

DESACUERDO PROFUNDO: DESENREDANDO LA MADEJA

DEEP DISAGREEMENT: UNTANGLING THE SKEIN

Diego Castro*

Resumen

En este artículo presento una respuesta al problema de los desacuerdos profundos desarrollado por Robert Fogelin (1985). De acuerdo con este autor, hay desacuerdos que no se pueden resolver racionalmente pues se refieren a “proposiciones de marco de referencia”. Argumento que, hechas ciertas distinciones, la conclusión de Fogelin es menos grave de lo que se piensa inicialmente. La primera distinción se da entre *resolver* y *superar* desacuerdos. Del hecho que los desacuerdos no puedan resolverse no se sigue que no puedan superarse de otras maneras. Así, junto con la resolución, las partes pueden superar desacuerdos mediante vías como la negociación, mediación, arbitraje o suspensión del juicio. La segunda distinción se da entre desacuerdos teóricos y prácticos. Según argumento, mientras que para los desacuerdos teóricos el hecho de que estos no puedan resolverse implica que la única manera de superarlos es mediante la suspensión del juicio, para desacuerdos prácticos no es posible suspender el juicio, pero hay otras maneras de “administrar el desacuerdo”. Hechas estas distinciones concluyo señalando que el hecho de que ciertos desacuerdos sean profundos no impide su superación, lo que refleja una mirada pluralista de la argumentación que debe ser estudiada con más profundidad.

Palabras clave: desacuerdo profundo, Fogelin, argumentación, resolución, superación, administración.

* Departamento de Humanidades, Facultad de Educación y Ciencias Sociales
Universidad Andrés Bello, Santiago, Chile. E-Mail: diego.castro.amenabar@gmail.com

Abstract

In this article I present an answer to the problem of deep disagreements posed by Robert Fogelin (1985). According to this author, there are disagreements that cannot be resolved rationally because they refer to “framework propositions”. I argue that, making certain distinctions, Fogelin’s conclusion is less serious than initially thought. The first distinction is between *resolving* and *overcoming* disagreements. From the fact that disagreements cannot be resolved, it does not follow that they cannot be overcome in other ways. Thus, together with resolution, the parties can overcome disagreements through means such as negotiation, mediation, arbitration or suspension of judgment. The second distinction is between theoretical and practical disagreements. As I argue, while for theoretical disagreements the fact that they cannot be resolved implies that the only way to overcome them is by suspending judgment, for practical disagreements it is not possible to suspend judgment, but there are other ways to “manage disagreements”. Having made these distinctions, I conclude by pointing out that the fact that certain disagreements are deep does not prevent them from being overcome, which reflects a pluralistic view of the argumentation that should be further explored.

Keywords: deep disagreement, Fogelin, argumentation, resolution, overcoming, settlement.

Recibido: 13-6-2022

Aceptado: 31-10-2022

I. Introducción

En su influyente artículo “The Logic of Deep Disagreements”, Robert Fogelin (1985) presenta la idea de que existen ciertos desacuerdos imposibles de resolver racionalmente a los que llama “desacuerdos profundos”. Arguye que esto ocurre por no existir entre las partes un piso mínimo de “creencias y preferencias compartidas” que permitan desarrollar argumentos racionales y persuasivos (Fogelin 1985, p. 6)¹. En consecuencia, advierte Fogelin, no hay procedimientos racionales disponibles para resolver desacuerdos profundos.

Al terminar su artículo, cuenta Fogelin que cuando los Pitagóricos descubrieron la irracionalidad de la raíz de 2, decidieron mantener el asunto en secreto. Fogelin advierte que quizás lo mismo debamos hacer

¹ Esta y las siguientes traducciones de referencias en inglés han sido hechas por el autor de este artículo.

con la existencia de desacuerdos profundos, pues si existen desacuerdos importantes que no son susceptibles de resolución, la idea de que mediante la razón podemos resolver nuestros desacuerdos pierde peso. En efecto, la existencia de desacuerdos profundos parece poner en cuestionamiento proyectos como el de la Lógica Informal, la Pragma-Dialéctica e incluso tradiciones filosóficas como la acción comunicativa habermasiana, pues la argumentación dejaría de ser una manera adecuada de resolver desacuerdos, al menos en los contextos en los que dicha resolución es importante (Turner & Wright 2017).

En este artículo pretendo mostrar que, efectuadas ciertas distinciones, podemos llegar a una visión menos pesimista que la de Fogelin. Estas distinciones son dos: a) sobre las herramientas racionales que tenemos para superar desacuerdos y b) sobre la naturaleza de los desacuerdos. Una vez hechas estas distinciones, arguyo, veremos que la “región” de los desacuerdos profundos, aunque sigue existiendo, es mucho menos importante de lo que se supone, pues la mayoría de los desacuerdos, aunque no pueden *resolverse*, pueden *superarse* de otras maneras que les permiten a las partes llegar a acuerdos pacíficos de naturaleza no resolutive.

La primera distinción diferencia entre “resolver” un desacuerdo, entendido como “persuadir racionalmente a la contraparte” y “administrar² un desacuerdo” entendido como “utilizar otros procedimientos racionales para superar el desacuerdo”. En otras palabras, como he mostrado en otra ocasión (Castro 2021), existen varias maneras razonables de *superar*³ desacuerdos, y *resolverlos* es solo una de esas maneras, pues se puede *administrar* el desacuerdo de muchas formas. Además, existe en algunos casos otra manera de superar desacuerdos que no implica administrarlo: la *suspensión del juicio*. Por tanto, incluso cerrada la puerta de la resolución, no se cierra la posibilidad de *superar racionalmente* los desacuerdos. Para entender qué pueden hacer las partes más allá de la resolución es necesario hacer la segunda distinción.

Referido a la naturaleza de los desacuerdos y, como argumenta Christian Kock (2017), existe una diferencia sustantiva entre desacuerdos teóricos y prácticos. Sin pretender distinguir estas especies de desacuer-

2 Por “administrar el desacuerdo” estoy traduciendo el concepto de “settle the matter” (Walton & Krabbe 1995, p. 110) o “contend with a conflict” (Walton 1990, p. 411). También en teoría Pragma-Dialéctica (van Eemeren & Grootendorst 2004) se hace la distinción entre “*resolve a difference of opinion*” y “*settle a difference of opinion*”.

