

ROBERTO MARAFIOTI

LOS PATRONES DE LA ARGUMENTACIÓN

La argumentación en los
clásicos y en el siglo XX

Editorial Biblos CIENCIAS DEL LENGUAJE

ROBERTO MARAFIOTI

Los patrones de la **argumentación**

LA ARGUMENTACIÓN EN LOS CLÁSICOS Y EN EL SIGLO XX

En la vida cotidiana leemos, escuchamos, vemos un sinnúmero de estrategias destinadas a convencernos o a persuadirnos acerca de posiciones sobre los temas más diversos. La razón y la emoción, el convencer y el persuadir, atraviesan las diferentes propuestas discursivas. Lo que ocurre hoy es tan viejo como la historia de la humanidad. Los griegos lo sabían tan bien que diferentes autores trataron el tema y fueron los primeros en reconocer que lo importante no era el descubrimiento de la verdad sino ganar la voluntad de los participantes en el debate. *Los patrones de la argumentación* rescata las diferentes teorías que en torno de la argumentación se desarrollaron en la Grecia clásica, pero siguiendo también un hilo que alcanza a Kant y Schopenhauer. Es que importa advertir que no se ha agotado el tema y que a lo largo de la historia se van repensando temáticas similares. El siglo XX también ha sido rico en la recuperación de la argumentación. El desarrollo de la publicidad comercial, de la propaganda política, de la televisión y de la radio no es ajeno al reverdecer de la argumentación. Aquí se toman básicamente las teorías de Chaïm Perelman y Stephen Toulmin como ejemplos de esta nueva perspectiva argumentativa, aunque se reconoce la importancia que otros trabajos, desde otras disciplinas, han aportado también para que esta temática siga tan rica, sugestiva y productiva como en la Antigüedad.

Roberto Marafioti es profesor regular de las universidades de Buenos Aires y de Lomas de Zamora. Ha dictado cursos de grado y de posgrado en su especialidad. Es investigador en la Universidad de Buenos Aires. Publicó, entre otras obras, *Los significantes del consumo*; *Temas de argumentación*; *Culturas nómades*; *Los círculos de la comunicación*; *Recorridos semiológicos*; *Fronteras de la comunicación*; *Charles S. Peirce: el éxtasis de los signos y Sentidos de la comunicación*. Es autor de artículos aparecidos en revistas nacionales e internacionales sobre temas vinculados al análisis del discurso, la semiótica y la teoría de la argumentación.

Editorial Biblos / CIENCIAS DEL LENGUAJE

Roberto Marafioti

LOS PATRONES DE LA ARGUMENTACIÓN

La argumentación en los
clásicos y en el siglo XX

401.41 Marafioti, Roberto
MAR Los patrones de la argumentación:
la argumentación en los clásicos y en el siglo XX
1a. ed. - Buenos Aires: Biblos, 2003.
218 pp.; 23x16 cm. (Semiología)

ISBN 978-950-786-361-5

I. Título - 1. Semiótica

Scan por Osterman, más en mi libroteca

Diseño de tapa: Luciano Tirabassi U.
Armado: Hernán Díaz
Coordinación: Mónica Urrestarazu

© Roberto Marafioti, 2003
© Editorial Biblos, 2003
Pasaje José M. Giuffra 318, C1064ADD Buenos Aires
editorialbiblos@velocom.com.ar
www.editorialbiblos.com
Hecho el depósito que dispone la Ley 11.723
Impreso en la Argentina

Ninguna parte de esta publicación, incluido el diseño de la cubierta, puede reproducirse, almacenarse o transmitirse en forma alguna, ni tampoco por medio alguno, sea éste eléctrico, químico, mecánico, óptico de grabación o de fotocopia, sin la previa autorización escrita por parte de la editorial.

Esta edición fue impresa en Imprenta Dorrego
Av. Dorrego 1102, Buenos Aires,
República Argentina,
en junio de 2011.

Introducción 11

PRIMERA PARTE
La argumentación hasta el siglo XIX

Capítulo 1
Siempre la argumentación 17

Persuadir y convencer..... 18

Los primeros desarrollos: los antiguos y los sofistas..... 21

Sócrates y la dialéctica 27

La dialéctica platónica 28

Capítulo 2
Aristóteles y la argumentación 31

La verdad y las tres técnicas 31

 1) La retórica 32

 2) La dialéctica 33

 3) El discurso epistémico 35

Técnica de verdad y “argumentación”..... 36

Tres formas de argumentación 39

El entimema y sus dificultades 40

El caso de las “máximas” 43

Técnicas retóricas en el discurso 44

 1) *Inventio*..... 45

 1.1) La tópica 50

 1.2) Tesis, hipótesis y causa..... 51

 1.3) Pruebas subjetivas destinadas a conmovet 52

 2) *Dispositio*..... 53

 3) *Elocutio*..... 54

Capítulo 3
Schopenhauer o la argumentación para tener razón 57

La dialéctica en Kant..... 57

Schopenhauer contra Hegel..... 60

La dialéctica en Schopenhauer..... 62

Dialéctica erística o el arte de tener razón 64

La base de toda dialéctica..... 65

SEGUNDA PARTE
La argumentación contemporánea

Introducción 89

Las técnicas argumentativas..... 91

La teoría de la argumentación en el siglo XX..... 92

Capítulo 4
La nueva retórica y la argumentación 95

Sobre el *Tratado de la argumentación. La nueva retórica* 95

Argumentación y lenguaje jurídico 96

Los principios de la argumentación 97

Razón práctica, razón demostrativa..... 99

Argumentación y demostración..... 99

El control del auditorio 100

Las bases del acuerdo 102

Estructura de los argumentos 106

Los argumentos cuasilógicos 107

 1) Contradicción e incompatibilidad 107

 2) Identidad, definición, analiticidad y tautología 108

 3) La regla de la justicia y la reciprocidad..... 110

 4) Argumentos de transitividad, de inclusión y de división 111

Los argumentos basados en la estructura de lo real..... 112

 1) Los enlaces de sucesión 112

 2) Las relaciones de coexistencia..... 113

 3) Las dobles jerarquías y las diferencias de orden 114

Los argumentos que fundamentan la estructura de lo real..... 115

 1) La argumentación por el ejemplo..... 115

 2) La ilustración 116

 3) El modelo..... 116

 4) La analogía y la metáfora..... 117

La disociación de las nociones 119

La interacción de argumentos 120

Capítulo 5
El modelo argumentativo de Stephen Toulmin 123

El modelo de argumentación 125

Los componentes del modelo de Toulmin..... 126

 1) Conclusión (*claim*) y datos (*grounds*) 126

 2) Garantías (*warrant*) 127

 3) Modalizadores (*modality*) y restricciones (*rebuttals*)..... 128

 4) Soportes (*backing*) 129

Garantía y campo argumentativo 132

La red argumentativa.....	133
Una aproximación vericondicional.....	133
Pretensiones de validez y contextos de acción.....	134
La fuerza de los argumentos.....	136
Los diferentes campos argumentativos y sus procedimientos.....	138
1) Grados de formalización.....	138
2) Grados de precisión.....	139
3) Modos de resolución.....	139
4) Objetivos argumentativos.....	140
5) Argumentos regulares y argumentos críticos.....	141
Comparaciones en el interior de un campo y entre campos distintos.....	141

Capítulo 6

Los cinco campos argumentativos de Toulmin.....	143
La argumentación jurídica.....	143
1) La ley como foro de argumentación.....	144
2) La naturaleza de los asuntos legales.....	145
3) La interacción entre la ley y los hechos.....	147
4) Asuntos esencialmente polémicos.....	148
5) La naturaleza de las decisiones legales.....	148
6) Las características de los argumentos legales.....	150
7) La toma de decisiones en la instancia de apelación.....	156
La argumentación científica.....	157
1) La empresa científica.....	158
2) Un cuerpo sistemático de ideas.....	159
3) Las organizaciones científicas.....	159
4) Los foros de la argumentación científica.....	159
5) La naturaleza de los asuntos científicos.....	161
6) Los tipos de explicaciones.....	161
7) Elementos constitutivos del argumento científico.....	169
8) Los argumentos científicos regulares.....	171
9) Los argumentos científicos críticos.....	174
10) El horizonte científico.....	176
11) Diferencias entre el razonamiento legal y la argumentación en ciencias.....	178
La argumentación artística.....	179
1) Creación y crítica en el arte.....	179
2) Los temas del debate artístico.....	181
3) Modelos alternativos de razonamiento.....	184
4) Las discusiones técnicas.....	185
5) Los intercambios interpretativos.....	186
6) Las teorías críticas.....	188
7) La racionalidad de las interpretaciones estéticas.....	190
La argumentación en la conducción de empresas.....	192
1) La conducción como un foro para la argumentación.....	192

2) La naturaleza de los tipos vinculados a la conducción.....	194
3) La naturaleza de las decisiones de la conducción de empresas.....	195
4) Las características de los argumentos.....	195
La argumentación ética.....	200
1) La naturaleza de las consideraciones éticas.....	202
2) Correcto e incorrecto.....	203
3) Bueno y malo.....	206
4) Justicia y equidad.....	207
5) Los componentes de los argumentos éticos.....	208
6) Conclusión.....	212

Palabras finales.....	215
------------------------------	------------

Bibliografía.....	217
--------------------------	------------

En toda sociedad la producción de discurso está a la vez controlada, seleccionada, organizada y distribuida por un cierto número de procedimientos que tiene como función conjurar los poderes y los peligros, poner en orden los hechos aleatorios, esquivar la pesada y temible materialidad.

Michel Foucault, *El orden del discurso*

Todo discurso supone siempre un modelo y un dueño. Ambos son sus patrones. Cuando el autor de una novela escribe, apela a un modelo que no se ve materialmente en el texto pero que está presente bajo una forma implícita. Cuando un científico escribe un tratado acerca del estudio que está realizando sobre la conducta de las hormigas, tiene en su mente un modelo de cómo se deberán presentar sus investigaciones y conclusiones. Cuando un abogado decide formular una presentación de la defensa de su cliente, también tiene en su mente la estructura jurídica que deberá respetar para que pueda ser aceptada en los estrados judiciales. En todos estos casos los textos tienen un modelo que les permite constituirse como tales: éstos son sus patrones.

El discurso supone un soporte que le da forma y poder, y que permite su reconocimiento. Esa forma, a fuerza de ser obstinada, se individualiza y se recorta en el conjunto de la masa indefinida de cosas dichas. Ese discurso está dotado por ello de un poder que oscila entre la institución que lo cobija y quien lo profiere. Lleva un patrón implícito de reconocimiento. Un patrón que posibilita que, al reiterarse los mecanismos, se repitan las operaciones que tendrán como resultado un éxito mayor o menor.

Asimismo, hay sujetos que se apropian de esas formas y les dan un color propio, un estilo singular. Ellos también son los patrones de su propio discurso. En el caso que nos ocupa, de su propia argumentación. Estos patrones de la argumentación tienen éxito si consiguen el objetivo de ganar las conciencias de los interlocutores. Fracasan si no logran atravesar las conciencias de los otros. No se trata de una tarea fácil, pero tampoco es imposible.

Las páginas que se leerán a continuación aparecen pobladas de autores que

desde la Antigüedad hasta nuestros días han trabajado tratando de desentrañar los mecanismos que permiten que los hombres no sólo se comuniquen entre sí sino que, al mismo tiempo, vayan dejando huellas. Esas marcas pueden ser variadas: desde imponerse en un debate científico, obtener un juicio favorable en los estrados judiciales hasta simplemente, a partir de una publicidad, lograr que se venda una tableta de chocolate y alguien la compre pensando en la joven etérea y deliciosa que aparece por la televisión y que, de alguna manera, forma parte del producto.

Los patrones, las reglas sobre las que descansan los discursos, posibilitan iluminarlos y reconocer en ellos un determinado campo argumentativo. Esos campos tienen cada uno sus propios mecanismos. Permiten su reconocimiento entre los discursos socialmente atractivos, impactantes, verdaderos o eficaces, admirables o autorizados. Algunos procedimientos están institucionalizados, su eficacia ha sido comprobada y su poder puede codificarse en reglas; son las técnicas discursivas que se convierten en modelos, en patrones, y pueden transmitirse como cualquier otra técnica. El estudio de la argumentación supone el reconocimiento y la comparación de este tipo de fenómenos.

La argumentación es quizá coextensiva a la existencia del lenguaje, pero la reflexión sobre ella y su posterior codificación se remonta a la aparición de técnicas de verdad en el pensamiento griego clásico. Una reflexión sobre estos primeros tiempos permite extraer dos enseñanzas generales acerca de la argumentación.

La primera es que toda argumentación supone la pertenencia de dos interlocutores a una misma comunidad (real o ideal) que funciona sobre principios que oscilan entre lo universal y lo particular. Pensar por sí mismo es la razón por la cual cada miembro de una comunidad puede argumentar ante los otros y ante uno mismo. Ello permite también que cualquiera pueda decir verdades y juzgar acerca de aquellas que se le presentan como tales. Habitualmente se dice que “hay que pensar poniéndose en el lugar del otro”, por lo cual no se puede hacer admitir otras verdades que aquellas que habrían sido admitidas por uno mismo en la misma situación. Pensar siempre es pensar de acuerdo consigo mismo, mostrar las verdades que son admitidas y admitir otras.

La segunda lección sería más modesta pero tal vez más fecunda. No hay argumentación pura, es decir, argumentación fuera de un marco social y de condiciones reglamentadas de interlocución. Las instituciones son también un soporte de la argumentación porque ésta las legitiman y las cobijan.

Así, el proyecto de una argumentación “científica” o absoluta, modelada, por ejemplo, a partir de los conocimientos, independiente del tipo de verdades que se quiere transmitir y de su modo de existencia, es ilusorio. La idea de la argumentación retórica como una especie de adormecimiento seductor, incluso de una degeneración de la demostración, es ilusoria, e ilusorio también el solo criterio de validez formal para legitimar una argumentación.

Los griegos inventaron tres técnicas de verdad porque quizá hay sólo tres modos de argumentación autónomos y legítimos. Uno, la demostración que corresponde a la esfera de transmisión ideal de los conocimientos desde la ciencia. Otro, el modo dialéctico que corresponde a la esfera de las convicciones personales y a las reglas ideales del debate de ideas. El tercero, el modo retóri-

co, que corresponde a la esfera del espacio público y a las reglas que permiten compartir las verdades sociales y el debate jurídico o político.

El libro que se presenta introduce al lector en una temática que ha sido ampliamente tratada desde la Antigüedad hasta la actualidad por autores provenientes de las más disímiles disciplinas. La argumentación, o aquello que hoy nombramos con esta palabra y que, en los autores que se verán, era designado de distinta manera, ha sido objeto de estudio por parte de filósofos, lingüistas, psicólogos, analistas del discurso, sociólogos, politólogos, juristas y antropólogos, y hoy sigue siendo trabajada con la misma intensidad y pasión que en épocas pasadas.

Es que el universo del lenguaje, lo que él desencadena y lo que con él se puede hacer, no sólo es un problema de estudio sino también una necesidad que se nos presenta cada vez más como una excusa inevitable: entender por qué algunos hombres seducen a otros con la palabra, y con ella hacen que cambien sus conductas, y por qué y en qué circunstancias otros hombres son incapaces de influir sobre sus pares aun cuando esgriman verdades incuestionables.

Estos fenómenos ya habían sido relevados por los antiguos. Como siempre que uno quiere saber cómo se ha tratado un tema, conviene saber si los griegos han afirmado algo porque en algunas áreas no sólo dijeron la primera palabra sino que desde ellos no se han dicho muchas más cosas importantes. Esto viene bien para tomar en consideración que no es necesario tirar todo por la ventana y creer que lo nuevo siempre es mejor que lo antiguo. La cultura del *zapping*, del *fast thinking*, en la que estamos sumergidos, enaltece el salto de un conocimiento a otro, de una visión a otra, de un sentimiento a otro con la misma velocidad y la misma superficialidad característica de un momento aciago de nuestra cultura; sin embargo, si se hace una pausa, se puede advertir que hay problemas que resisten el paso de los tiempos. La argumentación es uno de ellos. Ya los sofistas y Aristóteles se preguntaban qué hacer para que los interlocutores tomaran en cuenta y aceptaran lo que alguien decía y, además, lo aceptaran como verdadero. El problema no apunta sólo a los temas menores; también se da cuando se habla de demostrar una teoría científica, se defienden posiciones para persuadir a la comunidad científica o cuando se está ante un estrado judicial y se debe defender ante el juez o el jurado la inocencia de un acusado. En estos casos se trata de construir universos creíbles para el interlocutor y para el auditorio.

Pero es importante saber que más allá de la importancia que en los tiempos pasados se les asignaba a estos temas, en el presente se los sigue estudiando. Así, el siglo XX produjo un conjunto de teorías acerca de la argumentación. Aquí se pasará revista sólo a dos de ellas. Es poco en un sentido, considerando la profusión de estudiosos que han trabajado el tema, pero hemos decidido hacer una selección en función de dos criterios. Uno de ellos tiene que ver con la profundidad con la que se encara a los dos autores seleccionados. Se explora su pensamiento tratando de desentrañar la complejidad y buscando las relaciones que ellos entablan con otras áreas del conocimiento. El otro criterio es que conforman dos teorías lo suficientemente sólidas para permitir su traslado a textos argumentativos siguiendo los patrones propuestos. Su eficacia estará en la riqueza de análisis que las mismas produzcan. Las teorías valen y tienen

entidad si resisten la prueba de la verdad que siempre está en la realidad. Si estas teorías pueden permitirnos entender más, hurgar detrás de las palabras dichas, sacar a la superficie los puntos ocultos, son eficaces. Si no lo permiten, son sólo ejercicios teóricos estériles. Nuestro compromiso teórico trata de aunar el criterio de la solidez científica con el de la aplicabilidad práctica. Ése es también para nosotros un patrón.

ROBERTO MARAFIOTI
Marzo de 2003

No basta la sustancia, requiérese también la circunstancia. Todo lo gasta un mal modo, hasta la justicia y la razón. El bueno todo lo suple: dora el no, endulza la verdad y afeita la misma vejez. Tiene gran parte en las cosas el cómo, y es tahúr de los gustos el modo.

Baltasar Gracián,
Oráculo manual y arte de prudencia

PRIMERA PARTE

LA ARGUMENTACIÓN HASTA EL SIGLO XIX

La dimensión social del hombre se manifiesta de diferentes modos. Uno de los más *elocuentes* parte de la comunicación. Existen mecanismos comunicativos que se emplean cotidianamente de manera casi inconsciente y hay instituciones que organizan y regulan las posibilidades de intercambio comunicativo entre los sujetos. Cuando alguien se comunica con otro se ponen en funcionamiento distintas modalidades de organización discursiva: se narra, se explica, se describe, se argumenta. Se puede arriesgar, quizá, que esta modalidad contagia a las restantes.

Las formas de estructurar la argumentación que se dan en las diversas comunidades a lo largo de su historia son un aspecto importante porque organizan las relaciones generales de una sociedad. De ahí la importancia de reconocer las formas de articulación, las manifestaciones y, sobre todo, las huellas que durante más de veinticinco siglos se han ido organizando y perduran en la actualidad alrededor de este fenómeno.

Siempre que se toma contacto con otra persona o con una institución se da una situación en la que se argumenta de algún modo para provocar una conducta sobre el o los otros, para hacer que ese otro crea o deje de creer tal o cual cosa. Es más, se puede asegurar, por ejemplo, que tanto los sistemas educativos actuales como los medios de difusión están organizados sobre la base de regular de manera firme y sólida esta situación.

A lo largo de la historia existieron diversas instituciones en las que se plasmó esta intención de lograr la cohesión y la coerción sociales. Las religiones, la escuela, el foro judicial, los poderes legislativos, los medios masivos, corresponden a distintas etapas en las que siempre se manifestó la voluntad de regular

la imposición de puntos de vista sobre conglomerados cada vez más vastos y complicados, y estos fenómenos que se pueden rastrear en el pasado adquirieron en la actualidad una fuerza y una frecuencia incuestionables.

Tratar la argumentación lleva a rozar temas de importancia y complejidad indudables. Supone considerar la noción de público, de auditorio, de opinión pública. El listado y los problemas se podrían ampliar; así, cuando se habla acerca de libertad y manipulación, de verdad y falsedad, de democracia y dictadura, de conflicto y consenso, de legitimidad e ilegitimidad, se suponen actividades que incluyen el uso del discurso y la intención de operar sobre las conciencias y las voluntades de los otros.

En esta primera parte se realizará una breve recorrida por los conceptos que se fueron trabajando a lo largo de los siglos sobre la retórica, la dialéctica y la organización del pensamiento científico, en la medida en que estas disciplinas fueron las que primero intentaron dar cuenta de las operaciones discursivas y de las consecuencias que ellas tenían sobre los sujetos. Se relevarán las principales posiciones sobre estos temas, advirtiendo que ha habido un hilo continuo que enlaza un interés común en torno del estudio de las formas en que los hombres se influyen entre sí, los mecanismos que ponen en funcionamiento y los efectos que esto provoca. El paso del tiempo, en este caso, lejos de alejar produce una sensación extraña de proximidad. Advertir que los sofistas, Platón, Aristóteles, Cicerón o Schopenhauer, con los siglos que median entre ellos, tenían puntos de preocupación comunes lleva a pensar en la importancia de estas cuestiones y en el hecho de que el lenguaje y sus posibilidades no han sido dilucidados y, quizá esto sea lo más atractivo, no podrán dilucidarse definitivamente nunca.

Persuadir y convencer

Desde los tiempos remotos se mantuvo esta división entre dos mecanismos que se desencadenan a partir del ejercicio del lenguaje.

En el mundo de los griegos, persuasión, *Peithó*, era una divinidad “que jamás sufrió rechazo”, según afirma Esquilo. Estaba asociada a Afrodita, la diosa “de los pensamientos sutiles”, y disponía de “sortilegios de palabras de miel”. En el Panteón griego *Peithó* corresponde al poder de la palabra sobre los otros. Su templo es la Palabra.

Una persuasión “benéfica”, la venerable Persuasión, es concebida como antítesis de *ananké*, la fuerza; una persuasión “maléfica” es asociada a *apaté*, el engaño “del placer suave, de la ternura y de la dulzura”. El mismo engaño del que hará uso Hermes, dios de la comunicación, del intercambio, del contrato y de los ladrones, para introducir en el corazón de Pandora palabras ambiguas y lisonjeras, llenas de astucia y, justamente, de engaño. *Peithó* y el maléfico Hermes son divinidades nocturnas.¹

1. Según la mitología griega, Pandora fue la primera mujer creada por Hefestos, el dios del fuego. Atenea, diosa de la sabiduría, la dotó de todos los talentos y las gracias. Zeus le regaló

La ambigüedad de estos conceptos y más concretamente el de persuasión ha pervivido. En la tradición antirretórica la “funesta Persuasión” se equipara a aquel Ángel Caído, Belial, según John Milton en *Paradise Lost* (en la versión de Esteban Pujals):

Del lado opuesto se levantó Belial, más gracioso y humano en su actitud.
El Cielo no perdió un ser más hermoso para la dignidad
y para las hazañas más altas parecía ser creado.
Pero todo él falso y vacío era, aunque maná su lengua derramaba,
y transformar podía la peor en la mejor de las razones,
y así confundir y aplastar los consejos más maduros.
De pensamientos ruines, diligente en los vicios,
pero tímido y tardo para los nobles hechos,
con todo complacía a los oyentes,
y así empezó con persuasivo acento... (Libro II, 108-118)

La mitología griega intenta dar un sentido a los fenómenos relacionados con la persuasión (y disuasión), por un lado, y a los relacionados con la convicción, por el otro. Sin embargo, bajo ciertas consideraciones se puede formular una diferenciación nítida.

Si se revisan algunas especificaciones de las supuestas funciones de convencer y persuadir se pueden aclarar algunos puntos. “Convencer”, por ejemplo, es un verbo con tres participantes: *alguien* convence a *otro* de *algo*. Pero ese *otro*: ¿quién es? Puede tratarse del interlocutor, de una audiencia presente o de una audiencia incierta (futura, remota, imaginaria), o de ninguna audiencia (cuando se buscan razones internas para decidir acerca de algo). Un político, por ejemplo, se enfrenta con un opositor, no para convencerlo, sino para convencer a los votantes o a los que escuchan el debate. Pero no necesariamente el político busca la derrota definitiva o el ridículo de su opositor, la lástima de parte de su audiencia o su ira. Dentro de ciertos márgenes, siempre hay un acuerdo para que el vínculo continúe, salvo cuando se tiene decidida la aniquilación del interlocutor. Cualquiera en una situación cotidiana emplea los mismos mecanismos para convencer a otro. Un hijo que argumenta frente a su padre acerca de la conveniencia de volver a su casa a una hora determinada, ante la negativa busca argumentos que permitan modificar la postura paterna.

La gramática misma ofrece también sus servicios para diferenciar ambos conceptos. Así, una persuasión se *padece* (como algo impuesto) mientras que una convicción se *tiene* (como algo obtenido).

El carácter pasivo del paciente de la persuasión contrasta con el carácter activo del paciente de la convicción.

Si bien se dice:

una caja donde están encerrados los bienes y los males de la humanidad y colocó a Pandora sobre la tierra junto al primer hombre, Epimeteo. Éste abrió la caja y su contenido se desparamó por el mundo; sólo quedó en ella la esperanza.

- (a) *A persuadió a B*, y
 (b) *A convenció a B*,

el rol de B en (a) no es el mismo que el papel de B en (b). Se trata de dos ubicaciones distintas: en (a) *B ha sido persuadido*, en cambio, en (b) *a B se lo ha convencido*. Además, el papel de A también difiere en (a) y (b). Así, por ejemplo, si ‘A persuade’, el acto de A tiene un *carácter progresivo*. En cambio, si ‘A convence’ el acto tiene un *carácter definitivo*. De modo que una afirmación como “A está persuadiendo a B” fluye de un modo más natural que una afirmación como “A está convenciendo a B”.

También contrasta el carácter *externo* de la relación de *persuasión* con el *interno* de la relación de *convicción*. En ‘A persuade a B’ cabe la posibilidad de que B no sea afectado internamente, que no sea persuadido. Mientras que en ‘A convence a B’ esa posibilidad queda excluida. En este segundo caso, B ha sido afectado necesariamente.²

Otra realización de este contraste gramatical entre ‘persuadir’ y ‘convencer’ se advierte en la naturalidad con que surge una afirmación del tipo “A fue persuadido en un primer momento, pero luego cambió de opinión”, en contraste con la secuencia menos usual “A se convenció primero, pero luego cambió de opinión”.

La opinión resulta difícilmente negociable, luego de que se ha producido una convicción. Es que la opinión supone que se desencadenará una acción, inmediata o remota.

Puede afirmarse también que la convicción implica un proceso activo, racional y reflexivo, por parte del participante paciente, mientras que la persuasión implica un proceso pasivo, irracional e irreflexivo, por parte del participante paciente.

La propuesta persuasiva apela a una gama de mecanismos psicológicos sin mediación protagónica de la razón. Las persuasiones tienen que ver con las emociones.

La propuesta de la convicción, en cambio, apela a la razón, hace un llamado a la revisión crítica, explícita, tanto del argumento o los argumentos a favor, como de los argumentos en contra de la propuesta o tesis.

La persuasión, si incluye la acción, lo hace sin mediación protagónica de la razón. En tanto el intento de convencer, si bien puede tener como finalidad la acción del otro, está mediado por la revisión crítica del asunto.

El intento de convencer está mediado por la razón. Es en ese estado de empleo de la razón cuando la convicción se realiza. De modo que se podrá convencer de algo que implicaría obrar de un cierto modo y, sin embargo, no obrar así, por estar disuadido de hacerlo, por ser los motivos más básicos incompatibles con la propia convicción. Es el momento de las racionalizaciones, es decir, la producción de razones *ad hoc* para neutralizar la convicción racional. Asimismo, no se podrá estar disuadido o persuadido de hacer algo y al mismo tiempo no

2. Se sigue aquí la clasificación propuesta en Emilio Rivano, *De la argumentación*, Santiago de Chile, Bravo y Allende, 1999.

hacerlo por estar convencido de obrar de modo distinto. La tensión entre razón y pasión recorrió toda la reflexión sobre estos términos y sigue vigente en la actualidad en toda manifestación mediática.

A lo largo de los diferentes capítulos veremos cómo este tema es tratado de manera particular por distintos autores; sin embargo, es importante retener la distinción entre estos dos mecanismos porque se los nombrará de modo diferente pero aludiendo siempre al conflicto que se presenta entre la razón y la emoción, para emplear términos muy amplios y complejos pero que sirven para delimitar la temática.

Los primeros desarrollos: los antiguos y los sofistas

Ya antes había algo análogo, en el discurso alternante entre el héroe y el corifeo: pero aquí, sin embargo, dada la subordinación del uno al otro, la disputa dialéctica resultaba imposible. Mas tan pronto como se encontraron frente a frente dos actores principales, dotados de iguales derechos, surgió, de acuerdo con un instinto profundamente helénico, la rivalidad y, en verdad, la rivalidad expresada con palabras y argumentos.

Friedrich Nietzsche, *El nacimiento de la tragedia*

La sociedad que produjo la primera reflexión acerca de este asunto fue Grecia. Los fenómenos persuasivos, sin embargo, son tan antiguos como el hombre mismo. El diálogo bíblico entre la serpiente y Eva acerca de la conveniencia de comer los frutos prohibidos es un diálogo persuasivo. Y es el primero. Lo mismo que el de Adán y Eva para que aquél realizara una acción similar. Se trata de un intercambio con consecuencias inexorables: conductas que se modifican irremediablemente a partir del uso de la palabra.

Para la segunda mitad del siglo V antes de Cristo, Grecia había llegado a altos estándares de progreso político-militar, económico y científico-cultural. La coalición militar entre Atenas y Esparta no sólo había alejado el fantasma de la invasión extranjera; además, la magnífica victoria de la unificación griega sobre los persas les había permitido la expansión colonizadora y el control del Mediterráneo. El crecimiento de la producción artesanal y agrícola, facilitado por la proximidad entre núcleos urbanos de alta densidad poblacional y por la fertilidad de las tierras coloniales, estimuló el auge económico y la oferta ocupacional para una población en rápido aumento, con importantes ventajas derivadas de los incesantes proyectos de construcción urbana y de expansión comercial que vinculaba a las ciudades griegas entre sí y con los centros del Mediterráneo y el Mar Negro. A las conquistas filosóficas y matemáticas del siglo anterior se sumaban importantes progresos en historia y medicina y la maduración de una astronomía y una biología científicas.

Es fácil ver cómo este progreso obedecía a modelos unilaterales que excluían el factor humano, cosa que paulatina y silenciosamente iba gestando la “crisis”, derivada del reclamo de atención por parte de los intereses “intelectuales” y de

la paz social. Efectivamente, las ciudades-Estado mantenían sistemas políticos diversos y ubicaciones desiguales dentro de la estructura altamente jerarquizada que se había instaurado a causa de la coalición militar entre Atenas y Esparta. Por lo demás, estaban muy lejos de ser resueltas las rivalidades entre ambas, enfrentamientos que más tarde culminarían en las guerras del Peloponeso (431-404 a. C.).

En el plano del quehacer científico, se había pasado de una visión amplia, global e interdisciplinaria del mundo natural a una fragmentación en problemas y aspectos especializados. Los representantes del saber comenzaron a preguntarse por los fundamentos del conocimiento. Se inició la búsqueda de criterios de verdad universal que sustentaran la multiplicidad y diversidad de los problemas y las soluciones. Desde ahí fue fácil la vinculación entre una búsqueda de criterios de verdad y una búsqueda de leyes universales, lo cual no pudo menos que sensibilizar los mecanismos psicológicos de protección de la individualidad, sembrando el pavor entre quienes consideraba toda “ley” como una amenaza al libre albedrío y toda “abstracción” como un atentado contra la singularidad. Se configuró así, desde las esferas de la academia y la ciencia, una especie de temor “antisujeto”.

A esto se suma el hecho de que la elite científica (antes de la aparición de Sócrates) carecía de mentes dedicadas al estudio del hombre y, por tanto, no había mayores progresos en materia social y psicológica sino exclusivamente en materia de filosofía natural. Con esto resulta aun más explicable el surgimiento de esa especie de miedo a la “razón”, entendida ésta ya no como una capacidad natural del ser humano sino como una institución o como un estilo de liderazgo sociocultural.

En ese contexto de cambios, signado por el miedo a la razón, a la pérdida de la individualidad y a la aniquilación del “factor humano”, surge el interés por el debate, por el intercambio de puntos de vista, por la dialéctica de la acusación y la defensa y, en fin, por el ánimo de la controversia, quizá en una especie de impulso colectivo a evidenciar las diferencias por encima de la peligrosa homogeneidad, la especificidad por encima de la riesgosa generalidad, el ardor humano por encima de la amenazante insensibilidad de los objetos materiales o naturales. Con la restringida democracia griega, que sobreviene a la caída del gobierno de los tiranos, se produce la irrupción de los ciudadanos en la vida pública y, con ella, una atención especial a las cuestiones de la educación, la sociedad y la realidad. Las comedias de Aristófanes (ca. 384-ca. 322 a. C.), en especial *Las avispas*, *Las nubes* y *La asamblea de las mujeres*, constituyen un retrato de ese despertar del “factor humano” que, en forma de controversias y confrontaciones, caracterizaba la vida ateniense de entonces.

Paralelamente se desarrolla el interés por la persuasión, por las técnicas de la argumentación y la contraargumentación y, más que eso, por la astucia y el encantamiento de la palabra, en calidad de nuevas habilidades que esa nueva era de cambios exigía a quienes necesitaban sacar partido de la debilidad de las masas mediante un control tanto de los mecanismos internos del individuo como de las expectativas de las multitudes.

Era, precisamente, el terreno propicio para la aparición de los sofistas, verdaderos prestidigitadores de la palabra, profesionales de la erudición, ya que,

efectivamente, cobraban por sus lecciones de “cultura general”. Eran hábiles en la construcción de discursos llenos de pomposidad y de coartadas argumentativas, incapaces de dominar técnicamente y con profundidad una especialidad del saber, pero brillantes en materia de generalidades; apóstoles de la subjetividad, de la inefabilidad y del misterio de la realidad humana en contra de cualquier intento “reduccionista” y “analítico”; predicadores del fracaso de la ciencia y de las limitaciones del conocimiento humano, exaltadores del espíritu, de la relatividad de la verdad, de la opinión individual y de la condición humana como único criterio de orientación en el mundo.

En un principio, los sofistas fueron acogidos favorablemente por las multitudes y lograron un prestigio excepcional. Sus planteos sobre la individualidad, el valor del ser humano y la imposibilidad de verdades estables, lanzados desde una plataforma de rebeldía y desde una postura “crítica” hacia la filosofía natural y la ciencia cosmológica, impactaron en el ánimo y en la actitud del público. De hecho, sus preocupaciones por la educación los convirtieron en un hito histórico de la pedagogía occidental. A ellos se debe el haber puesto el acento sobre los problemas del hombre y, más que eso, el haber actuado dentro de la dialéctica de progreso recorrida por lo que hoy conocemos como lógica, teoría del razonamiento y filosofía del lenguaje.

