

Material Imprimible

Curso Argumentación y redacción jurídica

Módulo La argumentación y su correlato en el mundo jurídico

Contenidos:

- El arte de la argumentación
- Recursos lingüísticos para la argumentación jurídica
- La interacción y fuerza de los argumentos
- Delineamientos básicos de la argumentación en los distintos procesos

El arte de la argumentación

La **argumentación** es una actividad discursiva que ha estado asociada históricamente a numerosas disciplinas como la Retórica, la Dialéctica, el Derecho, la Filosofía, e incluso con algunas ramas de las ciencias formales como la Lógica o las Matemáticas.

La argumentación tiene una larga trayectoria que cumple un importante papel en diversas épocas de la historia hasta llegar a los actuales estudios realizados desde diversas disciplinas.

El origen de la reflexión filosófica en torno a la argumentación nació, como muchas otras de las grandes manifestaciones humanas, en la antigua Grecia, y se articuló en torno al debate entre sofistas y filósofos.

Desde sus inicios, la retórica fue una disciplina práctica utilizada en juicios sobre propiedad y otras cuestiones relacionadas.

Desde los inicios de los tiempos, en el mundo del derecho, siempre se ha utilizado la argumentación como vehículo para persuadir a los otros y así “ganar” discusiones; y ello así ya que cuando se aprende a argumentar, es decir, a fundamentar las posiciones que se afirman o niegan, es más sencillo obtener el consenso o favoritismo de otros.

La *Techné Rhetoriké*, que ya mencionamos anteriormente, no es otra cosa más que la técnica del discurso, es decir, la retórica, que se debate entre las aspiraciones de validez de los razonamientos y las pretensiones de apariencia de validez de los mismos.

En este arte, lo que importa no es la veracidad de lo que se esboza, sino la verosimilitud con la que se expresa y desarrolla.

El surgimiento, tanto de la filosofía como de la retórica, fue posible gracias a que en Grecia había condiciones de pluralidad donde se privilegiaba la fuerza del mejor argumento. La desintegración del modelo político republicano lleva a la decadencia progresiva de la retórica que sólo volverá a cobrar brío después de mediados del siglo XX.

En palabras del crítico literario Kurt Spang, “la retórica tuvo también sus épocas de reclusión, de aislamiento forzoso, pues sólo se desenvuelve en un clima de libertad, libertad de conciencia y de expresión. Donde hay tiranía no hay retórica, al menos no existe la retórica dialógica, la que admite y exige la réplica. El despotismo admite sólo la retórica afirmativa y aduladora. A mitad del siglo XX se instala la preocupación por formas de argumentar que contribuyan a construir democracias participativas. La diversidad de actores políticos y los intereses encontrados hacen de la concertación el punto fundamental para evitar el conflicto y la violencia. A ello se le suman las nuevas

necesidades de las sociedades democráticas en relación a la importancia de la argumentación como instrumento para los asuntos públicos. El discurso y la argumentación fueron incrementando su presencia en la vida cotidiana y en la esfera pública donde los medios de comunicación comenzaron su etapa de florecimiento, y ello se expandió hacia el mundo del derecho.”

Tal como afirma el jurista y filósofo del derecho español Manuel Atienza, “nadie duda de que la práctica del derecho consiste, de manera muy fundamental, en argumentar, y todos solemos convenir en que la cualidad que mejor define lo que se entiende por un buen jurista tal vez sea la capacidad para idear y manejar argumentos con habilidad. El ejercicio de la argumentación es, pues, primordial para la tarea del jurista, pero también, a su vez, el ejercicio del derecho”.

De aquí que no es casualidad que muchos de los más grandes oradores y representantes prototípicos de la argumentación retórica hayan sido también personajes destacados en el mundo del derecho.

Y llegados a este punto, cabe referir que el papel de la argumentación dentro del derecho se modifica, evidentemente, según la concepción que de él se tenga. Así, por ejemplo, si predomina una visión positivista del derecho, es natural que se considere como la manera ideal de argumentar la propia del silogismo deductivo; en cambio, para los partidarios del sociologismo jurídico, la lógica deductiva o formal no puede satisfacer las necesidades argumentativas del derecho, sino solo una lógica “informal”, lo que muchos llaman una “teoría de la argumentación”.

Surge entonces la pregunta de cuál es el modo de argumentar que deba considerarse como propio de la jurisprudencia, en qué consiste la “lógica jurídica”.

Esta se relaciona con dos procedimientos de razonamiento lógico: la inducción y la deducción.

Según el procedimiento inductivo, el autor de la argumentación incluye, en primer lugar, uno o varios hechos concretos y, utilizándolos a lo largo del texto como argumentos, llega a establecer mediante el análisis y el razonamiento una “ley general” que los explique. En este tipo de estructura, la tesis suele aparecer al final.

En el procedimiento deductivo, por el contrario, el razonamiento arranca de una idea general que utiliza para establecer como conclusión de todo el proceso argumentativo.