3 En el artículo de la referencia “to overcome”.

do con total precisión, podemos decir que en el primer caso las partes están en desacuerdo sobre “lo que hay” mientras que en el segundo caso están en desacuerdo sobre “lo que hay que hacer”. El tipo de solución disponible para ambos casos de desacuerdo es diferente. Para desacuerdos teóricos, según argumentaré, no solo es posible *resolver racionalmente* sino también, como sostiene Feldman (2005), *suspender el juicio*; mientras que para desacuerdos prácticos las partes no pueden suspender el juicio, pero tienen otras soluciones a su disposición (negociar, mediar, arbitrar, entre otras), que corresponden a la *administración* de desacuerdos.

Hechas estas distinciones, el panorama respecto a los desacuerdos profundos cambia. Es cierto, los desacuerdos profundos no se pueden resolver, pero dependiendo de si son teóricos o prácticos hay otras cosas que podemos hacer para superarlos. Estas otras soluciones no son *epistémicamente* equivalentes a la resolución pero se pueden considerar soluciones *razonables* en los términos de Van Eemeren y Grootendorst (2004). Pese a lo anterior, seguirán existiendo desacuerdos profundos más allá del alcance de las soluciones planteadas, pero no pondrán en cuestión “la suposición de que el pensamiento serio y claro puede resolver problemas fundamentales” (Fogelin 1985, p. 11).

Este artículo aborda el problema principalmente desde la teoría de la argumentación, pues es esta teoría la que ha desarrollado los estándares de lo que es una resolución razonable de los desacuerdos. En específico, el artículo toma elementos de teorías dialécticas de la argumentación como la Pragma-Dialéctica (van Eemeren & Grootendorst 2004) y la teoría de los tipos de diálogo (Walton & Krabbe 1995).

Este artículo está estructurado de la siguiente manera: en la segunda sección presentaré esquemáticamente las reflexiones de Fogelin sobre los desacuerdos profundos, en la tercera sección presento la distinción entre “resolver”, “administrar” desacuerdos, y “suspender el juicio”; en la cuarta sección distingo entre desacuerdos “teóricos” y “prácticos”; en la quinta sección establezco qué implican estas distinciones para los desacuerdos profundos; en la sexta sección anticipo algunas objeciones; por último, cierro con algunas conclusiones.

2. ¿Qué es un desacuerdo profundo?

Fogelin establece que existen dos clases de desacuerdos: normales y profundos. Respecto a los primeros, señala que “un intercambio argumentativo es normal cuando tiene lugar en un contexto general de creencias y preferencias compartidas” (1985, p. 6). Esto implica que las

partes de un desacuerdo solo serán capaces de argumentar sobre algo en cuanto tengan un *background* común que permita el intercambio racional. Así, “la posibilidad de argumentar, la posibilidad de tener un intercambio argumentativo genuino, depende, estoy sugiriendo, de que conjuntamente *nosotros* aceptemos muchas cosas” (1985, p. 6). Especificando estas condiciones, podemos decir que los argumentos *normales* tienen dos requisitos fundamentales: “(i) ocurren al interior de un contexto compartido de creencias y proposiciones generalmente aceptadas; y (ii) existen procedimientos compartidos para resolverlos” (Godden & Brenner 2010, p. 43).

Por su parte, los desacuerdos profundos ocurren cuando no existe dicho contexto y/o dichos procedimientos no están presentes. En tal caso, advierte Fogelin, “el lenguaje de los argumentos puede persistir, pero se vuelve inútil pues apela a algo que no existe: un contexto compartido de creencias y preferencias” (1985, p. 7). Pero los desacuerdos profundos no se explican por los sesgos de las partes: el problema no es que una de ellas sea “testaruda” (*pig headed*), prejuiciosa, o poco rigurosa. Por el contrario “las partes pueden ser ecuanímes, libres de prejuicios, consistentes, coherentes, precisas y rigurosas y aún así estar en desacuerdo. Y estar en desacuerdo de manera profunda, no solo marginal” (1985, p. 8).

Los desacuerdos profundos son, entonces, “inmunes a las apelaciones a los hechos” y tienden a “persistir incluso cuando se ha respondido a las críticas normales” (Fogelin 1985, p. 5). Tienden a ser persistentes ya que no se refieren solo a proposiciones aisladas “sino [a] todo un sistema de proposiciones que se apoyan mutuamente (y paradigmas, modelos, estilos de actuar y pensar) que constituyen, si puedo usar la frase, una forma de vida” (1985, p. 5). En otras palabras, “obtenemos un desacuerdo profundo cuando el argumento es generado por un choque de proposiciones de marco de referencia” (1985, p. 8). El desacuerdo, entonces, se basa en proposiciones que son fundamentales para el *tejido* de las creencias de las partes (Quine 1951), por lo que modificar dichas creencias es extremadamente costoso al comprometer una parte relevante del sistema de creencias con que se relaciona.

La consecuencia inmediata de lo anterior es que, según señala Fogelin, estos desacuerdos simplemente “no están sujetos a una resolución racional” (1985, p. 11). Según estableceré a continuación, dicha consecuencia me parece cierta, pero no necesariamente implica que no hay manera alguna de superar los desacuerdos profundos. Para entender esto, se hace necesario distinguir entre “resolver” y “administrar” un desacuerdo, considerando que ambos son maneras de “superar” desacuerdos.

3. Resolver desacuerdos, administrarlos y suspender el juicio

Fogelin nos dice que los desacuerdos profundos no pueden resolverse. Pero ¿qué significa resolver? Siguiendo el tenor del texto, estoy de acuerdo con quienes señalan que Fogelin cree que resolver implica “que una parte convenza a la otra con argumentos” (Lavorerio 2020, p. 347). Si esto es así, Fogelin no estaría solo en su apreciación de lo que implica resolver. Por ejemplo, en el sistema dialéctico formal de Barth y Krabbe (1982), la resolución de un conflicto ocurre cuando una de las partes retira su tesis o el cuestionamiento frente a la tesis de la contraria. Esto solo ocurre cuando existe una persuasión exitosa. En el mismo sentido, para la teoría Pragma-Dialéctica, la *resolución* de un conflicto de opinión implica que:

El discurso argumentativo ha resultado en un acuerdo entre las partes involucradas sobre si el punto de vista en cuestión es aceptable o no. Esto significa que la argumentación de una parte ha convencido a la otra parte de que el punto de vista debe aceptarse o que esta parte ha retirado el punto de vista al darse cuenta de que la argumentación no puede resistir las críticas de la otra parte (van Eemeren et al. 2014, p. 528).