Pero luego de su impacto inicial, los sofistas fueron progresivamente perdiendo credibilidad, en particular por su malabarismo retórico y por su incapacidad en la construcción de una respuesta real a la problemática del ser humano. Este ir y volver sobre el problema sin ofertas de solución, sólo alimentado por el ejercicio de un juego de palabras cada vez más asfixiante, terminó en el descrédito de los sofistas.

El marco de la democracia griega hizo posible el estudio de los mecanismos de debate, argumentación, convencimiento y persuasión. Fue necesario ser competente ante los jurados populares para convencerlos de la justicia de los reclamos de los ciudadanos. Estos recursos se convirtieron en objeto de enseñanza y fueron sus primeros docentes Empédocles de Agrigento (ca. 483/482-430 a. C.), Córax, su discípulo de Siracusa y Tisias, entre otros.

La imposición sobre las voluntades del conjunto se daba no sólo a través de las discusiones que se llevaban a cabo en las asambleas sino que el poder tenía en el discurso una forma más de manifestación y legitimación. Fue en Atenas donde la palabra oral y la escrita ganaron en importancia y prestigio. El arte de hablar en público se fue convirtiendo en un instrumento que permitía hacer sobresalir a quien lo dominara.

La sistematización de estas circunstancias se puso en evidencia en la nueva educación que permitía, a los individuos que accedían a ella, conectarse con técnicas de relativa precisión y efectividad. A pesar del desprestigio en que los sumió el pensamiento platónico, se ha ido produciendo a lo largo de la segunda mitad del siglo XX una paulatina pero sostenida revalorización de la sofística en distintas disciplinas.

El despliegue de la retórica facilita el emprendimiento de pleitos y disputas ante los tribunales. Los sofistas son el resultado del crepúsculo de los regímenes autoritarios y tradicionales. El universo cultural previo tenía una evidente falta de flexibilidad demostrada en lo político pero también en lo filosófico y lo

discursivo. Como señala Roland Barthes en *La antigua retórica*, es llamativo que las primeras sistematizaciones en torno del lenguaje tengan que ver con la propiedad, y en este punto importa precisar que lo que se trata de enseñar e imponer es el uso de la palabra *simulada*, distinta de la palabra *ficticia* de la poesía.³

El conocimiento que propugnaron los sofistas fue aquel que fuera aceptado por la mayoría. Hacían uso de la cultura instrumental en función de sus intereses. La retórica busca la persuasión y ésta tiene un elemento fundamental en el conocimiento del auditorio que es quien recibe el mensaje, de ahí que haya que estar en conocimiento de cuáles son sus formas de sentir y de pensar.

De Gorgias († ca. 380 a. C.) se sabe que sus artes conformaban una *erística* que se empleaba en las disputas procesales en las que no se fundamentaba la verdad sino que se planteaban hechos, razones, explicaciones verosímiles, accesibles para el gran público y los jueces.

Fueron Gorgias y Protágoras (ca. 480-410 a. C.), los dos sofistas más recordados, quienes desarrollaron el arte de la oratoria con fines persuasivos. Ambos sostenían la imposibilidad del conocimiento humano para conseguir la verdad. Todo conocimiento es relativo y está condicionado por la actividad humana. Protágoras creía que sobre cada cosa siempre se podían formular discursos posibles y contrapuestos, y constituyó así la base para una valoración concreta de las opiniones fundamentadas en la utilidad.

Gorgias llega a decir:

El poder del discurso sobre la construcción del alma puede compararse con el efecto de las drogas sobre el estado corporal. Así como éstas, al expulsar los diferentes humores del organismo, consiguen poner fin a la enfermedad o a la vida, lo mismo ocurre con el discurso: palabras diferentes son capaces de despertar dolor, placer o temor, o también, a través de una persuasión dañina, narcotizar y hechizar el alma.⁴

El orador debe considerar el pensamiento y el conocimiento del público al que se dirige, pero también debe estar al tanto de sus olvidos y rechazos. La tradición atribuye a Protágoras la sistematización de los tópicos que representarían para él los códigos culturales de la época. Si el auditorio pudiera recordar todo el pasado, la persuasión sería imposible. Así sostiene Gorgias:

...pues si cada uno tuviese recuerdo del pasado, conocimiento del presente y anticipación del futuro, el poder del discurso no sería tan grande. Pero, según sucede, como los hombres no pueden recordar el pasado, ni observar el presente ni predecir el porvenir, el engaño es fácil.

3. Véase Roland Barthes, *Investigaciones retóricas I. La antigua retórica*, Buenos Aires, Tiempo Contemporáneo, 1974.

4. Citado por Jordi Berro, *Teoría social de la persuasión*, Barcelona, Mitre, 1983, p. 17.

Protágoras practica lo que Platón llama “método dialéctico”, o sea, la confrontación y la controversia entre dos opiniones contrapuestas por medio del diálogo que se da entre dos interlocutores que tratan de refutarse sucesivamente, diálogo que es nombrado como “discurso breve” para diferenciarlo del “discurso largo”, “monológico”, perteneciente a la retórica. Protágoras fue conocido como el primero en afirmar que sobre cualquier argumento es posible sustentar opiniones opuestas. Existen referencias de una obra suya perdida, *Antilogias*, que significa precisamente “discursos opuestos”, que inauguró una tradición literaria de la que quedaron como ejemplos significativos el llamado *Dissoi lógoi*, un escrito anónimo que sobre algunos argumentos fundamentales desarrolla discursos dobles, opuestos unos a los otros. La posición filosófica de Protágoras, basada en la convicción de que todas las opiniones son verdaderas (Platón, *Teeteto*, 166 d ss.) y de que el hombre es la medida de todas las cosas, culmina en una fuerte valorización de la opinión y la democracia.

En cuanto al siciliano Gorgias, merece ser recordado por el método dialéctico, similar al que aplicaba Zenón (ca. 335-ca. 264 a. C.) pero con finalidades filosóficas opuestas: no para sustentar la inmutabilidad del ser sino para sostener una suerte de nihilismo, en el que la existencia y la condición de decir del ser sean negadas. Más que filósofo, Gorgias fue sobre todo maestro de retórica y erística, del arte del discurso con el único fin de persuadir al interlocutor o de lograr la victoria en las discusiones sin preocuparse por la verdad. El discurso es considerado por Gorgias como un “gran señor”, porque le es posible sustentar todo y lo contrario de todo o, mejor, porque está en su poder la creación de la realidad que significa. El discurso puede hasta dar a entender a los griegos la inocencia de Helena, cosa que el propio Gorgias trató de hacer en su *Elogio de Helena*.⁵

Gorgias ha dejado en ese *Elogio de Helena* —que podría considerarse el origen remoto del género ensayo— algunos comentarios que merecen ser recordados. Así sostiene: “Poniendo algo de razón en la tradición [la censura de Helena], quiero librarla de la mala fama de que se la acusa, tras haberse demostrado que mienten quienes la censuran y mostrando la verdad para poner fin a la ignorancia”. Tras presentar las causas “por las cuales era natural que aconteciera la partida de Helena para Troya (decisión del azar, orden de los dioses o decreto de la necesidad...)”, añade que “cómo actuó o bien raptada por la fuerza o persuadida por las palabras”, y así va liberando a Helena de la infamia de cada caso. Hay que destacar que “si fue raptada con violencia o forzada contra toda ley injustamente ultrajada, es claro que un raptor [...] obró con injusticia. [...] Justo es, pues, compadecer a una y odiar al otro”. Y agrega en uno de los pasajes más significativos:

Si fue la palabra la que la persuadió y engañó su mente tampoco es difícil hacer una defensa ante tal posibilidad y dejarla libre de la acusación del modo siguiente. La palabra es un poderoso soberano que, con un cuerpo pequeñísimo y completamente invisible, lleva

5. Helena fue una princesa griega, célebre por su belleza, hermana de Cástor y Pólux, esposa de Menelao. Fue raptada por Paris, suceso que desencadenó la guerra de Troya.

a cabo obras sumamente divinas. Puede, por ejemplo, acabar con el miedo, desterrar la aflicción, producir la alegría o intensificar la compasión.⁶

Uno de los argumentos que utiliza para demostrarlo es el siguiente:

Los encantamientos inspirados, gracias a las palabras, aportan placer y apartan el dolor. Efectivamente, al confundirse el poder del encantamiento con la opinión del alma, la seduce, persuade y transforma mediante la fascinación.

Luego de una consideración sobre la opinión –“la opinión, que es insegura y está falta de fundamento, envuelve a quienes de ella se sirven en una red de fracasos inseguros y faltos de fundamentos”–, concede carácter de necesidad a la fuerza de la persuasión “pues la palabra que persuade al alma obliga, precisamente a esta alma a la que persuade, a dejarse convencer por lo que se dice y a aprobar lo que se hace”. En efecto, la palabra eficaz que significa la persuasión “obliga al alma a la que persuade a dejarse convencer”. No es extraño, pues, que Platón acusara en *Gorgias* a la retórica de ser *stochastikè* (“que mira al resultado”, 463a) en vez de mirar a la verdad, como la filosofía.

Desde un punto de vista filosófico, aplicando el método dialéctico de refutación también practicado por Zenón, que consiste en reducir las contradicciones de la tesis opuesta que se pretende sustentar, *Gorgias* llega a formular en su tratado *Sobre el ser o sobre la naturaleza* sus tres célebres tesis: el ser no es; si fuera, no sería cognoscible; si fuera cognoscible, no sería comunicable.

El perfil de la sofística impugnada por los tres maestros griegos (Sócrates, Platón y Aristóteles), entendida como una actitud, predisposición o tendencia más que como una escuela o corriente de pensamiento, se condensaba en:

- La presunción de sabiduría, engreimiento y autosuficiencia. Decía Aristóteles: “Sabiduría aparente, pero no real”.
- El énfasis en el palabrerío y en la elocuencia por encima de los saberes propiamente dichos. Ilusionismo y prestidigitación verbal. Habilidad para refutar o sostener al mismo tiempo tesis contradictorias entre sí (erística).
- La impugnación al interés filosófico por el cosmos y la naturaleza, a favor del hombre y sus problemas, planteando una dicotomía radical entre el conocimiento del mundo natural y el conocimiento del hombre.
- La defensa ficticia de la interdisciplinariedad y del conocimiento global o integral, en abierta contradicción con el rechazo al conocimiento de la naturaleza.
- La individualidad como criterio ético y epistemológico. Énfasis en el sujeto. Reducción del conocimiento a la opinión de cada quien. Relativización del concepto de verdad.

- El énfasis en el estudio de la realidad humana, concebida como inestable, compleja, misteriosa y problemática.

Como ya se dijo, la dialéctica nace con la democracia en el siglo V antes de Cristo, cuando con la libertad política se dan las condiciones que permiten la libertad de pensamiento y de expresión. La igualdad de los ciudadanos ante la ley (*isonomía*) tiene su principal realización en el derecho igualitario de acceso a la palabra en las discusiones públicas (*isegoría*), derecho que para los críticos de la democracia –como Sócrates– degeneró en la facultad de decir cualquier cosa, hablar por hablar (*parresía*). El testimonio de Platón confirma que la libertad de palabra era mayor en Atenas que en cualquier otra ciudad de Grecia, tanto que se le podía atribuir con todo derecho el apelativo de la ciudad “amante del discurso” (*filólogos*) o de “muchos discursos” (*polílogos*). En este contexto histórico-político nació el movimiento cultural que se conoció como sofística y las filosofías de Sócrates, Platón y Aristóteles, en las que la dialéctica toma un papel decisivo.

En este sentido, en cuanto al término como tal, se sabe que el verbo *dialegeistai* ya se halla en Homero, pero es con Platón cuando pasa a ser empleado en el sentido de discutir teniendo en vista la cuestión en sí, o sea, defendiendo o atacando una tesis con el fin de establecer su verdad o su falsedad, y es contrapuesto a *eritsein*, o sea, discutir por discutir. En Platón también es empleado por primera vez en un sentido técnico el adjetivo *dialektikos* para referirse al arte del discurso y al de quien lo practica. Pero la dialéctica ya había nacido antes de que su nombre fuera encontrado. Aristóteles consideraba descubridor o inventor de la dialéctica al eleata Zenón (490-430 a. C.). Este testimonio es confirmado por lo que Platón dice de Zenón: “Hablabas con tantas artes que las mismas cosas parecían a quien las oía semejantes o desemejantes, una o muchas, detenidas o en movimiento” (*Fedro*, 261 d). El mismo Zenón habría definido la dialéctica como el arte de producir contradicciones.

Sócrates y la dialéctica

Otro de los fundadores de la dialéctica es Sócrates (470/469-399 a. C.) que con su enseñanza original se presenta a través de los testimonios de Platón (428/427-347 a. C.), Aristóteles (ca. 384/383-322 a. C.) y Jenofonte (ca. 430-453 a. C.), poniendo en práctica el método dialéctico con una finalidad y un éxito diferentes. Formalmente, Sócrates practicaba el mismo método de discusión dialéctica, por medio de preguntas y respuestas, también empleado por los sofistas. La diferencia era que los sofistas cobraban por la enseñanza mientras que Sócrates siempre se opuso a esto.

Sócrates llevó el método a una gran perfección técnica a través de una serie de procedimientos lógicos, de los cuales el primero es la refutación (*elenkos*) que trataba de demostrar el carácter contradictorio y, por lo tanto, insostenible de una opinión examinada. Es un procedimiento dialéctico que ocurre en el diálogo y que consiste en tratar de que el interlocutor conceda, mediante preguntas adecuadas, determinadas premisas que permitan inferir conclusiones

6. Las citas de *Elogio de Helena* están tomadas de Jorge Lozano, “A vueltas con la retórica”, en *Cuadernos de Información y Comunicación*, Nº 4, Madrid, 1999, pp. 13-20.

opuestas a las tesis sostenidas por el adversario, poniéndolo en contradicción consigo mismo.

En realidad con Sócrates se llega a un cambio decisivo en la configuración de la dialéctica que depende de la actitud diferente asumida por él frente a las opiniones. Del hecho de que todas estas últimas se muestran igualmente refutables o sustentables no extrae, como Protágoras, la convicción de que la dialéctica tenga una tarea análoga a la de la retórica, esto es, de persuadir o disuadir con relación a una u otra, independientemente de su verdad. En otras palabras, no deduce de este hecho la tesis de que todas las opiniones son verdaderas sino lo contrario, que todas ellas son falsas o, mejor, como pueden ser tanto verdaderas como falsas, no pueden ostentar el carácter de saber estable, propio de lo universal, de la ciencia (*episteme*). La tarea de la dialéctica pasa a ser una labor crítica: no debe colocarse al servicio de esta o de aquella opinión, sea para sustentarla o para refutarla, sino que debe poner a prueba todas las opiniones, tratando de refutarlas en su pretensión de valer como verdadero saber. De este modo, a partir de las opiniones, la dialéctica socrática hace aparecer la exigencia de que no es más una opinión, un parecer y un punto de vista particular, en perspectiva y subjetivo, sino que es la superación de toda perspectiva y de toda subjetividad, o sea, es lo universal, la ciencia. La dialéctica socrática, por consiguiente, está libre de cualquier interferencia con la retórica y es claramente practicada en función de la ciencia, incluso si en la realidad no llega a una verdadera formulación del saber, pero sí a una exigencia radicalmente crítica de “saber que no se sabe”.

La dialéctica platónica

Platón pone en boca de Sócrates (*Fedro*, 267a) la crítica a los sofistas:

Tisias y Gorgias vieron que se debía estimar más la verosimilitud que la verdad, y que hacen, por la fuerza de la palabra, que las cosas pequeñas parezcan grandes y las grandes pequeñas, que presentan como arcaico lo nuevo y lo nuevo como arcaico.

Platón rechaza abiertamente una perspectiva sofística, retórica y erística de la dialéctica porque para él la dialéctica no es sólo una técnica argumentativa desvinculada de la referencia a la verdad del asunto en cuestión sino que es, por el contrario, un método riguroso de búsqueda de la verdad.

Ésta es una afirmación general porque, en un examen más profundo, la concepción platónica de la dialéctica no es la misma en todos los diálogos. De hecho, evoluciona desde la concepción socrática que se encuentra en los diálogos juveniles hasta los de la madurez, donde se vuelve en método sistemático del filosofar.

Una primera alusión a la dialéctica se encuentra en el *Menón*, donde se refleja la exigencia de desarrollar de manera positiva la enseñanza socrática. Puede considerarse una introducción a la filosofía platónica, pero en este diálogo lo determinante es la obtención de un acuerdo (*homologuía*) con un interlocutor.

La superación de la concepción socrática es la maduración que se testimonia en la *República*, donde la dialéctica, que es el saber que los gobernantes del Estado ideal deben perseguir, es identificada con el grado máximo del conocer. Al finalizar el Libro Sexto, Platón ilustra los grados del conocer con una línea dividida en cuatro segmentos respectivamente, correspondientes a los cuatro grados del conocer: los dos primeros constituyen la opinión (*doxa*), esto es, la imaginación y la creencia (*eikasía, pistis*) y los otros dos, que forman la ciencia, son el raciocinio y la inteligencia (*dianoia, gnosis*). La dialéctica es identificada con el saber científico que no se detiene en las hipótesis sino que, por medio de ellas, asciende a un principio no hipotético (*anipotheton*), representado por la idea del Bien. Pero puesto que el tema no es, en esa oportunidad, la dialéctica sino la organización del Estado ideal, Platón no especifica en qué consiste el procedimiento para ascender de las hipótesis al principio *anipotético* ni el procedimiento para descender de este último a las otras ideas. En un pasaje significativo, alude al hecho de que la dialéctica asciende al principio por medio de las refutaciones de todo género y tales refutaciones no son efectuadas según la opinión sino de acuerdo con la propia cuestión.

La estructura del procedimiento dialéctico es precisada en los diálogos posteriores a la *República*. En el *Fedón*, Platón sostiene que las hipótesis, las ideas que son formuladas para dar cuenta de las proposiciones particulares, deben verificarse en su consistencia y eso ocurre con el examen de las consecuencias que de ellas derivan, para ver si no están en contradicción entre sí, por lo tanto, llevando toda hipótesis a una hipótesis superior, más universal, se llega a algo que se baste a sí mismo, esto es, que no sea reductible a las hipótesis ulteriores (*Fedón*, 101 d-e). Posteriormente, Platón desenvuelve el método dialéctico, ya sin limitarlo a la verificación de una determinada hipótesis, para ver si de allí derivan consecuencias en contradicción entre sí o con otras tesis aceptadas, pero extendiéndolo también a la hipótesis opuesta.

En este punto, el método dialéctico teorizado por Platón es identificable en su estructura formal con el de Zenón y no tanto con el de Sócrates pues, como aquél, examina las hipótesis contradictorias en búsqueda de lo universal. Esta concepción también está presente en el *Fedro*, donde se define la dialéctica como un método de clasificación sistemática de las ideas mediante criterios de reducción de lo particular a lo universal y de división de lo universal a lo particular. Ello lleva a contraponer la dialéctica por un lado y la sofística, la erística y la retórica por el otro, dado que éstas representan las diversas formas en que el uso de la dialéctica lleva a la negación o a la simulación de la verdad y el saber. Esta contraposición es sustentada con plena conciencia de la profunda semejanza entre la filosofía, que es la dialéctica verdadera, y la sofística, en la medida en que ambas emplean el arte de contradecir y la técnica de la refutación. La valorización de la refutación como el alma de la dialéctica y su desarrollo en un sentido constructivo se exponen en la *Carta séptima*, donde se ilustra el proceso por medio del cual se llegan a aprender los principios, diciendo que sólo “cuando se refuta con refutaciones benévolas, haciendo uso de las preguntas y respuestas sin hostilidad, brillan la comprensión y la inteligencia alrededor de cada cosa”.

Como ya se señaló, el siglo V antes de Cristo en Grecia es el origen de múltiples técnicas discursivas: la escritura poética, la retórica, la argumentación dialéctica y la demostración científica. Así, los discursos del poeta, del orador, del dialéctico o del científico se separaron del resto de los discursos ordinarios.

Aristóteles, también conocido como el Estagirita, codificó las técnicas discursivas que maneja una sociedad. La *Poética*, la *Retórica*, los *Tópicos*, los *Analíticos* y los *Argumentos sofisticos* son el fruto de un trabajo de búsqueda de criterios para identificar los géneros discursivos. Las tragedias, los discursos de los oradores en la asamblea o en los tribunales, las argumentaciones de los que debaten en las confrontaciones privadas, las demostraciones de los científicos a los alumnos, son los objetos de reflexión aristotélica. El estudio comparado de cada una de estas actividades muestra los mecanismos empleados y los resultados previstos: el terror o la piedad del público, en el caso de la tragedia; la persuasión de los ciudadanos en los ámbitos de reuniones colectivas; la refutación de la tesis del interlocutor o la defensa de la propia tesis, en el ámbito privado; la transmisión completa y rigurosa de la ciencia. A partir del relevamiento de las diferentes tipologías se identifica una “técnica” propiamente dicha y se establece un “tratado” enunciando las reglas de formación de los discursos fundados en principios que posibilitan a la vez comprender la eficacia de los discursos existentes y la conformación de nuevos discursos legítimos.

De estas técnicas discursivas codificadas en la Grecia clásica, la retórica, la dialéctica y la ciencia giran alrededor de un mismo objetivo: la construcción de una verdad pero sobre la base de marcos institucionales diferentes.

La verdad y las tres técnicas

Estos discursos tienen, cada uno, un marco institucional diferente, fuera del cual carecen de sentido y gracias al cual es posible la producción social de lo verdadero.

1) La retórica

Lo que definió la retórica es un cierto marco social. Sitios precisos de funcionamiento: la asamblea, las reuniones fúnebres o conmemorativas, los tribunales, la escuela, es decir, los sitios clave de la democracia porque son aquellos en donde los ciudadanos entran en contacto entre sí. Pero si la unidad del marco y las situaciones interlocutivas definieron la retórica, los tres tipos de reuniones y las tres modalidades de la palabra pública conforman tres géneros: el tribunal o el jurado se reúne para juzgar las infracciones a las leyes que han sido dictadas (*género judicial*), el ámbito deliberativo es el sitio donde se toman decisiones en torno del porvenir (*género deliberativo*) y las reuniones conmemorativas sirven para encontrarse y compartir valores comunes actuales (*género epidíctico*).

Cada uno de estos géneros tiene sus tiempos determinados: el futuro para el que aconseja, el pasado para el que pleitea y el presente para el género demostrativo, porque todos alaban o critican los hechos actuales. Asimismo, cada uno de estos géneros tiene un fin diferente: lo útil y lo nocivo para el que aconseja porque el que exhorta aconseja algo como lo mejor y el que disuade trata de apartar de ello lo peor, pero conjuntamente emplean también para esto otras consideraciones: lo justo y lo injusto, lo honesto y lo deshonesto. Lo justo y lo injusto corresponde a los que pleitean en juicio. Lo honesto y lo deshonesto, a los que alaban o vituperan.

Sobre esta base un autor actual, Roland Barthes (1915-1980), quien realizó un estudio de revalorización de la retórica aristotélica, elabora el siguiente gráfico:¹

Géneros	Auditorio	Finalidad	Objeto	Tiempo	Razonamiento*	Lugares comunes
Deliberativo	Miembros de una asamblea	Aconsejar/ desaconsejar	Útil/ perjudicial	Futuro	<i>Exempla</i>	Posible/ imposible
Judicial	Jueces	Acusar/ defender	Justo/ injusto	Pasado	<i>Entimemas</i>	Real/no real
Demostrativo	Espectadores, público	Elogiar/ reprobar	Hermoso/ feo	Presente	<i>Comparación amplificatoria**</i>	Más/ menos

* Se trata de un componente dominante de cada género, aunque no excluye necesariamente a los otros.

** Es una variedad de inducción, un exemplum orientado a la exaltación de la persona elogiada (por comparaciones implícitas).

Lo que define la retórica son reglas institucionales referidas a instituciones públicas, procesos a seguir, modos de debatir entre ciudadanos y oradores que se oponen entre sí. La metarregla constitutiva de la competencia retórica y

común a los tres tipos de lugares retóricos es la del debate contradictorio. El derecho igualitario de los ciudadanos para hablar debe realizarse bajo la forma de la representación de una lucha política entre discursos opuestos, provistos cada uno de derechos y de medios similares. Por ello la retórica está ligada estructural e históricamente a las instituciones democráticas.

2) La dialéctica

El marco institucional donde se define la dialéctica es el de las disputas privadas. Apoyándose en Platón, el Estagirita incluye la actividad dialéctica en el ámbito de las opiniones, volviendo en este punto a Protágoras, pero hay que precisar que, si bien es cierto que Aristóteles no considera la opinión como una ciencia tampoco se trata de un parecer subjetivo y arbitrario, como las degeneraciones sofisticas y erísticas: ella es, antes, un punto de vista capaz de alcanzar el consenso. La dialéctica es entonces un método que sirve para discutir bien sobre cualquier argumento posible partiendo de opiniones –esto significa, de opiniones compartidas por todos o por la mayoría, o por los sabios y dentro de éstos por todos o por aquellos que son más conocidos y estimados– a fin de demoler una tesis o de defenderla. Eso quiere decir que no sólo los filósofos, los sabios o simplemente los que desean convertir una cosa en otra sino todos los hombres ejercitan cierta forma de la dialéctica, puesto que todos pueden un día encontrarse en una situación de tener que defender, atacar o poner a prueba una tesis. Naturalmente, mientras que el hombre común practica la dialéctica sin un método, el verdadero dialéctico lo hace según una técnica y una habilidad argumentativa adquirida y ejercitada. Aristóteles produce el primer tratado dirigido a respetar las formas de la buena argumentación.

Distinguiendo las respectivas formas de raciocinio, Aristóteles mantiene la dialéctica en un lugar diferente al que le otorga Platón, sea como ciencia, como erística o como retórica. Pero la especificidad de la dialéctica es determinada mediante indicaciones acerca de sus posibles usos, que son tres:

- 1) La dialéctica sirve para adiestrarse en la práctica de la argumentación.
- 2) Es útil en los encuentros pues permite conducir de modo correcto las discusiones que cada uno emprende.
- 3) Es útil con relación a las ciencias filosóficas en dos sentidos:
 - 3.1) en primer lugar, porque aprendiendo a desentrañar las aporías en ambas direcciones se puede discernir mejor en cada alternativa lo verdadero de lo falso, y
 - 3.2) en segundo lugar porque, siendo inquisitiva, la dialéctica pone el camino para los principios de todos los tratados científicos, ayuda a encontrar las proposiciones iniciales de las que parte una demostración apodíctica en cada ciencia, proposiciones que, como principios de demostración, no pueden, a su vez, ser demostrados sino sólo buscados dialécticamente.

No es preciso ilustrar con más detalles el significado de esos posibles usos de la dialéctica para advertir que se la coloca en el ámbito de la opinión, de

la *doxa*, y por lo tanto rehabilita, contra Platón, el valor de la opinión, porque muestra que ella puede ser útil para la adquisición del saber, en la medida en que ofrece el terreno del cual parten las demostraciones científicas.

Dicho esto, queda claro que, a pesar de rehabilitar la opinión, también para Aristóteles la erística no es más que una degeneración de la dialéctica, ya que sólo aparentemente parte de opiniones importantes. En el estudio de los silogismos erísticos contenido en *Argumentos sofisticos* pretende desenmascarar los engaños y brindar una ayuda para la defensa en las discusiones. Ilustra cinco mecanismos que se emplean en los debates:

La contradicción seguida de refutación, la falacia, la paradoja, el solecismo y hacer quedar como charlatán al oponente, es decir, hacer que diga una misma cosa una y otra vez. [...] Pues, lo que sobre todo quieren parecer es estar refutando; lo segundo es demostrar que su oponente está cometiendo una falacia; lo tercero, conducirlo a una paradoja; lo cuarto, hacerlo cometer solecismo –es decir, hacer que el que responde, como consecuencia de un argumento, se exprese con barbarismos o sin sentido ni corrección gramatical–, y lo último, hacerle decir una cosa una y otra vez.

Respecto de los modos de refutaciones, sostiene que hay dos mecanismos: uno que se realiza de acuerdo con el lenguaje utilizado y otro que está desvinculado del lenguaje: “Los métodos de producir una falsa ilusión o imagen de acuerdo con el lenguaje son seis: equivocidad, ambigüedad, combinación, división, acentuación y forma de expresión”. Además, hay siete especies de falacias no vinculadas al lenguaje: primero, las que se relacionan con el accidente; segundo, aquellas en las que la expresión se usa absolutamente, o bien no absolutamente, sino calificada por lo que respecta a la modalidad, al lugar, al tiempo o a la relación; en tercer lugar, las que están vinculadas a la ignorancia de la naturaleza de la refutación o el argumento; cuarto, las que están vinculadas al consiguiente; quinto, las relacionadas con la posición o la manera de tomar el punto originario que debe ser demostrado; sexto, las que afirman que lo que no es la causa, es la causa; séptimo, hacer de varias cuestiones una sola.

Esta nomenclatura aristotélica produjo una intensa proliferación de obras a lo largo de la historia en torno de la clasificación de las falacias y de todos los recursos que dieran cuenta de la intención de engañar a la hora de argumentar. El número de falacias intra y extradiscursivas ha variado según los tiempos y los autores.²

Dentro de esta perspectiva se puede incluir también la obra de Arthur Schopenhauer, *Dialéctica erística*, que se verá en detalle en el próximo capítulo. Schopenhauer clasifica treinta y ocho estrategias destinadas a vencer al

2. Por ejemplo, en el siglo XX, W. Ward Fearnside y William B. Holther en *Fallacy: The Counterfeit of Argument* (Nueva Jersey, Englewood Cliffs-Prentice Hall, 1959) explican e ilustran cincuenta y una falacias. La lista más completa de falacias –que incluye ciento doce– aparece en el libro de David Hackett Fischer, *Historian's Fallacies* (Nueva York, Harper & Row, 1969).

adversario en un debate, algunas de las cuales son las falacias consideradas tradicionales por otros autores.

3) El discurso epistémico

El *discurso científico* se define por la transmisión de un saber. En un pasaje de la *Retórica* (I, 1, 1355 a 25) Aristóteles dice que “el discurso de la ciencia es el de la enseñanza”. La teoría desarrollada en los *Segundos Analíticos* no es una teoría abstracta de la demostración sino el modelo formal del modo en el cual quienes enseñan deberían presentar y compartir el saber, una teoría de la estrategia de transmisión ideal de los conocimientos. El inicio del texto se inscribe dentro de la problemática general acerca de la posibilidad de enseñar cualquier tema. A lo largo de la obra se apela a conceptos y términos del vocabulario pedagógico: Aristóteles habla de “tesis”, “axioma”, “hipótesis”, “postulado”. Diferencia su teoría de la “demostración” de la de la interrogación dialéctica de manera que muestra que, aunque forman dos tipos de discursos, pertenecen al mismo cuadro: el del diálogo. Diálogo en el sentido único del alumno y que se distingue tanto del diálogo asimétrico con el que responde (dialéctico) como del monólogo público frente a un auditorio (retórico). Este marco institucional de la transmisión del saber impone también sus reglas al discurso epistémico, reglas que son las del discurso axiomatizado.

Los diferentes marcos institucionales en los que se dan estas verdades determinan evidentemente una diferencia tanto del papel de los dos participantes en el intercambio discursivo como de las funciones y del efecto de verdad logrado por el discurso.

En la retórica, el orador trata de persuadir de tal o cual verdad al auditorio (el pueblo reunido), que debe juzgar la verdad o falsedad de lo planteado.

En la dialéctica, el interrogador trata de refutar la tesis del interlocutor (el que responde que trata de sostener una verdad) por medio de preguntas que lo ponen en contradicción.

En la ciencia, el docente trata de demostrar a su auditorio (un alumno, una clase) la verdad de tal proposición que pertenece a un ámbito determinado del saber por medio de la relación entre las proposiciones anteriores y las actuales o de aquellas proposiciones que el alumno no puede desconocer (los axiomas).

A pesar de las diferencias institucionales y de la modalidad interlocutiva, retórica, dialéctica y “ciencia” pertenecen a un género común. Se las puede considerar como “técnicas discursivas de la verdad”.³ Ponen en juego tres elementos de todo discurso asertivo (el que habla, *el locutor*; aquel a quien se habla, *el interlocutor*, y aquello de lo que se habla, *el objeto del discurso*) y un mismo objetivo: la búsqueda de la verdad. El discurso del orador, el de aquel que debate y el del científico deben, gracias a la técnica discursiva, ser tenidos

como verdaderos por aquellos a los que se dirigen: los jueces en el tribunal, el adversario y el público en las confrontaciones, el alumno en el aprendizaje. En los tres casos, por medio de su discurso el locutor produce verdades destinadas a un interlocutor. La finalidad y el sentido de estas verdades no son las mismas en cada caso y la inscripción de estas tres técnicas en diferentes instituciones funciona cada una según sus propias normas. Unas pertenecen al espacio público, otras al campo de las convicciones privadas, otras al orden del saber. Sin embargo, descansan todas sobre el mismo “régimen de verdad”: aquel donde todos pueden acceder a la palabra a partir de pautas que se establecen en cada institución y que operan dentro de un régimen que, en términos generales, se puede nombrar como *régimen democrático*.

En los tres casos la producción de lo verdadero es posible sólo dentro y por acuerdo con el otro (el interlocutor), definido por el solo hecho de ser para todos los demás un *otro*, sin más calificación. Estas tres técnicas descansan en el principio de que todo hombre, quienquiera que sea, puede ser un locutor calificado susceptible de enunciar un discurso verdadero y un auditorio calificado susceptible de juzgar la verdad de un discurso; ello marca la doble condición del régimen mismo. El acuerdo entre el auditor y el locutor (condición *sine qua non* de reconocimiento de la verdad propuesta) se realiza cada vez en las instituciones y según modalidades diferentes para las cuales las técnicas de verdad se diferencian. Todas son dependientes de este acuerdo.

Lo dicho hasta aquí no significa creer que en un régimen democrático la voz de todos tiene el mismo peso o valor, ello significaría caer en una actitud pueril e inocente. Más bien de lo que se trata es de reconocer que, partiendo de estas diferencias (que también existían en Grecia), todos deben emplear determinados mecanismos para hacer valer su discurso, para que éste sea reconocido, para que sea debatido. Nadie puede creer que por más encumbrado que esté puede convencer al resto acerca de su posición. Para ejemplo, baste recordar la presión que actualmente realiza el presidente de Estados Unidos, George W. Bush, para lograr que sus aliados lo acompañen en la guerra contra Irak.

Retórica, dialéctica y ciencia tienen en común el hecho de ser técnicas discursivas de verdad. En tanto tales no se reservan a ciertos individuos excepcionales sino que se definen porque son transmisibles. Lo que las distingue es el sitio de inscripción institucional de esas verdades y ello determina el modo de interlocución del intercambio discursivo. Pero, como son *discursivas*, encaran esa verdad desde el discurso. Las diferencias entre los distintos géneros se explican también por las diferencias institucionales. Ello mostrará que los distintos tipos de argumentación difieren esencialmente no por la forma, ni según el grado de validez, ni la modalidad lógica, sino por sus lugares de inscripción y la figura de sus destinatarios.

Técnica de verdad y “argumentación”

Hablar de *técnica discursiva de verdad* significa que el modo de transmisión y la forma de admisión de las verdades es “argumentativo”. El reconocimiento de la verdad depende exclusivamente de lo que, en el discurso, revela la técnica

3. El concepto que aquí se retoma aparece en Francis Wolf, “Trois techniques de vérité dans la Grèce classique. Aristote et l’argumentation”, en *Hermes* 15. *Argumentation et Rhétorique* (I), París, CNRS, 1995.

y de lo que, en la técnica, concierne al discurso. Estos dos rasgos pueden definir la argumentación.