La combinación del procedimiento inductivo con el procedimiento deductivo permite construir estructuras muy variadas, de distinta complejidad. No obstante, recordemos que aún hay textos argumentativos que se ciñen a la estructura clásica: introducción, exposición, argumentación, y conclusión.

La introducción sirve para enmarcar el problema que se debate, para captar la atención del destinatario, o para predisponerlo a favor de su tesis.

Por su parte, la exposición informa al destinatario de los hechos significativos relacionados con la tesis. Los clásicos aconsejan claridad y brevedad en la misma.

La argumentación se utiliza para apoyar la tesis o para la refutación de tesis contrarias.

Hay dos formas básicas: la argumentación en cadena, en donde los argumentos se derivan unos de los otros, o la argumentación por adición, donde las ideas no se subordinan unas a otras por su contenido, sino que se llega a la demostración de la tesis por la suma de los diferentes argumentos expuestos.

Finalmente, la conclusión puede cumplir varias funciones: recordar la tesis defendida presentándola como ya confirmada, resumir las ideas fundamentales que se han desarrollado, o incluso cerrar el texto con un detalle de ingenio.

Los distintos argumentos pueden tener diferente fuerza argumentativa. Ésta depende de que puedan o no ser rebatidos con facilidad.

Así se distinguen argumentos débiles, argumentos sólidos, y cuando no pueden ser rebatidos, argumentos irrefutables. Sobre estos dos últimos casos se construyen las argumentaciones jurídicas, o al menos donde se intenta edificar el discurso.

Recordemos que la tarea de los juristas es “demostrar y convencer”, situaciones que se consiguen mediante la selección y utilización de argumentos racionales, basados en hechos analizados y valorados mediante la razón, de una manera objetiva, como en la

demostración científica, bien sea por adaptación a los sistemas de creencias y valores de los interlocutores.

Sin embargo, cuando se carecen de argumentos racionales, cabe apelar a la adhesión sentimental, para la que se deben emplear argumentos afectivos que tienen por objeto conmover al receptor y generar empatía.

No obstante, cabe decir que los argumentos sentimentales son endeble a la hora de pretender una decisión judicial acorde a nuestras pretensiones.

Por eso se insiste en la importancia de utilizar la argumentación racional, que se puede llevar adelante mediante dos formas: la argumentación lógica y la argumentación analógica.

La argumentación lógica es la que se basa en los principios lógicos del razonamiento humano: las relaciones causa-efecto, concreto abstracto, individual-general, acto-finalidad, condición-resultado, etc.

La forma básica del argumento lógico es el silogismo, un razonamiento que consta de dos premisas y de una conclusión que se deduce necesariamente de ellas.

Por su lado, la argumentación analógica supone el establecimiento de una analogía entre dos asuntos, de forma que presupone que, al tratarse del mismo tipo de relación, lo que es cierto para uno es cierto también para el otro.

El argumento analógico más frecuente es la comparación. En derecho, esta clase de argumentos se suele utilizar cuando decidimos acudir a la jurisprudencia y comparar casos ya resueltos, en la dirección que nosotros estamos planteando nuestro caso.

Lo más importante a la hora de confeccionar un hilo argumentativo en el ámbito de lo jurídico, es tratar de lograr una “lógica jurídica”. Sin embargo, algo que parecería sencillo, reviste un sinfín de complejidades, empezando por tratar de conceptualizar a qué hacemos alusión cuando decimos “lógica jurídica”.

El filósofo y jurista Norberto Bobbio nos ha enseñado a lo largo de todo su legado de la filosofía del derecho, que cuando hacemos alusión a la “**lógica jurídica**” se entiende comúnmente una lógica aplicada, o bien la aplicación al discurso jurídico de las reglas estudiadas y admitidas por la lógica general.

Otros juristas de alta talla entienden que la lógica deductiva juega un papel protagónico en el derecho, entendiendo que el razonamiento jurídico no debería distinguirse del razonamiento formal.

Esta postura tendría una representación extrema en las palabras del filósofo Gottfried Wilhelm Leibniz, quien dice que “de cualquier definición puede extraerse consecuencias seguras, empleando las incontestables reglas de la lógica. Esto es precisamente lo que se hace al construir las ciencias necesarias y demostrativas, que no dependen de los hechos, sino únicamente de la razón, como la lógica, la metafísica, la aritmética, la geometría, la ciencia del movimiento, así como también la del derecho; las cuales en manera alguna se basan en la experiencia y en los hechos, sino que más bien sirven para dar razón de los hechos y para regularlos con anticipación; lo cual valdría para el derecho aun cuando no existiese en el mundo una sola ley”.

Conjuntamente a estas concepciones jurídica más formalistas, también existe una postura diametralmente opuesta que sostiene que todos los razonamientos jurídicos, en el fondo, escapan a los esquemas de la lógica formal deductiva, y son, en realidad, razonamientos de otro tipo, no analizables por la lógica formal, sino por la argumentación persuasiva. Estos autores afirman la insuficiencia de un razonamiento formal puramente deductivo en el ámbito del derecho.