Sin desmerecer la importancia de la resolución de los desacuerdos, es un error pensar que la argumentación solo nace cuando existe un desacuerdo (Doury 2012), o que, incluso existiendo dicho desacuerdo, la única medida de éxito sea la resolución (Goodwin 1999). Por el contrario, hay muchas cosas que las partes pueden hacer cuando enfrentan un desacuerdo, e intentar resolverlo por vías persuasivas no siempre es lo más aconsejable pues puede tener costos y peligros asociados (Paglieri & Castelfranchi 2010). Entonces: ¿qué más pueden hacer las partes?

De acuerdo a lo señalado por Walton, un argumento puede definirse como “un medio social y verbal para tratar de resolver o al menos lidiar con un conflicto o diferencia que ha surgido entre dos partes” (1990, p. 411). Lo importante es lo segundo “lidiar con un conflicto”. ¿Qué significa esto? No es otra cosa que lo que tradiciones como la Pragma-Dialéctica han llamado “settlement” (van Eemeren & Grootendorst, 2004) y que acá llamaré “administrar un desacuerdo”.

Administrar un desacuerdo no permite resolverlo, pues administrar no es resolver ni pretende serlo (van Laar & Krabbe 2018a), pero sí permite que las partes encuentren una manera razonable de superarlo. Por ejemplo, si Juan y María están en desacuerdo sobre qué restaurante elegir para salir en la noche, hay varias cosas que pueden hacer:

- a. Juan puede convencer a María, o viceversa, de que el restaurant A es mejor que el restaurant B, dando como razones la calidad de la comida, el precio, el ambiente u otro atributo.
- b. Juan puede negociar con María, y ofrecerle pagar la cuenta si ella accede a acudir al restaurante de su elección.
- c. Juan puede acordar con María que su amigo Pepe (gran conocedor de restaurantes) señale cuál restaurant debiera ser el ser elegido.
- d. Juan y María pueden acordar tirar una moneda al aire para que esta decida por ellos.
- e. Ante la falta de acuerdo, Juan y María pueden cancelar la cita.

Si bien la elección de restaurantes no se podría considerar dentro de la categoría “desacuerdo profundo”, sirve para tener un panorama del problema. Lo que acá se ha llamado “resolución” solo se consigue con la alternativa *a*) mientras que las demás no resuelven el desacuerdo (*i.e.* una de las partes no ha “convencido a la otra mediante argumentos”). Pero del hecho de que las partes no hayan resuelto su desacuerdo no se sigue que no lo hayan superado de manera razonable: todas estas alternativas son razonables y les permitirán a las partes avanzar. Por cierto, mentir o manipular no podrían considerarse razonables y se puede decir que son soluciones “injustas” (van Laar & Krabbe 2016), pero de ahí no se sigue que todo lo que no sea resolver es injusto o poco razonable. En otras palabras, la superación racional del desacuerdo es un género dentro del cual la resolución es una especie, muy importante, por cierto, pero no es la única alternativa disponible.

Pero entonces ¿qué ventaja tiene la resolución mediante persuasión? ¿Por qué habríamos de preferir la persuasión a lanzar una moneda al aire, por ejemplo? La principal diferencia entre *a*) y las demás, es que la primera corresponde al óptimo epistémico y social (Castro 2021), esto es, permite llegar a una solución que, al mismo tiempo, favorece que las partes se pongan de acuerdo y tomen la solución que ambos consideran la óptima o adecuada. En otras soluciones, como por ejemplo *b*), una de las partes debe sacrificar lo que considera “mejor” (ya no estará acudiendo a su restaurant de preferencia) pero obtendrá algo a cambio y permitirá que las partes se pongan de acuerdo mediante una negociación (van Laar & Krabbe 2018b). Y, en el ejemplo *d*), existirá un 50% de probabilidad de que la elección sea epistémicamente correcta. En ciertos contextos, hacer este *sacrificio* vale la pena, sobre todo considerando que la argumentación persuasiva suele tener costos y peligros asociados

(Paglieri & Castelfranchi 2010) y que a veces termina aumentando más que disminuyendo el desacuerdo (Cohen 2005).

Finalmente, a veces las partes que se enfrentan a un desacuerdo pueden tomar un tercer camino: la suspensión del juicio. Cuando las personas suspenden el juicio sencillamente asumen que no están en condiciones de establecer quien tiene razón, y dejan el asunto de lado. Quizás a futuro lo retomen, pero por ahora han decidido no hacerlo.

Así, considerando que la resolución no es el único camino razonable para superar el desacuerdo corresponde establecer cuáles son estos caminos alternativos que permiten superarlo. Pero, antes, es necesario distinguir dos tipos de desacuerdos: teóricos y prácticos. La razón es que las herramientas que las partes tendrán disponibles cambiarán según la categoría del desacuerdo.

4. Argumentos teóricos y prácticos

De acuerdo con Kock (2018), la diferencia entre argumentación teórica y práctica no ha recibido suficiente atención en la literatura, al menos en teoría de la argumentación. Pero, según Kenny (1979), la distinción se remonta a Aristóteles cuando introdujo el silogismo práctico (*Ética Nicomaquea* 1144a 29-b1).

Sin embargo, a pesar de la supuesta falta de atención, la distinción es muy relevante: en la argumentación teórica, las partes buscan establecer si una determinada proposición es verdadera, mientras que, en la argumentación práctica, buscan establecer si sería una buena idea realizar una determinada acción (Kock, 2017).

Cuando una parte presenta un argumento teórico, está presentando un argumento del tipo: “P es el caso debido a Q”. Pero cuando presenta un argumento práctico, plantea una propuesta de acción (Lewiński 2017) es decir, una proposición del tipo: “debemos hacer A porque producirá B”. Pero para que una propuesta de acción sea posible, las partes deben tener agencia sobre el resultado deseado. Es por eso que los siguientes casos son diferentes.

- A. Andrés y Barbara no están de acuerdo sobre si el gobierno tenía razón al establecer cuarentenas obligatorias para prevenir el COVID.
- B. En una reunión de gabinete, Andrés y Barbara discrepan sobre si es correcto establecer cierres obligatorios para prevenir el COVID.

En el primer caso se evalúa una política y puede clasificarse como un desacuerdo teórico. Solo en el segundo caso, las partes tienen agencia para llegar a soluciones distintas a la persuasión: negociar, deliberar, tirar una moneda, llamar a un tercero, etc⁴.