Decir que la forma de reconocimiento de la verdad depende de lo que en el discurso revela la técnica significa, en principio, que la verdad no depende de lo que está fuera del discurso o de lo que muestra con relación a su referente. Quiere decir que está excluida de las técnicas de verdad toda apelación a la evidencia empírica sobre la cual se funda la transmisión de la verdad. Se puede, en ciertas condiciones, según las situaciones, apelar al acuerdo del otro sobre un hecho y tomar este acuerdo como punto de partida de un razonamiento; pero no se puede, en ninguna de las tres técnicas, ni sobrepasar este acuerdo y plantear que el hecho impone por sí mismo su verdad y dispensa de todo discurso, ni admitir que entonces deja de lado la técnica. Incluso los “ejemplos” invocados por el orador no valen como elementos de prueba que en tanto tales ya pueden ser conocidos por el auditorio. Este encuadramiento restrictivo del papel de la experiencia por las reglas de la discursividad es común a las tres técnicas: el discurso científico supone justamente que la transmisión del saber debe evitar, en la medida de lo posible, apelar sólo a la evidencia sensible, ya que la fuerza persuasiva no surge exclusivamente de la demostración; la dialéctica excluye que el debate se remita a los hechos, supone que pueda tomar una posición contraria si estima justo que puede disponer del discurso que le permita justificar su posición o si cree que el adversario no dispondrá del discurso para refutarlo. Así, el discurso científico y el dialéctico excluyen que la verdad se manifieste por la inmediatez empírica y también por la mediación de los “testimonios” exteriores. En cuanto a la retórica, si la institución, sobre todo la jurídica, reconoce un lugar en los modos de reconocimiento de la verdad no discursivos, éstos están por definición fuera del campo de la técnica retórica: lo que Aristóteles nombra, conforme a una distinción inscripta en el derecho griego, como los “medios de prueba extratécticos”, a los que en consecuencia excluye de la retórica, como todos los autores de tratados similares.

Resulta interesante reflexionar acerca de cómo los medios masivos, atrapados por el poder de las imágenes, en más de una ocasión las dejan congeladas como mudos mecanismos de argumentación. Sin embargo, de inmediato les reponen un sentido, van insertándolas en un juego en donde la técnica discursiva estructura su capacidad de argumentación. Así, en los primeros momentos del 11 de septiembre de 2001, el ataque a las Torres Gemelas fue una situación en la que quienes transmitían se mostraban incómodos al no poder precisar el encuadre en el que se debía organizar la argumentación alrededor de las imágenes y al poco tiempo se fue organizando un discurso en torno de los posibles atacantes y, por lo tanto, de la dirección que fue tomando la argumentación. Esto supone al mismo tiempo la conformación de un “contradiscurso” que desaparece de los medios o que es señalado como aquello que se quiere descalificar. En el caso que nos ocupa, la pensadora Susan Sontag escribió una serie de notas acerca de la propia responsabilidad de Estados Unidos en los atentados, hecho que implicó su desaparición de los medios de comunicación estadounidenses. Lo mismo ocurrió con una importante cantidad de intelectuales que fueron “barridos” de estos medios.

Un hecho similar sucedió cuando se comenzaron a mostrar en imágenes los

chicos muertos por el hambre en diferentes provincias argentinas. Aquí también la imagen desprovista de contexto aparecía en todo su dramatismo, pero era la técnica discursiva que la rodeaba la que podía otorgarle un sentido.

Además, decir que el reconocimiento de la verdad depende de lo que, en la técnica, concierne al *discurso* significa que depende de lo que es dicho, y no de quien lo dice (la posición extradiscursiva del locutor) ni de a quien se dice (la posición extradiscursiva del auditor). En otras palabras, en una técnica de verdad, la forma esencial de reconocimiento de la verdad excluye toda apelación a la autoridad de quien habla. Ni el científico ni el dialéctico pueden argumentar sólo acerca de lo que son, de lo que saben o de lo que pueden hacer para que se admita la verdad. No pueden tampoco, sin salir de su lugar de “sabio” o de “dialéctico”, buscar conmovir a sus alumnos para enseñar mejor o impresionar al adversario para refutarlo mejor. En cuanto al orador, puede esforzarse por parecer dotado de cualidades, de sabiduría o de poder para hacerse creíble a los ojos del auditorio, puede también esforzarse por despertar en los oyentes las pasiones; en la medida en que éstos llegan a esa posición sólo por el discurso, ello hace que la retórica y la persuasión se realicen por “medios técnicos”.

Pero existen otros rasgos que identifican a toda argumentación. Por oposición a otras formas de reconocimiento de la verdad (las de la verdad por la autoridad de quien dice), la argumentación se distingue porque lleva a un acuerdo con el interlocutor, se trate de la adhesión al discurso o de la no adhesión al locutor. El discurso argumentativo no será tenido por verdadero porque el locutor es veraz sino, inversamente, porque el discurso es aceptado como verdadero (“convinciente”) el locutor será tenido por veraz (o “convinciente”).

Por oposición a lo que pasa en otras formas de reconocimiento de la verdad, en la argumentación ninguna aserción bastaría por sí misma para imponer su propia verdad, sino que *la verdad de una aserción depende de otra aserción*. En toda argumentación hay siempre por lo menos dos afirmaciones vinculadas: aquella que se quiere transmitir (o imponer) al interlocutor y aquella(s) que se basan en la primera.

Dado que siempre la veracidad de los locutores socialmente legitimados es opinable, ninguna enunciación por sí misma basta para transmitir (o imponer) la verdad. Hace falta un lazo más o menos necesario entre las aserciones, algunas ya admitidas por el destinatario y otras que son precisamente las que trata de hacer admitir. Para que haya reconocimiento de la verdad no basta sólo con que una aserción sea verdadera: es preciso que por lo menos dos enunciados hayan sido entrelazados.

Una técnica de verdad se caracteriza por vincular aserciones, algunas de las cuales ya son admitidas por el locutor y por el interlocutor y otras son las que se deben admitir. Esta argumentación y estas técnicas son la novedad que ofrece Aristóteles en los *Analíticos*, en los *Tópicos* y en la *Retórica*.

Apoyándose en la prácticas de la época, analiza *todas* las maneras legítimas e ilegítimas de argumentar de las que dispone el locutor para vincular las aserciones que sostiene y que sabe que su interlocutor las tiene por verdaderas (premisas) para que tenga también por verdaderas las nuevas (la conclusión) que él propone. Por supuesto, el orden de las premisas y la conclusión es inverso para el locutor y para el interlocutor. El locutor parte de las tesis que sabe (o

crea saber) verdaderas y busca ligarlas a aquellas que el auditorio ya admitió. A la inversa, en el sistema axiomatizado de la ciencia, la refutación dialéctica y el discurso del orador parten de “premisas” tenidas por verdaderas respectivamente por el alumno, el que responde o el ciudadano, y busca una “conclusión”, una verdad nueva que se extraiga de las precedentes. La diferencia entre las argumentaciones científica, dialéctica y retórica surge de esta cuestión acerca de las premisas desde el punto de vista del destinatario, de la naturaleza de lo que debe ser considerado a priori como admitido por un alumno en situación de aprender una ciencia, por un adversario en situación de defender su tesis y por el ciudadano en situación de juzgar la verdad de un discurso.

Tres formas de argumentación

Aristóteles no tiene un concepto que corresponda exactamente al término actual ‘argumentación’. Sin embargo, en la medida en que emplea el concepto “prueba” (*pistis*) limitándolo al empleo de “prueba a partir del discurso”, dispone de un concepto equivalente al actual de argumentación. Pues para el Estagirita sólo hay dos grandes géneros de “pruebas a partir del discurso”, que corresponden a las tres técnicas de verdad: *grosso modo*, estos géneros son la deducción (*syloguismos*) y la inducción (*epagoje*). Las definiciones más amplias de ambos se encuentran en la *Retórica*, en los *Argumentos sofisticos*, en los *Primeros analíticos* y en los *Tópicos*. Apoyarse en un caso semejante para mostrar que va en la misma dirección que la generalidad de los casos es lo que se llama “inducción” y “ejemplo”; por el contrario, cuando de ciertas cosas que se plantean resultan otras cosas en virtud de las primeras y, más allá de ellas, se plantean universalmente o la mayor parte del tiempo, se tiene lo que se llama “deducción” o, como es nombrado en la *Retórica*, un *entimema*. Estos dos modos de argumentación son pues *esencialmente* los mismos para las tres técnicas. Se realizan sobre tres formas, adaptándose a la situación interlocutiva y modelándose sobre el saber supuesto del destinatario.

Hacer un *sylogismos* es deducir alguna cosa de alguna(s) otra(s) cosa(s). En una situación epistémica, es lo que Aristóteles llama una “deducción demostrativa”; en una situación dialéctica, es una “deducción dialéctica”; en una situación retórica, es un “entimema” o una “deducción retórica”. En la medida en que se trata de deducciones, estos tres procedimientos son iguales. Pero el cuadro institucional y la situación interlocutiva en los que se realizan determinan lo que se tuvo por ya admitido por parte de aquel a quien se dirige.

Los tres modos de deducción deben distinguirse por la “naturaleza de las premisas”. Una premisa científica es la que se sostiene como verdadera por un alumno en una situación de aprendizaje de la ciencia (lo que es necesariamente ya conocido por él y ya fue demostrado). Una premisa dialéctica es la que se trata de acordar con un adversario en una confrontación dialéctica (no se podría rechazar porque ya fue admitida). Una premisa retórica es aquella que supuestamente fue admitida por la multitud a la que se dirige (la que debería aceptar sin dificultad y que es compartida por la comunidad). *No hay otra diferencia entre estos tres modos de deducción.*

Para Aristóteles la deducción demostrativa no difiere formalmente de la dialéctica, cambia sólo por la naturaleza de las premisas. Las premisas científicas son “verdaderas y primeras” o, por lo menos, son “afirmaciones tales que el conocimiento que se tiene acerca de ellas surge de la intermediación de ciertas afirmaciones primeras y verdaderas” (*Tópicos*, I, 1, 100 a 27-30).

La deducción dialéctica parte de premisas que son admitidas por el adversario en una competencia. Difieren de las premisas científicas por el sujeto que las plantea: la dialéctica es, como la retórica, un método de argumentación universal, mientras que la ciencia está limitada a un ámbito preciso. Pero difieren además por otros dos motivos de las premisas científicas: son interrogativas (se trata de saber si el adversario acuerda con ellas o no), mientras que el que enseña se contenta, en general, planteando asertóricamente las premisas absolutamente primeras que necesita; no son absolutamente verdaderas sino sólo tenidas por tales por aquel que responde. Del mismo modo como para las premisas científicas, se puede distinguir entre las premisas que el interlocutor admite necesariamente porque ya las admitió con anterioridad, y las premisas primeras que dependen de la deducción. La deducción dialéctica parte siempre de un conjunto de convicciones idealmente reducidas a aquellas que un adversario no puede rechazar.

El entimema y sus dificultades

La definición moderna de entimema como un “silogismo incompleto”, que contiene una premisa sobreentendida, no se encuentra en Aristóteles. La expresión “silogismo incompleto o imperfecto” con el significado “que le falta un elemento, por ejemplo, una premisa”, está en los *Analíticos* pero no remite al entimema; de manera recíproca éste nunca es definido como un silogismo incompleto. Quintiliano (ca. 35-ca. 95) adopta la definición de entimema como razonamiento incompleto. Con su *Instituto Oratoria* representó la tendencia “técnica” de la retórica.

Aristóteles brinda dos definiciones de entimema: una definición general por el marco institucional –el entimema es la deducción retórica– y una definición que lo diferencia de la deducción dialéctica y de la deducción demostrativa por la naturaleza de las premisas –un entimema es una deducción que se apoya en los verosímiles o en los signos–. Una definición y la otra son igualmente instructivas pero de manera diferente.

La definición general es “demostración retórica”, *apodeixis* (*Retórica*, I, 1 1355 a 6) o, más a menudo y precisamente, “deducción retórica”. Esta caracterización general del entimema no permite comprender todavía lo que lo diferencia de las otras dos formas de deducción pero posibilita resolver el problema de si el entimema es completo o incompleto.

El entimema es el silogismo de la retórica y la retórica es el arte de encontrar lo que en cada caso permite persuadir mejor. De ahí resulta que *el valor de un entimema surge antes que nada de su eficacia persuasiva*. Porque los medios de persuadir a una multitud son bien diferentes de los medios para vencer a un adversario. En dialéctica, para derrotar es necesario, por un lado, partir de

las premisas más alejadas de la conclusión y no omitir ninguna de las etapas intermedias, ningún eslabón de la cadena deductiva. La primera condición se explica por razones tácticas: cuanto más alejadas sean las premisas, el adversario menos podrá percibir el vínculo entre la conclusión que debilita su tesis y más aceptables serán para él. Es lo que Aristóteles llama el “método de disimulación”. Tiene como efecto la tendencia *fundadora* de la dialéctica: el dialéctico está llevado a remontarse lo más lejos que pueda a los principios, es decir, a las proposiciones más generales y habitualmente admitidas que parecen inofensivas para la tesis en debate.

La segunda condición se explica por razones estratégicas: si el adversario no concede nada a priori, todo debe decirse claramente bajo pena que la deducción no sea concluyente: el adversario descubriría allí la falla. No hay lugar para lo no dicho ni para lo evidente: el adversario no concede nada, defiende su tesis. Además, la deducción dialéctica consiste en una serie de preguntas a las cuales el adversario responde sucesivamente por sí o por no; el tiempo lógico está partido en una serie de momentos independientes uno de los otros, incluso si el lazo de continuidad general de la argumentación está asegurado por la deducción construida por el que pregunta. Siempre es posible, en un debate dialéctico, considerar la aceptabilidad de cada premisa y a veces la posibilidad de volver atrás, a una premisa concedida con demasiada rapidez. Estas dos características de la deducción dialéctica (debe ser fundamental y completa) se deducen de la situación dialéctica. Se completan para dar a la argumentación dialéctica su carácter de una larga cadena de razones, de encadenamiento necesario y formalizable, partiendo de premisas lo más fundamentales posibles y alcanzando las consecuencias lo más alejadas que se pueda.

La situación demostrativa es diferente. De ella se toma la deducción “científica”, el tiempo lógico está seccionado por la serie de aserciones formuladas y aceptadas. No se le habla a un adversario desafiante que trata de refutar lo que se dice sino a un alumno que confía en quien expone los conocimientos. Estas situaciones llevan a un mismo punto. La tendencia fundacional de la deducción científica se explica no porque se tiene interés en partir de premisas lo menos conocidas y lo más alejadas de la conclusión, es exactamente lo contrario. El instructor parte de premisas conocidas lo más próximas posibles y del estado de ignorancia relativa del alumno. La “demostración” *completa* se explica porque la parte de la evidencia debe ser lo más débil que se pueda en la demostración, no porque el adversario no conceda nada sino porque (como en la dialéctica) se debe adquirir los conocimientos de una ciencia “racionalmente” por la técnica de la verdad del discurso, es decir, paso a paso, y si es posible a partir de las proposiciones conocidas inicialmente.

Se advierte cómo situaciones opuestas a la ciencia y a la dialéctica tienen una misma consecuencia, la exclusión del recurso a la evidencia en los pasos deductivos: todo debe ser explicitado, y a partir de principios primeros. Una deducción demostrativa y una demostración dialéctica *legítimas* tienen en común el ser igualmente *válidas*. La conclusión se deduce necesariamente de las premisas; es imposible (para el alumno o el adversario), si la deducción es legítima, rechazar la conclusión después de haber aceptado las premisas; el alumno, por su lado (al contrario del adversario), no puede rechazar las

premisas, son necesarias pero en otro sentido. En todo caso la necesidad de la consecuencia común a las situaciones dialéctica y científica explica que una y otra hayan podido servir a la formalización aristotélica, dado que él elaboró la teoría que hoy se conoce como de los silogismos a partir de estos supuestos. La silogística es un examen universal de validez de las argumentaciones deductivas, que deben todas poder analizarse en un número reducido de figuras elementales válidas.

La situación con la retórica es diferente. No se habla de un adversario sino de ciudadanos con los cuales se comparte un cierto número de conocimientos, de convicciones y de valores. La identidad comunitaria entre el locutor y el auditorio los vuelve cómplices de las mismas evidencias. Es necesario y basta, para persuadir eficazmente, comenzar la deducción por las premisas más cercanas, y se pueden saltar todas las etapas de la argumentación con tal de que el conjunto permanezca claro y que alguna mediación omitida no sea controvertida. Como lo señala Aristóteles, remontarse muy alejadamente sería convertir la argumentación en confusa, explicar todo sería pesado y lleno de habladurías.

No remitirse a los principios, saltar los eslabones argumentativos, serían graves faltas en la argumentación epistémica o dialéctica, pero son cualidades desde el punto de vista de la eficacia persuasiva. Y no se debe a los defectos del auditorio de la retórica. Cuando Aristóteles habla de “auditorios que no tienen la capacidad de inferir varios pasos más allá del punto de partida”, esta limitación se refiere antes que nada a la situación; el discurso oratorio es, por definición, oral y continuo y vuelve imposible todo corte del tiempo lógico. La argumentación formulada ante una multitud impide la discontinuidad a la cual se refieren la dialéctica y la ciencia, donde la serie de preguntas o aserciones breves tiene como efecto fijar sucesivamente cada una de las premisas sin apelar a la memoria deductiva de todas las intermediaciones.

Puede haber incluso una razón aun más fundamental por la cual la omisión de lo evidente da al entimema una superioridad en eficacia persuasiva sobre las deducciones completas. Omitiendo premisas, la argumentación tal vez hace conocer menos las razones que fundan una conclusión, pero da también más razones para creer en ellas, por lo cual toda teoría que reconociera un lugar cierto al establecimiento de la verdad recomendaría deducciones elípticas. Así, para René Descartes (1596-1650) vale más tratar de omitir el máximo de eslabones evidentes para reunir en uno solo una cadena más prolongada y así penetrar en la verdad de la conclusión sin apelar a las incertidumbres de la memoria deductiva.

En resumen, no es lo esencial del entimema el hecho de omitir una premisa sino que lo principal de la deducción dialéctica o científica es expresarlas todas. Pero es esencial al entimema ser retórico y persuadir, como es esencial de la deducción científica demostrar o de la deducción dialéctica, refutar. Cuanto más conciso es, menos eficacia tiene para demostrar o refutar, pero se persuade con más eficacia. En este sentido, la brevedad es lo que caracteriza al entimema, como lo repite Aristóteles.

El caso de las “máximas”

Se debe hacer una excepción acerca de lo que Aristóteles llama “máximas” y que en la *Retórica* considera un modo legítimo de argumentación, como si fueran aserciones que al enunciarlas se tendrían por verdaderas. Las máximas, las sentencias o lo que se conocen como aforismos, se caracterizan por apuntar a lo general y no a lo particular, y se refieren a lo que debe ser elegido o evitado en la acción. Son aserciones simples, sin inferencia, pueden tener las “premisas” o las “conclusiones” de un entimema. En el caso ordinario de que una máxima se justifique (se acompañe de una razón), se trata de una argumentación propiamente dicha. Pero el problema, entonces, es justificar el mecanismo a partir del cual esa máxima es enunciada sin justificación explícita y se vuelve “persuasiva”.

En la tradición occidental las máximas comienzan con los griegos. Se pueden recordar dos características del pensamiento clásico. La primera, atribuida a uno u otro de los Siete Sabios, grabada en el templo de Apolo en Delfos, dice: “Conócete a ti mismo”. La segunda es formulada por el poeta Píndaro (518-438 a. C.) y reza: “Ojalá llegues a ser el que eres”. Las grandes máximas se prestan siempre a ser reinterpretadas. Así, Sócrates reflexionó sobre la primera, subrayando la importancia de la conciencia crítica como el eje más firme para construir la felicidad.

Más adelante en la historia, Baltasar Gracián (1601-1658) retoma la argumentación sobre la base de aforismos, dejando de lado aquella que se sostenía en ejemplos y que había dominado la retórica de la Edad Media y el siglo XVI. La decisión es importante porque supone el abandono de un pensamiento apoyado en la autoridad y la historia para dar paso a una argumentación que se basa en hechos y en la utilidad de las acciones. Se ofrecen pensamientos para permitir un gobierno acertado de las acciones humanas. Reglas breves de aplicación universal que hagan evitar los males que afectan al hombre considerado como individuo.

Friedrich Nietzsche (1844-1900) sostenía que estos tipos de presentación funcionan como “formas de la eternidad, en diez frases dicen lo que otros dicen en un volumen o lo que otros *no* dicen en un volumen”.⁴

Se pueden distinguir tres modos sobre los cuales una máxima se impone a un auditorio.

El primero sería común a todas las aserciones, pero colocaría a la máxima fuera del campo de la argumentación: la fuerza perlocutoria propia de la aserción hace que el auditorio tenga confianza espontánea en el locutor y en las cosas que dice por el simple motivo de que si son dichas parecen siempre (un poco) verdaderas, sobre todo porque las máximas remedan, por su generalidad, las conclusiones argumentadas por los sabios o los dialécticos.

El segundo tipo de máxima tendría un carácter implícitamente entimemático (argumentado), dado que se trataría de un entimema “incompleto” en el cual el auditor agrega mentalmente la “justificación” general sobreentendida.

Finalmente, la fuerza persuasiva propia de la máxima tendería a la suma implícita de experiencias diversas que parecen cristalizadas en un ámbito determinado de la acción humana donde precisamente trae a colación la experiencia y la prudencia, no permitiendo el enunciado de proposiciones necesarias: la máxima remeda lo universal y lo necesario.

En las máximas lo que en ellas resulta técnicamente persuasivo es un modo (ciertamente limitado) de argumentación donde la proposición enunciada está vinculada, por lo menos en el espíritu del auditor, a lo que enunciaría en una justificación más general (como si fuera deducida), o a partir de ejemplos conocidos por el auditorio desde su experiencia (como si fuera inducida).

Oscar Wilde (1854-1900) es un autor británico reconocido por sus piezas literarias y por la profusión de aforismos o máximas que produjo. Por ejemplo, cuando dice: “Todas las cosas bellas pertenecen a la misma época”, está haciendo una afirmación que tiende a mostrar su carácter universal pero que, además, se sostiene en la autoridad de quien lo está diciendo. “El descontento es el primer paso en el progreso de un hombre o de una nación”, es otro ejemplo, también de Wilde.

“Son las personalidades, y no los principios, los que mueven una época” tiene las características del tercer tipo señalado, puesto que implica dentro de la vocación de universalidad la experiencia propia de Wilde y una forma de percibir la historia.

Las siguientes son reflexiones de Nietzsche con las características antes indicadas:

Los creadores fueron, en un principio, pueblos, y sólo más tarde individuos. En verdad, el individuo mismo es la más reciente de las creaciones.

Es difícil vivir con los hombres porque es muy difícil guardar silencio.

“La paz vale más que la verdad”, dice Voltaire (1694-1778) en consonancia con un dicho popular árabe que indica que “los frutos de la paz penden del árbol del silencio”.

Técnicas retóricas en el discurso

A continuación se pasará a revisar las estructuras discursivas que se incluyen en todo texto argumentativo. Es conveniente tener en claro que estas zonas que discrimina Aristóteles constituyen etapas en el proceso de enunciación del discurso que se pueden ubicar en el texto enunciado. Siempre un texto, por más estructurado que esté, supone un sujeto que lo enuncia, que de diferentes modos aparece en la superficie textual. La retórica genera en los textos la puesta en funcionamiento de operaciones técnicas que Aristóteles se encarga de relevar. Son las siguientes:

4. AA.VV., *Grandes aforismos*, Buenos Aires, Emecé, 1944.

- 1) *Inventio*. El establecimiento de las pruebas, razones o argumentos. La acción de encontrar qué decir.
- 2) *Dispositio*. La ubicación de esas pruebas a lo largo del discurso según un orden.
- 3) *Elocutio*. La composición verbal de los argumentos, la introducción de los adornos (*tropos*) y las figuras.
- 4) *Actio*. La puesta en escena del discurso desde el punto de vista del orador, del destinatario y del mensaje mismo.
- 5) *Memoria*. El recurso a la memoria de otros textos que operan como estereotipos.

Las dos últimas operaciones fueron dejadas de lado por la tradición retórica posaristotélica, dado que se trata de mecanismos extratextuales o que remiten al uso que el orador hace con aquello que dice. Sin embargo, se ha vuelto a ellas en la medida en que en los medios masivos se le da una importancia fundamental a la escenificación de los discursos. Allí no vale tanto qué se dice como la espectacularidad generada por el discurso. Algo similar ocurre en los tribunales. En los juicios orales se dan situaciones de escenificación de los contextos en los que se produjeron los hechos que se juzga que en sí mismos reflejan el funcionamiento de estructuras argumentativas. Hay que recordar –por citar sólo dos ejemplos contundentes– el juicio en 1984 a las juntas militares responsables de la desaparición de ciudadanos y el inicio del juicio por el atentado a la AMIA para ver cómo la *actio* funcionó en estos casos.

1) *Inventio*

La *inventio* se refiere a la ubicación de los argumentos que se emplearán. Barthes, a quien se sigue aquí en buena parte de la exposición de la retórica aristotélica, precisa que “implica dos sentimientos: por una parte, una confianza muy firme en el poder de un método, de una vía: si se echa la red de las formas argumentativas sobre el material con una buena técnica, se tiene la seguridad de sacarla con el contenido de un excelente discurso, por otra parte, la convicción de que lo espontáneo, lo ametódico, no produce nada: al poder de la palabra final corresponde una nada de la palabra original”.⁵ A partir de la *inventio*⁶ se orientan dos líneas: una *lógica*, destinada a convencer, y la otra *psicológica*, destinada a conmover.

La primera se maneja con un aparato lógico, la *probatio*, que ofrece pruebas que fundamentan la argumentación. La segunda, para emocionar, lleva a pensar la estrategia argumentativa desde el receptor del mensaje mediante el empleo de recursos morales o subjetivos.

De ahí que se puede decir que aquel que argumenta apuntando al conven-

5. R. Barthes, ob. cit., p. 44.

6. *Inventio* es “invención”, pero en el sentido etimológico de “encontrar”.

cimiento, emplea razones exteriores e interiores al discurso. Dentro de las primeras se encuentran:

- 1) los prejuicios (*praejudicia*, juicios anteriores al discurso), las confesiones, los rumores, los testimonios o citas (para Aristóteles se trata sólo de aquellas que apelan a testimonios nobles provenientes de poetas antiguos o contemporáneos autorizados);
- 2) las *tabulae* (contratos, acuerdos, transacciones particulares, hasta relaciones forzadas), y
- 3) el juramento.

Hoy este tipo de pruebas debería ampliarse al campo de las fotografías, las caricaturas, las grabaciones, etc. Hay que hacer notar que la clasificación aristotélica recuerda en buena medida la práctica judicial y ello es importante porque, como se verá en capítulos posteriores, el razonamiento jurídico es un sostén importante del desarrollo de la teoría argumentativa.

Se debe recordar que, en la medida en que estas razones son externas al discurso, tienen existencia ya como una realidad institucionalizada, forman parte del lenguaje social y, por lo tanto, de su lógica; desde ahí se fijan sin ser necesariamente transformadas por el autor o el orador.

En *El arte de la retórica* Aristóteles dice que las pruebas obtenidas desde el discurso mismo pueden ser de tres tipos:

Las primeras están en el carácter del orador; las segundas, en disponer de alguna manera al oyente y las últimas se refieren al discurso mismo, a saber, que demuestre o parezca que demuestra. Se persuade por medio del carácter moral cuando se pronuncia el discurso de manera que haga al orador digno de ser creído, porque a las personas buenas les creemos más y con mayor rapidez, en general, en todos los asuntos, pero principalmente en aquello en que no hay evidencia sino una opinión dudosa. Pero conviene también que esto suceda por medio del discurso y no porque la opinión haya anticipado este juicio respecto del orador. [...] Se persuade por medio de la disposición de los oyentes cuando fueren conmovidos por el discurso. [...] Se persuade a los oyentes por medio del discurso cuando demostramos lo verdadero o lo verosímil sobre la base de lo que en cada caso es apto para persuadir.

Estas transformaciones que realiza el locutor en el mismo discurso son los *razonamientos* que se convierten en persuasivos por las operaciones lógicas de la *inducción* o de la *deducción*. Las razones internas se dividen en:

- 1) *exemplum* (inducción), y
- 2) *entimema* (deducción).

Aristóteles, como ya se vio, llama “entimema” a la deducción retórica y “*exemplum*” a la inducción retórica: “Porque todos prueban por medio de la

demostración, aduciendo ejemplos o entimemas, y en cierta manera no existe otro medio fuera de éste”. Los *exempla* no son ni deducciones ni inducciones científicas, sólo son “públicas” porque están destinadas al público. La única diferencia entre ambos recursos es que en el *exemplum* se ejerce una persuasión más suave y menos violenta que en el entimema, con el que se obliga al receptor a tomar un rumbo preciso y único.

En la inducción retórica, o sea en el *exemplum*, se considera que dos cosas son equivalentes sin que, necesariamente, exista una prueba consistente para que sea así. Será suficiente con que se admita la similitud para que sea creíble.

Dice Aristóteles en *El arte de la retórica*:

No guarda la relación de la parte con respecto al todo, ni del todo con la parte, ni del todo con el todo, sino de la parte con la parte, lo semejante respecto de lo semejante, cuando ambos términos pertenecieren al mismo género, pero uno de ellos fuere más conocido que el otro. Por ejemplo, si porque Dionisio pide una guardia se afirma que intenta la tiranía, puesto que anteriormente Pisístrato maquinando lo mismo solicitó una guardia y luego que la obtuvo se convirtió en tirano y lo mismo hizo Teágenes en Megara y todos los demás casos que se conocen también resultan ejemplos acerca de Dionisio, respecto del cual no se sabe todavía si pide la guardia por este motivo. Pero todos estos casos se hallan comprendidos en la misma proposición universal, a saber, que el que aspira a una tiranía solicita una custodia.

Por su parte, la manipulación se muestra cuando se consideran similares cosas o entidades que sólo lo son en apariencia pero que, en el fondo, son distintas y hasta contrarias. La fortaleza del ejemplo retórico se da en la puesta en relación de cosas aparentemente distintas. La persuasión tiene mayor vigor cuanto menor es la evidencia de la relación establecida. Hay dos tipos de *exemplum*: uno organizado alrededor de hechos pasados, otro creado por el que argumenta. En este último tipo se distinguen, por un lado, la *parábola* (comparación breve) y, por otro, la *fábula* (composición de acciones).

En el caso de la parábola el razonamiento funciona de la siguiente manera: algunos hijos son desagradecidos con sus padres por aquello de “cría cuervos y te sacarán los ojos”.⁷

La fábula también forma parte de los razonamientos inductivos; así, los cuentos tradicionales poseen siempre una moraleja que es la que les otorga sentido. El caso de Caperucita Roja, por ejemplo, está construido para poner en evidencia la obligación de los chicos de cumplir con el mandato de los mayores.

7. En este caso se da una comparación entre los hijos que no agradecen a sus padres y los cuervos que al atacar a su presa lo primero que hacen es arrancarle los ojos. Otro refrán, “Cree el ladrón que son todos de su misma condición”, supone también la comparación entre la conducta de quien roba y la de los demás, que actuarían del mismo modo.

Es el caso de la invasión de las tropas del Irak a Kuwait, cuando en agosto de 1990 el presidente de Estados Unidos define como enemigo a Saddam Hussein y lo propone como un tipo ejemplar que muestra características similares con Adolf Hitler. Está claro aquí que el ejemplo planteó lo sucedido en el pasado y la posibilidad de que volvieran a ocurrir hechos como los acaecidos en Europa durante la Segunda Guerra Mundial. Los fenómenos comparados son, en ambos casos, extraídos a partir de personajes reales, pero es difícil establecer, sin forzar, un vínculo entre los términos de la comparación. Se trata de una decisión voluntaria de quien organiza la argumentación, las relaciones que dispone y el efecto de credibilidad que construye.

En 2003 se vuelve a repetir la posibilidad de estallido de una guerra contra Irak pero en este caso se emplea el recurso del ejemplo sin aludir al caso de Hitler. Se compara a Hussein con Bin Laden, cuando cualquiera que lea con un poco de atención la historia de Oriente Medio recordará que en un caso se trata de un dirigente cercano a posiciones socialistas y en el otro caso, de un fundamentalista que defiende a ultranza el régimen capitalista.

El mecanismo de argumentación persuasiva que es el entimema corresponde al razonamiento deductivo de la retórica y es correlativo del silogismo en el campo de la dialéctica. Uno y otro muestran la misma estructura formal, pero el entimema no demuestra sino que sólo argumenta; su intención es la persuasión del auditorio.

La acepción de entimema que se encuentra en la mayoría de los textos de lógica apunta a definirlo como un silogismo incompleto porque en él falta alguna de las premisas o su conclusión.⁸ Por ejemplo:

Todos los argentinos aman el fútbol, Juan Díaz es argentino,

donde hay una conclusión que está borrada: “Juan Díaz ama el fútbol”. En este caso es un entimema de segundo orden porque falta la premisa menor. Pero también se puede dar el caso de falta de la premisa mayor, en cuyo caso se tendrá un entimema de primer orden. Por ejemplo:

Los norteamericanos beben leche. Los norteamericanos gozan de buena salud.

Aquí falta la premisa mayor: “Todos los que beben leche gozan de buena salud”.

8. “Esopo, defendiendo a un demagogo, contó que una zorra mientras atravesaba un río había sido arrastrada hacia un remolino y como no podía salir de allí sufrió largo tiempo y muchas garrapatas se adherieron a ella y, pasando un erizo por allí, en cuanto la vio, movido por compasión le preguntó si le arrancaba las garrapatas pero ella no se lo permitió y como aquél le preguntó por qué, había respondido: «Éstas ya están satisfechas de mí y me chupan poca sangre pero si las arrancas vendrán otras hambrientas y se beberán el resto de mi sangre». Pues bien, señores de Samos, éste ningún daño os liará en adelante porque es rico pero si le dan muerte vendrán otros pobres, los que os arruinarán dilapidando el tesoro público”, citado por Aristóteles, *El arte de la retórica*.

La importancia del entimema está dada por la ilusión que se le crea al receptor de que es él quien completa la significación de las premisas, de ahí su uso frecuente en las manifestaciones masivas contemporáneas y, particularmente, en la publicidad.

Un aviso publicitario de Osram señalaba:

La luz mejora la vida. Osram mejora la luz,

de donde se sigue que el lector debe completar el enunciado con la conclusión faltante: “Osram mejora la vida”.

Otro aviso decía: “Lo natural es dormir bien. Lo natural es Erbonda Noche”. Se trata de una pastilla para dormir compuesta de hierbas naturales. La premisa elidida en este caso es “Erbonda Noche es dormir bien”.

Los razonamientos retóricos tratan de llegar a la mayor porción del público, pero su característica es que pretenden pasar de manera inadvertida a partir de la constitución de un clima de armonía y simpatía generalizadas. El inicio es un acuerdo global y de allí se encaminan los acuerdos comunitarios que, en principio, aparecían confusos y sobre los que habría opiniones divergentes.