En este orden, Chaim Perelman sostiene que “la técnica de razonamiento utilizada en Derecho no puede desinteresarse de la reacción de las conciencias ante la iniquidad del resultado al que el razonamiento lleva. Por el contrario, el esfuerzo de los juristas, a todos los niveles y en toda la historia de Derecho, se ha dirigido a conciliar las técnicas del razonamiento jurídico con la justicia o, por lo menos, con la aceptabilidad social de la decisión. Esta preocupación basta para subrayar la insuficiencia, en Derecho, de un razonamiento puramente formal, que se contente con controlar la corrección de las inferencias sin formular un juicio sobre el valor de la conclusión.”

Existen otros autores que, sin llegar a negar un papel a la lógica deductiva dentro del razonamiento jurídico, sí sostienen la insuficiencia de aquella en este terreno.

Por ejemplo, el jurista alemán Robert Alexy nos enseña que “la decisión jurídica, que pone fin a una disputa jurídica, expresable en un enunciado normativo singular, no se sigue lógicamente, en muchos casos, de las formulaciones de las normas jurídicas que hay que

presuponer como vigentes, juntamente con los enunciados empíricos que hay que reconocer como verdaderos o probados. Para esto existen, al menos, cuatro razones: la vaguedad del lenguaje jurídico; la posibilidad de conflictos de normas; el hecho de que sean posibles casos que necesitan una regulación jurídica, pero para cuya regulación no existe una norma ya vigente; y la posibilidad de decidir incluso contra el tenor literal de una norma en casos especiales.”

Recursos lingüísticos para la argumentación jurídica

La autora Graciela Fernández Ruiz, en su obra llamada “Argumentación y Lenguaje Jurídico”, nos enseña que “más allá de si la argumentación propia del derecho es deductiva o es una teoría de la argumentación, o ambas, lo cierto es que la argumentación jurídica, al menos la relativa a las decisiones judiciales, tiene, al menos, dos rasgos distintivos: su carácter práctico y su vinculatoriedad al derecho vigente. Decimos que la argumentación propia del derecho tiene un carácter práctico porque versa sobre lo que puede o debe hacerse o no hacerse, no trata sobre el modo como son las cosas, sino sobre cómo deben ser; está formada por enunciados normativos que, como tales, no son susceptibles de ser calificados como ‘verdaderos’ o ‘falsos’. Para no entrar en la cuestión de cuál sería el mejor criterio para valorarlos, o si sería preciso hacer uso de una lógica deóntica para su tratamiento, simplemente les llamaremos ‘correctos’ o ‘incorrectos’. Por otro lado, es evidente que no toda argumentación práctica es jurídica. Por un lado, no toda la argumentación práctica está regulada del mismo modo que la jurídica y, sobre todo, la conclusión de una argumentación jurídica —al menos su forma prototípica, que suele considerarse la de las decisiones judiciales— es vinculatoria”.

Al respecto, coincidimos con Alexy al decir que no debemos perder de vista que no en todas las disputas jurídicas se someten a discusión todas las cuestiones. Dichas disputas tienen lugar bajo ciertas limitaciones, y la utilidad de las reglas al momento de confeccionar las argumentaciones no debe ser ni sobrevalorada ni infravalorada.

Él nos remarca que “no se trata de axiomas de los que se puedan deducir determinados enunciados normativos, sino de un grupo de reglas y formas, con status lógico completamente diferente, y cuya adopción debe ser suficiente para que el resultado fundamentado en la argumentación pueda plantear la pretensión de corrección”.

Es innegable que el derecho es una disciplina tan amplia y rica en matices que nos permite remarcar, siguiendo a Atienza, que existen, al menos, tres contextos jurídicos en los que se llevan a cabo argumentaciones.

- El primero es el de la “producción o establecimiento de normas jurídicas”, tanto en su fase prelegislativa como en la legislativa, que es donde propiamente se manejan argumentos jurídicos, mientras que en la primera los argumentos son más de tipo político y moral
- un segundo contexto en que se realizan argumentos jurídicos es el de la “aplicación de normas jurídicas a la resolución de casos”, bien sea ésta una actividad que llevan a cabo jueces en sentido estricto, órganos administrativos, en el más amplio sentido de la expresión, o simples particulares.
- El tercer ámbito en que se realizan argumentos jurídicos es el de la “dogmática jurídica”, en la que se distinguen tres funciones: suministrar criterios para la producción del derecho en las diversas instancias en que ello tiene lugar; suministrar criterios para la aplicación del derecho; y ordenar y sistematizar un sector del ordenamiento jurídico.

Siguiendo estas etapas, podemos decir que tanto en la segunda, así como en la tercera, los recursos lingüísticos ocupan un lugar preponderante. Pero... ¿qué son los recursos lingüísticos? Son, ni más ni menos, que una serie de estrategias que se utilizan al momento de usar la lengua, ya sea de forma oral o escrita, y que nos brindan pautas importantes para comprender un contexto o la realidad social determinada.