Cuando una parte hace una propuesta de acción, presenta una propuesta que se compromete a defender. En este artículo, estoy tomando el modelo de *compromiso* para el razonamiento práctico en lugar del modelo *creencias, deseos e intenciones* (modelo BDI⁵). Este modelo (van Eemeren & Grootendorst 2004; Walton & Krabbe 1995) se centra en los compromisos públicos que asumen las partes. En lo que sigue, distinguiré la argumentación teórica de la práctica utilizando el modelo de compromiso. El modelo de compromiso implica que cuando las partes realizan movimientos argumentativos, presentan ciertas proposiciones y, por lo tanto, se comprometen a defenderlas. Esos compromisos pueden explicarse en lo que Hamblin ha llamado un “almacén de compromisos”: “un hablante que está obligado a mantener la coherencia necesita mantener un almacén de declaraciones que representen sus compromisos anteriores” (1970, p. 275). Por lo tanto, para distinguir los compromisos prácticos de los teóricos, no necesitamos analizar lo que hay dentro de la cabeza de las personas: solo necesitamos entender qué es lo que públicamente se comprometen a defender.

En la argumentación teórica, las partes se comprometen con la verdad de una proposición. Por lo tanto, afirman P y están obligados a defenderlo si alguien pregunta “¿por qué P?” presentando argumentos que implican que P es verdadera. En la argumentación práctica, las partes se comprometen a defender la idoneidad de una determinada acción propuesta. Por lo tanto, si se le pregunta, “¿deberíamos hacer A?” se comprometen a defender que debemos hacer A aportando razones que apoyen A. En el primer caso hablaríamos de compromiso teórico, y en el segundo de compromiso práctico. A pesar de estas diferencias, los dos tipos de compromisos parecen reducirse a lo mismo y tener la misma función: “si es cuestionado, justifique”.

La distinción entre compromiso teórico y práctico aclara las diferencias entre argumentación teórica y práctica. Así, en desacuerdos teóricos el compromiso es defender la “verdad” de una proposición, mientras que en compromisos prácticos se defiende la “idoneidad” de

4 El requisito de agencia para la argumentación práctica ya está en Aristóteles (*Ética Nicomaquea*, III2a 36).

5 Al respecto ver Macagno & Walton (2018)

la propuesta de acción. Pero nuestras creencias respecto a lo bueno o lo verdadero no pueden ser negociadas, transadas, externalizadas o definidas mediante ningún mecanismo que no sea la persuasión racional; mientras que las “propuestas de acción” sí son susceptibles de estas acciones, así, solo los desacuerdos prácticos se pueden administrar.

Por ejemplo, Fogelin establece que el aborto es un buen ejemplo de desacuerdo profundo. La razón es que quien cree que “el aborto es moralmente malo” no cree solo en “esa” proposición sino en todo un sistema de proposiciones sistemáticas: que el feto es persona, que tiene dignidad desde la concepción, que matar a una persona siempre es un crimen, etc. Pero es necesario distinguir entre dos proposiciones distintas:

- A. “El aborto es moralmente malo”; y
- B. “El aborto debe estar prohibido”.

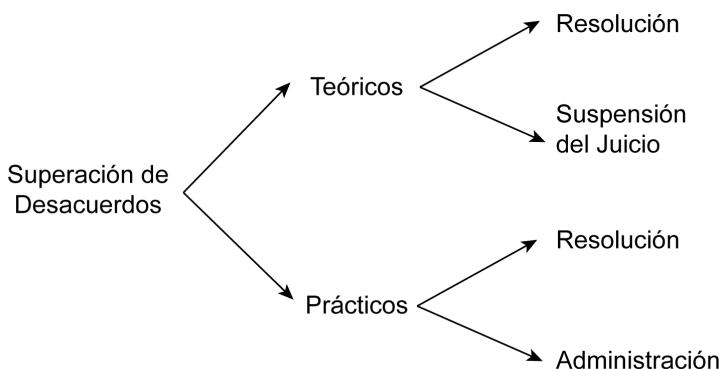
Mientras que la primera es una proposición teórica la segunda es práctica para quien debe tomar una decisión al respecto (pues tiene agencia). Ambas están, ciertamente, conectadas. Quien crea que el aborto es inmoral probablemente creerá que debe estar prohibido, y quien crea que no es inmoral creerá que debe estar permitido. Pero ese no es el fin de la historia. Ambas opiniones se pueden disociar y habitualmente lo hacen. Quien cree *A* puede, bajo ciertas circunstancias, no creer *B*, y viceversa. La razón de esto es que los desacuerdos prácticos deben balancear muchos más elementos, intereses y valores que los desacuerdos teóricos. Como bien señala Kock (2017), en desacuerdos prácticos la disputa es en torno a escalas de valores, y estas escalas se suelen negociar.

Así, por ejemplo, quien está en contra del aborto desde el plano teórico, debe equilibrar su valoración respecto al aborto con otros valores e intereses en el plano práctico. Así, puede considerar que la vida del que está por nacer es un valor a defender, pero también lo es la autonomía de la mujer, el derecho penal como *ultima ratio*, o el hecho de que en democracia debe seguirse la posición de la mayoría. En definitiva, el balance de valores puede llevarlo a disociar su creencia práctica de su creencia teórica.

Así, respecto a desacuerdos teóricos no caben otros modos de superar el desacuerdo distintos a la persuasión y la suspensión del juicio, como veremos, mientras que para desacuerdos prácticos no cabe la suspensión del juicio pero sí caben los modos de administrar el desacuerdo.

5. Desacuerdo profundo: un mapa

Habida consideración de lo anterior es posible establecer el siguiente esquema:



Veamos a continuación las soluciones disponibles para desacuerdos teóricos y prácticos.

5.1 Desacuerdos teóricos

Respecto a los desacuerdos teóricos, existirían solo dos posibilidades de superación: o bien resolver, o bien suspender el juicio.

5.1.1 Resolución de desacuerdos teóricos

La resolución, señala Fogelin, no es posible en desacuerdos profundos, por carecer las partes de acuerdos mínimos en proposiciones de marco de referencia. Sin embargo, algunos autores piensan distinto. Por ejemplo Andrew Lugg (1986) rechaza la idea de Fogelin al establecer que los desacuerdos siempre se producen en situaciones concretas y con personas reales, por lo que la distinción abstracta entre desacuerdos “normales” y “profundos” no existe, solo existen personas que argumentan bien o mal. Si esto es así, algunos desacuerdos profundos se vuelven imposibles de resolver por las circunstancias de las partes, pero esto sería cierto también para desacuerdos normales.