Las premisas entimemáticas se presentan en tres tipos:

- 1) El *tekmerion*, el *indicio necesario*, es “demostrado y terminante”. Una mujer que tiene *leche* es el indicio seguro de que ha dado a luz, alguien está enfermo por el hecho de que tiene fiebre, la huella de una herradura remite a un caballo que ha pasado por el lugar. Se aproxima al silogismo científico pero sólo se basa en una universalidad empírica. La estabilidad en la interpretación del *tekmerion* depende del conocimiento público, que varía según el tiempo y las sociedades.
- 2) El *eikos* es lo verosímil, la certeza humana. Es una idea general que se sostiene en el juicio sobre experiencias e inducciones imperfectas que elaboran los hombres.

Lo verosímil es lo que suele ocurrir pero no simplemente como definen algunos sino aquello que, pudiendo ser de otra manera, guarda, respecto de eso por referencia a lo cual es verosímil, la misma relación que lo universal respecto de lo singular.⁹

- 3) El *semeion*, que es el signo más ambiguo, es lo que se denominaría *indicio*: el hecho de que Sócrates fue sabio y justo es un indicio de que los sabios son justos. Es un indicio aparente porque no hay ligazón lógica necesaria entre lo particular y lo general.¹⁰

9. Véase R. Barthes, ob. cit., p. 48.

10. Ídem, pp. 52-54.

1.1) La tópica

Además de delimitar las características de las premisas, es preciso señalar los mecanismos a partir de los cuales se llenan de contenido los razonamientos. Cada tema precisa de un tratamiento oportuno y de argumentaciones pertinentes. Se organizan a partir del uso de un determinado conjunto preexistente de contenidos que paulatinamente llenarán los razonamientos: son los *topoi* (lugares comunes).

Aristóteles habla de “tópicos”: “Un lugar es aquello en que coincide una multitud de razonamientos oratorios, es decir, su fuente común”. Teofrasto (ca. 372-288 a. C.) dice en *Caracteres*:

El lugar es un principio o elemento del cual cuando aplicamos nuestra reflexión, extraemos principios (es decir, premisas) aplicables a los objetos particulares; el lugar es algo determinado, en tanto que es una circunscripción (es decir, una clase) pero, con relación a los objetos particulares, es indeterminado.

La *tópica*, esa sección de la *inventio* encargada de llenar de contenidos a los razonamientos, sucesivamente fue concebida:

- a) como un *método*,
 - b) como una *red* de formas vacías, y
 - c) como una *reserva* de formas llenas.
- a) Desde la perspectiva de la tópica como un método se considera que es el arte de encontrar argumentos o también el conjunto de “medios breves y fáciles para encontrar materia para discurrir aun sobre temas que son enteramente desconocidos”.¹¹
 - b) Se piensa a los argumentos que se organizan a partir de una *red* de formas vacías: de la proximidad del tema con cada lugar de la tópica surge una idea posible.
 - c) La tópica es comprendida como una *reserva* de estereotipos de temas y soluciones que se incluían obligatoriamente en el tratamiento de cualquier tema.

La tópica está conformada por dos partes: una tópica de los *lugares comunes* (*topoi*) y una tópica de los *lugares especiales o específicos* (*eide*).

Los *lugares comunes* sirven para ser utilizados por cualquier ciencia y en relación con cualquier tema. Los *lugares específicos* son propios de una ciencia particular o de un género determinado; son verdades particulares, proposiciones especiales que alcanzaron un amplio acuerdo. En relación con los *lugares comunes* Aristóteles los relaciona con los géneros y señala la existencia de tres:

11. Véase R. Barthes, ob. cit., p. 56.

1) Lo *posible* y lo *imposible*, enfrentados al tiempo (pasado/futuro) los términos provocan la pregunta acerca de si una cosa puede haber sido realizada o no. Dice Aristóteles en *Tópicos* (II, 2, 1-2):

Si una cosa semejante es posible, también lo será la otra semejante; si lo más difícil es posible, también lo será lo más fácil, y si es posible que haya sido hecho algo excelente y perfecto, también lo será que haya sido hecho sin esas cualidades, pues es más difícil la existencia de una casa hermosa que simplemente la existencia de una casa.

2) Lo *existente* y lo *no existente* (real/no real):

Se debe examinar si algo ocurrió o no ocurrió. Pues, en primer lugar, si ocurrió lo que era por naturaleza menos apto para ser hecho, también habrá ocurrido lo que era más apto. Y si ocurrió lo que solía acontecer después, también ocurrió lo que solía acontecer antes, por ejemplo, si alguien se olvidó de algo también lo aprendió en otro tiempo. (*Tópicos*, IV, 4, 5-6)

3) Lo *grande* y lo *pequeño* (más/menos) se refiere a la *dimensión* de las cosas tratadas:

A pesar de que *los lugares comunes pueden ser* empleados por cualquier género, existe una mayor *posibilidad de uso en el caso de lo posible* y lo imposible por parte del género deliberativo; lo *existente* y lo *no existente* por parte del judicial, y lo *grande* y lo *pequeño* por parte del *demostrativo*.

La *tópica* supone una esquematización de los contenidos culturales comunes empleados en una sociedad y en un tiempo precisos. Hoy aludirían a los estudios sobre cultura popular y masiva, en los que se buscan temáticas y recortes recurrentes que son utilizados de manera reiterada en las distintas manifestaciones que circulan en los medios de difusión.

1.2) Tesis, hipótesis y causa

La *quaestio* es el contenido, el asunto a debatir. Puede ser clasificada en dos grandes tipos:

- 1) la *tesis* responde a la pregunta general acerca de lo que se trata, no necesita tener una localización temporal o espacial, y
- 2) la *hipótesis* supone una especificidad mayor referida a los hechos, circunstancias y condiciones que provocan la tesis; es la causa.

1.3) Pruebas subjetivas destinadas a conmover

La primera parte del Libro Segundo de *El arte de la retórica* está destinada al estudio del estado de ánimo del oyente y del orador y a los recursos que conviene emplear para persuadir, alabar, vituperar, disuadir, acusar y defender. Dado que la retórica tiene como finalidad el juzgar, hay que procurar no sólo que el discurso sea apto para demostrar sino también que el orador esté en cierto estado de ánimo y disponga favorablemente al auditorio. Aristóteles opina así:

Porque es de gran importancia en orden a la persuasión sobre todo en las deliberaciones y también en los juicios que el orador se muestre con cierta disposición de ánimo y que los oyentes crean que se halla de algún modo dispuesto con respecto a ellos, y además que éstos se encuentren dispuestos de alguna manera.

Pues lo más útil para las deliberaciones reside en que el orador aparezca con cierto estado anímico y para los juicios que el oyente esté de algún modo afectado; porque las cosas no son vistas de igual manera por los que aman que por los que odian, ni por los que están airados y los que se hallan serenos, sino que o las ven enteramente distintas o de diversa magnitud. Porque el que ama a aquel a quien juzga cree que no es injusto o que lo es en pequeño grado y el que odia cree lo contrario; el que desea y el que abriga buenas esperanzas, si lo futuro fuere agradable, cree que acaecerá y que será bueno, mientras que al indiferente y al pesimista le ocurre lo contrario.

Estas pruebas destinadas a conmover se organizan en dos bloques:

- 1) *ethé* (familiaridad) son los atributos del orador, los rasgos que debe mostrar al auditorio para provocar su captura imaginaria. Para que el orador sea digno de crédito además de las demostraciones debe poseer *prudencia, virtud y benevolencia*, y
- 2) *pathé* (pasiones) son los sentimientos del auditorio, cambiantes en función de circunstancias exteriores. Son pasiones la ira, el deseo, la audacia, la envidia, la alegría, la amistad, el odio, el deseo de lo ausente, la emulación, la compasión y, en general, todo lo que va acompañado del placer o de la pena. La opinión del público es el dato primero y principal; el que argumenta debe estar al tanto de las opiniones que manejan los oyentes.

Por medio de la *ethé* el orador brinda información acerca de su carácter. Para Aristóteles hay tres aspectos que, en conjunto, atañen a la autoridad del argumentador, a la fe que puede despertar:

- 1) *Frónesis* (prudencia) es la condición de quien fundamenta bien, es una sabiduría objetiva, un buen sentido expuesto.
- 2) *Areté* (virtud) es la muestra de una actitud que no teme a sus consecuencias y se expresa a partir de enunciados directos, marcados por una lealtad teatral.

- 3) *Eunoia* (benevolencia) se refiere a no confrontar, no agredir, intentar ser simpático, alcanzar una complicidad con el auditorio. Al hablar, así como se remite a pruebas lógicas destinadas a convencer, el argumentador reitera de manera simultánea: “síguenme” (*frónesis*), “estímenme” (*areté*), “quíeranme” (*eunoia*).

2) *Dispositio*

Los componentes de la *inventio* son fragmentos de lenguaje que deben insertarse en otro orden que es el discurso. En la *dispositio* ya existe una puesta en palabras.

La *dispositio* debe ser entendida como las grandes partes que conforman el discurso y, a pesar de las diferencias de clasificación que los retóricos han dado a esta porción, existen coincidencias en cuanto a los segmentos que pueden ser reconocidos. En primer lugar Aristóteles enumera las partes: *exposición* y *demostración* o *prueba*, porque es preciso declarar el tema que se trata y luego demostrar. Las otras porciones que reconoce son el *exordio* y la *peroración*. La refutación del adversario pertenece a la demostración, y la confrontación de pruebas resulta ser una amplificación de las que el orador mismo aduce, de modo que también pertenece a la demostración.

A la *dispositio* también le corresponde la división que ya se ha visto en la *inventio* entre convencer y conmover. El primer término cubre la *exposición* (relato de los hechos) y la *demostración* (establecimiento de las vías de persuasión), en tanto que el segundo remite al *exordio* y la *peroración*.

El *exordio* es la primera parte del discurso, su comienzo y anuncio. Sólo se inicia en el momento en que se descubre el objeto y la finalidad del discurso y se puede dividir en dos momentos:

- 1) *captatio benevolentiae* es el momento de seducción, en el que se busca capturar la atención y la complicidad del auditorio, y
- 2) *partitio* es el momento siguiente, cuando se enumeran las divisiones que se harán, que provoca la distensión al hacérsele conocer al oyente aquello que puede esperar.

También se pueden distinguir el *exordio simple*, que es el que presenta una exposición clara y neta del tema a tratar; el *exordio insinuante*, que presenta otro tema al que se juzga que el auditorio está en mejores condiciones de recibir que el tema verdadero del discurso; el *exordio pomposo*, propio de circunstancias solemnes: discurso académico, fúnebre, etcétera.

La *exposición* o *narratio* es la *diégesis*, el relato de los hechos que conforman la causa, pero este relato está compuesto sólo desde el punto de vista de la prueba. No es un relato en el sentido literario sino una estructura argumentativa. Cumple la función de preparar para el despliegue argumentativo. Incluye dos componentes: los *hechos* y las *descripciones*.

Los *hechos* se someten a una regla referida a la verosimilitud. El orden es natural si se cuentan los sucesos en la misma sucesión en que ocurrieron y es

artificial si se elige un corte diferente en la exposición de los acontecimientos. Este orden provoca una inteligibilidad particular.

Las descripciones remiten no al eje temporal sino al eje aspectual: a conformar descripciones temporales, de lugares, etcétera.

En la *demostración*, *prueba* o *confirmatio* se pasa a la exposición de los argumentos. Se enuncian las pruebas elaboradas a lo largo de la *inventio*. Incluye tres momentos:

- 1) la *propositio*: una definición concentrada de la causa, el núcleo de discusión, que puede ser *simple* o *múltiple*;
- 2) la *argumentatio*: es la exposición de las razones probatorias, cuando las pruebas son débiles es preciso reunir las, amontonarlas, para que se presten “socorro mutuo”; las grandes pruebas, por el contrario, pueden exponerse de modo separado para que no pierdan su peso específico, y
- 3) la *altercatio*: a veces el discurso es cortado por un diálogo que quiebra el monólogo argumentativo con otra opinión dispar.

La *peroración* o el *epílogo* es la parte final del discurso. Brinda el impulso final para que el auditorio se vuelque a favor o en contra de lo que se le ha presentado. Aristóteles reconoce cuatro componentes:

- 1) disponer bien al oyente respecto de aquello que se está argumentando y mal respecto de aquello que se está contraargumentado;
- 2) amplificar o atenuar;
- 3) exaltar las pasiones en el oyente, y
- 4) traer nuevamente las cosas a la memoria.

Debe componerse de una parte panegírica y de una parte didáctica; debe conmover las pasiones y ganar la adhesión de los oyentes.

3) *Elocutio*

Dice Aristóteles que no basta tener qué decir, además es necesario decirlo como conviene, y esto es fundamental si se orienta a que el discurso aparezca dotado de características peculiares para convencer al auditorio. Barthes propone no traducir *elocutio* por “elocución” sino por “enunciación”, con toda la carga que tiene este último vocablo para dar cuenta de la presencia del sujeto en el acto de poner en funcionamiento un discurso argumentativo.

Dentro de la *elocutio* existe la oposición entre elegir (*electio*) las palabras apropiadas y reunir las (*compositio*) en un discurso.

La *electio* supone el principio de sustitución de un término por otro equivalente. Es posible porque actualiza la pertenencia al sistema de la lengua. Todos los tipos de sustitución son *tropos*, pero el sentido es reducido para poder enfrentarlo a figuras. Esta división ha tenido durante la historia distintas alternativas. Así, para algunos autores la diferenciación entre ambos conceptos se basa en oposiciones que, para otros, son inexistentes. Se ha asegurado que en

el *tropo* la alteración de sentido tiene lugar sobre una unidad de la lengua en tanto en la figura la modificación se produce en un sintagma. Pero también se ha pensado que el *tropo* es una alteración gramatical del sentido de un término que pasó al uso corriente: por ejemplo, *birome*, *gilette*, *electricidad*; en tanto que los tropos retóricos seguirían manteniendo un uso extraordinario, las *nieves del tiempo* (por canas), la *lejía de la naturaleza* (por diluvio).

* * *

La *actio* y la *memoria* serán aspectos que no se tratarán aquí por la escasa sistematización que han tenido, salvo en la retórica clásica y en la medieval. Sin embargo, se debería mencionar la función que cumplen en los medios masivos no sólo la estrategia argumentativa que se desarrolla sino también los mecanismos que aquel que la organiza despliega para alcanzar el consenso de su auditorio.

Este capítulo está destinado a pasar revista a la concepción que sobre la argumentación desarrolló Arthur Schopenhauer (1788-1860), un filósofo que tuvo una influencia considerable al finalizar el siglo XIX y que recuperó una visión de la dialéctica que había sido dejada de lado. Su obra dejó huellas en algunos filósofos del momento, como Friedrich Nietzsche (1844-1900) y Miguel de Unamuno (1864-1936), pero no tuvo la misma consideración en lo que se refiere a su concepción acerca de la dialéctica. En la Argentina su obra fue reconocida, entre otros, por Jorge Luis Borges, Macedonio Fernández y Leopoldo Marechal, sobre todo desde el punto de vista de su vinculación con la literatura. A fines del siglo XX se volvió a publicar su obra dedicada a la dialéctica erística. Ella refleja una visión coincidente con su postura filosófica que resulta de interés para el estudio de los temas que aquí se tratan.

Antes de encarar la obra de Schopenhauer conviene, en la medida en que supone también un contrapunto con la concepción de Friedrich Hegel (1770-1831) acerca de la dialéctica, revisar la postura que Immanuel Kant (1724-1804) sostuvo acerca de ella, ya que tanto Schopenhauer como Hegel parten de la óptica kantiana para recuperar una forma singular de concebir la dialéctica.

La dialéctica en Kant

El filósofo que en la modernidad retoma el problema de la dialéctica y le da una forma decisiva es Kant. La *Crítica de la razón pura* supone una articulación entre estética y lógica, y ésta, a su vez, es dividida en analítica y dialéctica. Kant define la analítica como la parte de la lógica que resuelve la actividad formal del intelecto y de la razón en sus elementos constitutivos, o sea, conceptos, juicios y silogismos, y los expone como criterios formales para avalar la consistencia de todo conocimiento.

La pura forma del pensamiento no es, por sí sola, suficiente para producir un conocimiento verdadero, no proporciona ninguna verdad material objetiva, sino que sólo relaciona los objetos con un todo coherente, según las leyes de la lógica. En este sentido se pueden formular dos observaciones.

En primer lugar, con la división de la lógica en analítica y dialéctica, Kant

acompaña la tradición aristotélica. Una confirmación de que en este punto Kant se remitía a Aristóteles puede encontrarse también en sus lecciones de *Lógica*, donde señala que la lógica actual deriva de la lógica *analítica* de Aristóteles.

En segundo lugar, que Kant tiene a Aristóteles como punto de referencia para su exposición es claro cuando, para presentar su trabajo en el prefacio de la segunda edición de la *Crítica de la razón pura*, escribe que “la lógica desde Aristóteles no pudo dar ningún paso para atrás y hasta hoy tampoco pudo dar algún paso para adelante”.

Kant atribuye a la dialéctica, a pesar de la referencia a Aristóteles, un significado negativo. Basado en su filosofía –según la cual el pensamiento proporciona al conocimiento sólo una organización formal correcta, en cuanto su contenido material sólo puede ser provisto por la sensibilidad–, Kant llama “dialéctica” a la pretensión ilusoria de producir el conocimiento mediante la actividad única de la razón:

La lógica general, *considerada como organon*, es siempre una lógica de la ilusión [*Logik des Scheins*], o sea, es siempre dialéctica. Dado que no enseña absolutamente nada sobre el contenido del conocimiento sino sólo sobre las condiciones formales de acuerdo con el intelecto, que son totalmente indiferentes con relación a los objetos.¹

Aunque sin citar nombres, ni siquiera el del mismo Aristóteles, Kant atribuye esa concepción negativa de la dialéctica al pensamiento griego en su conjunto: “Por más variado que pueda ser el significado que los antiguos dieran a esa denominación de una ciencia o arte, se puede deducir con seguridad del uso real de ese término que la dialéctica no era, para ellos, nada más que una lógica de la ilusión. Se trata de un arte sofística que procura brindar color de verdad a la propia ignorancia personal, o hasta a las propias construcciones personales intencionalmente ilusorias, con la imitación del método de indagación profundizada prescripto por la lógica en general y con el empleo de su tópica para embellecer cualquier procedimiento vacío”. La propia definición negativa de la dialéctica como lógica de las apariencias o de la ilusión es reafirmada en la *Lógica*, donde Kant dice que, entre los griegos, los dialécticos eran los abogados o los oradores, quienes sabían conducir al pueblo adonde ellos querían porque el pueblo se deja engañar por las apariencias. Ella también fue expuesta por cierto tiempo con el título de *arte de la discusión*: “Un tiempo en el que toda la lógica y la filosofía eran cultivadas por ciertos parlanchines para producir artificialmente tales apariencias”.

Kant reduce la dialéctica a la erística. Y ello significa que, no obstante retomar la tradición aristotélica sobre la distinción entre analítica y dialéctica, entiende esta última en una acepción denigratoria que es contraria a la concepción de Aristóteles. Kant también rechaza la idea de la dialéctica sostenida en la tradición aristotelizante de la Edad Moderna, una idea de que la dialéctica es una *logica probabiliium* (lógica de lo probable) o, mejor, un tipo de racionalidad

adecuado al estudio de las cosas que no son necesarias sino apenas contingentes y que, por lo tanto, implican un conocimiento probable.

Kant compartía la polémica contra la dialéctica –frecuente a partir de Descartes en los pensadores modernos– que se oponen a ella como a un arte que pretende enseñar a discutir todo y que, en lugar de introducir el asunto en la discusión, lleva a perderse en los lugares comunes. Y tal polémica es sólo señal de la polémica contra el saber escolástico de los aristotélicos en nombre de la ciencia nueva y de su método, en la que muchas veces y equivocadamente se involucró el nombre de Aristóteles en lugar de los aristotélicos.

De todos modos, es interesante retener la explicación histórica de la identificación de la dialéctica y la erística que el propio Kant sostiene en las lecciones de *Lógica*. Allí, al esbozar un compendio de la historia de la filosofía, alude al significado originario de la dialéctica en Zenón –pensador que en la *Crítica de la razón pura* también es apreciado como “dialéctico sutil” y defendido de la acusación de Platón de ser un “sofista petulante”– y habla entonces de una degeneración debida a la cual la dialéctica habría decaído hasta el punto de asumir un significado negativo:

La proposición fundamental de la filosofía eleática y de su fundador era: *en los sentidos existen apenas ilusiones y apariencias y exclusivamente en el intelecto se encuentra la fuente de la verdad*. Entre los filósofos de esa escuela, Zenón se distinguió como un hombre de gran intelecto y agudeza. La dialéctica indicaba originalmente el arte del empleo puro de la razón con referencia a los conceptos abstractos, separados de cualquier elemento sensible. Es el motivo de tantos elogios de este arte entre los antiguos. Luego, cuando aquellos filósofos rechazaron por completo el testimonio de los sentidos, y fueron inevitablemente derrotados, con esa afirmación, en demasiadas sutilezas, la dialéctica degeneró en el arte de afirmar y contestar cualquier proposición. De este modo, se convirtió en un mero ejercicio para los sofistas que querían razonar sobre todo y se esmeraban en pintar las apariencias con los colores de la verdad y en convertir en negro lo que era blanco.²

Pero, además, en la *Crítica de la razón pura* Kant diferencia entre argumentación objetiva (*Überzeugung*) o “convicción” y argumentación subjetiva (*Überredung*) o persuasión, distinción que está en la base de los autores que se aproximaron al estudio de la argumentación, como se indicó en el capítulo 1. Hay que recordar también que en la *Crítica del juicio*, junto al convencer y al persuadir, aparece también el “sugestionar” (*Überlisten*), lo que lo lleva a condenar, en el “arte insidioso” de la retórica, “las maquinaciones de la persuasión [...] dirigidas a un artificioso sugestionar [*Überlisten*]”.

Kant señala que existen dos tipos de juicios:

1. I. Kant, *Crítica de la razón pura*, Madrid, Alfaguara, 1978, p. 237.

2. Ídem, p. 537.

Cuando éste es válido para todo ser que posea razón, su fundamento es objetivamente suficiente, en este caso, el tener por verdadero se llama *convicción*. Si sólo se basa en la índole especial del sujeto, se llama “persuasión”.

La persuasión es una mera apariencia, ya que el fundamento del juicio, fundamento que únicamente se halla en el sujeto, es tomado por *objetivo*. Semejante juicio tampoco posee, pues, más que una validez privada y el tener por verdadero es incomunicable.

Subjetivamente no es, por tanto, posible distinguir la persuasión de la convicción cuando el sujeto considera el tener por verdad como simple fenómeno del propio psiquismo. Pero el ensayo que hacemos con sus fundamentos valederos para nosotros, con el fin de ver si producen en el entendimiento de otros el mismo efecto que en el nuestro, es, a pesar de tratarse de un medio subjetivo, no capaz de dar como resultado la convicción, pero sí la validez meramente privada del juicio, es decir, un medio para descubrir en él lo que constituya mera persuasión. [...] La persuasión puedo conservarla para mí, si me siento a gusto con ella, pero no puedo ni debo pretender hacerla pasar por válida fuera de mí.³

Schopenhauer contra Hegel

La visión kantiana de la dialéctica como “lógica de las apariencias” o “lógica de la ilusión” representa la fuente inmediata de inspiración de Schopenhauer aunque éste aparentemente la critique. Observa, refiriéndose a Kant sin nombrarlo, que la dialéctica “fue definida como la lógica de las apariencias” y agrega que “es falso porque, en este caso, ella tendría utilidad sólo en la defensa de las proposiciones falsas”. Se trata de una crítica que responde apenas al significado exterior del término ‘apariencias’, no a lo que en realidad Kant entiende, y que no pone en discusión la acepción negativa de la dialéctica. Con esta última, por tanto, se disponen las coordenadas para comprender las razones de la ecuación de dialéctica y erística que Schopenhauer, presuponiendo a Kant y callando a Hegel, da entonces como prevista:

La dialéctica no debe aventurarse en la verdad, del mismo modo como el maestro de esgrima que no repara en quien tenga efectivamente la razón en la riña que llevó al duelo. Atacar y parar es lo único que cuenta, como en dialéctica, que es una esgrima intelectual. Sólo así entendida puede establecerse como una disciplina con identidad propia, ya que si nuestro propósito fuera la búsqueda de la verdad, tendríamos que remitirnos a la simple *lógica*; y, en cambio, si nuestro objeto es mostrar la validez de las proposiciones falsas, no tendremos más que pura y simple sofística. En ambas se daría por supuesto que

ya sabríamos que fuera objetivamente lo falso o lo verdadero, algo que raramente se sabe de antemano. Si el nombre de erística le iría bien, mucho más apropiado es el de dialéctica erística.⁴

Hegel también parte de Kant para elaborar su teoría acerca de la dialéctica, pero este concepto sirve para construir todo un edificio teórico que no es oportuno desplegar aquí en toda su magnitud. Pero vale la pena volver a Kant para comprender mejor el tránsito hacia Hegel. En efecto, después de haberle asignado a la dialéctica la acepción negativa ya consignada, Kant dice que como la enseñanza de ese arte ilusorio no está de acuerdo con la dignidad que debe tener la filosofía, no puede sumarla a su sistema salvo para demoler las ilusiones que produce (pretendiendo conocer las ideas del alma inmortal, del mundo y de Dios) y designa a esa destrucción de la dialéctica en sentido positivo la “crítica de la ilusión dialéctica”.

La parte de la dialéctica trascendental particularmente importante es la relativa a la cosmología racional, porque en ella Kant muestra cómo la razón desenvuelve necesariamente una “antitética”, un sistema de antinomias, de proposiciones opuestas, ambas demostrables (o refutables) sin que, en apariencia, se muestre una salida para los dilemas que ella construye: la primera antinomia consiste en la demostración de la tesis que el mundo es finito y, al mismo tiempo, la demostración de la antítesis, que es infinito; la segunda, la demostración de que toda sustancia compuesta consta de partes simples y, al mismo tiempo, la demostración de que ninguna sustancia compuesta consta de partes simples; la tercera demostración de que, al lado de la causalidad de las leyes naturales, es necesario admitir una causalidad mediante la libertad, y la simultánea demostración de que sucede según la necesidad de las leyes naturales; la cuarta es la demostración de que el mundo implica como su causa, o parte, un ente necesario, y la demostración contraria de que no existe ningún ser necesario.

En su significado positivo de crítica de la ilusión trascendental, la dialéctica debe resolver esas antinomias de la razón y lo hace ejercitando el método que Kant denomina “método escéptico” –en el sentido de escepticismo crítico y no dogmático–, poniendo en práctica la investigación y la duda, o la crítica, a fin de desenmascarar verdades aparentes e ilusorias, como son la tesis y la antítesis de las antinomias.

Remitiéndose a la dialéctica trascendental de Kant, Hegel le reconoce el mérito de advertir la necesidad de las antinomias de la razón que él no interpreta como proposiciones contrarias sino como verdaderas contradicciones, atribuyéndoles, no obstante, el error de haber considerado las antinomias meramente subjetivas, el producto de una razón finita, incapaz de conocer la totalidad. El hecho de que la razón desenvuelva su propia antítesis, que para Hegel es gobernada por la fuerza de la negación y la contradicción –y que debe ser extendida no sólo a la cosmología sino a todas las ideas, a todos los conceptos

3. I. Kant, ob. cit., pp. 639-640.

4. Arthur Schopenhauer, *Dialéctica erística o el arte de tener razón expuesta en 38 estratagemas*, Valladolid, Trotta, 2000.

y a todos los objetos—, significa que la razón conoce el infinito, el Absoluto, la totalidad, ya que esta última sólo puede expresarse mediante la contradicción. Retomando, por tanto, la dialéctica kantiana en sentido positivo, Hegel la desarrolla como lógica de la contradicción y hace de ella el alma de su sistema, la propia expresión de la vida del espíritu.⁵

Siendo así, con Hegel la dialéctica alcanza su perfil filosófico más elevado. Schopenhauer responde con una operación de fuerza igual y contraria y la reduce a sus mínimos términos de arte que permite obtener la razón, de “doctrina del modo de proceder perteneciente a la natural prepotencia humana”. Esta operación, desde un punto de vista filosófico, es probablemente menos profunda pero se mostró, al fin de cuentas, más flexible al paso de los tiempos. Porque Schopenhauer relacionó la dialéctica no a una filosofía sino a la propia condición del hombre como animal dotado de lenguaje, en la medida en que es aquel ser a quien los dioses dieron la palabra para que pudiese esconder su pensamiento. Se opone así a toda una tradición filosófica que ha distinguido al animal del hombre, por poseer este último la palabra que le permite manifestar a los otros su pensamiento (cartesianismo, Etienne Bonnot de Condillac [1715-1780], entre otros).

La dialéctica en Schopenhauer

Para Schopenhauer la dialéctica actúa sólo como un “órgano” de la maldad humana, un instrumento indispensable para tener éxito en las discusiones y así satisfacer la prepotencia humana; en suma, para alcanzar la razón por cualquier medio, tanto lícito como ilícito. Por ello su pequeño tratado se subtitula “dialéctica erística” (que a veces se traduce como el “arte de tener razón”), o sea, una técnica de argumentación que tiene como objetivo único alcanzar la victoria en las controversias sin preocuparse por la verdad. Schopenhauer expone las ideas que más tarde confluirían en su pequeña obra, nunca publicada en vida, y a la que conforman parte de las lecciones brindadas como docente libre de la Universidad de Berlín, algunas de las cuales había publicado en *Parerga y Paralipómena*.

En esos años y en la misma universidad, en una cátedra y con un reconocimiento considerable del que no gozaba Schopenhauer, Hegel sostenía una idea de dialéctica diferente. Para él, la dialéctica era la forma de manifestación y desenvolvimiento del espíritu, según un recorrido que, a través de las miles de vueltas que tiene lo real, alcanza lo Absoluto, precisamente en la forma de un saber que se autocomprende como una manifestación de su propia totalidad. Pero este éxito se vio tronchado por su muerte prematura por el cólera que lo atacó en 1831 después de una epidemia que asoló a la ciudad. Schopenhauer, para evitar cualquier riesgo, se trasladó a Francfort.

La idea de la dialéctica hegeliana, sea con la escuela de Hegel o los hegelianos

o con el desenvolvimiento que se dio luego en el ámbito del marxismo, tuvo un éxito y una difusión respetables, a punto de convertirse no sólo en un sistema filosófico sino también en una verdadera visión del mundo. Hasta hoy, cuando en filosofía se habla de dialéctica se piensa en la concepción de Hegel y en sus ramificaciones en el marxismo. La dialéctica es entendida como una estructura del pensamiento y una forma de conocimiento de la realidad. Esa concepción de la dialéctica prevalece casi a lo largo de dos siglos y ocupa en la filosofía el valor semántico de la propia palabra.

La idea schopenhaueriana de dialéctica no tuvo seguidores específicos, ni en las cátedras ni en las escuelas de filosofía de la época. Ella retoma la concepción más antigua de la dialéctica y sus raíces se vinculan con el pensamiento griego. Incluso se puede avanzar más y decir que se encuentra enraizada en la propia condición humana, al punto de estar sedimentada en el mismo lenguaje cotidiano, donde se encuentra aún hoy y se entiende por “dialéctica” la habilidad y el empleo de técnicas específicas de discusión.

Schopenhauer, dejando totalmente de lado la utilidad científica de la dialéctica sostenida por Aristóteles y por lo tanto abandonando las diferencias con relación a la erística, identifica simplemente la dialéctica con esta última y, considerando apenas su aspecto técnico-formal, la reduce a un conjunto de estrategias, habilidades, recursos; un mero instrumento argumentativo al servicio de lo verdadero y de lo falso, un arma para prevalecer sobre el interlocutor, con independencia de la razón o de la falta de ella. En este sentido, Schopenhauer —firme en esa convicción de que la dialéctica, en cuanto instrumento al servicio de la naturaleza perversa y prepotente del hombre, no puede ser otra cosa sino una erística— aprovecha el material que el tratado aristotélico le pone abundantemente a disposición pero se lamenta del modo no suficientemente erístico como Aristóteles trató a la dialéctica. De hecho, la dialéctica tiene para él como tarea principal no la verdad objetiva —que puede ser considerada algo accidental— sino que debe ocuparse de cómo defender las afirmaciones propias y de cómo invalidar las posiciones del otro. Por lo tanto, debe establecer y analizar las estrategias de la deshonestidad en la disputa. Afirma entonces:

Para definir concisamente qué es la dialéctica habrá de considerársela despreocupándose definitivamente de la verdad objetiva (que es asunto de la lógica), como *el arte de tener razón*, lo que ha de ser tanto más fácil cuando efectivamente se lleve razón en el asunto del que se trata. La dialéctica como tal debe enseñar únicamente cómo podemos defendernos contra los ataques de cualquier tipo, especialmente contra los desleales y, evidentemente, cómo podemos atacar lo que el otro expone sin contradecirnos y, lo más importante, sin que seamos refutados. Hay que distinguir claramente la búsqueda de la verdad objetiva del arte de hacer que lo que se ha enunciado pase por verdadero; aquella es asunto de una *pragmateia* [disciplina] bien distinta, es la obra de la capacidad de juzgar, del discurrir, de la experiencia, y para ella no existe artificio alguno; la segunda es objeto de la dialéctica. Se la ha definido como la lógica de la apariencia: falso, pues, de ser así, se utilizaría para defender sólo enunciados falsos; pero incluso

5. Véase Franco Volpi, “Schopenhauer e a dialética”, en A. Schopenhauer, *A arte de ter razão*, Sao Paulo, Martius Fonte, 2000, p. 164.

cuando alguien tiene la razón de su parte necesita la dialéctica para defenderla; además deben conocerse los golpes desleales para poder encajarlos y, a veces, cuando sea necesario, utilizarlos también para agredir al oponente con las mismas armas. Por eso en la dialéctica hay que dejar a un lado la verdad objetiva, o considerarla como algo accidental; y, simplemente, no ocuparse más que de cómo defender las afirmaciones propias y cómo invalidar las del otro.⁶

Para la elaboración de su obra se sirve, además de los trabajos de Aristóteles, de las *Vidas de los filósofos* de Diógenes Laercio (siglo III)⁷ y quizá de las *Dialecticae institutiones* de Petrus Ramus (1515-1572);⁸ también menciona un escrito de Teofrasto, obra perdida de la que Diógenes Laercio conservó el título: *Discusión sobre la teoría de los discursos erísticos*.

Dialéctica erística o el arte de tener razón

La dialéctica erística es el arte de discutir, pero de discutir de manera que se tenga razón tanto lícita como ilícitamente.

Su origen, según Schopenhauer, es la maldad del género humano. La vanidad innata de los hombres hace que nadie se resigne, a pesar de que lo que se haya dicho en primer lugar sea falso y sea verdadero lo que afirma el adversario. De manera que a la vanidad original se le deben sumar la charlatanería y la innata *improbidad*.

Quien queda como vencedor de una discusión tiene que agradecerse por lo general no tanto a la certeza del juicio al formular su tesis como a la astucia y habilidad con que la defendió. Y aquí Schopenhauer reconoce que se trata de una facultad innata.