Según Coromoto Salas, para que un discurso comunique algo, es necesario hacer uso de los códigos que ofrece el contexto comunicativo.

Este uso ocurre a través de procedimientos o medios de los que disponemos para satisfacer la necesidad de comunicarnos. De hecho, esto último es lo que entendemos por la palabra “recurso”.

Así pues, vemos que un “recurso lingüístico” es un procedimiento o medio del que disponemos para satisfacer la necesidad de comunicar algo. A estos recursos también se les conoce como “recursos literarios” o bien “figuras literarias”. La nominación varía según el género del discurso y uso específico del recurso.

Además, el lenguaje no solo es un medio de expresión y de reflejo de nuestras ideas, es también un elemento que interviene y condiciona la constitución de una realidad social. Esto quiere decir que, más allá de ayudarnos a transmitir e intercambiar información, los recursos lingüísticos nos pueden dar pautas importantes para comprender una realidad social. Por la misma razón, son elementos frecuentemente estudiados en los análisis de discurso en distintos contextos.

Retomando lo dicho por Salas, coincidimos en que, según el género y los objetivos del texto, los recursos lingüísticos pueden ir de la mano de estrategias que ayudan a cumplir un propósito comunicativo determinado. Una ejemplificación de estas estrategias está dada por la naturalización, la persuasión, la generalización, la evaluación, la autorización, entre otras.

Siguiendo este orden de ideas, también podemos afirmar que se consideran recursos lingüísticos a aquellos soportes materiales que nos permiten acceder a los discursos.

A continuación, analizaremos ejemplos que son muy gráficos a la hora de comprender de qué hablamos cuando mencionamos a los recursos lingüísticos aplicados a los discursos. Veamos.

Los recursos fonéticos son elementos que nos ayudan a resaltar una parte concreta del mensaje por medio de sus sonidos. De ahí que se conozcan como recursos “fonéticos”.

Entre los subtipos más comunes se encuentran los siguientes:

- La aliteración es la producción de efectos sonoros por la repetición de uno o varios fonemas, por ejemplo: “El ruido con que rueda la roca” o “tres tristes tigres tragaban trigo”.
- La onomatopeya consiste en imitar ruidos naturales para transmitir un mensaje o idea, y que pueden convertirse en palabras, por ejemplo: “miau” y “maullido”.
- La paronomasia es la semejanza de sonidos entre palabras casi iguales pero diferentes, por ejemplo “caballo” y “cabello”.
- La palíndroma o palíndromo son palabras que se leen igual de izquierda a derecha y de derecha a izquierda, como por ejemplo: “Anita lava la tina”.

Los recursos semánticos o elementos retóricos son los elementos que dan cuenta de la relación entre el significado y el significante, es decir, que permiten establecer un sentido determinado a cada concepto.

Entre los más representativos se encuentran:

- La comparación, que consiste en relacionar una idea o palabra con otra que resulte más clara, más expresiva o más concreta, y cuyo significado es similar a la que estamos introduciendo.
- La metáfora, que es identificar una palabra o frase con otra que es distinta pero que comparte significado, por ejemplo: “las ventanas del alma”, para referirse a los ojos. La diferencia con la comparación es que en el caso de la metáfora no hace explícita la relación entre las dos ideas.
- Por su lado, la metonimia consiste en nombrar algo con un concepto distinto pero que está relacionado. Por ejemplo, “tomar una botella de...”, sustituyendo el líquido por el recipiente.
- La alegoría es el uso secuenciado de metáforas dentro de un texto literario.
- Mientras que la antítesis consta de contraponer una frase con otra que tiene un significado opuesto, por ejemplo: “niño mayor de edad”.
- La hipérbole consiste en exagerar o bien minimizar cualidades o acciones, por ejemplo, de los personajes de un texto.
- Y la prosopopeya consiste en atribuir propiedades humanas a seres inanimados.

Por su lado, los recursos morfológicos son los que permiten hacer uso de la composición de las palabras, sus formas y sus estructuras internas.

Algunos ejemplos de estos son los siguientes:

- El epíteto, que radica en usar adjetivos calificativos para resaltar cualidades naturales, aunque no añadan información extra, por ejemplo: “la blanca nieve”.
- La enumeración, que consiste en utilizar una serie de sustantivos cuyo significado es similar para describir o resaltar un significado.

Los recursos sintácticos o elementos cohesivos, por su parte, son los que hacen referencia al orden específico de cada palabra dentro de una oración, de manera que sea posible resaltar ideas. También permiten organizar los discursos de manera determinada, generando un orden lógico de estas ideas.

