persona a quien se habla. Por ejemplo, el término «feminista» puede tener una connotación positiva para algunas personas, y negativa para otras. Por eso hemos de ser muy cautos en la utilización de este tipo de términos, para evitar que resten objetividad a la argumentación.

Definiciones persuasivas

Son definiciones que se elaboran expresamente para un término al que se quiere conferir cierto prestigio o cierto desprestigio. Si lo queremos resaltar, lo asociamos con algo que los participantes en el diálogo consideran positivo; si queremos criticarlo, lo ponemos en relación con algo que se considera negativo. Por ejemplo, un hablante está argumentando a favor del uso de los ordenadores y dice: «Los ordenadores son fieles amigos al servicio de sus dueños». En cambio, otro participante en el diálogo, que está en contra de estos aparatos, replica: «Los ordenadores son tiranos que envían al paro a miles de personas».

En realidad, ninguno de los dos ha expuesto una verdadera definición, sino una **valoración disfrazada de definición**, y de ese modo se confunde el plano de los hechos con el de las valoraciones personales y así se provoca cierto desorden en la argumentación.