Debatiendo con Aristóteles acerca de la delimitación del concepto de dialéctica, admite que en los *Tópicos* se abordó correctamente una temática que no llegó a alcanzar su propósito, que es eminentemente práctico. Luego de considerar el Estagirita en los *Analíticos* los conceptos, juicios y silogismos según su pura forma, pasó después a analizar el contenido, que únicamente tiene que ver con los primeros. Propositiones y silogismos son en sí mismos pura forma; los conceptos significan su contenido. En todo debate se debe reconocer una tesis o problema (que difieren simplemente en la forma) y, luego, axiomas que deben servir para resolverlo. Se trata siempre de la relación de unos conceptos con otros. Estas relaciones son, inicialmente, cuatro. De un concepto se busca o 1)

su definición, o 2) su género, o 3) su característica particular, su marca esencial, *propium*, o 4) su *accidens*, es decir, una cualidad cualquiera, sin importar si es peculiar y exclusiva o no; brevemente, un predicado. De aquí se desprenden relaciones y la forma en que se comporta un concepto respecto de otro para ser su *propium* (propio), su *accidens* (accidente), su *genus* (género) o su *definitum* (definición); qué errores se cometen fácilmente durante la formulación y qué debe considerarse cada vez que se plantea una relación y cómo se puede refutar. Trae a colación el concepto aristotélico de *topos* que no es algo que se refiera a un objeto o concepto preciso sino que siempre se trata de una relación de clases enteras de conceptos que puede ser común a un número indeterminado de ellos, en cuanto que éstos sean considerados en sus relaciones recíprocas, bajo uno de los cuatro casos mencionados que se dan en toda discusión.

La propuesta de Schopenhauer retoma parcialmente los sofismas o las falacias ya tratados por Aristóteles en *Argumentos sofisticos*; sin embargo, algunas de las estrategias funcionan sólo como mecanismos extradiscursivos destinados de manera fundamental a ganar el combate en una discusión, a partir de sacar de su sitio al interlocutor provocándole ira y nerviosismo o simplemente dejando de lado el debate y concluyendo la discusión. Hay que recordar que un buen número de estrategias aparecen desarrolladas, además, en los *Tópicos* de Aristóteles —que lleva como subtítulo *De la dialéctica*—, donde está contenida la doctrina del razonamiento sobre lo probable. El Libro Octavo en particular alecciona acerca del arte de discutir.

La base de toda dialéctica

En primer lugar, opina Schopenhauer, se debe tomar en cuenta qué es lo esencial de toda discusión, qué es lo que en ella sucede.

El interlocutor propone una *tesis*. Para refutarla existen dos modos y dos vías:

- 1) *Los modos*: a) *ad rem* (con referencia a la cosa); b) *ad hominem* (con referencia a la persona con la que se discute), y c) *ex concessis* (con referencia al marco de concesiones hechas por el adversario); esto es, se muestra que la tesis expuesta no está de acuerdo con la naturaleza del objeto, con la verdad objetiva o con otras manifestaciones o concesiones admitidas por el oponente, es decir, con la verdad subjetiva. Esta última es sólo una traslación relativa y no afecta a la verdad objetiva.
- 2) *Las vías*: a) refutación directa, y b) indirecta. La directa ataca la tesis en sus fundamentos; la indirecta, en sus consecuencias. La directa muestra que la tesis no es verdadera; la indirecta, que no puede ser verdad.

En cuanto a las refutaciones *directas*, se puede hacer dos cosas: o se muestra que los *fundamentos* del enunciado son falsos, y se niega tanto la premisa mayor como la menor, o se las admite pero se muestra que no se sigue de ellos la consecuencia (*negó consequentiam*, niego la consecuencia), y se ataca así la *consecuencia*, la forma de la conclusión.

6. A. Schopenhauer, *Dialéctica erística*, p. 53.

7. Si bien se desconoce su fecha de nacimiento y muerte, existe acuerdo en que su única obra conocida, *Vida y opiniones de los filósofos*, data de entre 225 y 250 después de Cristo y comprende diez libros, cada uno de ellos subdivididos en capítulos destinados a tratar sobre distintos filósofos de la Antigüedad.

8. También conocido como Pierre de la Ramée, pensador francés que fue un vehemente antiaristotélico.

En las refutaciones indirectas se utiliza la *apagoge* o la *instancia*:

- 1) *Apagoge*: se acepta la tesis del adversario como si fuese verdadera; después se muestra lo que de ella se sigue si se la utiliza como premisa de un silogismo en unión de otra tesis cualquiera reconocida como verdadera; a continuación, se deduce de ese silogismo una conclusión falsa, pues contradice la naturaleza del objeto o contradice las demás afirmaciones del adversario; es decir que tanto *ad rem* como *ad hominem* es falsa. Por consiguiente, el enunciado del adversario sería también falso, pues de premisas verdaderas sólo pueden deducirse conclusiones verdaderas, aunque de las falsas no siempre se desprenden conclusiones falsas.
- 2) La *instancia*, *exemplum in contrarium* (contraejemplo): refutación de la tesis general por medio de la aportación directa de casos particulares que, aunque están comprendidos bajo el enunciado de la tesis, no la confirman, por lo que se deduce que tiene que ser falsa.

Éste es el andamiaje, el esqueleto de toda discusión. A él hay que reducir el fundamento de cualquier disputa. Pero todo esto puede suceder real o aparentemente, con razones buenas o malas; y como no se lo puede saber con facilidad, por eso los debates suelen ser tan largos y fogosos. Tampoco se puede separar lo verdadero de lo falso durante su transcurso porque, precisamente, ni siquiera los contrincantes lo saben con anterioridad. Por consiguiente, Schopenhauer expone las *estratagemas*, sin tener en cuenta si se tiene o no razón *objetiva*, pues tal cosa no se puede saber con seguridad y, además, eso es lo que debe decidirse por medio de la disputa propiamente dicha. En toda discusión o argumentación en general hay que estar de acuerdo sobre algo desde lo cual, a modo de principio, se pueda juzgar el asunto en cuestión.

A partir de este esquema Schopenhauer analiza las treinta y ocho estratagemas que se pueden emplear en todo debate. Hay que hacer la salvedad de que, en algunos casos, alude a las tradicionales falacias o sofismas que se pueden encontrar en los manuales de lógica pero, en otros casos, estas estratagemas son meras habilidades destinadas a descalificar o a sacar de sus cabales al interlocutor. La cuestión de ganar la voluntad del tercero para que adhiera a las tesis que se presentan es un tema tratado por la retórica tradicional. El planteamiento de Schopenhauer no es novedoso. Lo que sí resulta novedoso es el vínculo que efectúa entre su sistema filosófico y el esquema propuesto. En él siempre se trata de dejar al contrincante fuera de lugar, descontrolado, irracional, contradictorio; en definitiva, no fiable respecto de aquello que afirma.

Antes de recorrer el conjunto de las estratagemas conviene hacer algunas consideraciones. Se trata de un listado en el que en algún caso Schopenhauer se centra en el argumentador y en otros, en el adversario. Además, las habilidades que enumera se pueden reconocer en la actualidad en cualquier programa radiofónico, televisivo o en el periodismo de opinión. Es importante ubicar estos elementos porque permiten desentrañar mecanismos expositivos que posibilitan fundar cierta credibilidad sobre los auditorios.

La estratagema que lleva el número 30 es una excelente síntesis de lo que se puede entender por *opinión pública* y hace recordar posiciones más actuales respecto de la “espiral del silencio” que lleva a que se opte por callar frente al

riesgo de quedar fuera de los ámbitos sociales si se dice lo que se piensa sobre algún tema.

Los mecanismos a los que alude Schopenhauer son verbales o incluso gestuales, pero se puede trasladar este tipo de recursos a las imágenes y advertir que el montaje actúa como recurso inductivo o deductivo según convenga. Las imágenes operan a la manera de las premisas silogísticas: es posible reconstruir las cadenas argumentativas y llegar a conclusiones que en algunos casos están dichas y en otros casos son sugeridas o sobreentendidas.

ESTRATAGEMA 1

Amplificación. La afirmación del contrario se lleva más allá de los límites naturales, se la interpreta de la manera más general posible tomándola en su sentido más amplio y exagerándola.

Se ejemplifica a partir de una afirmación como la de decir que, en la Argentina, en el decenio de los 90 se denunciaron varios hechos de corrupción. La mayoría involucró a funcionarios del gobierno menemista. A partir de ahí se afirma que todos los funcionarios que participaron de ese régimen fueron corruptos. Pero entonces se puede sostener que en el gobierno posterior también hubo hechos de corrupción, se sostiene que entonces todos los funcionarios de ese gobierno también fueron corruptos y se concluye amplificando y diciendo que en verdad en este país todos los funcionarios son corruptos.

El remedio más eficaz para evitar la amplificación es la definición de los puntos a discutir y las condiciones de la discusión.

ESTRATAGEMA 2

Homonimia. Se usa la homonimia para extender la afirmación enunciada a lo que puede comprenderse igualmente bajo el mismo nombre, pero que poco o nada tiene que ver con el asunto del que se está tratando; después se refuta triunfalmente la afirmación tomada en este sentido haciendo que parezca que se ha refutado la primera.

Se ejemplifica a partir del uso diferente de la palabra ‘luz’ en el caso siguiente: “Toda luz puede extinguirse, el intelecto es luz, por lo tanto el intelecto puede extinguirse”, en donde el segundo empleo de ‘luz’ es metafórico.

Otro ejemplo: cuando en un mismo argumento se emplean palabras o frases en más de un sentido, como ocurre con la palabra ‘igual’:

Los sexos no son iguales, entonces los derechos no pueden ser iguales.

Aquí no se habla de la misma *igualdad*. Primero se emplea en su acepción de identidad (biológica) y más tarde en su acepción jurídica (igualdad ante la ley). Esta falacia se puede incluir dentro de las falacias de ambigüedad que incluyen el equívoco, la anfibología y el énfasis, donde se argumenta a partir de premisas cuya formulación es ambigua o resulta confusa.

La ambigüedad utiliza conceptos diferentes que comparten una expresión común. La lengua está llena de vocablos polisémicos a los que cada uno puede dar un sentido distinto:

*Toda persona que ocasiona una herida a otra es un delincuente.
 Todo cirujano ocasiona heridas a otras personas.
 Luego, todo cirujano es un delincuente.*

Se confunde, en este caso, la acción de matar o de hacer daño y la intervención quirúrgica efectuada con el propósito, enteramente opuesto, de lograr la curación del enfermo.

Idéntico recurso se emplea cuando se confunde responsabilidad penal y responsabilidad política, o responsabilidad política con responsabilidad pública. Bajo el amparo de esta falacia se producen paradojas: personas que han dimitido de su cargo porque no eran dignas de la confianza (pública) han recibido otro cargo porque eran dignas de la confianza (política):

No me convocaron por mi prontuario, me convocaron por mi inteligencia,

afirmó el ex intendente de la ciudad de Buenos Aires, Carlos Grosso, al ser designado durante el efímero gobierno de Adolfo Rodríguez Saá en diciembre de 2001. En este caso, el equívoco se dio a partir de que Grosso creyó que la relación entre prontuario e inteligencia podía entablarse en favor de la segunda cuando la población comprendió exactamente lo contrario.

ESTRATAGEMA 3

Tomar la afirmación formulada de manera relativa como si hubiera sido en general o, por lo menos, entenderla de un modo diferente del de su verdadera intención para refutarla. Apunta a la simplificación, ya que este mecanismo generaliza no en relación con un problema en particular, o con un conjunto de problemas, sino con respecto a todos los problemas, en lo posible sin la menor restricción, lo que generalmente da como resultado generalidades vacías o falsas o al menos confusas.

El ejemplo, tomado de Aristóteles, es: “El moro es negro, pero por lo que a sus dientes se refiere, blanco; por lo tanto es negro, pero no negro a la vez”.

Se puede incluir en esta estratagema la conocida *falacia de la generalización precipitada*. Por ejemplo, se dice: “Juan Robles no fue un cristiano sincero, luego todos los cristianos no son sinceros”.

Estas tres primeras estratagemas están emparentadas, asegura Schopenhauer. Tienen en común el hecho de que el adversario habla de otra cosa de la que se manifestó. Quien se deja desarmar de esta manera incurre en una *ignoratio elenchi* (desconocimiento de la refutación).

ESTRATAGEMA 4

Apelación a la aceptación de premisas parciales. Cuando se quiere llegar a una conclusión, no hay que dejar que se prevea sino procurar que el adversario admita las premisas una a una y dispersas sin que se dé cuenta de la conclusión a la que se lo conduce durante el diálogo; de lo contrario, lo impedirá con todos los medios a su alcance.

Cuando se duda de que el adversario las acepte, se formulan premisas pre-

vias, se hacen prosilogismos,⁹ entonces se deja que admita algunas premisas desordenadas de tales prosilogismos, enmascarando así la intención definitiva. Luego se procede recapitulando el asunto desde atrás. Esta herramienta aparece en Aristóteles cuando en el Libro Octavo de los *Tópicos* afirma:

Cuando uno quiere disimular su conclusión, debe procurar sentar por prosilogismos las proposiciones, por cuyo medio se probará el principio; y será preciso multiplicar estas proposiciones todo lo posible. Se hará así, si se prueba por silogismo, no sólo las proposiciones necesarias, sino también algunas de las proposiciones subsidiarias útiles para aquéllas.

En este caso, el contricante quedará expuesto a producir una imagen contradictoria, poco confiable, si primero se lo hace aparecer aceptando determinadas premisas y luego las debe negar para rechazar la conclusión que de ellas se ha derivado.

ESTRATAGEMA 5

Uso de premisas falsas. Schopenhauer afirma que ésta es una parte de la anterior. En ella se emplean premisas falsas para demostrar la propia tesis cuando el adversario no admite las verdaderas, sea porque no reconozca su verdad o porque de ellas se seguiría como conclusión inmediata la tesis presentada. Se toman proposiciones falsas pero verdaderas *ad hominem* y se argumenta *ex concessis*, según la manera de pensar del adversario, pues de premisas falsas se puede llegar a lo verdadero, pero nunca de premisas verdaderas llegar a lo falso.

Asimismo, pueden refutarse tesis falsas del adversario mediante otras tesis también falsas pero que él sostiene como verdaderas. Puesto que hay que tratar con él, se debe utilizar su propia forma de pensar.

Se puede argumentar diciendo que el celibato es la mejor forma de consagrarse a la religión pues asegura un vínculo indisoluble con la Iglesia católica. Una vez admitido este principio, se lo rebate afirmando que los casos de abuso sexual por parte de los sacerdotes están ligados con la imposibilidad de llevar una vida sexual normal.

ESTRATAGEMA 6

Petición de principio. Este mecanismo figura en todos los textos que compendian el listado de las falacias. Se toma como premisa de su razonamiento la misma conclusión que se pretende probar. Si la proposición que se quiere establecer

9. En su uso puro la razón tiende a subordinar la condición que aparece en la premisa mayor de un silogismo a una condición todavía más general, convirtiéndola en condicionada de ésta. Esto se denomina “prosilogismo”. De “Todos los hombres son mortales. Todos los investigadores son hombres. Todos los investigadores son mortales”, se buscan afirmaciones más amplias y se llega a “Todos los animales son mortales. Todos los hombres son animales. Todos los hombres son mortales”.

está formulada exactamente en las mismas palabras como premisa y como conclusión, el error será tan manifiesto que no engañará a nadie.

La siguiente afirmación se sostiene sobre la petición de principio:

El presidente es amigo de los jugadores de la selección de fútbol porque así lo dijo en el discurso que pronunció anoche y nadie mentiría a sus amigos.

Otros ejemplos son los siguientes:

En un diálogo acerca de escritores latinoamericanos, uno sostiene que Jorge Luis Borges es un autor más importante que Gabriel García Márquez porque los buenos lectores prefieren a Borges. Se formula luego la pregunta acerca de cómo se conoce a los buenos lectores y se responde que son los que prefieren a Borges antes que a García Márquez.

La evolución asegura la supervivencia de las especies. ¿De cuáles? De las que sobreviven.

Un buen médico cura a la mayoría de sus pacientes porque ha tenido una buena educación médica, pues un hombre con una buena educación médica es un buen médico que cura a la mayoría de los pacientes.

Si hubiese un referéndum sobre la pena de muerte, ganarían los buenos. ¿Y quiénes son los buenos? Los que ganen el referéndum.

ESTRATAGEMA 7

Argumentación a partir de preguntas. Se trata de preguntar mucho y sobre muchas cosas de una vez para ocultar lo que en realidad se quiere que el adversario admita y, además, extraer rápidamente de lo supuesto en la pregunta la propia argumentación.

Se incluye en esta estratagema la pregunta compleja o retórica. Si se dice “¿Ha dejado usted de beber?” o “¿Ha dejado de pegarle a su esposa?”, en el primer caso se da por supuesto que se bebía y en el segundo, que se pegaba a la esposa, con lo cual no se puede responder por sí o por no porque lo único que ello muestra es que se busca ratificar o confirmar la pregunta implícita.

ESTRATAGEMA 8

Provocar la irritación del adversario. Se lo incomoda comportándose sin miramientos y con insolencia.

ESTRATAGEMA 9

Desorden en la interrogación. No establecer las preguntas ordenadamente por la conclusión a la que se quiere llegar sino desordenadamente. El adversario no sabrá adónde se quiere llegar y no estará preparado para prevenir la conclusión.

Además, según cómo vayan resultando las respuestas, éstas pueden emplearse para extraer conclusiones diversas e incluso contradictorias. Este planteamiento está retomado de Aristóteles. En efecto, en *Tópicos* señala que el que interroga no debe preguntar las premisas en su orden natural sino fuera de secuencia y separadas las unas de las otras.

ESTRATAGEMA 10

Pregunta contraria. Si se advierte que el adversario niega intencionadamente las preguntas cuyas respuestas afirmativas podrían ser empleadas en beneficio de la tesis del orador, se le debe preguntar lo contrario haciendo como si esto fuera lo requerido para defenderla, o por lo menos presentarle ambas opciones a elegir, de manera que no note cuál de las dos es la que se desea que afirme. Este mecanismo también aparece en los *Tópicos*.

ESTRATAGEMA 11

De lo particular a lo general sin escalas. Si se hace una inducción y el adversario admite como válidos los casos particulares mediante los que se prueba, no se debe preguntar si también se admitirá la verdad general que puede concluirse de aquellos sino que se la debe introducir a continuación como si se tratase de algo ya establecido y admitido anteriormente, porque puede ser que así lo crea, y también los presentes tendrán la misma impresión porque recordarán las muchas preguntas formuladas sobre los casos particulares, que habrían tenido que conducir a tal conclusión. Éste es un caso que Aristóteles también trata en el Libro Octavo de los *Tópicos*.

En un diálogo se sostiene que si se difunden las vacunas se disminuyen las enfermedades epidémicas. La viruela, la varicela, la meningitis, la hepatitis, han disminuido. Se concluye que hubo adecuada difusión de vacunas.

ESTRATAGEMA 12

Nominalización. Si la conversación versa sobre un tema general que carece de nombre propio y se tiene que designar por similitud y elegir trópicamente mediante una similitud, se ha de optar primero de modo que sea lo más ventajoso para la continuidad del debate. En el fondo, sugiere Schopenhauer, se trata de una sutil *petitio principii*, ya que con la palabra, en la denominación utilizada, se da por supuesto aquello que se quiere probar y que luego se deriva mediante un simple juicio analítico.

Durante todo el proceso que se inició en 2002 a partir de denuncias en la Justicia por abuso de menores, los medios se lanzaron hacia el acusado, el padre Grassi, en un caso considerándolo como *abusador de menores* y en otro como *ejemplo de solidaridad cristiana*. En ambos casos la presentación del tema ya ubicaba con precisión qué era lo que se escucharía de ahí en más como argumentación respecto del personaje en cuestión.

Otra muestra es cuando se le asigna a determinados personajes apelativos que hacen que de inmediato se los ubique en una posición negativa; por ejemplo, cuando la Casa Blanca y los medios de comunicación favorables a la guerra con Irak hablan de Saddam Hussein, lo llaman “el carnicero de Bagdad”.

ESTRATAGEMA 13

Para que el adversario admita una tesis hay que presentar la opuesta y darle a elegir una de las dos, pero “teniendo la desfachatez de proclamar el contraste de modo estridente de manera que, para no ser paradójico, tenga que decidirse por la tesis presentada que parecerá muy probable en comparación con la otra”.

Por ejemplo, el adversario debe admitir que uno tiene que hacer todo lo que su padre le dice; así es como se le pregunta: “¿Se debe obedecer a los padres en todas las cosas, o desobedecerlos?”.

ESTRATAGEMA 14

Conclusión sin fundamentos. Cuando el adversario respondió varias preguntas sin favorecer la conclusión que se tenía pensada, se la enuncia y se proclama el triunfo como si ya estuviera demostrado, aun sabiendo que no se sigue de las respuestas dadas por el adversario. Dice Schopenhauer que si es tímido y “nosotros tenemos el suficiente descaro y una buena voz, puede salir bien la jugada”. Esta estratagema pertenece a la *fallacia non causae ut causae* (engaño provocado al tomar lo no fundamentado por el fundamento).

ESTRATAGEMA 15

Si se expuso una tesis paradójica y hay dificultades para demostrarla, se le presentará al adversario otra tesis correcta, aunque no del todo evidente, para que la acepte o la refute como si de ello se obtuviera la prueba. Si él sospecha la treta y la rechaza, entonces se lo reduce al absurdo y se verá cómo se sigue para adelante. Para continuar con esta estratagema “hace falta una insolencia extrema que, si bien la proporciona la experiencia, también hay gente que la pone en práctica instintivamente”.

ESTRATAGEMA 16

Argumenta ad hominem o ex concessis. Con respecto a una afirmación del adversario, se buscará si de alguna manera no estará en contradicción –en caso necesario, por lo menos en apariencia– con alguna otra cosa que él haya dicho o admitido previamente, o con los principios de una escuela o secta que él haya alabado o aprobado; también con hechos de quienes pertenecen a tal secta, o con los de miembros falsos o supuestos o con su propia conducta.

En este caso, en el debate en la Cámara de Diputados en ocasión de la sanción de la Ley de Reforma Laboral en 2000 –que luego fue objeto de denuncias de sobornos en el Senado–, la argumentación del partido opositor (en ese momento el justicialismo) se basó en sostener que la bancada radical se había disciplinado a los designios del neoliberalismo, que eran los principios a los que decía oponerse en el momento de las elecciones de 1999. El miembro informante por el oficialismo, el diputado Juan Carlos Passo, fue interrumpido en varias oportunidades para recordarle que lo que estaba sosteniendo era lo mismo que antes se había denunciado como estrategia en contra del menemismo. La diputada Alicia Castro hizo un airado discurso contrario a la sanción de la ley, sosteniendo la incongruencia desde el punto de vista de los principios que esta ley sustentaba.

ESTRATAGEMA 17

Presentación de la diferencia sutil. Si el adversario amenaza con una refutación, a menudo la salvación podrá sobrevenir de una sutil diferencia en la que antes no se había reparado, si es que el asunto se presta a alguna que otra ambigüedad o permite su remisión a un doble caso.

Cuando se obtiene del adversario una concesión de una premisa requerida, hay que concluir de inmediato. Es la falacia que consiste en tomar por fundamento lo que no es. Esta es una variante de la 14.

ESTRATAGEMA 18

Escape a la derrota por el cambio de tema. Si se nota que el adversario comienza una argumentación con la que provocará la derrota del que argumenta, no se debe consentir que siga adelante con ella. Se le impedirá que continúe, interrumpiendo o desviando a tiempo la trayectoria de la discusión para encaminarla hacia otros rumbos. Brevemente, se le sale al paso con una *mutatio controversiae* (cambio del tema de la discusión).

Esta falacia se da cuando alguien introduce material irrelevante al asunto principal en discusión, de modo de distraer la atención de todos a una conclusión diferente de la buscada por el oponente.

Por ejemplo, al tratar la pena de muerte como un medio eficaz para prevenir el crimen se habla a las víctimas y se agrega: “¿Cómo piensa que se sienten los familiares de las víctimas al ver que el hombre que asesinó a su hijo es mantenido en prisión a costa de ellos? ¿Le parece bien que toda la población deba pagar con sus impuestos el alimento o el alojamiento del asesino de su hijo?”.

ESTRATAGEMA 19

Escape por generalización. Si el adversario solicita explícitamente alegar algo en contra de algún punto concreto de su afirmación pero no hay nada adecuado, se toma el asunto de manera general y así se argumenta en su contra. Si debe responder a la pregunta de por qué no es confiable determinada hipótesis física, se habla de lo engañoso del saber humano y se lo adorna con toda suerte de ejemplos.

ESTRATAGEMA 20

Conclusión inmediata. Cuando se haya obtenido del adversario la concesión de una premisa requerida, no se tiene que deducir la conclusión deseada con más preguntas sino concluyéndola inmediatamente. Incluso careciendo todavía de una u otra de las premisas, se la toma también como igualmente concedida y se llega de esta forma a la conclusión. Este mecanismo resulta similar al presentado con el número 11.

ESTRATAGEMA 21

Si se observa que el adversario utiliza un argumento meramente aparente o sofisticado, se lo puede anular sencillamente atacando su capciosidad y apariencia, pero es mucho mejor presentarle otro argumento, si cabe, de análoga

apariencia para liquidarlo, pues lo que importa no es la verdad sino la victoria. Si él utiliza un *argumentum ad hominem*, bastará para invalidarlo con que se le responda con otro contraargumento *ad hominem (ex concessis)* y, sobre todo, será mucho más corto esgrimir un *argumentum ad hominem* cuando se tenga oportunidad de mezclarlo en una discusión sobre la verdadera naturaleza del asunto.

En una argumentación a propósito de los beneficios de la experimentación en animales se sostuvo lo siguiente:

La medicina experimental representada por el doctor John Weiner admitía, en el caso de los animales, que para la utilidad de la medicina humana se podía sacrificar al animal. En seguida se introdujo la idea de que, para la utilidad del conjunto de la humanidad, se podían sacrificar algunos seres humanos. Por supuesto, esta idea suscitaba, al principio, fuertes defensas internas, pero la costumbre siempre termina por implantarse. Se empieza admitiendo la idea de la experimentación en condenados a muerte, luego se emite la idea de experimentar en los prisioneros de derecho común y, por último, se concibe la idea de la experimentación en los enemigos. El camino de las ideas es, como se ve, extremadamente temible y al mismo tiempo insidioso.¹⁰

ESTRATEGEMA 22

Si el adversario conmina a que se admita algo de lo que inmediatamente se seguirá el problema que se debate en la discusión, se debe negar aduciendo que se trata de una *petitio principii*, pues tanto él como el auditorio confundirá con facilidad una tesis, que en apariencia se parece al problema, con el problema mismo; así se lo privará de su mejor argumento.

ESTRATEGEMA 23

La contradicción y la discordia motivan la *exageración* de la tesis. Contradiendo al adversario se lo podrá inducir a que lleve fuera de sus límites una afirmación que dentro de ellos hubiera podido ser verdadera. En cuanto se haya refutado la exageración parecerá que se refuta también su primera tesis. En cambio, se deberá cuidar de que no se lleve al abultamiento o a una mayor extensión de la propia tesis empleando en contra el mismo procedimiento. A menudo el adversario recurrirá al intento de extender la afirmación más allá de los términos en los que se la había expresado; en este caso, se lo detendrá súbitamente reconduciéndolo a los límites de lo manifestado con un “dije esto, y no más”.

Por ejemplo, alguien sostiene que al observar el valor de las drogas administradas por un médico se reconoce que eliminan los dolores de los pacientes gravemente enfermos. Entonces, si se reconoce este principio se deduce rápidamente que quien lo afirma está proponiendo la liberación del uso de drogas.

10. Citado por Chaïm Perelman y Catherine Olbrechts-Tyteca, *Tratado de la argumentación. La nueva retórica*, Madrid, Gredos, 1989, p. 438.

Otro ejemplo apunta a que el efecto de la ingesta abusiva alcohol en la población es nocivo, de manera que la solución debería ser la prohibición absoluta del alcohol para todos.

ESTRATEGEMA 24

Uso abusivo de la deducción. De las tesis del adversario se infieren a la fuerza, mediante deducciones falsas y deformando los conceptos, tesis que no están contenidas allí y que de ningún modo corresponden a la opinión manifestada por él sino que, en cambio, son absurdas o peligrosas.

La sucesión temporal o la mera coincidencia no bastan para establecer una conexión causal, sin embargo, en más de una ocasión se emplea este recurso. Por ejemplo, cuando los primitivos hacen sonar sus tambores al amanecer y afirman que ello es la causa de la reaparición del sol.

ESTRATEGEMA 25

Instancia. Esta estrategia tiene que ver con la apagoge mediante una “instancia”: *exemplum in contrarium*. La *epagoge*, *inductio*, requiere una gran cantidad de casos para llegar a un principio universal; a la apagoge le basta con presentar un único caso en el que el principio no es válido para refutarlo; se llama “instancia” a un caso de este género, *entasis*, *exemplum in contrarium*, *instantia* (contraejemplo). Por ejemplo, la proposición “Todos los rumiantes tienen cuernos”, será invalidada por la única “instancia” del camello.

La *instancia* es un caso en la aplicación de la verdad general que queda subsumido bajo el concepto principal de aquélla, pero para el que tal verdad general no es válida, por lo que ésta queda invalidada.

ESTRATEGEMA 26

Dar vuelta el argumento. Es lo que se conoce como *retorsio argumenti* (dar la vuelta al argumento), es decir, cuando el argumento que el adversario quiere utilizar para su defensa puede ser utilizado mejor en su contra. Por ejemplo, él dice: “El ladrón era sólo un niño, habría que dejarlo en paz y no tomarlo en cuenta”; *retorsio*: “Precisamente porque es un niño el Estado lo debe tomar en cuenta y corregir, para que no se arraiguen esas costumbres en la infancia”.

ESTRATEGEMA 27

Insistir e irritar. Si inesperadamente el adversario se muestra irritado ante un argumento, debe utilizarse tal argumento con insistencia; no sólo porque resulta el más indicado para irritarlo sino porque es de suponer que se ha tocado la parte más débil de su razonamiento y porque si, se sigue por ahí, se obtendrá mucho más de lo que se muestra a simple vista. Schopenhauer reitera lo dicho en la estrategia 8.

ESTRATEGEMA 28

Apelación al auditorio. Remite a la discusión entre especialistas frente a un público que no lo es. Si no se dispone de un *argumentum ad rem* ni de uno *ad hominem*, se dirige uno *ad auditores* (al auditorio). Se argumenta con una ob-

servación que derrote al adversario y aun más rotundamente si la observación que se hizo pone en ridículo de algún modo su afirmación. Enseguida el público está dispuesto a festejar y se obtiene el apoyo de los que ríen. Para mostrar la nulidad del comentario, el adversario tendría que rebatir y remitirse a los principios de la ciencia o a otra cosa por el estilo, con lo que no obtendría atención fácilmente.

Este mecanismo es utilizado ampliamente en los debates políticos. Así, en el debate televisivo mantenido entre Aníbal Ibarra y Domingo Cavallo en 2000 (durante la campaña electoral para las elecciones del Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires), este último defendía los beneficios que había traído para el país el régimen de convertibilidad instaurado en 1991. Luego de una pormenorizada exposición, Ibarra le contestó que el público conocía muy bien los beneficios de los que hablaba porque el incremento de la desocupación se debía precisamente a la liquidación de la industria nacional. Una enumeración de las debilidades ostensibles de la convertibilidad en ese momento permitió volcar al electorado a favor de Aníbal Ibarra. Si bien no hubo hilaridad, sí se le respondió a Domingo Cavallo no desde la técnica económica sino desde el conocimiento práctico del público.

ESTRATAGEMAS 29

Empleo de la distracción. Si se advierte la posibilidad de ser vencidos, se realizará una *diversión*; es decir, se hablará repentinamente de otra cosa distinta como si tuviese que ver con el asunto en cuestión y constituyese un nuevo argumento en contra del adversario. Esto ocurre con cierto disimulo si, a pesar de todo, la *diversión* está relacionada, aunque sólo sea de forma general, con el tema en cuestión, o descaradamente cuando sólo se la usa para huir del adversario y no tiene en absoluto nada que ver con el tema.

Schopenhauer propone el siguiente ejemplo:

Alabé que en China no se conceden cargos públicos por nobleza de cuna sino que todos se otorgan como consecuencia de exámenes. Mi oponente afirma que precisamente el saber no capacita más para el ejercicio de un cargo público que la excelencia del nacimiento (que él tiene en mayor consideración). Mas ahora estaba perdido. En seguida hizo la diversión aduciendo que en China se castiga a todos los estamentos con bastonazos, a lo que relacionó con el consumo excesivo de té, dos cosas que reprocha a los chinos. Quien a continuación se dejase enredar por esto, habría sido desviado y perdería con ello la victoria que había estado a punto de obtener.

Considerada en sentido estricto, la diversión es un estadio intermedio entre el *argumentum ad personam* y el *argumentum ad hominem*. Es frecuente entre no especializados. Cuando uno hace al otro reproches personales, éste no responde con su refutación sino con recriminaciones personales en contra del adversario, dejando sin responder los reproches que se le hayan dirigido y admitiéndolos igualmente.

ESTRATAGEMAS 30

Argumentum ad verecundiam (argumento por el respeto). En vez de razones, se usan autoridades elegidas a la medida de los conocimientos del adversario.

La apelación a la autoridad usa la admiración hacia un personaje reconocido para tratar de obtener sostén para una afirmación. Por ejemplo: “Isaac Newton fue un genio y creía en Dios”.

Este tipo de argumento a veces funciona correctamente. Por ejemplo, puede ser relevante al referirse a una autoridad respetada en algún campo particular, si se está discutiendo ese tema. Por ejemplo, se puede distinguir entre: “Hawking concluyó que los agujeros negros despiden radiación” y “Penrose concluyó que es imposible construir una computadora inteligente”. Steven Hawking es un físico y por lo tanto se puede esperar que sus opiniones acerca de la radiación de los agujeros negros sea sólida. Thomas Penrose es un matemático, por lo tanto es cuestionable que esté calificado para hablar del tema de la inteligencia artificial.

Una solución contundente en un debate es apelar a una autoridad respetada por el adversario. Cuanto más débiles sean los conocimientos del adversario, más se puede emplear este recurso porque cuando el conocimiento es similar el mecanismo se vuelve más complicado.

El *público* respeta a muchas autoridades de modo simultáneo. Si no se puede apelar a alguna autoridad adecuada al caso, se la sustituye por otra que lo sea aparentemente y se la adapta a las circunstancias. Las autoridades que el adversario no comprende en absoluto son las que frecuentemente producen mayor efecto. Las personas no cultivadas sienten un particular respeto por las citas griegas y latinas. Sugiere Schopenhauer:

En casos de apuro no sólo puede tergiversarse la autoridad sino también falsificarse o incluso esgrimir alguna de invención propia, pues la mayoría de las veces el adversario no tiene el libro a mano o no sabe cómo consultarlo.