Algunos de los más comunes son:

- Anáfora, que consiste en repetir la misma palabra al inicio de cada oración o verso
- El hipérbaton, que se basa en modificar el orden gramatical de las palabras de manera que se resalta una idea, por ejemplo: “de verdes sauces hay espesura”.
- Los conectores, que son aquellos elementos gramaticales que indican jerarquía, oposición, relación o temporalidad, por ejemplo: “en inicio”, “no obstante”, “en suma”, “a continuación”.
- La referencia, que indica relación entre los elementos del texto mencionados anteriormente, o bien establece relación entre una idea recién planteada y la especificación de los elementos a los que hace alusión.
- El asíndeton, que consta de suprimir intencionadamente conjunciones o nexos para unir varias palabras, por ejemplo, sustituirlos por comas: “acude, corre, vuela”
- El polisíndeton, contrario al anterior, consiste en superponer varias conjunciones, como por ejemplo, usar la “y” en repetidas ocasiones: “y corre, y salta, y crece, y lanza”.
- Los adverbios sirven para modificar, especificar o exaltar el significado de un verbo, un adjetivo u otro adverbio, por ejemplo: “vive lejos”, “es extraordinariamente activo”, “es muy poco agradable”.

Por último tenemos los recursos según el soporte, que pueden ser todos aquellos dispositivos que nos permiten acceder a cierta información. Es decir, los archivos y las herramientas de consulta o de acceso a cualquier elemento informativo. Los diccionarios, las enciclopedias, los traductores, las aplicaciones o plataformas de consulta en línea, etc., son ejemplos claros de estos recursos.

La interacción y fuerza de los argumentos

Tal como venimos estudiando, podemos decir que los argumentos son herramientas y técnicas que se usan en los debates; es decir, son herramientas de diálogo que permiten abordar temas de distinta índole de manera civilizada y organizada.

La argumentación es el arte de expresarse verbalmente a favor o en contra de postura determinada, con el propósito de persuadir o convencer. En este contexto, nace lo que se conoce como la “Nueva Retórica” o “Teoría de la Argumentación”, a través de la que se estudian las estructuras formales en el argumentar como proceso comunicacional.

Para esta teoría, existe argumentación cada vez que un agente pretende modificar el estado de opinión de alguien respecto a alguna conclusión o tesis utilizando unos argumentos en un contexto determinado. Imaginemos a un letrado intentando justificar la pretensión de su representado, intentando convencer al juez sobre su postura concreta, más allá de lo que las pruebas dicen, las que algunas veces están en su favor y otras en su contra.

Según Perelman y Olbrechts-Tyteca, “la argumentación supone la existencia de un contacto intelectual, un lenguaje común, unas técnicas que permitan la comunicación y la atribución de un valor a la adhesión del auditorio a las cuestiones presentadas para su asentimiento. Es eficaz cuando logra la adhesión de la audiencia y provoca la realización de la acción propuesta o al menos crea una disposición para la acción, para lo cual es necesario adaptar el discurso a la audiencia.”

Siguiendo a estos autores, consideramos la **persuasión** como la argumentación orientada al resultado, y al **convencimiento** como la adhesión basada en lo racional, es decir, a la revisión crítica, explícita, tanto del argumento o los argumentos a favor, como los argumentos en contra de la propuesta o tesis.

Las nociones como justificar, razonar y argumentar, en el sentido de debatir, quedarán todas dentro de nuestro concepto de “argumentar”, que será la noción más general que engloba las otras.

Siguiendo esta línea de estudio podemos marcar que las estructuras argumentativas se categorizan en dos amplias categorías: los “procedimientos de enlace, asociación o de conexión”, que unen o enlazan elementos, y los “procedimientos de la disociación o de separación”, que separan elementos, y así cambiando sistemas y nociones.

Los procedimientos de enlace unen elementos distintos y permiten el establecimiento de una solidaridad entre ellos que pretende estructurarlos o valorarlos; y los de disociación tienen el objetivo de separar elementos considerados componentes de una totalidad en un determinado sistema de pensamiento.

Citando nuevamente a Perelman y Olbrechts-Tyteca, decimos que ellos distinguen tres tipos de esquemas de enlace:

- Los argumentos cuasilógicos, que es una argumentación donde los elementos se conectan entre sí siguiendo principios que vienen presentados como si fueran de tipo lógico. Está basada en razonamientos cuasilógicos y que adoptan leyes utilizadas en matemáticas o filosofía, marcados por la racionalidad.
- Los argumentos basados en la estructura de lo real establecen una solidaridad entre juicios admitidos y otros que se intenta promover. Está fundada sobre la estructura de la realidad aquella argumentación que busca justificar una proposición poniéndola en relación con ciertas opiniones del auditorio.
- Los argumentos que fundamentan la estructura de lo real involucra los enlaces que fundan lo real recurriendo al caso particular.

Desde la perspectiva de estos autores, cada uno de los elementos del discurso en algún momento se aíslan para su estudio como un todo en constante “interacción”.