Richard Feldman, por otra parte, señala que las proposiciones marco de referencia “como otras proposiciones, pueden ser discutidas y debati-

das. Ellas debieran ser aceptadas o rechazadas, dependiendo de la evidencia disponible” (2005, p. 21). Así, las partes pueden sacar a la luz y discutir abiertamente sus proposiciones marco de referencia, y si bien podría ser difícil persuadir respecto a ellas, no existe una imposibilidad estructural. Y si derechamente no existe evidencia para resolver el desacuerdo lo que corresponde es suspender el juicio, como veremos enseguida.

Sobre esta cuestión, no estoy de acuerdo ni con Lugg ni con Feldman. Creo que estas posiciones no toman en consideración la manera cómo las proposiciones marco de referencia (*framework propositions*) operan. Si se lee bien a Fogelin (y a Wittgenstein, quien le sirve de inspiración), estas proposiciones tienen dos propiedades sustanciales: se presentan como sistema y se encuentran en la base de nuestra racionalidad.

Por tanto, renunciar a una sola proposición de esta red, implicaría renunciar o revisar todas las relacionadas. Renunciar implicaría dudar, y dudar requerirá otro set de proposiciones coherente desde el cual dudar. Estas proposiciones, entonces, están en los fundamentos del razonamiento de los individuos, y por tanto se presuponen. Dicho eso, aún cuando salgan a la luz y se discutan, la discusión misma las presupone.

Por lo anterior, las partes solo cambian de posición cuando cambian sus formas de vida respecto a un asunto y esto no puede producirse gracias a razones específicas sino a experiencias generales u holísticas. Se requiere así un “giro conceptual”. Según Godden y Brenner:

El giro conceptual resultante implicará una nueva comprensión de las cosas; será holístico en lugar de singular; por lo general, implicará cambios de gran alcance en las actividades de uno (incluidos juicios, inferencias, explicaciones y actitudes). Del mismo modo, se hará por “razones” holísticas en lugar de individuales. (Godden y Brenner 2010, p. 77).

En definitiva, si entendemos la resolución como un proceso mediante el cual una de las partes convence a otra mediante “razones” y lleva a esta a cambiar de opinión, entonces la resolución no es posible en desacuerdos profundos, al menos de naturaleza teórica (veremos que las cosas son ligeramente distintas con desacuerdos prácticos). La argumentación nunca es “holística” o “sistémica” sino que defiende tal o cual conclusión. No existen condiciones en los procedimientos argumentativos para llevar a cabo cambios holísticos como los que requieren los desacuerdos profundos⁶.

6 Por ejemplo, la “discusión crítica” de la Pragma-Dialéctica (van Eemeren & Grootendorst 2004).

5.1.2 Suspensión del juicio

Feldman (2005) argumenta que es necesario distinguir dos tipos de desacuerdos: aquellos que tienen una “resolución racional disponible” (RRD) y los que no. En el primer grupo, nos encontramos frente a desacuerdos que, en principio, pueden resolverse si las partes lo quieren, pues existen argumentos o evidencia disponibles para hacerlo⁷. En el segundo grupo, nos encontramos con desacuerdos para los cuales no existe evidencia disponible o las partes no están en condiciones de conocerla, por lo que, aún si las partes persiguen la resolución del desacuerdo, esta está más allá de sus posibilidades.

Por ejemplo, si dos personas están en desacuerdo sobre la existencia de la vida después de la muerte, no existe suficiente evidencia para resolver dicho desacuerdo. Lo racional, en tal caso, es que las partes acuerden suspender el juicio, y establecer que no tienen razones para creer en ninguna de las posiciones rivales. Para Feldman, tal estrategia es una manera de resolver el desacuerdo, pues si una de las partes antes creía P y la otra $\neg P$, ahora ambas están en la misma situación: no creen P ni $\neg P$. El desacuerdo, entonces, ha sido resuelto.

Si bien estoy de acuerdo con Feldman en que la suspensión del juicio es una manera de superar desacuerdos, no creo que sea una manera de resolverlos. Volviendo a la definición de la Pragma-Dialéctica, la resolución ocurre cuando “El discurso argumentativo ha resultado en un acuerdo entre las partes involucradas sobre si el punto de vista en cuestión es aceptable o no” (van Eemeren et al. 2014, p. 528). La solución así es binaria: o bien ambas partes están de acuerdo con que P es aceptable, o están de acuerdo con que P es inaceptable. Pero en el ejemplo antes mencionado, ambas partes declaran no estar seguras de si P es aceptable, por lo que no se cumple con la definición.

Pese a lo anterior, la suspensión es completamente razonable, y es una manera de terminar desacuerdos profundos. Gracias a ella, las partes pueden aprender a tolerarse, respetarse y convivir pacíficamente, pese a la existencia del desacuerdo. No resolver el desacuerdo no implica que no haya otra manera de superarlo.

7 “There is a rational resolution of a disagreement available when there is some way of presenting arguments and evidence to which the rational response is a resolution of the disagreement (i.e., there is some way of presenting arguments and evidence that should lead to a resolution)” (Feldman 2005, p. 16).

Pero la suspensión tiene un problema: es posible para desacuerdos teóricos, pero no para desacuerdos prácticos. En los desacuerdos prácticos, como veremos, las partes deben tomar una decisión. Si existe un desacuerdo profundo sobre, digamos, legalizar o no el aborto en un país donde está prohibido, la suspensión del juicio equivaldría a no hacer nada al respecto. Pero no hacer *nada* es una manera de hacer *algo*, en este caso, mantener el *status quo* de prohibición del aborto. La suspensión del juicio es, entonces, en desacuerdos prácticos, una manera de resolver el desacuerdo en favor de quien está por el *status quo*. En jerga Pragma-Dialéctica, la suspensión del juicio equivale a establecer que el *proponente* no ha sido capaz de testear críticamente su posición, por lo que se ha de mantener la posición del *oponente*.

Así, en desacuerdos profundos, la suspensión del juicio equivale a una resolución, que como señala Fogelin y hemos establecido con anterioridad, no es posible.

5.2 Desacuerdos prácticos

5.2.1 Resolución de desacuerdos prácticos

La resolución de desacuerdos prácticos tendrá los mismos problemas ya señalados para los desacuerdos teóricos. Sin embargo, hay quienes piensan que los desacuerdos prácticos sí se pueden resolver de cierta manera.