También se pueden emplear los *prejuicios comunes* como autoridad, porque la mayoría opina junto a Aristóteles: “Decimos que es correcto lo que así le parece a la mayoría” (*Ética a Nicómaco*, X, 2, 1172h 36); no existe opinión alguna, por absurda que sea, que los hombres no acepten como propia, si se les dice que tal opinión es *aceptada universalmente*. El ejemplo actúa en el pensamiento y en los actos:

Es curioso que la universalidad de una opinión tenga tanto peso, puesto que pueden observar en sí mismos con qué facilidad se aceptan opiniones sin juicio previo por la sola fuerza del ejemplo. Pero no se dan cuenta, pues les falta cualquier tipo de reflexión. Sólo los elegidos pueden decir con Platón: “La multitud tiene opiniones variadas” (República, IX, 576 c), lo que quiere decir que el vulgo tiene muchas patrañas en la cabeza y si uno quisiera desentenderse de ellas tendría un inmenso trabajo.

La universalidad de una opinión no constituye una prueba ni un motivo de la posibilidad de su verdad.

Schopenhauer fundamenta del siguiente modo su posición acerca de la opinión:

Lo que se conoce como *opinión universal* es, examinándola con precisión, la opinión de dos o tres personas; si se pudiese observar su génesis no habría dudas de ello. Dos o tres personas han sido quienes primero la supieron o enunciaron y afirmaron, y que, benévolutamente, creyeron que la habían examinado a fondo; el perjuicio de suponerlas lo suficientemente capacitadas para realizar tal examen indujo, en principio, a otros tantos a aceptar también esta opinión; a éstos los creyeron otra vez mucho más: aquellos a los que su indolencia les sugirió que era mejor creerlo enseguida que andar haciendo trabajosas comprobaciones. De este modo creció de día en día el número de tales acólitos indolentes y crédulos pues, al fin y al cabo, la opinión venía respaldada por un buen número de voces que apoyaban; entretanto, aquellos que la veneraban atribuyeron únicamente el carácter determinante de sus fundamentos al que hubiese conquistado tal consenso. Los restantes se vieron obligados a admitir lo que ya era aceptado en general por cabezas inquietas que se rebelaban contra la opinión de la mayoría, o por tipos presuntuosos que pretendían ser más listos que el resto del mundo. A estas alturas el consenso se convirtió ya en deber. De aquí en adelante, los pocos que están capacitados para juzgar se ven obligados a callarse, mientras que aquellos a quienes se les permite hablar son precisamente los más incapaces de tener opiniones y juicios propios y los que, simplemente, se hacen eco de la opinión de los otros; por otra parte, éstos son sus más celosos e intolerantes defensores. En efecto, no odian tanto la opinión distinta de quien piensa de otra manera cuanto la audacia de querer juzgar por sí mismos algo que ellos ya no intentan hacer y de lo que, además, son conscientes.

Resumiendo: muy pocos son capaces de pensar, sin embargo todos quieren tener opiniones; y siendo así, ¿no será fácil, en vez de crearlas ellos mismos, tomarlas ya listas de otros? Ante estos hechos, ¿qué valor de verdad puede tener ahora la opinión de cien millones de personas? El mismo que el de un dato histórico que se encuentra en cientos de historiadores y del que después se sabe que lo han copiado uno de otros, por lo que se concluye que al cabo todos se fiaron del testimonio de uno solo. [...]

No obstante, cuando se discute con gente común puede usarse la opinión universal como autoridad.

Por lo general, se observará que cuando dos personas ordinarias discuten, el arma más utilizada por ambas partes es el de las autoridades: con ellas se acosan mutuamente. Si una persona más inteligente tiene que vérselas con este género, lo mejor que puede hacer es adaptarse a tal arma y utilizarla según los puntos débiles del adversario.

En los tribunales se debate exclusivamente recurriendo a la autoridad, a la autoridad de la ley, que está firmemente establecida. Competencia de la facultad de juzgar es encontrar la ley, es decir, la autoridad que ha de aplicarse en cada caso concreto. La dialéctica posee, sin embargo, suficiente amplitud de campo como para, en aquellos casos en los que convenga, hacer que un caso y una ley, que en realidad no concuerdan, giren hasta que pueda vérselos como concordantes y al contrario.

ESTRATAGEMA 31

Empleo de la ironía y la cortesía. Cuando no se tiene nada que oponer a las razones expuestas por el adversario, uno se declara sutil e irónicamente incompetente: “Lo que usted dice supera mi pobre capacidad de comprensión; probablemente será muy justo, pero no lo comprendo, por lo tanto renuncio a cualquier juicio”. Con esto se insinúa al auditorio, al que se ha tenido en cuenta en todo momento, que lo que se ha dicho es absurdo.

Este mecanismo debe utilizarse sólo allí en donde se está seguro de ser más estimado por el auditorio que el adversario. En realidad, pertenece al recurso anterior, pues es una manera de hacer valer la propia autoridad en vez de atenerse a razones. La jugada contraria es la siguiente: “Permítame..., con su gran capacidad de penetración, debe ser para usted algo muy sencillo de comprender, por lo que únicamente mi mala exposición tiene la culpa”, con lo que quedará claro que efectivamente no la había entendido. Así se cambió el argumento: él quiso insinuar “absurdo”, se le demostró “incomprensión”.

ESTRATAGEMA 32

Incluir el argumento presentado dentro de una categoría aborrecible. Una forma rápida de invalidar o hacer sospechosa una afirmación del adversario es subsumirla bajo una categoría aborrecible con la que pueda tener alguna semejanza. Por ejemplo, a partir del descrédito que tienen los políticos en la actualidad, se le dice al interlocutor que los argumentos que está empleando son *políticos* y que entonces se los debe dejar de lado porque *no pueden tener veracidad*.

ESTRATAGEMA 33

Contraoponer teoría y práctica: “Esto será verdad en la teoría, pero en la práctica es falso”. Se conceden las razones, pero se niegan las consecuencias; ello está en contradicción con la regla de la consecutividad necesaria entre la causa y su efecto. Supone una imposibilidad: lo que en la teoría es verdadero *debe* serlo también en la práctica; si esto no se verifica, habrá un fallo en la teoría; algo se omitió y no salió bien la cuenta, por tanto, también la teoría es falsa.

“La apertura de los mercados supone una ampliación de la competencia en los mercados beneficiosa para cualquier país, en consecuencia, se deben abrir los mercados”, fue la letanía del neoliberalismo en la década del 90 en la Argentina y en toda América Latina; sin embargo, la desocupación y la pobreza se incrementaron de manera alarmante. Por ello la teoría que se sostuvo no se pudo sostener en la práctica.

ESTRATAGEMA 34

Si el adversario no da una respuesta precisa a una pregunta o a un argumento o no toma posición concreta alguna al respecto sino que se evade respondiendo con otra pregunta, con una respuesta esquiva o con algo que carece de relación alguna con el asunto en discusión, pretendiendo desviar el tema hacia otra parte, es signo evidente de que se ha tocado (a veces sin saberlo) uno de sus puntos débiles; se trataría por su parte de un enmudecimiento *relativo*. Este mecanismo funciona como el reverso de la discusión o la dispersión temática.

ESTRATAGEMA 35

Argumento desde la utilidad (*argumentum ab utili*) o *agarrar el árbol desde la raíz*. En vez de presentar razones, se influye por medio de motivos. De este modo, el adversario y el auditorio, si es que éste posee los mismos intereses que aquél, se ganan al instante. Tiene más peso la voluntad que el juicio y la persuasión. Esta estrategia funciona en determinadas circunstancias: cuando se hace saber al adversario que si se dejase valer su opinión la consecuencia que se seguiría sería muy perjudicial para sus propios intereses.

Sucede cuando el auditorio forma parte de una secta, corporación, sindicato, club, etc., y el adversario no. Por muy justa que sea la tesis, si se dice que va contra los principios de la secta, corporación, etc., se reprobarán los argumentos del adversario, por óptimos que sean, mientras que los propios, aunque carezcan de fundamento, se tendrán por acertados.

ESTRATAGEMA 36

Desconcertar y aturdir al adversario. Empleo de la verbosidad: si el adversario es consciente de su propia debilidad y lo oculta, si está acostumbrado a escuchar cosas que no entiende haciendo como si las entendiera, entonces se lo impresionará si con aire de seriedad y haciendo que parezcan verdades profundas se le presentan los mayores absurdos como si fueran la prueba palpable de lo que se desea defender. Frente a ellos perderá el oído, la vista y el pensamiento.

En los *Argumentos sofisticos* Aristóteles señala:

Un expediente o recurso para realizar una refutación es la longitud o duración, ya que es difícil atender a la vez a muchas cosas. [...] Un recurso apto es la rapidez, pues cuando la gente se queda rezagada, mira menos hacia delante. Además se crea ira y combatividad, pues cuando la gente está agitada es siempre menos capaz de estar en guardia sobre sí misma. Una regla elemental para excitar la ira es sentar con claridad que se desea obrar injustamente y conducirse de una manera totalmente desvergonzada.

Es frecuente escuchar en los programas matinales radiofónicos debates entre personajes políticos. Al calor de la discusión, cada uno trata de imponer su voz sobre la del otro. Lo mismo ocurre con los periodistas que por cualquier medio intentan provocar una sensación de seriedad intelectual y reconocimiento académico a partir de la apelación a citas clásicas o de los usos de la etimología griega o la latina como fuente de verdad y razón.

ESTRATAGEMA 37

Uso de la prueba inadecuada. Cuando el adversario, llevando de hecho razón, ha tenido la mala suerte de elegir para su defensa una prueba inadecuada que se invalida fácilmente, se da con eso todo el asunto por refutado. En el fondo, se sustituye un *argumentum ad hominem* por uno *ad rem*. En caso de que el o los presentes no aporten una prueba mejor, se habrá vencido. De esta manera los malos abogados pierden con buena causa: pretenden defenderla con una ley inadecuada, mientras que la adecuada no se les ocurre.

ESTRATAGEMA 38

Argumentum ad personam. Si el adversario es superior y se puede perder, se ofende, grosera y ultrajantemente. Se pasa del tema de la discusión a la persona del adversario, a la que se ataca de cualquier manera. La denominación de este procedimiento, *argumentum ad personam*, lo distingue del *argumentum ad hominem*, que consiste en alejarse del objeto de la discusión atacando alguna cosa secundaria que ha dicho o admitido el adversario.¹¹ *Ad personam*, en cambio, supone el abandono por completo del objeto en discusión y el ataque a la persona del adversario.

Schopenhauer propone una contrarregla para responder a esta situación, puesto que por este camino se llega al combate mano a mano o al proceso por injurias.

Es un hecho comprobado, sostiene, que, si con toda tranquilidad, se le demuestra al contendiente que no tiene razón y que juzga y piensa falsamente –algo que acontece en toda victoria dialéctica– se le irritará más que con una expresión grosera y ofensiva. Propone entonces mucha sangre fría, que puede servir de gran ayuda si, en cuanto se advierte que el oponente ataca *ad personam*, se le responde tranquilamente que eso no tiene que ver con el asunto y se prosigue con las demostraciones para probar su error, sin hacer caso alguno de la ofensa.

La única contrarregla segura es, por tanto, aquella que ya Aristóteles indica en el Libro Octavo de los *Tópicos* (164h 8-16):

No discutir con el primero que salga al paso sino sólo con aquellos a quienes conocemos y de los cuales sabemos que poseen la inteligencia suficiente como para no comportarse absurdamente, y que se avergonzarían si así lo hiciesen; que discuten con razones y no con demostraciones de fuerza, y que atienden a razones y son consecuentes con ellas; y, en definitiva, con quienes sean capaces de valorar la verdad, de escuchar con agrado los buenos argumentos incluso de labios del

11. En algunos manuales de lógica y de argumentación que pasan revista a las falacias se distingue dentro de las *ad hominem* las que son *circunstanciales* y las *ofensivas*. Éstas corresponden a lo que para algunos autores son las argumentaciones *ad personam*, en tanto que las otras corresponden a aquellas que apuntan al hombre pero sin producir una descalificación rotunda.

adversario y que posean la suficiente ecuanimidad como para admitir que no tienen razón cuando la otra parte la tiene.

Ejemplo

La siguiente es la transcripción de un fragmento de una sesión en la Cámara de Diputados de la Nación en la que el diputado opinante pide una cuestión de privilegio, ubica al oponente y lo descalifica no sólo por su actuación sino a partir del empleo de calificativos negativos. Es notable el paso de argumentos *ad hominem* y *ad personam*.

Señor Mario Das Neves. –Pido la palabra para plantear una cuestión de privilegio.

Señor presidente (Rafael Pascual). –Para una cuestión de privilegio tiene la palabra el señor diputado por Chubut.

Señor Das Neves. –Señor presidente: en la sesión de ayer también había solicitado la palabra para plantear una cuestión de privilegio pero, en función de la histórica jornada que se vivió, manifesté que la plantearía en esta sesión.

Seré breve y conciso, dando nombres y apellidos. Anteayer se llevó a cabo una reunión de la Comisión de Deportes a la cual concurrió el presidente de la Asociación del Fútbol Argentino, señor Julio Grondona.

Quienes no tuvimos oportunidad de participar en dicha reunión nos informamos acerca de su desarrollo a través de los señores diputados que intervinieron en el debate y también por los medios de comunicación.

En los últimos tiempos esta institución tan cara a los sentimientos de la democracia está siendo atacada desde distintos ámbitos. Uno puede aceptar –de hecho lo hacemos– que el hombre común, que se siente mal, pretenda de nosotros mayor producción, es decir, que se resuelvan los temas que le preocupan. Lo que no podemos permitir es que este sinvergüenza y caradura –me hago cargo de lo que digo– manifieste, al no tener respuesta a las muchas preguntas que le formularon los distintos señores diputados de las diversas bancadas y para sacarse el problema de encima, que en el Congreso hay barras bravas.

Quiero decirle a este señor, que tiene un pasado y un presente oscuro, un pasado salpicado de sangre en la época de la dictadura porque fue uno de los civiles que se pavoneó con los militares, un señor que lo que tendría que venir a hacer a la Cámara de Diputados es poner sobre la mesa los contratos para conocer cuáles son los firmados por la transmisión de partidos de fútbol, ya que se trata de contratos oscuros y sospechados porque, mientras en otros países no tienen un lapso superior a los cuatro o cinco años, aquí se han firmado hasta 2014.

Como ejemplo de lo que digo en el tema de los negocios del fútbol, deseo hacer la comparación entre Inglaterra y Argentina: mientras en Inglaterra, con una recaudación mensual de 90 millones de pesos,

les pagan a los clubes 250 millones anuales, en la Argentina, con una recaudación mensual de 150 millones, es decir 60 millones de pesos más, a los clubes les pagan cinco veces menos, o sea 67 millones de pesos.

Este señor tendría que aclarar, por ejemplo, por qué le pagó a la empresa Rotamund 830 mil dólares cuando alegremente fue una delegación de dirigentes y sus familias al mundial de Francia. Digo que tiene que aclararlo porque se hizo con la plata de la gente, porque todos esos ingresos los paga la gente, el espectador que junta las monedas para pagar su entrada. Y este señor maneja un negocio turbio; es tan turbio y tan delincuente que hasta su propia familia lo ha denunciado.

Le pediría al doctor Silvani que en esta lucha contra los evasores, que acompañamos, se investiguen todos los negocios inmobiliarios de este señor. Estamos cansados de tanta hipocresía, de que venga aquí a decirnos que hay barras bravas, desprestigiando al Congreso de la Nación.

Este señor quizá debió haber venido a la Comisión de Pequeñas y Medianas Empresas, cuando estábamos tratando la iniciativa respectiva, para explicarnos cómo hizo su fortuna desde un humilde comercio de ferretería, para que entonces los pequeños y medianos comerciantes sepan cómo progresar.

Por eso, para ir terminando, digo que ante este ataque...

Señor Lanza. –¿Me permite una interrupción, señor diputado, con la venia de la presidencia?

Señor Das Neves. –Ya termino mi exposición.

Solicito a la presidencia y también a mis pares, si están de acuerdo, que le pidan a este señor en forma urgente que diga con nombres y apellidos quiénes son los barras bravas y, si en última instancia hay diputados involucrados, que los mencione. Pero no tenemos por qué permitir que este sinvergüenza nos ataque de esa manera. (Aplausos.)

Señor presidente. –La presidencia desea saber si el pedido del señor diputado es que esta cuestión pase a la Comisión de Asuntos Constitucionales.

Señor Das Neves. –Así es, señor presidente. La cuestión debe pasar a la Comisión de Asuntos Constitucionales, y a la vez solicito que la presidencia, en nombre de todo el cuerpo, le pida por nota a este señor que dé a conocer la identidad de los barras bravas, porque ha sido atacada la institución Congreso.

Señor presidente. –Tiene la palabra el señor diputado por la Capital.

Señor Bravo. –Señor presidente: adhiero a la posición, a las palabras y a los calificativos brindados por el señor diputado Das Neves. Lamentablemente, el día en que se reunió la Comisión de Deportes no pude estar presente por razones de salud, tanto el lunes como el martes. De todos modos adhiero a las palabras del señor diputado

y solicito que esta cuestión tenga un rápido trámite porque hay que aclarar quiénes son los diputados que sostienen a las barras bravas desde este Parlamento.

Señor presidente. –Tiene la palabra el señor diputado por la Capital.

Señor Lanza. –Señor presidente: deseo apoyar la cuestión de privilegio planteada por el señor diputado Das Neves. Fui testigo en la Comisión de Deportes del ríspido diálogo mantenido con el presidente de la AFA, a quien lamentablemente se le escapó ese exabrupto cuando dijo que había barras bravas en esta casa.

Al día siguiente los diarios prácticamente sólo se ocuparon de los barras bravas que hay en la Cámara de Diputados, registrando muy poco de lo considerado en la reunión de la Comisión de Deportes.

Como creo que el que calla otorga, debo decir que la honorabilidad de esta cámara se ha visto perjudicada por las expresiones de este señor, y es lógico que la cámara exija aclaraciones y nombres porque ese exabrupto quedó grabado en la memoria de la mayoría de la gente, y nosotros tenemos que cuidar a la gente, que es nuestro respaldo.

Señor presidente. –Se va a votar si la cuestión de privilegio planteada pasa a la Comisión de Asuntos Constitucionales, con remisión de la nota solicitada.

(Resulta afirmativa)

Señor presidente. –Se procederá en consecuencia.

La siguiente es otra transcripción de la versión taquigráfica de la Cámara de Diputados de la Nación en una sesión en la que se acusa al presidente de la cámara de haber sesionado sin el quórum requerido. Es de hacer notar el pasaje de argumentos *ad hominem* y *ad personam* cuando se refiere al diputado Carlos Soria y lo trata de “mentiroso”:

Señor Pascual: –Señor presidente: esta Honorable Cámara de Diputados, que forma parte del Congreso de la Nación Argentina, es nada más y nada menos que el resultado de largos años de lucha de las fuerzas políticas y sociales de la vida de nuestro país.

Decía bien el señor diputado Soria cuando hacía referencia a la importancia constitucional que tiene el Parlamento; decía bien cuando hablaba de cuántos años, cuánta lucha llevó y cuánta sangre costó recuperar la democracia argentina a todas las fuerzas, sin excepción, que están representadas en el Congreso Nacional. [...]

Mi trayectoria es por demás conocida, transparente y límpida. Ninguno de los que están en este recinto o en las galerías puede levantar su dedo acusador con respecto a ninguna de mis conductas del pasado. Por esto me duele, me afecta y me conmueven las palabras que ha utilizado el señor diputado Soria, a quien conozco desde hace muchos años, porque hace muchos años que compartimos esta vida parlamentaria.

No ha habido trampa, señor presidente, porque no somos tramposos.

No ha habido maniobras, porque no las hacemos. La sesión del último jueves fue clara y transparente: se constituyó el quórum con 129 legisladores e inmediatamente después se sentaron los señores diputados Balter y Caviglia. Al día siguiente hablé, en el reportaje radiofónico, de 122 diputados, pero cualquiera que ha presidido la cámara sabe que el tablero va cambiando y lo que importa es que haya 129 diputados para comenzar la sesión.

Por otra parte, se utilizó el procedimiento que determina el reglamento: se izó la bandera nacional, se aprobó el plan de labor, se leyeron los boletines de Asuntos Entrados, se aprobaron los pedidos de licencias, se inició la media hora destinada a mociones de preferencia y de tratamiento sobre tablas, y allí el señor diputado Passo formuló la moción de preferencia que cuestiona el señor diputado Soria.

Todo esto me duele porque el señor diputado Soria miente, y lo hace a sabiendas. (Aplausos.) No hay derecho a que la Cámara de Diputados de la Nación, pilar fundamental de la democracia argentina, se utilice para una maniobra política, sea del oficialismo o de la oposición.

Lo que hay que hacer aquí es fortalecer las instituciones. No se puede andar diciendo por ahí, por los pasillos o por la Sala de Periodistas, que cuando nosotros fuimos gobierno, en esta cámara cambiamos el número del tablero en uno o dos diputados. ¿Por qué lo haríamos ahora con siete? Porque es mentira; acá nadie cambia el tablero. Aquí ha habido denuncias de diputados “truchos”, se recurrió a la Justicia y ésta decidió, pero nunca se alteró el tablero, ni con la gestión anterior ni con la mía.

Por eso, señor presidente, estoy afectado en mi honra, en mi honor y en mi trayectoria por una mentira que pretende utilizarse como recurso político del que no soy merecedor, porque todos me conocen y saben que lo que están diciendo es mentira. Me pongo a disposición de la comisión investigadora que quieran. [...]

Por todo esto, no podía quedarme de brazos cruzados ni con la boca callada frente a la terrible falacia y utilización política de un hecho que por otra parte no fue denunciado en su momento, porque el bloque justicialista participó de la votación en la que se aprobó el plan de labor y de la correspondiente a la primera preferencia solicitada y participó en el debate que el señor diputado López Arias trajo al recinto para discutir la oportunidad o no de la visita del señor ministro del Interior. Por eso, me he sentido afectado en mis privilegios y he dicho estas palabras. En mis doce años como diputado nacional ésta es la segunda vez que utilizo el recurso de plantear una cuestión de privilegio. Me pongo a disposición de la comisión que quieran y de los diputados que quieran, para que investiguen lo que quieran. La sesión fue legal y reglamentaria, como todas las que he presidido.

Finalmente, solicito que esta cuestión de privilegio pase a la Comisión de Asuntos Constitucionales. (Aplausos prolongados. Varios señores diputados rodean y felicitan al orador.)

SEGUNDA PARTE

LA ARGUMENTACIÓN CONTEMPORÁNEA

Para persuadir hay que tener en cuenta a la persona que se quiere considerar, conocer su espíritu y su corazón, los principios con los que acuerda, qué cosas ama; luego, tomar en cuenta el asunto que se trata, qué relaciones tiene con los principios sostenidos.

El arte de persuadir consiste en agradar y en convencer; los hombres se gobiernan más por el capricho que por la razón.

Blas Pascal

En el cuento “Dos palabras” de Isabel Allende la protagonista, Belisa Crepusculario, resulta ser una traficante de palabras. Por unas monedas cuenta historias a quien se las solicite. Por cinco centavos entrega versos de memoria, por siete mejora la calidad de los sueños, por nueve escribe cartas de enamorados, por doce inventa insultos a enemigos irreconciliables. También vende cuentos pero no de fantasía, sino largas historias verdaderas que recita de corrido, sin olvidarse nada. A quien comercie con ella le ofrece “una palabra secreta para espantar la melancolía”. Con el tiempo Belisa aprende a leer y a escribir. Advierte que las palabras andan sueltas sin dueño y “cualquiera con un poco de maña puede apoderárselas para comerciar con ellas”. Frente a las posibilidades que tiene en su vida elige la alternativa de vender palabras, vender argumentos justos a quien los solicite. Narrar historias es, para los que las escuchan, el bálsamo capaz de aplacar al más exaltado. Todo les ocurre a partir de lo que se cuenta y de quien lo cuenta.

Un día se le presenta un Mulato, lugarteniente del caudillo que había estado vinculado a los estropicios y las calamidades de una guerra civil. La buscaban porque su jefe, el Coronel, había decidido ser presidente pero sin que lo miraran con terror los habitantes del país. Deseaba entrar a los pueblos “bajo arcos de triunfo, entre banderas de colores y flores, que lo aplaudieran y le dieran de regalo huevos frescos y pan recién horneado. Buscaba el afecto de las gentes porque quería ser elegido por votación popular”. “Para eso necesito hablar como un candidato. ¿Puedes venderme las palabras para un discurso?, le pregunta.”

Belisa se dedica a cumplir la tarea descartando “las palabras ásperas y secas, las demasiado floridas, las que estaban desteñidas por el abuso, las que ofrecían promesas improbables, las carentes de verdad y las confusas, para quedarse sólo con aquellas capaces de tocar con certeza el pensamiento de los hombres y la intuición de las mujeres”.

La contadora de relatos le regala al Coronel, como a todos sus clientes, dos palabras que serán de su exclusiva propiedad y que producen por ello un efecto mágico. A partir de entonces el Coronel repite su discurso en innumerables ocasiones que si no hubiera sido dicho “con palabras refulgentes y durables el uso lo habría vuelto ceniza”. Mientras hablaba en los pueblos sus hombres repartían caramelos y pintaban su nombre en las paredes con escarcha dorada, pero nadie prestaba atención a estos hechos porque “estaban deslumbrados por la claridad de las proposiciones y la lucidez poética de sus argumentos, contagiados de su deseo tremendo de corregir los errores de la historia”. Pronto el Coronel fue el político más popular y tuvo buenas perspectivas, pero paulatinamente fue capturado por las palabras secretas que le había regalado Belisa. Estaba alelado y lo que no habían conseguido años de batallas lo consiguió un encantamiento susurrado al oído.¹

Tanto Isabel Allende como Pascal apuntan a mostrar cómo las palabras, según quién las diga y cómo cumplan con una función, son capaces de alterar los estados más adormecidos. *A las palabras no se las lleva el viento*. Siempre tienen una dirección y alguien las acapara. La aparente racionalidad humana se opaca cuando se advierte que en más de una oportunidad los sentimientos y las pasiones prevalecen por encima del empleo de los nexos causales o las evidencias lógicas.

Esta segunda parte pretende ser una sistematización y una reflexión acerca de algunos fenómenos argumentativos que se dan entre los humanos. Es la sistematización formulada por dos autores que publicaron sus obras más importantes en el decenio del 50, después de la Segunda Guerra Mundial: Chaïm Perelman y Stephen Toulmin. Quizá la fecha no sea casual: después de lo ocurrido entre las dos guerras resultó otra vez claro que la palabra tenía todavía mucho para ofrecer a los seres humanos en términos de racionalidad. Su uso y desarrollo es una cuestión de ejercitación; la fuerza y el poder exclusivamente no garantizan su permanencia en el tiempo, sólo permiten efectividad de control en el corto plazo.

Todos los humanos usan diferentes estrategias para elaborar argumentos que convencen a sus interlocutores haciéndolos abandonar sus posiciones y suscribiendo otras. No es una tarea fácil pero sí es una labor que puede tener un ordenamiento para formular un estudio más o menos riguroso.

Hay otro fenómeno no menos importante pero al que aquí sólo se hará alusión: el particular vínculo psicológico que se entabla entre las personas a partir del lenguaje. La psicología, la semiología, la sociología de la comunicación, la antropología, la teoría política, los estudios acerca de la opinión pública, entre

otras disciplinas, son áreas que también trabajan con este tipo de temáticas. Pero aquí sólo nos interesará tratar de desentrañar aspectos que se relacionan con el lenguaje y, en algunos casos, con la lógica, pero sólo en función del uso que se pueda dar para el estudio de los fenómenos argumentativos.

La argumentación es el mecanismo a partir del cual creemos en lo que se nos dice *porque ha sido dicho* y, sobre todo, *por cómo se ha dicho*, desplegando estrategias específicas. Nuestra vida está permanentemente relacionada con este tipo de realidades. Hay sutiles situaciones a partir de las cuales se provocan las más paradójicas realidades y todas tienen como principal protagonista a los dispositivos que posee el lenguaje para desarrollar argumentaciones. A pesar de que, a veces, vanamente los hombres creamos que lo determinante está en los sujetos, en las personas que dicen esas cosas.

Esta situación se conecta con otras dos. Una está referida a *la pretensión de validez* de lo que se dice. Otra, a la profundidad de la *convicción alcanzada* en un determinado momento histórico. Esto hace que se deban plantear algunas salvedades con relación a nuestro estudio.

En primer lugar, no se trata sólo de estudiar discursos relativos a la verdad de los argumentos sino más bien aquellos otros que intentan aparecer como verdaderos, incluso, o sobre todo, no siéndolos.

En segundo lugar, un determinado tiempo histórico es más proclive que otro a reconocer como válidas determinadas estrategias argumentativas, independientemente de la validez o no de su eventual comprobación. De manera que, si bien hay estructuras que son idénticas más allá del paso del tiempo, se dan reiteraciones en torno de mecanismos argumentativos y por eso ellos pueden ser sistematizados y estudiados. Son legítimos algunos razonamientos que en momentos posteriores no podrían resistir el paso del tiempo. También se dan situaciones en las que los tipos de razonamientos son desechados en algunos momentos y luego vuelven a aparecer y son reconocidos.

Las técnicas argumentativas

Estas técnicas aparecen no sólo en el dominio del pensamiento especulativo sino también cuando se invocan razones que hacen necesario justificar una opinión o una decisión, cuando es preciso inferir una conclusión a partir de un conjunto de premisas. Luego de varios siglos, la argumentación logró, a partir de la segunda mitad del siglo XX, un espacio en el marco de la teoría general del razonamiento y del análisis del discurso aunque todavía oscila entre la definición incierta de las disciplinas que la contienen: la lingüística, el análisis del discurso, la lógica, el derecho, la psicología y la resucitada retórica.

Cuando la dialéctica y la retórica² se suman a ciertos dispositivos lógicos,

1. Isabel Allende, “Dos palabras”, en *Cuentos de Eva Luna*, Buenos Aires, Sudamericana, 1997.

2. La retórica, vinculada a la tradición greco romana –Aristóteles, Cicerón, Quintiliano–, consagrada por su integración, al lado de la gramática y la dialéctica, al *trivium* medieval y reasumida en la enseñanza oficial hasta el siglo XIX, se presenta como una especie de teoría precientífica del discurso marcada por el contexto cultural en el que se ha desarrollado. La

se produce una argumentación que puede llegar a mostrar cierta efectividad porque es capaz de organizar la secuencia de los razonamientos. Si ello no se alcanza, el discurso que se tiene como resultado no es más que un conjunto de procedimientos ineficaces, artificios tortuosos que se apartan de la posibilidad de imponer una opinión propia al auditorio o a los interlocutores.

Se puede arriesgar una definición de la argumentación en los siguientes términos:

La argumentación es la operación por la cual un enunciador busca transformar por medios lingüísticos el sistema de creencias y de representaciones de su interlocutor.³

Es preciso tener en cuenta que aquí se ha aludido, por un lado, a los mecanismos que funcionan a partir del empleo de la lengua como dispositivo que modifica las conductas de los interlocutores pero, por otro, se debe tomar en consideración que existen sistemas de creencias que involucran perspectivas, valores, jerarquías y puntos de vista puestos en juego en la relación que se da entre los hablantes. La estructura que se elige para poner en funcionamiento la argumentación es el aspecto que más interesa destacar aquí. Por ello es que se pasará revista sólo a dos ópticas. Ambas coinciden en poner énfasis en el modo de encarar la imposición de una perspectiva a partir del uso de la lengua.

La teoría de la argumentación en el siglo xx

En la segunda mitad del siglo xx han aparecido un conjunto de trabajos destinados al estudio de la argumentación. Diferentes perspectivas han apuntado a señalar el valor que tiene este tipo de variedad discursiva y a proponer mecanismos de análisis que posibiliten el reconocimiento de las diferentes estrategias empleadas. Aquí se pasará revista a la obra de Perelman y de Toulmin. Otras posiciones no dejan de tener interés, pero se han dejado de lado en función de revisar cada una de ellas con cierta profundidad.

1. En 1958, en Bélgica, Chaïm Perelman y Catherine Olbrechts-Tyteca publican *Tratado de la argumentación. La nueva retórica*. Allí se dice que se trata de buscar un modelo que investigue los mecanismos de prueba o de persuasión en

renovación actual de la retórica, como “estudio de la palabra fingida”, se explica por la reaparición, bajo el impulso de la semiótica, del análisis del discurso y de la lingüística pragmática. Aunque ciertos campos teóricos de la antigua retórica no puedan ser integrados en la semiótica discursiva, sin embargo corresponden a las preocupaciones actuales. Véase Algirdas J. Greimas y Jean Courtés, *Semiótica. Diccionario razonado de la teoría del lenguaje*, Madrid, Gredos, 1990.

3. La definición, una entre tantas, es propuesta por Charles Plantin, *Essais sur l'argumentation. Introduction linguistique à l'étude de la parole argumentative*, París, Kimé, 1990, p. 146.

la filosofía, la publicidad, el derecho, la política, en el debate cotidiano y en las ciencias humanas en general.

La tesis de la obra es que los procedimientos argumentativos son los mismos en la televisión, en la mesa familiar, en el tribunal, en los negocios, etc. Considera la estructura de la argumentación a partir del uso que se hace en la lengua. No trata las técnicas de manipulación (salvo las referidas al discurso), alejándose, en consecuencia, de lo que sirve hoy como auténtico vector en las argumentaciones, sobre todo en política y publicidad. Procede tomando la mayoría de los ejemplos de la literatura, el derecho y la filosofía, es decir, la lengua escrita. Presenta la argumentación como una noción sobredeterminada, restringida a un contexto dado. Como Aristóteles, Perelman y Olbrechts-Tyteca retornan al análisis de la interacción auditorio-orador. Se convierten en analistas que desmontan el mecanismo articulador del pensamiento a través del lenguaje y no referido sólo a la elocuencia verbal.

Los trabajos de Perelman se refieren, en parte, a la filosofía del derecho y a la filosofía de la acción.⁴ El diálogo de Perelman con la filosofía analítica lleva a problemas éticos que tienen pertinencia para la teoría de la argumentación, como la distinción de hechos y valores.

El interés desde el punto de vista del análisis del discurso estriba en que su propuesta resulta eficaz para advertir los mecanismos que emplean los hablantes con el fin de imponer sus puntos de vista a los interlocutores.

2. En el mismo año de 1958 se edita en Gran Bretaña *The uses of argument* de Stephen Edelson Toulmin. Es éste un texto marcado por los postulados metodológicos del “análisis lingüístico” que caracterizaba la filosofía inglesa de los años 40 y 50.

El título mismo de la obra muestra ciertas evidencias. Se podría traducir al español como “Usos y funcionamiento de la argumentación”. La palabra inglesa *uses* recuerda a la famosa fórmula *meaning is use* (“el significado está en el uso”). De un modo general, esta filosofía orienta toda la obra, que también se puede leer como un alegato del análisis de las prácticas argumentativas cotidianas, que acompañan una vuelta a los “usos ordinarios” de palabras como ‘lógica’ o ‘argumentación’. Toulmin se opone al sentido redefinido, especializado y unívoco que los lógicos formalistas y los filósofos de la lógica dan a términos de este tipo. Esta diversidad se lee desde el título, con el plural significativo de la palabra *uses* (usos, funciones, empleos).