Las condiciones de interacción son las que condicionan la elección de los argumentos, la amplitud y el orden de la argumentación. Estas nos enseñan que:

- La fuerza de los argumentos puede usarse, explícita o implícitamente, como factor argumentativo. Está relacionada con la intensidad de la adhesión del auditorio oyente a las premisas, los enlaces usados y con la relevancia de los argumentos dentro del debate en desarrollo. También se manifiesta en la dificultad que supone rechazarlo como en sus cualidades mismas.
- La apreciación de la fuerza de los argumentos, por su lado, se refiere al “poder” de los mismos para convencer al auditorio.
- La interacción por convergencia se refiere a la posibilidad de que, a partir de varios argumentos distintos, se llegue a la misma conclusión.
- La amplitud de la argumentación se puede dar a través de la búsqueda de la convergencia, así como también los argumentos introducidos como complementarios de otros argumentos y de los que dependen estrechamente.
- Sobre el orden y persuasión diremos que el orden de presentación de los argumentos es importante, ya que la adhesión depende del auditorio.
- Y acerca del orden del discurso y condicionamiento del auditorio diremos que considera aspectos relacionados con el orden en el que el orador debe presentar el discurso. Y en esta elección del orden de los argumentos, recordando siempre

que el poder de un argumento se manifiesta tanto en la dificultad que supondría rebatirlo como en sus propias cualidades, se empezará por aquel cuya fuerza es independiente de la de los demás.

En un ensayo reciente, la profesional Corina Yoris-Villasana nos enseña que tradicionalmente la lógica ha sido un estudio normativo de los argumentos, entendidos como productos de la acción de argumentar.

Ese énfasis en los productos de la argumentación y la normatividad diferencian a la perspectiva lógica de otros enfoques de la argumentación, como el análisis del discurso, la retórica o la dialéctica. Por tal motivo, equipara a lo que se llama lógica con la teoría de los argumentos, es decir, a aquella parte de la teoría de la argumentación que trata de los argumentos y sus propiedades.

Hoy por hoy, nos dice Yoris, que es más habitual referir la evaluación dialéctica a los procedimientos que regulan los intercambios argumentativos con fines críticos, y que determinan las obligaciones de los participantes, como por ejemplo, los turnos de palabra o la carga de la prueba.

Ahora vamos a preguntarnos... ¿cómo logramos construir argumentos sólidos? La respuesta la podemos encontrar en el modelo argumentativo de Toulmin.

Este modelo desarrollado en el año 1958, y profundizado en los años 1984, se relaciona con las reglas de una argumentación en pasos que pueden ser precisados en cualquier tipo de disciplina o espacio abierto a la disertación; es decir, al debate.

A través del uso de este modelo se puede motivar a los disertantes a encontrar la evidencia que fundamenta una aserción, entendiendo que la excelencia de una argumentación depende de un conjunto de relaciones que pueden ser precisadas y examinadas, donde el lenguaje de la razón está presente en todo tipo de discurso.

Stephen Edelston Toulmin, pensador y filósofo inglés nacido en 1922, realizó un gran aporte a la teoría de la argumentación ética, y también en la historia de la cultura. Él plantea que las argumentaciones cotidianas no siguen el clásico modelo riguroso del silogismo, y crea uno adecuado para analizar cualquier tipo de argumentación en el marco de los discursos sociales: conversación, periódico, televisión, radio, prensa escrita, entrevista, interacción docente alumno, médico-paciente, abogado-cliente.

Asimismo, considera que un “argumento” es una estructura compleja de datos que involucra un movimiento que parte de una evidencia y llega al establecimiento de una asección.

El modelo contiene seis pasos, que se denominan categorías, debido a que no siempre se explicitan todas en el texto argumentativo, es decir, muchas están implícitas. Estas son:

- Asección
- Datos
- Garantía
- Respaldo
- Cualificador modal
- Reserva

La estructura del modelo da cuenta de los componentes que son necesarios en un buen argumento, y el orden en el que deben ir estos componentes dentro del discurso.

El esquema opera de la siguiente manera: a partir de un conjunto de hechos, es decir, de datos, se formula una asección, una proposición, que es una construcción mental de “algo” que revelan los datos, por lo que debemos comprometernos a probarlas. Realizada la asección es necesario justificarla, dar las razones que la explican o nos permiten considerar que es cierta.

El tercer elemento del modelo es la garantía, que conecta los datos con la asección y se ofrece su cimiento teórico, práctico o experimental: el respaldo. Por su lado, el cualificador modal indica el modo en que se interpreta la asección como verdadera, contingente o probable, y finalmente, se considera su posible reserva u objeción.

Veamos un ejemplo.