Vesel Memedi (2007), por ejemplo, presenta el caso del conflicto armado entre Macedonia y fuerzas armadas albanesas viviendo en Macedonia. Señala el autor que existía entre las partes un desacuerdo profundo sobre a quien correspondía la soberanía del territorio en cuestión, desacuerdo que al no poder resolverse desembocó en un conflicto armado. Sin embargo, advierte Memedi, en última instancia el conflicto fue sometido a mediación, mediante la intervención de una “tercera parte” (la comunidad internacional), y pudo resolverse. Así, una tercera parte imparcial podría, en este, y otros casos de desacuerdo profundo práctico, ayudar a resolver desacuerdos profundos.

Esta postura es interesante, pero no equivale a una resolución. En estricto rigor, más que de una resolución estamos hablando acá de una “mediación”. Hay otras soluciones que van en esta misma línea como la “negociación” o la “votación”. Todas ellas incumplen la definición dada anteriormente de “resolución” pues las partes no se han persuadido de que la solución dada por la contraparte es la correcta, solo han buscado un medio alternativo de administración del desacuerdo, al comprender

que ni la resolución ni la suspensión del juicio son posibles. Corresponden, por tanto, a formas de administración del desacuerdo.

5.2.2 Administración de desacuerdos prácticos

Como se ha dicho anteriormente, la administración de desacuerdos no es equivalente a la resolución. Mientras que en la resolución hay *persuasión racional*, en la administración *no la hay*. Mientras que en la resolución se llega a una solución que las partes consideran *óptima*, en la administración las partes la considera *subóptima*. Mientras en la resolución las partes llegan al consenso *por sí mismas*, en la administración la solución habitualmente se *terceriza*. Analizaré ahora cada una de estas características.

a. En la administración de desacuerdos no hay persuasión racional

Si la resolución se define como el resultado exitoso de un proceso de persuasión racional, entonces en la administración no hay persuasión racional. La única persuasión que puede existir es de segundo orden: es decir, una de las partes persuade a la otra de que es necesario tomar una cierta vía de administración del desacuerdo. ¿Cuáles son estas vías? No pretendo desarrollar una lista extensiva acá, pero para el caso de los desacuerdos profundos podría mencionar:

- La negociación: en la cual las partes renuncian a su pretensión inicial y aceptan “dividir la diferencia” (van Laar & Krabbe 2018a).
- La mediación: en la cual las partes aceptan que un tercero acerque sus posiciones.
- El arbitraje: en la cual las partes aceptan que un tercero tome la decisión por ellos.
- La votación: en la cual tres o más partes cuentan qué posición cuenta con más preferencias.
- El azar: en la cual se acepta que la decisión sea tomada de forma azarosa o aleatoria.

b. La administración de desacuerdos requiere aceptar soluciones subóptimas

La resolución representa un óptimo epistémico y social (Castro 2021), pero en la administración, las partes deben renunciar a dicho óp-

timo. Así, en la negociación, aceptan una solución que no consideran *epistémicamente óptima*, sino que se encuentra a medio camino entre lo que quieren ambas partes. En la mediación aceptan la intervención de un tercero que probablemente los llevará a aceptar posiciones que no consideran óptimas. En la votación aceptan que gane la posición que consideran incorrecta si tiene más votos. En el “arbitraje” se le entrega a un tercero la facultad de decidir, por lo que la parte perdedora deberá aceptar la solución subóptima, cuestión que también ocurre con el azar.

c. En la administración de desacuerdos la solución se terceriza

En la resolución, las partes mantienen el control sobre el proceso. De ellas depende si este es exitoso o no y cuál de las posiciones será aceptada. Pero en la administración, y salvo por la negociación, la decisión sobre el desacuerdo deja de depender exclusivamente de las partes involucradas. En la mediación y arbitraje es un tercero quien va a decidir, o al menos interceder por ellas. En el azar es un elemento aleatorio el que “tomará” la decisión.

6. Posibles Objeciones

Hasta ahora en este artículo he mostrado que si distinguimos entre “resolver” y “administrar” desacuerdos, y entre desacuerdos profundos teóricos y prácticos, en caso de que los desacuerdos profundos se presenten sigue existiendo la posibilidad de superarlos de maneras razonables, aún cuando no impliquen resolución. Pero esta conclusión general puede verse afectada al menos por las siguientes objeciones:

6.1 No es posible “administrar” desacuerdos profundos, pues no existen procedimientos comunes para resolverlos

En el texto de Fogelin se señala que en los desacuerdos profundos las partes están en desacuerdo no solo respecto a los asuntos de fondo, sino también a los “procedimientos para resolver desacuerdos” (1985, p. 6). Lo que acá se ha llamado “administración del desacuerdo” requiere o presupone que haya acuerdo sobre dichos métodos (negociar, mediar, votar, etc.). Así, los casos que pueden superarse por estas vías no son, en principio, desacuerdos profundos y los desacuerdos profundos no pueden superarse por estas vías.

Creo que para salvar esta objeción debemos distinguir un sentido estrecho de lato de “resolución” en la cita anterior. En el sentido estre-

cho, la resolución equivale a *persuasión racional*, en sentido lato equivale a *cualquier solución racional al desacuerdo*. Solo bajo la primera interpretación, la administración de desacuerdos sería posible, pues bajo la segunda, no hay ninguna solución racional disponible.

También es importante distinguir a qué se refiere la palabra *procedimiento*. Si por *procedimiento* entendemos algo similar a las diversas formas de administrar desacuerdos, entonces, al no existir procedimientos disponibles no hay manera de administrar los desacuerdos. Si por *procedimiento* entendemos algo así como el “tipo de evidencia que se considera relevante”, (y la discusión sobre los libros de récords que aparece en Fogelin 1985, p. 6, pareciera apuntar en ese sentido), entonces la administración de desacuerdos profundos sí sería posible.

Al tenor del texto y de lo argumentado en este artículo, me parece que Fogelin está hablando de “resolución” como “persuasión racional” y de “procedimiento” como “tipo de evidencia considerada relevante”. Si esto es así, entonces la objeción planteada pierde fuerza y la conclusión general del artículo se mantiene: los desacuerdos profundos no se pueden resolver, pero eso no implica que no puedan administrarse de otras maneras.