Además, el modelo de Toulmin se sostiene a partir de concebir los *campos argumentativos* en los que se despliegan los componentes formales del modelo. Así, sostiene que se argumenta de modo diferente si se trata del ámbito jurídico, del científico, del artístico, del ético o del referido a la conducción de empresas. Es evidente que el diseño propuesto en primer término resulta extremadamente abstracto y con poca capacidad de aplicación si no se considera su

4. Con este término se indican algunas manifestaciones de la filosofía contemporánea caracterizadas por la creencia de que la acción constituye el camino más directo para conocer y operar sobre la realidad.

inclusión en campos argumentativos concretos. Igualmente es difícil pensar en esos campos aislados absolutamente: la conexión entre ellos ocurre en algunos casos de manera imperceptible y, en otros, de manera evidente. Aproximar a la realidad el esquema de Toulmin permite acceder a un empleo más atractivo y útil a la hora de analizar el patrón argumentativo que subyace detrás de una argumentación. Con todo, no se puede desconocer que la posición de Toulmin ha sido ampliamente difundida, pero también criticada por autores que le asignan una falta de conexión con situaciones prácticas y cotidianas. Es que aislar el ámbito jurídico o el científico de sus condicionamientos históricos y políticos resulta un forzamiento que en algunos casos se asemeja más a una imposición académica que a realidad efectiva. A pesar de ello, resulta de sumo interés dar a conocer esta teoría en la medida en que pensamos que es de una utilidad incuestionable y permite aproximarnos a un autor que no es del todo conocido en nuestros ámbitos universitarios e intelectuales.

Perelman no se interesa en el lenguaje ordinario y sí en la filosofía político-moral del consenso, que descansa en una ética del discurso que presupone un grado importante de neutralidad por parte de la lengua.

Para finalizar, corresponde reiterar una advertencia: ya se dijo que en la Antigüedad hubo un desarrollo importante de publicaciones y sistematizaciones en torno de lo que se denominaba genéricamente “argumentación”. Pero el siglo XX quizá ha multiplicado mucho más ese tipo de actividades. Los autores que han trabajado y trabajan alrededor de este concepto conforman una cantidad difícil de precisar. El recorte que aquí se ha hecho es, en parte, arbitrario: siempre que se deja de lado otra teoría corresponde justificar por qué se lo hace. En este caso, hemos considerado que las más relevantes han sido estas dos expuestas aquí. No se desconocen los aportes realizados por autores como Teun van Dijk, Michel Meyer, Franz H. van Eemeren, Peter Houtlosser, Jean-Blaise Grize, Oswald Ducrot, Theodor Viehweg, por citar sólo algunos nombres, pero se asume que la perspectiva adoptada puede brindar frutos más inmediatos cuando se trata de trabajar o reconocer textos argumentativos.

Sobre el Tratado de la argumentación. La nueva retórica¹

Una de las originalidades del *Tratado de la argumentación* [1958] de Chaïm Perelman y Catherine Olbrechts-Tyteca es haber integrado la teoría de la argumentación a una filosofía del conocimiento y de la acción. No se pretende dar en algunas pocas páginas una exposición acabada de las múltiples ramificaciones de esta teoría global, pero es necesario no dejar de lado el ámbito filosófico en el que se desarrolla esta nueva retórica.

Perelman, que introduce el concepto “nueva retórica”, es en realidad un filósofo del derecho. Se ha destacado su originalidad con relación al vínculo que entabla a partir de la teoría de la argumentación con la teoría del conocimiento y la teoría del derecho de inspiración lógico-positivista. Se tratará de restituir aquí esquemáticamente el *sistema de ideas* que presupone esta teoría.

Perelman, nacido en Polonia en 1912, reconoce como sus maestros a Gottlob Frege (1848-1925), Eugène Dupréel (1889-1967), Paul Lorenzen (1915). Se mostró interesado especialmente en la filosofía analítica anglosajona, sobre todo en autores como John L. Austin (1911-1960), Richard Mervin Hare (1919) y Ferdinand Gauthier (1890-1975). Perteneció también al Grupo de Zurich, una tendencia filosófica también conocida como “neodialéctica”. La cabeza de este grupo, del que también participó Gastón Bachelard (1884-1962), era Ferdinand Gonseth (1890-1975), y su tendencia era neopositivista y antimetafísica.² Para este grupo no sólo el mundo de los valores y la filosofía sino también el de la ciencia están sometidos a las condiciones de probabilidad y provisionalidad propias del campo de la dialéctica delimitada por Aristóteles.

Perelman cuestiona la vocación concluyente del racionalismo cartesiano y de la filosofía occidental puesto que ambos han descuidado la facultad de deliberar y argumentar con razones plausibles para conseguir la adhesión del auditorio.

1. Seguimos aquí, además de ésta, las obras fundamentales de Perelman y el texto de Charles Plantin, “L’argumentation en situation, dans le discours, dans la langue”, en Ch. Plantin, ob. cit.

2. Véase J. González Bedoya, Prólogo, “Perelman y la retórica filosófica”, en Ch. Perelman y C. Olbrechts-Tyteca, ob. cit., pp. 21 y ss.

Perelman y Olbrechts-Tyteca dicen expresamente:

Combatimos las opiniones filosóficas tajantes e irreductibles que nos presentan los absolutismos de cualquier índole: el dualismo de la razón y la imaginación, de la ciencia y de la opinión, de la evidencia irresistible y la voluntad engañosa, de la objetividad universalmente admitida y la subjetividad incomunicable, de la realidad que se impone a todos y de los valores puramente individuales.³

Y más adelante agregan:

Nuestra postura será muy diferente. En lugar de fundamentar nuestras teorías filosóficas en verdades definitivas e indiscutibles, tomaremos como punto de partida el hecho de que los hombres y los grupos humanos se adhieren a toda clase de opiniones con una intensidad variable, que sólo se puede conocer al ponerla a prueba. Las creencias que se analizan no siempre son evidentes y pocas veces su objeto consiste en ideas claras y distintas. Las ideas admitidas con más frecuencia permanecen implícitas y sin formular durante mucho tiempo pues, en la mayoría de los casos, sólo con motivo de un desacuerdo en cuanto a las consecuencias resultantes se plantea el problema de su formulación o de su determinación más precisa.⁴

Argumentación y lenguaje jurídico

La argumentación se organiza cuando se produce:

- la regulación de las elecciones políticas (*género deliberativo*);
- el reforzamiento de las normas sociales y morales (*género epidíctico*), o
- la sanción de las conductas reprobables (*género judicial*).

Perelman y Olbrechts-Tyteca jerarquizan implícitamente estos tres tipos de géneros individualizados por Aristóteles, pero dan prioridad al lenguaje del tribunal que alimenta el paradigma de la racionalidad sustituyendo al paradigma lógico en el análisis de los razonamientos cotidianos.

Para estos autores los argumentos modelan sus estructuras en una situación retórica pensada sobre el esquema jurídico y definida por la presencia, en definitiva, de un auditorio-juez.

El estatuto argumentativo que el *Tratado* reconoce al discurso jurídico no está, sin embargo, desprovisto de ambigüedad: ¿se trata de un discurso-modelo o es un campo argumentativo particular? Sus autores distinguen las diferentes

categorías de argumentos (cuasilógicos, basados en la estructura de lo real, fundantes de la estructura de lo real) de manera puramente empírica, a partir de observaciones sobre distintos tipos de discursos sociales: éticos, políticos, literarios... Al leer el *Tratado* se puede producir una desorientación si se cree que la teoría de la argumentación jurídica está destinada a ser equivalente a otras formas de discurso:

Buscamos construir [la teoría de la argumentación] analizando los medios de prueba de los que se sirven las ciencias humanas, el derecho y la filosofía: examinamos las argumentaciones presentadas por los periodistas en sus periódicos, por los políticos en sus discursos, por los abogados en sus acusaciones, por los jueces en sus sentencias, por los filósofos en sus tratados.⁵

La intención metodológica es clara: no es cuestión de imponer a los diferentes discursos nociones extrapoladas del discurso jurídico. En la práctica, este último no admite una función totalizadora. No tiene la función de “metadiscurso” explicativo ni de escalón del cual otros discursos extraerían su norma. El análisis, al estilo de Perelman, de tal o cual argumento concreto no supone la condición de formación de jurista experto. Por el contrario, las restricciones impuestas por el marco jurídico purifican las argumentaciones cotidianas, obligando a las partes a ir directamente a lo esencial.

Los principios de la argumentación

La situación argumentativa se da en un marco originariamente conflictivo. Se diferencia de las situaciones neutrales con las que trabajan los lógicos. Para Perelman, el conflicto en su realidad irreductible más evidente es el malentendido. De las diferentes posiciones que se manejan en un intercambio discursivo surge la argumentación, la posibilidad de imponer al otro un punto de vista, una ideología, una forma de pensar y de actuar.

El concepto de “justo” juega un papel central en la teoría de Perelman, y ello en los dos sentidos del término. En primer lugar, “justicia” reconoce acepciones que van de lo jurídico (conforme a la ley) a lo cotidiano (conforme a la equidad). Una segunda línea reconoce lo “justo” como lo “justificado”, lo fundamentado y, en consecuencia, razonable. Sobre esta idea de justicia funda la argumentación retórica y la argumentación jurídica y, en cierta medida, la argumentación científica misma.

Algo absolutamente novedoso es que la *nueva retórica* pretenda organizar respuestas racionales a la pregunta: “¿Qué se debe hacer?”, buscando la respuesta a un principio abstracto, una “regla de justicia”, según la cual “todos

3. Ch. Perelman y C. Olbrechts-Tyteca, ob. cit., p. 767.

4. Ídem, p. 769.

5. Ch. Perelman, *Le champ de l'argumentation*, Editions de l'Université de Bruxelles, 1970, p. 13.

los seres de una misma categoría esencial deben ser tratados de la misma manera”.⁶ Esta máxima debería funcionar como una “metarregla” argumentativa, evaluando el grado de racionalidad de las decisiones cotidianas en función de su conformidad a este imperativo de justicia/razón. Se desprende de esta situación una serie de consecuencias prácticas. En primer lugar, Perelman propone hacer intervenir la regla de justicia en la determinación de la fuerza de un argumento. Pero, sobre todo, esta regla hace de la inercia el principio de base de la racionalidad argumentativa: “Ya que tal argumento fue eficaz en el pasado en tal contexto con argumentos análogos, también lo será en contextos análogos”. Se deduce de aquí una regla argumentativa fundamental: *el recurso al precedente*.

Esta deducción de los principios argumentativos a partir de los principios jurídicos no es más que una de las tendencias apreciables; la ejemplaridad de lo jurídico se manifiesta aun y sobre todo cuando se tratan de fijar tres parámetros esenciales que conciernen a la situación retórica: la decisión, la motivación y la persuasión.

La situación jurídica se alimenta de una crisis que debe ser imperativamente resuelta por una *decisión*. La decisión se origina en todas las palabras intercambiadas a lo largo de una actuación y que llevan a operar sobre un auditorio. Las *motivaciones* que acompañan la decisión deben *persuadir* a los defensores, a las instancias superiores y a la opinión pública esclarecida.⁷

Para algunos autores, como Charles Plantin, la regla de la justicia también permite desprender lo que se podría llamar “la paradoja de la racionalidad argumentativa”. Esta regla aparece como un principio decididamente positivista, esquemático y de aplicación universal. Queda, sin embargo, decidir cuándo y según qué puntos de vista dos seres pertenecen a la misma categoría esencial: aparecen aquí todos los problemas filosóficos y prácticos que se refieren a la noción de igualdad. Asimismo, siempre se podrán formular objeciones existenciales referidas a este tipo de reglas: ¿qué sucede cuando se trata de juzgar la vida del asesino de Cipoletti, de un criminal serial, de un abusador de menores o de un multimillonario estafador? ¿Qué ocurre cuando se trata de pensar que algunos que están en una ubicación en la escala social deberían estar mejor posicionados? Un filósofo kantiano se escabullirá por la vía de la máxima universal.

¿Pero el derecho da cuenta de esta situación? ¿Cómo solucionar los desacuerdos esenciales e irreductibles? ¿Cómo hacer para hallar soluciones que sean a la vez equitativas y aceptadas por todos? Con seguridad la argumentación no será fructífera para resolver este tipo de situaciones de modo empírico, pero será utilizada para convencer a unos o a otros acerca de la conveniencia de adoptar tal o cual postura.

6. Ch. Perelman, *Justice et Raison*, Editions de l'Université de Bruxelles, 1972, p. 26.

7. Ch. Perelman, *Logique juridique*, Paris, Dalloz, 1979, p. 156.

Razón práctica, razón demostrativa

Para Perelman la argumentación tiene por función regular los conflictos que sobrevienen en el dominio de la acción y que son generados por sistemas de valores incompatibles entre los diferentes agentes. De esta idea deriva el rechazo a las definiciones que asimilan lo razonable a lo demostrable porque volvería imposible toda lógica de valores, arrojando todos los discursos sociales al dominio de lo irracional. La argumentación propone modelos de racionalidad para una *lógica de la decisión práctica*. La metodología se define a partir de los procedimientos empleados. Es allí y sólo allí donde debe juzgarse el valor de la *nueva retórica*, pero habría que determinar si alcanza o no para dar cuenta de lo que ocurre fuera del ámbito discursivo de individuos que sostienen valores opuestos. Sin embargo, en esta redefinición subsisten dos conceptos de razón que se deberían reunificar. Perelman no borra la distinción platónica, ya comentada en el capítulo 1, entre conocimiento (*episteme*) y opinión (*doxa*) sino que más bien la refuerza. Se trata de una extensión de la noción de razón más que de la yuxtaposición de dos conceptos de razón.

Perelman no se preocupa por realizar una síntesis entre la verdad teórica y la verdad práctica. La irreductible división de la razón en teórica y práctica se refleja en los dos modos de definir los argumentos según sus estructuras formales y su grado de eficacia práctica.

Argumentación y demostración

La *nueva retórica* es, para Perelman, una teoría de la argumentación. Pero la parte específica que juega la argumentación recién se comprendió cuando fue desarrollada la moderna teoría de la demostración.

La demostración es un cálculo hecho de acuerdo con reglas verificadas anteriormente. El único requerimiento está en la habilidad para distinguir signos y realizar operaciones según reglas. Una demostración es correcta o incorrecta si respeta o no esas reglas. Se llega a demostrar una conclusión si se la puede alcanzar por una serie de operaciones correctas empezando por premisas aceptadas como axiomas. Sea que estos axiomas sean considerados evidentes, necesarios, verdaderos o hipotéticos, la relación entre ellos y el teorema demostrado permanece inmutable.

Para pasar de una inferencia correcta a una verdad o a la probabilidad computable de una conclusión, se debe admitir ambas: la verdad de las premisas y la coherencia del sistema axiomático. En una demostración los signos empleados deben utilizarse desprovistos de toda ambigüedad mientras que, por el contrario, en la argumentación la ambigüedad no está excluida de antemano.

La argumentación supone el encuentro de pensamientos: el deseo del orador de persuadir sin imponer y una disposición por parte del auditorio de escuchar. Esta mutua cooperación no debe ser sólo general sino que también debe aplicarse a cuestiones particulares. Toda argumentación modifica el estado de cosas. Por eso cada sociedad posee instituciones para debatir entre personas supuestamente competentes (sus cuerpos legislativos) y otras instituciones sólo se encargan

de prevenir o ejecutar acciones (sus cuerpos judiciales y ejecutivos). No todos pueden debatir cualquier cosa en donde sea y como sea.

En algunos casos existen reglas fijas para organizar un tema a discutir. El propósito principal es asegurarse un tratamiento equilibrado. Incluso en asuntos en los que no hay reglas de discusión, hay hábitos y costumbres que no pueden dejar de respetarse sin una razón suficiente.

El control del auditorio

Es este concepto central el que diferencia las aproximaciones lógicas y las aproximaciones retóricas de la argumentación. Éstas trabajan pensando en un auditorio, las primeras lo omiten. En una definición célebre, Perelman y Olbrechts-Tyteca asignan a la argumentación “el estudio de las técnicas discursivas que permiten provocar o aumentar la adhesión de las personas a las tesis que se presentan para su asentimiento”.⁸ Ningún otro elemento de la definición apoya la restricción a las técnicas discursivas, se podría perfectamente extender a las técnicas no discursivas; lo que se hará naturalmente cuando se interese en los argumentos mixtos del seductor o en la fuerza en la argumentación que se pueda evaluar. Pero para Perelman, que en este punto sigue la tradición clásica, sólo el discurso es portador de razón y ésta no se forma ni por la seducción ni por la fuerza. La razón está en la organización misma del discurso y sobre todo en el discurso compartido, no en la naturaleza o en la historia. Una idea que se puede compartir con un auditorio tiene, por este simple hecho, un valor de racionalidad.

A diferencia de la postura de Stephen Toulmin (1922), que se desarrolla en el próximo capítulo, Perelman presenta la argumentación sin recurrir a la noción de verdad. La perspectiva argumentativa se define en términos de la influencia mayor o menor que se ejerce sobre un auditorio. El fin de la argumentación no es aproximarse a una verdad preestablecida; no tiene nada que ver con una demostración concluyente o no. La verdad no forma parte del sistema y se deriva de la noción correlativa de razón. Una y otra se relacionan con las nociones de influencia y auditorio.

En el concepto de auditorio reside una de las diferencias esenciales entre el modelo de Toulmin y la aproximación de Perelman. Para este último, se trata de una noción básica, que orienta todas las actividades lingüísticas, aun el discurso interior, definido como una deliberación.

Perelman y Olbrechts-Tyteca definen al auditorio como “el conjunto de aquellos en quienes el orador quiere influir con su argumentación”.⁹ Cada orador construye de manera más o menos consciente el auditorio al que dirige sus discursos de manera que siempre debe existir por parte del argumentador una voluntad de coincidencia entre el discurso y su auditorio. El hablante no

8. Cf. Perelman y Olbrechts-Tyteca, ob. cit., p. 34.

9. Ídem, p. 65.

se puede dejar ganar exclusivamente por su propia voluntad sin tomar en cuenta los condicionamientos del auditorio. Ésta es una de las diferencias más importantes del discurso argumentativo respecto de los discursos narrativos o descriptivos.

No hay que identificar el auditorio del orador con aquellos que están materialmente en estado de escucharlo y con aquellos que tendrán ocasión de leerlo. Se puede concebir que el orador olvide a una parte de su auditorio, que se trata ya del policía que asiste al alegato o de algunos miembros de la oposición en un discurso que trata de consolidar una mayoría parlamentaria o del ordenanza que sirve café en la sesión de la Cámara de Diputados. El auditorio no está necesariamente conformado por aquellos a los que interpela expresamente el orador. En el Poder Legislativo, los oradores de cada cámara se dirigen a los respectivos presidentes pero su discurso se orienta a los miembros de su sector político, a la televisión que transmite la sesión o a la opinión pública que leerá un resumen de su exposición en los diarios del día siguiente.

Al estudiar la noción de auditorio Perelman diferencia en principio tres clases. El primero está constituido por toda la humanidad o, al menos, por todos los adultos y normales, es el *auditorio universal*; el segundo es el formado desde el punto de vista del diálogo por el único *interlocutor* al que el argumentador se dirige y el tercero es el integrado por el propio *sujeto* cuando delibera o evoca interiormente acerca de las razones de sus actos.

Sin embargo, el *discurso del propio sujeto* que se sostiene y al término del cual se toma una decisión, incluso errada, no es diferente, en su estructura, de los discursos que se sostienen en lugares públicos; su “interioridad” es un mito, por ello habría que presentarla como una *interioridad polifónica*.

El verdadero *auditorio universal* supone que todos los hombres, con la misma preparación, la misma capacidad y la misma información adoptarán las mismas conclusiones. Pero además del auditorio universal Perelman distingue el *auditorio de elite* que es el auditorio modelo al que deben amoldarse todos los hombres. Es el que crea la norma para todo el mundo pero sólo encarna al auditorio universal para aquellos que le reconocen el papel de vanguardia y de modelo.

El *auditorio particular* es el que está constituido por un único interlocutor al que se considera por alguna razón portador de las características del auditorio universal. Es el delegado del grupo, el portavoz. Es el oyente que puede ser considerado como una muestra de toda una clase de oyentes.

La distinción entre auditorio particular y auditorio universal funda la diferencia entre argumentos puramente persuasivos, admitidos por un auditorio particular, y aquellos argumentos que convencen, son admitidos por el auditorio universal y, en consecuencia, pueden llegar a ser tenidos por verdaderos.

¿El auditorio así definido puede ser considerado como una parte real de la argumentación? Esta concepción del auditorio brinda diferentes perspectivas que ponen en evidencia la riqueza y, al mismo tiempo, la ambigüedad del concepto.

En la perspectiva clásica, un argumento es más o menos fuerte si se aproxima o se aleja de la verdad. Perelman no admite una relación directa entre la argumentación y lo verdadero. Sus definiciones acerca de la fuerza de un argumento se fundan en otros elementos referidos a la situación argumentativa.

La noción de auditorio es esencial pues permite preguntarse sobre nuevas bases acerca del problema de la evaluación de los argumentos. La fuerza de un argumento es proporcional al grado de acrecentamiento de la adhesión que provoca. Como el auditorio no se maneja en función de criterios únicamente racionales, esta definición puede acusarse de ser manifiestamente sofística. Perelman la somete a la norma de racionalidad social externa: un argumento tiene el valor del auditorio que lo admite. Sería entonces la calidad del auditorio lo que salva a la nueva retórica de la pura sofística. Pero surgirá luego el problema de determinar cuál es y cómo evaluar la calidad del auditorio.

Ante esta acumulación de dificultades y de ambigüedades, autores como Plantin se preguntan si no hay que renunciar a la idea de un auditorio universal como garantía de racionalidad. Habría que conservar la idea de base, aun cuando revista una forma paradójica y menos atrayente a priori que la de auditorio universal: un enunciado tiene un valor y un valor de razón, para no decir de verdad, a partir de que el individuo o el auditorio lo acepta.

El auditorio debe ser considerado también en términos del análisis del discurso, pues implica considerar el conjunto de la situación argumentativa como determinante de las posibilidades de tener éxito o de no tenerlo en la argumentación. Aquí se debe incluir la noción de contexto como determinante de la validez o invalidez de un discurso.

Otro autor que trabaja el concepto de audiencia es Manuel Atienza, quien reconoce el lugar central que esta noción tiene en la teoría de Perelman, pero acerca de los tipos de auditorios recuerda que el universal posee las siguientes características:

...1) es un concepto límite, en el sentido de que la argumentación ante el auditorio universal es la norma de la argumentación objetiva; 2) la dirección hacia un auditorio universal es la característica propia de la argumentación filosófica; 3) el auditorio universal no es un concepto empírico, el acuerdo del auditorio universal no es una cuestión de hecho sino de derecho; 4) el auditorio universal es ideal en el sentido de que está formado por todos los seres de razón, pero por otro lado es una construcción del orador, es decir, no es una entidad objetiva.¹⁰

Las bases del acuerdo

Los puntos de partida de los acuerdos sobre los cuales el orador construye su argumentación son variados. Cuando uno se dirige a grupos que presuntamente adhieren por su profesión o su ubicación social a ciertas tesis, el que argumenta tiene derecho a descontar la adhesión a éstas. Es así como el abogado cuenta con el hecho de que el juez presumiblemente respeta la legislación o la norma legal, cualquiera sea su origen, ya que comparte una jurisprudencia común.

10. Manuel Atienza, *Las razones del derecho. Teorías de la argumentación jurídica*, Madrid, Centro de Estudios Constitucionales, 1993, p. 70.

Un científico, al dirigirse a sus colegas, supone que ellos adhieren a lo que forma parte del cuerpo reconocido de su disciplina. Un político de un partido determinado si se dirige a un auditorio compuesto de sus partidarios, supone que existe un cierto acuerdo respecto de las bases doctrinarias que fundaron esa facción política.

Los acuerdos se organizan, por un lado, a partir de *hechos, verdades y presunciones*; por otro lado, de *valores, jerarquías y lugares de preferencia*.

Los *hechos* y las *verdades* forman objetos sobre los que la audiencia universal se ha puesto de acuerdo y no es necesario incrementar la adhesión. Si se presume la coherencia de la realidad y la de nuestras verdades tomadas como totalidad, no puede haber conflicto entre hechos y verdades sobre las que hay que tomar alguna decisión. Lo que ocurre cuando surge un conflicto con un elemento incompatible es que pierde su estatuto y se transforma en un hecho ilusorio o en una verdad aparente, a menos que se pueda eliminar la incompatibilidad mostrando que dos verdades aparentemente incompatibles corresponden a campos diferentes.

Se habla de *hechos* cuando se alude a objetos de acuerdo, precisos, limitados; en cambio, se designará preferentemente con el nombre de *verdades* los sistemas más complejos, relativos a los enlaces entre hechos, se trate de teorías científicas o concepciones filosóficas o religiosas que trascienden la experiencia.¹¹

Se advierte aquí que el criterio de Perelman para definir verdades es muy amplio. Tiene poco que ver con las argumentaciones cotidianas y más con acuerdos vastos sobre áreas del conocimiento que se manejan con diferentes tipos de legalidad y legitimación.

Al lado de los *hechos* y las *verdades*, a veces se parte de *presunciones* que aunque no son seguras como aquellos, sin embargo, brindan bases suficientes para conformar una convicción razonable. Las *presunciones* se asocian con lo que se produce normalmente y con lo que es razonable tomar como punto de partida. Si estas *presunciones* permiten orientarse en la vida, ellas pueden ser contradichas por los hechos porque lo inesperado no debe dejarse de lado. Las *presunciones* se fundan sobre la idea de que es lo normal lo que se produce; sin embargo, la noción de normal es susceptible de interpretaciones múltiples y esto lleva a debatir acerca de si la presunción empleada en cada caso es pertinente para una situación dada. Además de relacionarse con lo normal, las *presunciones* permiten la construcción de un verosímil. En cada categoría de hechos y de comportamientos hay un aspecto considerado normal que puede servir de base para desencadenar algún tipo de razonamiento. La existencia de este nexo entre las *presunciones* y lo normal conforma una presunción general admitida por todos los auditorios.

Las *presunciones* de orden general son del siguiente tipo:

11. Ch. Perelman y C. Olbrechts-Tyteca, ob. cit., p. 124.

La presunción de que la calidad de un acto manifiesta la calidad de la persona que lo realiza; la presunción de la credulidad natural, que hace que el primer movimiento que se tiene frente a lo dicho por alguien (si ese alguien es respetado y valorado) es que es verdadero; la presunción de interés, según la cual se concluye que todo enunciado que se comunica despierta interés de continuar escuchando.¹²

Los *valores* influyen sobre los cursos de acción. Brindan razones para preferir un tipo de conducta frente a otra, una perspectiva de análisis frente a otra, una elección frente a otra; aunque no siempre sean aceptadas como buenas razones. La palabra ‘valor’ se aplica donde hay

...una ruptura de la indiferencia o de la igualdad entre las cosas, en todas partes donde una de ellas debe ser puesta antes que otra, o por encima de otra; en todas partes donde es juzgada superior y merece ser preferida.¹³

Sin duda, la mayoría de los valores son particulares y aceptados por un grupo particular. Los valores universales pueden considerarse de tan diferentes maneras que su universalidad debe concebirse sólo como una aspiración de acuerdo, ya que desaparece tan pronto como se trate de aplicar ese valor a una situación concreta. En el funcionamiento argumentativo se distinguen los *valores concretos* (los de un régimen social y político, los de un país o de una región determinada en un momento dado de su historia, los de un sector social particular, los de un grupo de trabajo) de los *valores abstractos*, como la justicia y la verdad. Los valores pueden ser el centro de un conflicto sin que por ello dejen de ser valores. Este hecho explica por qué el esfuerzo por reforzar la adhesión a valores determinados nunca es secundario. Cabe sólo recordar los conflictos, las guerras y masacres que se desencadenaron en Europa entre los valores del catolicismo y los del protestantismo para corroborar esta afirmación.

El *discurso epidíctico* hace uso frecuentemente del refuerzo de los valores sostenidos de la misma manera como los sistemas educativos hacen que algunos valores, en algunos momentos, sean preferidos y enaltecidos por encima de otros. La transmisión de los conocimientos o la retención de los alumnos en las escuelas son valores que los pedagogos ponen en debate y confrontación.

A partir de los valores se organizan *jerarquías* que también tienen su lugar en el discurso argumentativo y que es posible reconstruir. Así, se da la superioridad de los hombres sobre los animales, en algunas sociedades el reconocimiento de los viejos sobre los adultos, de los chicos sobre los adultos, de algunas culturas sobre otras, de unas sociedades sobre otras. También existen *jerarquías dobles* cuando se considera una conducta según la posición del agente y se argumenta desde el interlocutor y no desde la propia escala de

12. Ch. Perelman y C. Olbrechts-Tyteca, ob. cit., p. 126.

13. La definición pertenece a Louis Lavelle y es citada por Perelman en *El imperio retórico. Retórica y argumentación*, Bogotá, Norma, 1997, p. 48.

valores. Es el caso, tantas veces escuchado, de un funcionario que reconoce la justicia de los reclamos salariales de un sector pero que continúa defendiendo su posición contraria a dar un aumento porque ello crearía un desequilibrio en las cuentas públicas.

Es importante tener presente que estas *jerarquías* —como los valores— no están congeladas en el tiempo sino que sufren las mismas modificaciones que el conjunto de la sociedad. Así, en algunos momentos se habrá podido plantear que había que respetar y reconocer el esfuerzo de los jubilados, pero en otro se puede sostener que no es posible tener en cuenta sólo a este sector porque las sociedades han envejecido y no hay posibilidad de un reparto equilibrado de lo recaudado por el fisco.

Entre todos los *lugares comunes*¹⁴ estudiados por Aristóteles y a los que ya se hizo alusión en capítulos precedentes, se consideran aquellos que se pueden llamar *lugares de la preferencia*. Son proposiciones que sirven para justificar valores o jerarquías pero también que tienen la característica especial de evaluar aspectos complementarios de la realidad. A los *lugares de cantidad* (*mucho / poco, mejor / peor, grande / pequeño*) se le oponen los *lugares de calidad* que establecen valores sobre lo único, lo irremediable, lo oportuno, lo raro.¹⁵

En todos los casos el orador considera la opinión de la audiencia acerca de los temas que trata, el tipo de argumento y las razones que parecen relevantes referidas al sujeto y a la audiencia. Ello hará que se considere un argumento como débil o sólido y que el orador esté en condiciones de construir una estrategia argumentativa.

Lo que es aceptado por una audiencia forma parte del cuerpo de opiniones,

14. “Los lugares son reservorios de argumentos, formas vacías constituidas por grillas, medios mnemotécnicos de descubrir las ideas del discurso. Así cuando se tienen pocas ideas acerca de un tema, se pueden siempre plantear las famosas preguntas de la vieja escolástica, inspiradas en Quintiliano: «*quis, quid, ubi, quibus auxiliis, cur, quomodo, quando*» (*quién, qué, dónde, por qué medios, por qué, cómo, cuándo*). Esta manera de proceder parte del principio según el cual no se crean argumentos (*ex nihilo*) y estos últimos, constituidos como fondo del pensamiento, no pueden surgir más que siguiendo un cierto recorrido, sin el cual «a falta de método de investigación, no se los podrá encontrar más que por azar». Quintiliano distingue los *lugares de la persona* (su familia, su patria, su edad, su sexo, su fortuna, su pasado, etc.) y los *lugares de la causa* (lugar, tiempo, manera, género, especie, diferencias, propiedades, etc.)”, J.-J. Robrieux, *Eléments de Rhétorique et d’Argumentation*, París, Dunod, 1993 (la traducción es nuestra).

15. J. Brunshwig relaciona de la siguiente manera el problema de los “lugares”: “En una primera aproximación, los lugares pueden ser descriptos como reglas o, si se quiere, recetas de argumentación destinadas a proveer de instrumentos eficaces en una actividad muy precisamente determinada, la de la discusión dialéctica”. Y agrega luego: “Estrechamente solidarios de la actividad que pretenden promover del rango de práctica ciega al de arte metódico, los tópicos, vademécum del perfecto dialéctico, corren el riesgo de aparecer como un arte de ganar en un juego al que ya nadie juega”. Los lugares son cada uno “puntos sobre los que se alinean los principales entimemas”. Esta función unificante está ejercida sucesivamente por la tópica del accidente, la del género, la de lo propio y por la definición. Citado en P. Ricoeur, *La metáfora viva*, Buenos Aires, Megalópolis, 1977, p. 50.

convicciones y acuerdos que es vasto e indeterminado pero que paulatinamente se pueden precisar. Desde este punto, el orador selecciona algunos elementos y centra la atención en ellos. Esto no significa que el elemento no considerado quede fuera sino que está por detrás o es momentáneamente apartado.

Reconocer los *valores* y las *jerarquías* que organiza y sostiene un discurso no es un punto menor sino, por el contrario, es lo que permite dar sentido al análisis del discurso puesto que pone en evidencia el manejo de la realidad social a partir del empleo de la lengua.

Toda argumentación implica una selección previa, selección de *hechos* y de *valores*, su descripción de una manera particular, en algún lenguaje y con una *intensidad* que varía según la *importancia* que se les otorgue. Selección de elementos, selección de un modo de descripción o de presentación, juicio de valor o de importancia: todos estos aspectos se consideran de una manera un tanto más justificada como manifestación de una toma de partido cuanto más netamente se ve que otra selección, otra presentación y otro juicio de valor podría oponerseles. Una afirmación y una presentación, que a primera vista parecen objetivas e imparciales, manifiestan su carácter voluntaria o involuntariamente tendencioso cuando se las confronta con otros testimonios en sentido opuesto. El pluralismo aguza el sentido crítico. Es la intervención de los otros lo que hace que se pueda distinguir mejor lo subjetivo de lo objetivo.

Estructura de los argumentos

Según Perelman, un *argumento no formal* consiste no en una cadena de ideas de la cual derivan otras ideas según reglas de inferencia sino en *una red formada por todos los argumentos y todas las razones que se combinan para alcanzar el resultado deseado*. El propósito del discurso en general es llevar a la audiencia a conclusiones ofrecidas por el orador, a partir de premisas ya aceptadas. Una argumentación es siempre dirigida por una persona (orador) que habla o escribe a una audiencia (oyente o lector) tratando de reforzar u obtener la adhesión a una tesis. Tanto la nueva como la vieja retórica buscan reconocer los mecanismos de persuasión o convencimiento para obtener una adhesión que puede ser teórica o práctica, provocando una acción inmediata.

El proceso argumentativo establece una relación por cuya aceptación o adhesión se pasa de un elemento al otro y este fin se alcanza sea dejando algunos elementos del discurso intactos o asociándolos o haciendo una disociación de ideas.

El orador dispone de distintas estructuras argumentativas. Se pueden agrupar en cinco clases:

- 1) Los argumentos cuasilógicos
 - 1.1) Contradicción e incompatibilidad
 - 1.2) Identidad, definición, analiticidad y tautología
 - 1.3) Regla de justicia y reciprocidad
 - 1.4) Argumentos de transitividad, de inclusión y de división
- 2) Los argumentos basados en la estructura de lo real

- 2.1) Los enlaces de sucesión
- 2.2) Los enlaces de coexistencia
- 2.3) Las dobles jerarquías y las diferencias de orden
- 3) Los argumentos fundan la estructura de lo real
 - 3.1) El ejemplo
 - 3.2) La ilustración
 - 3.3) El modelo y el antimodelo
 - 3.4) La analogía y la metáfora
- 4) La disociación de las nociones
- 5) La interacción de argumentos

Los argumentos cuasilógicos

Se presentan como comparables a razonamientos formales, lógicos o matemáticos con los cuales tienen un cierto parecido pero, si se los analiza en detalle, dan lugar a la controversia y se vuelven no obligatorios. Para convertir una argumentación en una demostración obligatoria será necesario precisar todos los términos empleados, eliminar la ambigüedad, evitar toda posibilidad de interpretaciones múltiples. Las razones que emplea un orador a favor de una tesis son de naturaleza diferente de las que se emplean en una demostración correcta o incorrecta.