- Como asección tenemos la siguiente: “en el aula de clase, los pupitres de los estudiantes y el escritorio y silla del docente deberían ser sustituidos por mesas redondas de trabajo grupal”
- Las evidencias serían: “sentados en pupitre, los alumnos son obligados a trabajar aislados del grupo”; “el pupitre frena el trabajo cooperativo”; “el pupitre ayuda a marcar una diferencia entre el espacio del docente y el de los estudiantes”
- La garantía sería: “el rendimiento del trabajo grupal es superior al individual”

- Como respaldo tenemos que “el enfoque cooperativo como estrategia metodológica permite la realización de tareas académicas con mayor facilidad”.
- La reserva es “a menos que se realice una actividad o tipo de trabajo necesariamente individual”
- Finalmente, el cualificador modal es “debería”

Uno de los aspectos más interesantes del **modelo de Toulmin**, designado habitualmente como TAP por las siglas en inglés de *Toulmin's argument pattern*, es que ofrece un potente enfoque para estudiar lo que el filósofo británico denomina argumentos sustantivos, es decir, aquellos que deben ser examinados atendiendo a su contenido, lo que marca una profunda diferencia con la tradición aristotélica, que se interesa únicamente por la forma o estructura de un argumento.

Este modelo de argumentación, propuesto por Stephen Toulmin junto con el perfeccionado por Chaim Perelman, da origen a la teoría moderna de la argumentación. Estos autores pueden considerarse los principales impulsores del movimiento de lógica informal, que significó una ruptura definitiva con la tradición aristotélica, al desplazar el interés hacia la retórica, el lenguaje natural y la argumentación dialógica.

Delineamientos básicos de la argumentación en los distintos procesos

Los profesores Frans Van Eemeren y Rob Grootendorst, autores de la obra “Código de conducta para discutidores razonables”, nos enseñan que el objetivo de establecer un procedimiento de discusión que indique las normas que los actos de habla, realizados por cualquiera de las partes en conflicto, es contribuir a la resolución de la diferencia de opinión.

Desde esta perspectiva, los autores entienden que una teoría de la argumentación tiene que formular, ante todo, un procedimiento de discusión que proporcione un sondeo completo de las reglas que se utilizarán en la puesta en práctica de las normas que constituirán las condiciones de “primer orden” para la conducción de una discusión crítica.

Estas reglas han de ser seguidas para lograr participar del juego eficazmente, y deben ser entonces juzgadas con base en su capacidad para permitir el cumplimiento de este propósito: su problema-validez.

Sin embargo, para que las reglas tengan alguna importancia práctica, tienen que haber, además, discutidores potenciales, preparados para participar del juego bajo estas reglas,

pues las aceptan intersubjetivamente, de suerte que también las reglas adquieren validez convencional.

Esto es muy importante en los procesos judiciales, con total independencia del objeto de los mismos. En todo litigio, más allá de su naturaleza, debe existir fuertes discutidores, que son, ni más ni menos, que los letradas que representan los distintos intereses, como abogados de parte, defensores de oficio y fiscales, que de acuerdo a las normas que rijan cada clase de proceso, tendrán que defender su postura.

Hay que destacar que en todo proceso o litigio, el principal objetivo de la discusión crítica no es maximizar un acuerdo, sino probar puntos de vista contrarios de la manera más crítica posible. Esto es fundamental a la hora de proyectar cómo desarrollaremos la argumentación, ya que no es lo mismo pretender lograr un consenso de voluntades que remarcar la paja en el ojo ajeno.

En las contiendas judiciales, es vital entender esta distinción porque cuando los argumentos defensivos fallan, siempre se recurre a la argumentación de ataque. Y aquí citaremos de nuevo a la obra de Van Eemeren y Grootendorst, para decir que existen diez requerimientos básicos llamados mandamientos, que enumeran los movimientos prohibidos en un discurso o texto argumentativo. Conozcámoslos juntos.

- El primer mandamiento dice “los discutidores no pueden prevenir mutuamente la presentación de puntos de vista o su puesta en duda”. En un discurso o texto argumentativo las partes tienen que gozar de profusas oportunidades para hacer conocer sus posiciones. De esta manera, en aquellas partes del discurso o del texto en que expresen la diferencia de opinión, pueden estar seguros de que la etapa de confrontación de una discusión crítica ha sido cumplida plenamente.
- El segundo mandamiento manifiesta que “los discutidores que presenten un punto de vista no pueden rehusarse a defenderlo cuando se les solicite”. Este mandamiento fue diseñado para asegurar que los puntos de vista presentados y cuestionados en el discurso o texto argumentativo sean defendidos de los ataques críticos. Esto es así ya que conforme antes explicábamos, muchas veces el mejor argumento defensivo es un ataque.
- El tercer mandamiento sostiene que “los ataques a los puntos de vista no pueden relacionarse con un punto de vista que no haya sido realmente presentado por la contraparte”. Esta regla fue básicamente diseñada para asegurar que los ataques, y en consecuencia las defensas mediadas por la argumentación, se relacionen

realmente con los puntos de vista presentados por el protagonista; asegurándonos que no se debatan cuestiones que no fueron previamente ventiladas en el proceso. De este modo, tanto los ataques como las defensas llevadas a cabo en estas partes de un discurso o texto argumentativo, que representan la etapa argumentativa de una discusión crítica, se deben relacionar correctamente con el punto de vista que el protagonista ha presentado. Esto intenta preservar el derecho de defensa.