6.2 No siempre estamos dispuestos a administrar desacuerdos o suspender el juicio

Esta objeción implica que la “administración de desacuerdos” o la “suspensión del juicio”, son soluciones que las partes no siempre estarán dispuestas a seguir. Por ejemplo, en la discusión en torno al aborto se podría plantear que la negociación es una manera de administrar el desacuerdo. Así, si una parte promueve el aborto libre y la otra está en contra de todo tipo de aborto, es posible que lleguen a algún tipo de compromiso estableciendo un número limitado de causales. En tal caso, habrán administrado el desacuerdo mediante una “negociación”. Sin embargo, es posible que la parte que está en contra del aborto tenga principios morales o religiosos que le impidan llegar a ese compromiso. En tal caso, esa parte no aceptará esa manera de administración y quizás ninguna otra. ¿Qué ocurre en esos casos? Simplemente el desacuerdo profundo se mantiene, y no solo no puede resolverse sino tampoco administrarse. Presumiblemente, las partes optarán en tales casos por mover la agenda por vías no racionales.

Lo mismo ocurre con la suspensión del juicio: ante un desacuerdo profundo de naturaleza teórica, una de las partes puede proponer la suspensión del juicio y la otra negarse, en el entendido de que está en

lo cierto y no hay razón alguna para suspenderlo. Por ejemplo: si María postula que el cambio climático está ocurriendo y Pedro lo niega, entonces es perfectamente posible que Pedro proponga: “está bien, dejémoslo en que no lo sabemos”, mientras que María responda: “por ningún motivo, yo sé que el cambio climático es real”.

Pero incluso cuando las partes acuerdan administrar sus desacuerdos, el desacuerdo profundo puede seguir subsistiendo, cuando las partes desconocen *a posteriori* el resultado del proceso, o alegan que se les llevó a dicho proceso sin su consentimiento.

La objeción, entonces, es cierta pero no es fatal. Solo implica que hay desacuerdos profundos que no pueden administrarse ni suspenderse. No hay manera racional de superar a los desacuerdos. La solución planteada en este artículo puede ser útil en arrinconar el problema, pero no en eliminarlo.

7. Conclusión

En este artículo he planteado que, hechas ciertas distinciones, los desacuerdos profundos pueden superarse, en muchos casos, de maneras razonables.

Tras esta tesis subyace una crítica a los enfoques monistas y en favor de enfoques pluralistas de la argumentación. Los enfoques monistas, como la teoría *Pragma-Dialéctica* (van Eemeren y Grootendorst 2004) o la *Lógica Informal* (Johnson & Blair 1994), consideran que toda argumentación está orientada únicamente a un objetivo, a saber: la persuasión racional. Para enfoques pluralistas, por otro lado (Blair 2012; Doury 2012; Goodwin 2007; Micheli 2012; Walton 1998), la argumentación puede tener diferentes funciones específicas: por ejemplo, persuadir, obtener conocimiento, hacer un trato, impresionar a la audiencia o, incluso, profundizar el desacuerdo. Así, si la argumentación es una vía para superar desacuerdos profundos, lo es solo en cuanto tengamos una versión *pluralista* de la argumentación, pues una aproximación monista lleva inevitablemente a la conclusión pesimista de Fogelin, ya que solo es útil en desacuerdos *normales*.

Tomada esta orientación teórica, las posibilidades de la argumentación se amplían enormemente. Los desacuerdos profundos que paralizan a la opinión pública y polarizan a la sociedad (Woods 2004), y que pudieran a veces parecer irresolubles, pueden en principio discutirse, administrarse y superarse en cuanto haya buena fe y disposición de las partes. Por cierto, la buena fe no se presume y muchas veces no abunda

en la discusión pública, pero eso solo demuestra que los problemas epistémicos y éticos están íntimamente relacionados. Así, los desacuerdos en asuntos públicos solo pueden ser superados si entendemos que la democracia es una conversación “entre iguales que no están completamente de acuerdo respecto a cómo vivir juntos” (Aikin & Talisse 2020, p. 13). Para ello, se requiere una disposición frente a la opinión del otro que lamentablemente no siempre está presente.

Pero para que lo anterior ocurra, es fundamental al menos poder hacer las distinciones que he hecho acá. La primera de estas ya ha sido mencionada en los párrafos anteriores: no es lo mismo superar el desacuerdo que resolverlo, y la resolución no es la única manera de superar razonablemente los desacuerdos. La insistencia con la resolución como único modo de resolver desacuerdos, como bien han mostrado otros autores (Cohen, 2005; Paglieri, 2009; Paglieri & Castelfranchi, 2010), puede tener consecuencias negativas y fomentar el desacuerdo y la polarización. Pero si aceptamos que la argumentación no solo busca la resolución, entonces podemos empezar a explorar otras posibilidades como las presentadas acá.

La segunda distinción, entre desacuerdos teóricos y prácticos, es tan central que comparto con Kock (2017) la sorpresa ante la falta de atención que se le ha dado. En la discusión pública estos planos suelen confundirse, lo que solo sirve para aportar confusión y polarización. Por ejemplo, se suele asumir que los desacuerdos prácticos solo pueden superarse en cuanto los desacuerdos teóricos que les dan sustento hayan sido a su vez superados. Pero, como se establece en el ejemplo de la discusión en torno al aborto en la sección 4, el desacuerdo sobre asuntos teóricos no necesariamente se “hereda” hacia desacuerdos prácticos. Los desacuerdos prácticos tienen así más posibilidades que los teóricos, aunque se mantiene la observación presentada antes: la administración del desacuerdo también requiere buena fe de las partes, que no siempre abunda. Y, para desacuerdos teóricos, las partes pueden optar por suspender el juicio. La suspensión del juicio no es tampoco una respuesta óptima ni una manera de resolución, pero sí permite que las partes asuman la realidad: no tenemos medios teóricos para resolver este desacuerdo.

Ciertamente, esta propuesta no resuelve todos los problemas generados por el desacuerdo profundo. Como he argumentado, aún existirían desacuerdos que las partes no pueden superar y que pueden afectar seriamente la convivencia pacífica entre las personas. La relación entre racionalidad, buena fe y ética es también un asunto que requiere atención. Por último, las formas no resolutivas de superar desacuerdos re-

quieren mayor especificación que la presentada acá. Todos esos asuntos abren preguntas que pueden ser abordadas en futuras investigaciones.

En el espíritu de Sexto Empírico, podemos argumentar que la existencia de desacuerdos profundos no debiera turbarnos, sino más bien llevarnos a la tranquilidad del alma (*ataraxia*). No es posible que estemos de acuerdo siempre con los demás, por lo que tal vez haya que dejar de perseguir ese objetivo con tanta pasión, y buscar más bien maneras pacíficas de acomodar nuestras diversas creencias en desacuerdo. En última instancia, la democracia se trata de eso.