- “Los puntos de vista no pueden ser defendidos sin argumentación o por medio de una argumentación que no sea pertinente para los mismos” es el cuarto mandamiento, y está diseñado para asegurar que la defensa de los puntos de vista se hagan solamente a través de argumentación. Si la etapa de argumentación de una discusión crítica no es franqueada apropiadamente, el punto de vista que se debate no podrá ser evaluado según sus méritos.
- El quinto mandamiento asegura que “los discutidores no pueden atribuir falsamente premisas tácitas a la contraparte ni tampoco pueden desconocer la responsabilidad de sus propias premisas tácitas”, y sostiene que cada parte de la argumentación puede ser críticamente examinada por el antagonista como parte de la argumentación presentada en una discusión crítica, incluidas aquellas partes que han permanecido implícitas en el discurso o el texto.
- El sexto mandamiento plantea que “los discutidores no pueden presentar falsamente algo como punto de partida aceptado o negar con falsedad un punto de partida aceptado”. Este tiene el propósito de asegurar que el punto de partida de la discusión sea usado de una forma adecuada cuando los puntos de partida estén siendo atacados y defendidos.
- El séptimo mandamiento sostiene que “el razonamiento que es presentado en una argumentación como formalmente concluyente no puede ser inválido en un sentido lógico”. Tanto para los protagonistas como para los antagonistas, determinar si los puntos de vista que son defendidos en un discurso o texto se siguen, en efecto, lógicamente de la argumentación que es presentada, solo es posible si el raciocinio que es usado en la argumentación es expresado con plenitud. En caso de que cada segmento del raciocinio no haya sido enteramente exteriorizado, se requiere una reconstrucción de los elementos implícitos con el fin de efectuar un análisis del discurso o texto argumentativo.
- “Los puntos de vista no se pueden considerar como concluyentemente defendidos a través de argumentos que no se presenten con base en un raciocinio

formalmente concluyente si la defensa no tiene lugar a través de esquemas argumentativos apropiados que se aplican correctamente” es el mandamiento ocho, y está diseñado para asegurar que los puntos de vista puedan ser, de hecho, defendidos concluyentemente mediante argumentos que no se presenten como lógicamente válidos, si el protagonista y el antagonista acuerdan un método para probar la sensatez de los tipos de argumentos involucrados. Si bien en los procesos judiciales propiamente dichos las partes no desean arribar a un acuerdo de opinión, ya que cada uno quiere ganar su pretensión esbozada, una diferencia de opinión solo se puede resolver si el antagonista y el protagonista acuerdan la manera de determinar cuán apropiados son los esquemas argumentativos que el protagonista ha adoptado y cuán fielmente los ha aplicado. Esto implica que ambos tienen que examinar si los esquemas de los argumentos usados son, en principio, admisibles a la luz de lo que se ha acordado en la etapa de apertura y si han sido correctamente especificados en la etapa de argumentación.

- “Defensas inconclusas de los puntos de vista no pueden acarrear que se les mantenga y defensas concluyentes de los puntos de vista no pueden acarrear que se conserven muestras de duda con respecto a ellos” es el noveno mandamiento, y está relacionado con la etapa final. Es la regla de conclusión y está diseñado para asegurar que el protagonista y el antagonista establezcan correctamente el resultado en la etapa concluyente de la discusión. Esta es una fase necesaria, aunque a veces desatendida, del análisis y la evaluación de los discursos o textos argumentativos a manera de discusión crítica. Una diferencia de opinión se resuelve solo si las partes están de acuerdo en que la defensa de los puntos de vista en cuestión ha sido exitosa o no lo ha sido.
- “Los discutidores no pueden usar formulaciones insuficientemente claras ni confusamente ambiguas y no pueden malinterpretar deliberadamente las formulaciones del grupo contrario” es el mandamiento diez, y está diseñado para asegurar que malas interpretaciones en el discurso o texto, suscitadas por formulaciones confusas, vagas o equívocas, sean evitadas. Una diferencia de opinión únicamente puede ser resuelta si cada parte hace un esfuerzo real por expresar sus intenciones de la manera más precisa posible, de modo que reduzca las posibilidades de generar malas interpretaciones. Si bien es cierto que, en el caso de los procesos judiciales, muchas veces los abogados tienden a generar confusión y malas interpretaciones, ello se relaciona más con estrategias procedimentales que con las teorías puras de la argumentación. Recordemos lo

anteriormente estudiado en cuanto a que el principal objetivo de una discusión crítica no es maximizar un acuerdo, sino probar puntos de vista contrarios de la manera más crítica posible. Y esto es lo que los abogados hacen en los juicios: defender su postura probando la contrariedad de los puntos de vista incoados por la contraparte. Es, ni más ni menos, que un juego de roles en un escenario argumentativo.