Referencias bibliográficas

- Aikin, S. F., & Talisse, R. (2020). *Political Argument in a Polarized Age: Reason and Democratic Life*. Cambridge: Polity Press.
- Aristóteles. (1998). *Ética Nicomaquea*. Introducción de E. Lledó Íñigo. Traducción de J. Pallí Bonet. Madrid: Gredos.
- Blair, J. A. (2012). "Argumentation as Rational Persuasion". *Argumentation* 26(1), 71–81. <https://doi.org/10.1007/s10503-011-9235-6>
- Castro, D. (2021). "Argumentation and Persistent Disagreement". *Informal Logic* 41(2), 245–280. <https://doi.org/10.22329/IL.V41I2.5580>
- Cohen, D. H. (2005). "Arguments that Backfire". En D. Hitchcock & D. Farr (eds.), *The Uses of Argument* 58-65. OSSA.
- Doury, M. (2012). "Preaching to the Converted. Why Argue When Everyone Agrees?" *Argumentation* 26(1), 99–114. <https://doi.org/10.1007/s10503-011-9237-4>
- Barth, E. M. & Krabbe, E. C. W. (1982). *From Axiom to Dialogue* (Vol. 195). <https://doi.org/10.1515/9783110839807.3>
- Feldman, R. (2005). "Deep Disagreement, Rational Resolutions, and Critical Thinking". *Informal Logic* 25(1), 12–23. <https://doi.org/10.22329/il.v25i1.1041>
- Fogelin, R. (1985). "The Logic of Deep Disagreements". *Informal Logic* 25(1), 3–11. <https://doi.org/10.22329/il.v25i1.1040>
- Godden, D. M., & Brenner, W. H. (2010). "Wittgenstein and the Logic of Deep Disagreement". *Cogency* 2(2), 41–80.
- Goodwin, J. (1999). "Good argumentation without resolution". *Society for the Study of Argumentation*. <http://goodwin.public.iastate.edu/pubs/goodwingood.pdf>

- (2007). “Argument Has No Function”. *Informal Logic* 27(1), 69–90. <https://doi.org/https://doi.org/10.22329/il.v27i1.465>
- Hamblin, C. (1970). *Fallacies*. London: Meuthen.
- Johnson, R. H., & Blair, J. A. (1994). *Logical Self-Defense*. New York: McGraw-Hill.
- Kenny, A. (1979). *Aristotle's theory of the will*. London: Duckworth.
- Kock, C. (2017). *Deliberative rhetoric. Arguing about doing* (H. V Hansen, Ed.). Windsor, Ontario: Centre for Research in Reasoning, Argumentation and Rhetoric.
- (2018). “For deliberative disagreement : its venues , varieties and values”. *Paradigmi XXXVI*(3), 477–497. <https://doi.org/10.30460/91903>
- Lavorerio, V. (2020). “Fogelin's Theory of Deep Disagreements: A Relativistic Reading”. *Philosophical Investigations* 43(4), 346–362. <https://doi.org/10.1111/phin.12274>
- Lewiński, M. (2017). “Practical argumentation as reasoned advocacy”. *Informal Logic* 37(2), 85–113. <https://doi.org/10.22329/il.v37i2.4775>
- Lugg, A. (1986). “Deep Disagreement and Informal logic: No Cause for Alarm”. *Informal Logic* 8(1). <https://doi.org/10.22329/il.v8i1.2680>
- Macagno, F., & Walton, D. N. (2018). “Practical Reasoning Arguments: A Modular Approach”. *Argumentation* 32(4), 519–547. <https://doi.org/10.1007/s10503-018-9450-5>
- Memedi, V. (2007). “Resolving Deep Disagreement”. *OSSA Conference Archive 7. Dissensus and the Search for Common Ground*, 0–10. Retrieved from <https://scholar.uwindsor.ca/cgi/viewcontent.cgi?referer=&httpsredir=1&article=1360&context=ossaarchive>
- Micheli, R. (2012). “Arguing Without Trying to Persuade? Elements for a Non-Persuasive Definition of Argumentation”. *Argumentation* 26(1), 115–126. <https://doi.org/10.1007/s10503-011-9240-9>
- Pagliari, F. (2009). “Ruinous Arguments : Escalation of disagreement and the dangers of arguing”. In J. Ritola (Ed.), *Argument Cultures: Proceedings of OSSA 09* (pp. 1–15).
- Pagliari, F., & Castelfranchi, C. (2010). “Why argue? Towards a cost-benefit analysis of argumentation”. *Argument and Computation* 1(1), 71–91. <https://doi.org/10.1080/19462160903494584>
- Quine, W. van O. (1951). “Two Dogmas of Empiricism”. *Philosophical Review* 60(1), 20–43.
- Turner, D., & Wright, L. (2005). “Revisiting Deep Disagreement”. *Informal Logic* 25(1), 25–35. <https://doi.org/10.22329/il.v25i1.1042>
- van Eemeren, F. H., Garssen, B., Krabbe, E. C. W., Snoeck Henkemans,

- A. F., Verheij, B., & Wagemans, J. H. M. (2014). *Handbook of argumentation theory*. <https://doi.org/10.1007/978-90-481-9473-5>
- van Eemeren, F. H., & Grootendorst, R. (2004). *A systematic theory of argumentation: the pragma-dialectical approach*. Cambridge: Cambridge University Press.
- van Laar, J. A., & Krabbe, E. C. W. (2016). "Fair and unfair strategies in public controversies". *Journal of Argumentation in Context* 5(3), 315–347. <https://doi.org/10.1075/jaic.5.3.04kra>
- (2018a). "Splitting a Difference of Opinion: The Shift to Negotiation". *Argumentation* 32(3), 329–350. <https://doi.org/10.1007/s10503-017-9445-7>
- (2018b). "The Role of Argument in Negotiation". *Argumentation* 32(4), 549–567. <https://doi.org/10.1007/s10503-017-9445-7>
- Walton, D. N. (1990). "What is Reasoning? What Is an Argument?" *The Journal of Philosophy* 87(8), 399–419. <https://doi.org/10.2307/2026735>
- (1998). *The New Dialectic: Conversational Contexts of Argument*. Toronto: University of Toronto Press.
- Walton, D. N., & Krabbe, E. C. W. (1995). *Commitment in Dialogue: Basic Concepts of Interpersonal Reasoning*. New York: State University of New York Press.
- Woods, J. H. (2004). *The Death of Argument: Fallacies in Agent Based Reasoning* (Vol. 3). Dordrecht: Springer.