1) Contradicción e incompatibilidad

Hay una diferencia considerable entre un argumento y una prueba formal. En lugar de usar un lenguaje natural en el cual la misma palabra puede emplearse con diferentes significados, el cálculo lógico emplea un lenguaje artificial que hace que un signo tenga sólo un significado.

En un sistema formal la aseveración de una proposición y su negación simultánea hace que el sistema sea incoherente e inoperable. No se puede afirmar una cosa y negar la misma cosa al mismo tiempo. Pero en la argumentación este principio no es tan taxativo. Se han visto en el capítulo anterior estrategias que imponen el uso de un mismo término con sentidos diferentes según el caso. La contradicción conduce a la descalificación cuando no hay posibilidades de establecer una distinción entre los signos empleados. Por ello en la argumentación no se puede sostener la contradicción sino más bien una incompatibilidad cuando una regla afirmada, una tesis sostenida, una actitud adoptada, conlleva un conflicto con una tesis o una regla afirmada anteriormente. El ejemplo más sencillo de incompatibilidad es aquel que enseña que los chicos deben obedecer siempre a los padres. ¿Qué hacer cuando un padre le dice a su hijo que mienta? ¿Qué debió hacer un físico que trabajó con material bélico nuclear pero se declaró pacifista? Habitualmente las incompatibilidades se presentan para ser resueltas en el curso de la argumentación, pero la solución no está dada a priori sino que supone un esfuerzo argumentativo para salir de la incompatibilidad que a veces resulta exitoso y otras veces bochornoso.

2) Identidad, definición, analiticidad y tautología

Una identidad formal se presenta como una evidencia y escapa a la controversia, y por tanto a la argumentación. Pero no es el caso de las identificaciones que se encuentran en el discurso ordinario. Éstas buscan una identidad completa o parcial de los elementos enfrentados. La identidad de dos expresiones resulta de la definición o del análisis.

Cuando se pretende identificar lo que se define (*definiens*) con aquello que es definido (*definiendum*) se hace un uso argumentativo cuasilógico de la identidad. Las definiciones tratan el término definido y aquello que se define como intercambiables.

Las *definiciones* juegan un rol en la argumentación muy diferente al que tienen en el sistema formal. Son la mayoría de las veces abreviaciones. Pero en la argumentación determinan la elección de un significado en particular por encima de los otros, a veces estableciendo una relación entre un término antiguo y uno nuevo. La *definición* es una figura retórica cuando lleva no a clarificar el significado de una idea sino a poner en evidencia el efecto persuasivo que se busca. Es una figura de elección: la selección de hechos que trae una definición es inusual porque el término que se define no siempre sirve al propósito de dar significado preciso a un término.

El carácter argumentativo de las definiciones se presenta, dice Perelman, bajo dos aspectos enlazados pero que viene bien diferenciar porque evidencian dos fases del razonamiento. Con los argumentos se pueden justificar las definiciones que en verdad son nada más que argumentos. Se puede apelar a los más diversos medios: uno de ellos es el recurso de la etimología, del que ya se habló en capítulos anteriores. Otro es proponer sustituir con una definición por las condiciones, una definición por las consecuencias y viceversa. Pero todos los que argumentan con el empleo de definiciones están intentando que éstas influyan en el uso de la noción que sin su empleo haría que el sistema de pensamiento propuesto permaneciera inalterable.

Perelman propone distinguir cuatro tipos de definiciones: la *definición normativa*, que prescribe el uso de un término; la *definición descriptiva*, que nos constata su uso normal; la *definición de condensación*, que indica los elementos esenciales de la definición descriptiva; y finalmente, la *definición compleja*, que combina, de manera variable, los elementos de las definiciones precedentes.¹⁶

Si se pretende presentar una *definición descriptiva*, ésta puede someterse a la prueba de la experiencia con cualesquiera de sus usos. Si se trata, por el contrario, de la definición normativa de una palabra, por ejemplo 'democracia' o 'justicia', que designa un concepto valorado, gracias a la definición se transfiere sobre el término que se define (*definiens*) el valor atribuido a aquello que es definido (*definiendum*): se tiene que esta transferencia, que precisa a qué hay que atribuir el valor, no puede ser objeto de una decisión arbitraria, porque resolvería por la autoridad una controversia acerca de los valores.

Este recurso es ampliamente empleado en la publicidad y en la propaganda política. Así, se tienen enunciados que poseen la forma de definiciones conclusivas del tipo: "X es la garantía del cambio en paz", que es equivalente a decir "El jabón Y es el único que garantiza la limpieza total de su ropa".

Cada vez que un concepto se define de más de una manera, hay que realizar una selección que no se puede admitir sin discusión. Si una definición orienta el pensamiento, debe ser justificada. La definición que da una ley a partir de que existe una sanción no se puede imponer con independencia de la voluntad del legislador que le dio un sentido determinado a un término dado. De ahí que en general los primeros artículos de las leyes incluyan siempre una definición de qué se entiende a partir de ese momento del objeto del que se va a legislar.

Así se pueden tomar los siguientes ejemplos de definiciones con contenidos diversos: "La fe es la sustancia de cosas esperadas, la prueba de cosas que no se ven" (Hebreos, 11: 1). "La fe es creer algo que usted sabe que no es verdadero" (William James) y "La fe puede ser definida brevemente como la creencia ilógica en la aparición de lo improbable" (H.L. Mencken).

El *análisis*, como la definición, puede pretender tener un estatuto diferente del argumento cuasilógico. La definición, para evadirse de la controversia, apela a la arbitrariedad y a la conclusividad, el análisis se propone como evidente y necesario. Si no aporta nada nuevo, se cae en la tautología. Entonces al análisis retomaría en otros términos el contenido de la proposición analizada. El carácter tautológico del análisis es, así, solidario con el estatuto no controvertido de la definición.

Se llama "tautología" a todo enunciado en el cual el predicado no agrega ninguna información al tema de la frase. En lógica, el principio de identidad designa a la tautología, una verdad incuestionable pero vacía. Esto no ocurre en el caso del lenguaje ordinario. Cuando se dice "La guerra es la guerra", "Amigos son los amigos", "Los negocios son los negocios", "Mi vida es mi vida", etc., los que escuchan estas palabras dan preferencia no al juicio sino al carácter significativo y diferencial que tienen las mismas palabras en posiciones distintas. Se trata de *tautologías aparentes*. Nunca se puede tomar estos razonamientos como tautologías. De la misma manera en el enunciado: "Cuando dos personas diferentes hacen lo mismo no es lo mismo", se busca una interpretación en el interlocutor que elimine la incoherencia. El principio de identidad del tipo "a = a" no tiene gran interés dado que, en abstracto, no aporta ninguna información salvo que se tome en cuenta el contexto o que se advierta que la identidad aparente busca llamar la atención sobre una verdad que a veces no es evidente.

Un caso similar pero con variaciones se da en la tautología empleada en el discurso argumentativo ya que engloba la identidad pero puede tornar la fuerza de una aserción del tipo "a = b", en donde aparecen como términos reversibles "a" y "b" cuando en realidad en "b" se está introduciendo otra información. El lenguaje publicitario a menudo es tautológico. Por ejemplo, cuando en un aviso se dice: "El 100 por ciento de los ganadores probaron suerte" admitiendo el enunciado "el que no apuesta no gana", en verdad se manifiesta como una tautología pues hace de la condición necesaria de éxito una condición suficiente. Otro ejemplo de tautología es el que brindaba Mao Zedong en sus

16. Véase Ch. Perelman, *El imperio...*, p. 90.

Pensamientos al decir: “La guerra revolucionaria es la guerra de las masas populares”, que funciona como una definición pero al mismo tiempo como una tautología si se suscribe que las masas populares siempre llevan adelante procesos revolucionarios.

Quien analiza y emplea estos argumentos percibe las diferencias entre estas argumentaciones cuasilógicas y las demostraciones formales. Sólo un esfuerzo de reducción permite dar a estos argumentos una apariencia demostrativa, por eso son cuasilógicos.

Por su adaptabilidad, el lenguaje ordinario puede siempre rechazar las contradicciones formales. Pero incluso cuando esto sea así no está libre de incompatibilidades, por ejemplo, cuando dos normas son recomendadas y no pueden ambas aplicarse a la misma situación. Así la Constitución Nacional garantiza el derecho a la vivienda y al trabajo a todos los habitantes y sin embargo su cumplimiento parece tener una dificultad tan grande que resulta imposible concretar estos derechos.

3) La regla de la justicia y la reciprocidad

La regla de la justicia exige la aplicación de un tratamiento idéntico a seres o a situaciones que se integran en una misma categoría. Para que esta regla pueda constituirse en una demostración rigurosa, los objetos a los que se aplica deberían ser idénticos e intercambiables. Pero esto nunca ocurre en la realidad. El problema es decidir si las diferencias advertidas son o no desdeñables o si los objetos se distinguen por caracteres esenciales.

En la práctica se trata de saber en qué caso es racional y justo tratar de la misma manera a dos seres o a dos situaciones que difieren pero que se pueden asimilar una a la otra. Se trata entonces no de una identificación completa sino parcial, justificada por el hecho de que las diferencias se consideran desdeñables, mientras que las semejanzas se consideran esenciales.

Este principio que tiene funcionamiento en la estrategia argumentativa está sostenido en el principio del derecho de igualdad ante la ley y supone que todos los individuos tienen las mismas obligaciones ante la ley porque también tienen los mismos derechos. Se advierte aquí la formación jurídica de Perelman y lo dificultoso que resulta en situaciones como las actuales en la Argentina pensar en la aplicación de este principio, aunque se reconoce que en más de una oportunidad se esgrime tal tipo de argumentación.

Otros argumentos cuasilógicos actúan por medio de la reciprocidad, planteando una relación garantizada aun cuando sea sólo probable. El fundamento de estos argumentos es el principio de simetría: “a” es a “b” como “b” es a “a”. Es el caso por ejemplo de la máxima “No hagas a otro lo que no te gustaría que te hicieran”. Un argumento similar es el de Marco Aurelio cuando dice “Cuidate de no tener frente a los misántropos el mismo sentimiento que los misántropos tienen con relación a los hombres”. También es el caso de aquellas publicidades que apelan a la calidad del producto por la autoridad o la garantía que tiene la marca que le da respaldo. Las primeras publicidades de las AFJP en el origen del régimen jubilatorio privado en una buena cantidad se sostenían a partir del

aval que se suponía otorgaba el banco que las garantizaba. Ya en ese momento, aunque se sabía que los bancos habían constituido sociedades con los sindicatos —en todos los casos—, se omitía esta información, puesto que la garantía estaba en la supuesta solidez del régimen financiero.

Montaigne emplea esta fórmula en el siguiente ejemplo de sus *Ensayos*: “Tan absurdo es llorar porque de aquí a cien años no viviremos como porque no vivíamos hace cien años”.

Los argumentos cuasilógicos sacan su fuerza persuasiva de su vinculación a modos de razonamientos incuestionables. Lo que los distingue es su carácter no formal y el esfuerzo de pensamiento que necesita su reducción a lo formal.

4) Argumentos de transitividad, de inclusión y de división

Entre los argumentos cuasilógicos algunos apelan a estructuras lógicas. Es el caso de los argumentos basados en la *transitividad*, otros recurren a relaciones matemáticas de *división* o de *inclusión* (*de todo a parte, de parte a todo, de menor a mayor*).

La *transitividad* se sostiene sobre la base de si “a = b” y “b = c” se concluye que “a = c”. De la misma manera “a es mayor que b” y “b es mayor que c”, entonces “a es mayor que c”. Es el caso de la aserción “Los amigos de mis amigos son mis amigos”. En este caso las pruebas empíricas pueden cuestionar este principio, pero es empleado frecuentemente en la argumentación cotidiana. Así se afirma la sospecha de la familia de un vecino porque uno de sus miembros resultó ser un delincuente.

El caso del silogismo se funda en el principio de la transitividad de la relación de inclusión o de implicación.

La relación de inclusión organiza dos tipos de argumentos: los que tienen en cuenta la inclusión de las partes en un todo y los que se valen de la división del todo en partes y de las relaciones entre las partes resultantes.

El caso de la *relación entre la parte y el todo* permite tratar un concepto o una idea que tiene excesiva complejidad a partir de proponer divisiones en el tratamiento. Se puede luego recomponer la totalidad o, por el contrario, pensar que el tratamiento de las partes da por finalizado el debate con relación a la idea general. Se puede estudiar un conflicto social a partir de descomponer las relaciones en juego y por ellas buscar explicaciones que justifiquen una posición o tomar el conflicto como globalidad y entonces fundamentar un punto de vista.

Los argumentos de *división del todo a las partes* y de *las partes al todo* son frecuentes cuando se analizan determinados fenómenos y se relacionan de manera mecánica las partes con el todo. Así los más característicos tienden a mostrar la existencia o no existencia de una de las partes. Se argumenta por exclusión.

Afirma Perelman:

Es normal considerar como subdivisiones a partes del género. De ahí a trasponer los razonamientos que se refieren al todo y sus partes

en razonamientos relativos a las relaciones entre el género y las especies, no hay sino un paso que se da rápidamente. Lo más frecuente en este tipo de argumentos no es concluir la superioridad del género sobre la especie sino más bien se razona sobre las especies para concluir sobre el género o sobre una especie aún no examinada.¹⁷

Los argumentos basados en la estructura de lo real

La argumentación basada en la estructura de lo real se organiza a partir de los enlaces que se formulan. Pueden ser *enlaces de sucesión*, como la relación de causa a efecto, o *enlaces de coexistencia*, como la relación entre la persona y sus actos.

1) Los enlaces de sucesión

Se pueden distinguir argumentaciones de tres tipos:

1) *Las que tienden a aproximar de modo recíproco dos acontecimientos sucesivos dados por medio de un nexo causal.* Por ejemplo, cuando ocurrió en 1995 el atentado en la ciudad de Oklahoma en Estados Unidos, la prensa argentina de manera inmediata conectó el suceso y la metodología con la empleada un año antes en el atentado contra la sede de la AMIA en Buenos Aires.

Otro ejemplo: la aparición del cadáver del comisario Gutiérrez y del cadáver del comisario retirado Piazza (ambos miembros de la policía bonaerense) tienen un dato en común: ambos investigaban la causa de la “aduana paralela”. El último estaba convocado para declarar en los tribunales. Se argumenta, en la prensa especializada, acerca de la existencia de una mafia, sea vinculada a la policía bonaerense o a sectores delictivos relacionados con el contrabando; ambos hechos tienen puntos de contacto entre sí.

2) *Las que, dado un acontecimiento, tratan de descubrir la existencia de una causa que haya podido determinarlo.* Continuando con el primer ejemplo, el atentado de Oklahoma fue en un primer momento adjudicado a un grupo terrorista árabe. Cuando cayó un avión de la empresa TWA a los pocos minutos de haber despegado de la ciudad de Nueva York, en 1996, de inmediato se supuso que había sido un atentado adjudicable a una célula terrorista.

Si se leen las crónicas de la caída del gobierno de Fernando De la Rúa se pueden advertir las causas que según los autores le adjudican a diferentes hechos que se fueron dando en el pasado inmediato o en el pasado mediato. Así, para algunos la causa fue la derrota electoral de octubre; para otros, los saqueos en los supermercados provocados con la anuencia del gobernador de la provincia de Buenos Aires. Pero otros autores apuntan a la deuda externa que había contraído el gobierno anterior y que constituía

una herencia imposible de manejar. Otros apuntan a reconocer la falta de autoridad personal y partidaria del mandatario. El análisis de las crónicas de ese momento está plagado de explicaciones para argumentar y dar cuenta de una realidad institucional extrayendo consecuencias de diferentes orígenes según el caso.

3) *Las que, ocurrido un acontecimiento, procuran evidenciar las consecuencias que deben resultar.* A partir de los atentados a las Torres Gemelas se hizo necesario buscar nuevos mecanismos para garantizar la seguridad de los ciudadanos. En Estados Unidos y en todo el mundo se modificaron las normas de seguridad en los aeropuertos y el control de los pasajeros se hizo más estricto.

Siguiendo el ejemplo de la caída de De la Rúa, se pueden retomar las argumentaciones que aseguran que luego de la renuncia del gobierno constitucional en diciembre de 2001, la suspensión del pago de la deuda externa, el florecimiento de las asambleas barriales en la ciudad de Buenos Aires y la devaluación del peso fueron las consecuencias inevitables de un modelo socioeconómico agotado.

Este último tipo de argumentación también es conocido como *argumento pragmático*, puesto que reduce el valor de la causa al de sus consecuencias. Se puede pensar, entonces, que todos los valores son del mismo orden y que sólo se pueden juzgar a partir de los efectos que desencadenan.

2) Las relaciones de coexistencia

Los argumentos que establecen *relaciones de coexistencia* marcan un vínculo entre realidades de nivel desigual, de las cuales una se presenta como la expresión o manifestación de la otra, tal como la relación que se da entre una persona y sus acciones, sus juicios o sus obras.

Mientras que, en los enlaces de sucesión, los términos confrontados se encuentran en un mismo plano fenomenal, los enlaces de coexistencia unen dos realidades de nivel desigual. El carácter más estructurado de uno de los términos es lo que distingue esta clase de enlaces, al ser totalmente secundario el orden temporal; hablamos de enlace de coexistencia no para insistir en la simultaneidad de los términos sino para oponer este tipo de enlaces de lo real a los enlaces de sucesión en los cuales es primordial el orden temporal.¹⁸

Cuando se generaliza, este argumento establece la relación entre la esencia y el acto, entre una persona y sus manifestaciones, todos vínculos de gran importancia en las ciencias sociales. De este modelo provienen las clasificaciones de períodos en la historia (Antigüedad, Edad Media, Edad Moderna). El concepto de determinados sucesos que revelan cierta vinculación entre sí permite

17. Ch. Perelman, *El imperio...*, p. 104.

18. Ch. Perelman y C. Olbrechts-Tyteca, ob. cit., p. 451.

elaborar organizaciones que descansan sobre el supuesto de que es sostenible la argumentación referida a un determinado período histórico. La Edad Media se relaciona con el régimen feudal y con cierto tipo de organización social característica de ese período histórico (vasallaje-señor feudal).

Otro tanto sucede con las clasificaciones literarias (clasicismo, romanticismo, surrealismo), los estilos (gótico, barroco, clásico), los sistemas económicos o políticos (feudalismo, capitalismo, socialismo, fascismo). La retórica concebida como una teoría de la argumentación brinda posibilidades de comprender cómo se conforman estas categorías y las razones de por qué se hacen así.

Gracias a la relación de coexistencia, somos también capaces de comprender un argumento de autoridad en todas sus formas y también de apreciar el rol persuasivo del *ethos* en la argumentación desde que el discurso puede ser considerado como un acto de parte del orador.

3) Las dobles jerarquías y las diferencias de orden

Las jerarquías, como los valores, forman parte de los acuerdos que permiten organizar las premisas del discurso pero también se puede analizar el fundamento sobre el que descansan. La mayoría de las veces se toma como base una correlación entre los términos de la jerarquía discutida y los de la jerarquía admitida; se recurrirá a lo que se califica “argumento de doble jerarquía”.

Estos argumentos se fundan sobre la estructura de lo real, sea en los enlaces de sucesión o en los enlaces de coexistencia. Cuando es sólo cuantitativa, puede fundarse en una correlación estadística, pero también se organizan dobles jerarquías cualitativas.

La doble jerarquía expresa una idea de proporcionalidad directa o inversa o, al menos, un nexo de término a término. Sin embargo, en muchos casos, el enlace se reduce a la idea de una correlación estadística, en la que los términos jerarquizados de una de las series están enlazados a una cantidad media de términos pertenecientes a otra. Corresponde a este tipo de argumentación la máxima “Quien puede lo más, puede lo menos”. Si se despliega el razonamiento contenido en este principio se descubre que se trata de una doble jerarquía: si alguien puede solucionar un problema muy severo y lo hace satisfactoriamente, entonces puede establecerse otra jerarquía, que es que también estará habilitado para solucionar un problema menor.

Afirman Perelman y Olbrechts-Tyteca:

Todos los enlaces basados en la estructura de lo real, sean de sucesión o de coexistencia, podrán servir para vincular dos jerarquías, recíprocamente, y para fundamentar el argumento de la doble jerarquía.¹⁹

19. Ch. Perelman y C. Olbrechts-Tyteca, ob. cit., p. 518.

Un aviso publicitario aparecido en carteles callejeros en marzo de 2002 –que anunciaba el comienzo de los cursos en una universidad privada– decía: “Si sos uno más, sos uno menos”. Se puede recomponer aquí una doble jerarquía, positiva y negativa. Una jerarquía es explícita y otra es implícita. Se puede reconstruir el enunciado y se tiene “ser uno más es ser uno menos”, donde la jerarquía positiva es reconocerse como individuo desde el desconocimiento del otro, y la jerarquía negativa es ser uno más del montón, diluirse si se reconoce a los otros. Así, ser un alumno más del montón o uno más de una multitud trae aparejado un efecto negativo y esto provoca un futuro aciago al proyectarse como uno menos, o en términos de ser uno menos porque se pierde o se confunde la identidad en la cantidad indiscriminada. Según este aviso, la universidad privada garantiza dejar de ser menos valorado.

Los argumentos que fundamentan la estructura de lo real

Comienzan a partir de casos particulares y luego son generalizados o traspuestos de una esfera de la realidad a otra. Los argumentos que establecen la estructura de la realidad son, en primer lugar, los *argumentos por el ejemplo*, la *ilustración* y el *modelo* y, en segundo lugar, los *argumentos por analogía*.

El *ejemplo* lleva a la formulación de una regla a través de una *generalización* de un caso particular o a través de un nuevo caso por los mismos pasos como un caso anterior. La *ilustración* tiene la presencia de una *regularidad* manifestada en un caso concreto. El *argumento del modelo* justifica una acción. Actúa conforme a la norma que constituye y a partir de allí se debe alcanzar la *imitación*. Se puede también mencionar el *argumento del antimodelo*.

1) La argumentación por el ejemplo

Argumentar empleando el ejemplo es presuponer la existencia de algunas regularidades de las que los ejemplos dan cuenta. Se puede debatir acerca de la regla que se emplea, del grado de generalización que se intenta a partir del caso individual que se expone, pero no el principio mismo de la generalización. El ejemplo busca el fundamento de la regla, en tanto que la ilustración busca la adhesión a una regla ya conocida.

Este tipo de argumentación, a pesar de partir desde la individualidad, en verdad descuenta la importancia de ese número único porque lo que le interesa es llegar a una nueva argumentación, que es la que en verdad se quiere imponer. En algunos casos no se trata de saltar a una generalización sino sólo a otro ejemplo, pero en este caso también de lo que se trata es de extraer una conclusión que permita poner en paralelo los dos ejemplos traídos como referencia.

Las ciencias tratan siempre de casos particulares buscando la posibilidad de establecer a partir de allí cierta generalización que posibilite la construcción de una regularidad. Lo mismo ocurre con el caso de las leyes, tanto en su aplicación como en su construcción. El ejemplo sirve como invocación al precedente pero también como mecanismo para la redacción de un

proyecto de ley. Es porque se trae como referencia el incremento del delito y se puede dar ejemplos de casos en los que se han cometido robos o hurtos, casos gracias a los cuales se puede generalizar y proponer un cambio en la legislación penal. Es evidente en este caso el mecanismo inductivo que lleva a partir de un comportamiento individual al de una generalización.

2) La ilustración

En el caso de la ilustración el caso particular representa otro escalón porque no se discute acerca de la viabilidad de una regla; ésta ya ha sido admitida, es una regularidad. Por ello mientras que la realidad del ejemplo debe ser indiscutida, la ilustración debe ser sobre todo llamativa para la imaginación. Algunos relatos fantásticos o policiales comienzan enunciando una regla de la cual el cuento es una simple ilustración.

La ilustración tiene como función reforzar la regla que ya fue instituida y admitida brindando casos particulares que esclarecen el enunciado general. La ilustración corre mucho menos riesgo de ser malinterpretada porque existe una guía, que es la regla que debe ser conocida y familiar.

Perelman reconoce que la diferencia entre el ejemplo y la ilustración es sutil, pero sostiene que permite distinguir no sólo que el caso particular sirve para fundar una regla sino que a veces se enuncia la regla para sostener casos particulares que al parecer deben corroborarla.

Así, en las religiones siempre hay ilustraciones de las conductas que se busca poner como formas de comportamientos a imitar para los fieles. La vida de Cristo en su conjunto puede ser un modelo a imitar pero, desde el punto de vista de la acción a lo largo de su vida, es ella la que sirve para poner de manifiesto en cada caso que esa acción es ilustrativa respecto de toda su vida. Algo similar ocurre con la vida de los santos: se ilustra la santidad con actos, conductas, gestos, para luego poner en evidencia un modelo de vida que debe ser imitado.

3) El modelo

Cuando se argumenta proponiendo una conducta ya no como regla o como generalización sino como una conducta que se debe imitar, se trata de un *modelo*. El modelo supone un mínimo de prestigio social o de autoridad, no se imita a cualquiera ni cualquiera se propone como modelo. Se indica a partir de este recurso argumentativo la conducta que se deberá seguir, y ésta es la garantía de una conducta adoptada.

La *argumentación por el modelo* se emparenta con la argumentación de autoridad (*argumentum ad verecundiam*, según se vio en el capítulo 3) porque se supone que se trata de alguna autoridad que por el prestigio que tiene puede avalar la acción que se considera. Ésta es la razón por la cual quienes se proponen como modelos deberían considerar lo que dicen y lo que hacen con mayor grado de detalle y responsabilidad.

Quien pretende servir de modelo produce una imagen idealizada que es adoptada interna y a veces externamente por quien trata de seguir a ese modelo.

Si la referencia al modelo permite promover conductas que deben ser imitadas, también la apelación a un contraste posibilita la conformación de un *antimodelo*. Aquello que no debe imitarse también puede proponerse en una argumentación.

En muchas religiones, Dios y todos los personajes divinos o cuasidivinos son modelos preeminentes para los creyentes. La moral cristiana se puede definir como una vocación por la imitación de la figura de Cristo, en tanto que la moral budista consiste en imitar a Buda. Los modelos que una cultura propone como imitación de sus miembros brindan un camino adecuado para su caracterización.

Las figuras vinculadas al rock también se proponen en más de un caso como modelos o como antimodelos, generando una curiosa situación en la que algunos juegan el papel de oponerse a participar de los mecanismos que se generan alrededor de este tipo de variedad cultural pero al mismo tiempo están imposibilitados de mantenerse aislados de modo constante. En la Argentina el caso de Los Redonditos de Ricota y el Indio Solari sirve como ejemplo de lo que se viene diciendo. Se trata de un grupo que genera en los jóvenes la sensación de impugnación, de estar fuera del sistema, fuera de los cánones ordinarios. Pero, al mismo tiempo, no existe posibilidad de estar fuera de los códigos; incluso proponiéndose como antimodelo, se participa de un conjunto de elementos de los cuales el aislamiento o el ser contestatario sirve sólo hasta el momento en que ese antimodelo se convierte en funcional al sistema y entonces debe ser destituido. La moda actúa en su conjunto como un mecanismo que tiene este tipo de características. Es un modelo a imitar durante un lapso y luego, en la medida en que ha sido ampliamente difundida, debe ser cambiada para que surja otro modelo a imitar.

4) La analogía y la metáfora

La *analogía* difiere de la proporción matemática pues no plantea una igualdad entre los términos sino sólo una semejanza. En la analogía se afirma que *a* es a *b* como *c* es a *d*. En situaciones y en dominios en los que la certeza resulta imposible de ser convocada, la analogía actúa como un recurso argumentativo imprescindible.

El empleo de la analogía en las argumentaciones incluye los casos en los que no se han previsto los términos que se pondrán en correlación. En la retórica clásica la analogía se incluye dentro del “polo metafórico” que agrupa el conjunto de las figuras fundadas en la idea de una aproximación explícita o implícita entre los términos relacionados. Dicen Perelman y Olbrechts-Tyteca que su valor es “permitir la formulación de una hipótesis que se debe comprobar por inducción”.²⁰ Admitir una analogía es suscribir a una cierta selección de aspectos que importa poner en evidencia en la descripción de un fenómeno.

El siguiente es un ejemplo de argumentación analógica:

Tanto el corrupto se merece el castigo como el ladrón la cárcel.

En un programa radiofónico en febrero del 2003, el encuestador Rosendo Fraga fue convocado para realizar un análisis respecto de las perspectivas electorales de los candidatos a las elecciones presidenciales de 2003. Como en ese momento existían cuatro candidatos con un porcentaje similar de intención de voto que rondaba los diecisiete o dieciocho puntos y el margen de error siempre hacía posible subir dos o tres puntos para arriba o para abajo, el analista afirmó que le resultaba difícil asegurar quién estaba mejor ubicado en las encuestas. Apeló a una situación similar a la que ocurrió en Francia con las elecciones presidenciales en las que el presidente Jacques Chirac tuvo que competir en *ballotage* con el candidato de la ultraderecha nacionalista Jean Marie Le Pen. En este caso, en los sondeos previos ni el socialismo ni Chirac lograban alcanzar una ventaja considerable, de manera que la aparición de un tercero quebró las previsiones formuladas. La analogía con la realidad argentina era que no estaba en condiciones de pronosticar quién sería el futuro presidente porque podía ocurrir algo análogo a lo que ocurrió en Francia.

Aristóteles define la *metáfora* como “una figura que consiste en dar a un objeto un nombre que conviene a otro; esta transferencia se hace o del género a la especie, o de la especie al género, o de una especie a otra, o sea, sobre la base de una analogía”. Perelman retoma sólo la última parte de esta definición y propone tomar como metáfora el caso de la *analogía condensada*. A partir de la forma analógica *a* es a *b* como *d* es a *c*, la metáfora es una construcción del tipo *a* es *c*. De manera que una analogía como “la vejez es a la vida lo que la noche es al día”, se derivan las metáforas “la noche de la vida” o “la vejez es la noche de la vida” o “la vejez es la noche”.

El concepto de metáfora ha tenido en el ámbito de los estudios literarios y de las ciencias sociales en general un tratamiento extenso, de manera que aquí sólo interesa referirse a su empleo en el discurso argumentativo. Es evidente que la capacidad de condensación que emplea la metáfora le da un vigor argumentativo particular que es explotado de diversa manera según la habilidad de quien argumenta.

La capacidad argumentativa de la metáfora permite que quien ejercita la argumentación esté en condiciones de construir metáforas lo suficientemente sólidas e impactantes para llamar la atención del auditorio por la eficacia de los términos puestos en relación. Eficacia que se desencadena a partir de la sorpresa que provoca un vínculo imprevisto entre términos, conceptos, ideas o situaciones que no son próximos pero que a partir de su uso metafórico descubren un nuevo registro de producción de sentido.

Siempre la metáfora remite a una ampliación del significado empleado en primer término. Así, por ejemplo, cuando Cristo dice a sus discípulos: “Ustedes son la sal de la tierra”, está agregando al significado originario equivalente a sustancia mineral, cloruro de sodio, etc., por extensión metafórica, el significado de “ustedes son los que continuarán la enseñanza de mis principios a la humanidad”, “ustedes le darán sentido a la humanidad”.

La disociación de las nociones

Los esquemas argumentativos anteriores están basados en relaciones entre los argumentos. Ahora se considerarán los argumentos organizados a partir de la *ruptura de enlace* y la *disociación de nociones*:

La técnica de *ruptura de enlace* consiste en afirmar que están indebidamente asociados elementos que deberían permanecer separados e independientes. Por el contrario, la *disociación* presupone la unidad primitiva de los elementos confundidos en el seno de una misma concepción, designados por una misma noción. La *disociación de las nociones* determina una revisión más o menos profunda de los datos conceptuales que sirven de fundamento a la argumentación; en este caso, ya no se trata de romper los hilos que enlazan los elementos aislados sino de modificar su propia estructura.²¹

La *disociación de nociones* consiste en una transformación provocada siempre por el deseo de suprimir una incompatibilidad nacida de la confrontación de una tesis con otras, se trate de normas, hechos o verdades. Desde el punto de vista práctico, la *disociación de nociones* corresponde a un compromiso pero, desde el punto de vista teórico, conduce a una solución útil en el futuro porque al reestructurar una concepción de lo real impide la reaparición de incompatibilidades. La *disociación de nociones* permite analizar en detalle enlaces argumentativos para elaborar estructuras persuasivas más sólidas.

Este recurso es una clásica solución para las incompatibilidades que llevan a una alteración de los caminos convencionales del pensamiento.

La técnica argumentativa que recurre a las *disociaciones de nociones* casi no llamó la atención de los teóricos de la retórica antigua, asegura Perelman. Sin embargo, es fundamental en toda reflexión que, buscando resolver una dificultad que se le presenta el pensamiento común, se ve obligada a disociar los elementos de lo real, los unos de los otros, para llegar a una nueva organización de lo dado. Al disociar entre los elementos calificados de la misma manera, lo real de lo aparente, “se elabora un real filosófico opuesto a lo real del sentido común”.²² Precisamente porque estas parejas son centrales en todo pensamiento original es por lo que las parejas creadas por esta técnica son llamadas “parejas filosóficas”, en oposición a las parejas antitéticas, como el bien y el mal, y a las parejas clasificatorias, como “animales-vegetales” o “norte-sur”.

A cualquier idea se la puede someter a una *disociación*. La justicia formal puede oponerse a la justicia real. La democracia real contrasta con la democracia formal o nominal. Este recurso permite basarse en la opinión de la audiencia y comenzar a fundar una nueva opinión por parte del que argumenta a partir del establecimiento de nuevos parámetros de valores. La disociación resulta

21. Ch. Perelman y C. Olbrechts-Tyteca, ob. cit., p. 628.

22. Ch. Perelman, *El imperio...*, p. 80

de una depreciación de lo que fue aceptado como valor hasta un determinado momento y su progresivo reemplazo por otra concepción a la que se le asigna un valor original. Para realizar esta transformación, se necesita una concepción que puede ser mostrada como valorable, relevante e incompatible con el uso común de la misma noción.

En la Argentina, el tratamiento de la pobreza como concepto y como realidad desgraciada obligó a muchos estudiosos de la temática a generar nuevas categorías conceptuales, disociando el concepto general de “pobres”. A partir de entonces se reconoce la existencia de los “pobres estructurales”, los que siempre tuvieron escasos recursos y posibilidades, y una nueva categoría, conformada por aquellos sectores provenientes de las capas medias pero que, por efecto de las políticas económicas aplicadas, han perdido su trabajo o se han descalificado laboralmente: son los “pauperizados”, los “nuevos pobres”. A partir de esta noción se elabora una teoría respecto del comportamiento de este sector que no puede coincidir con aquellos que han sido siempre pobres. Incluso se apela a categorías más sofisticadas para analizar el fenómeno. Así, los análisis estadísticos distinguen entre los pobres que acceden a la canasta básica y aquellos que no pueden comprar los alimentos más básicos, los “indigentes”.

La interacción de argumentos

El discurso argumentativo tiene usualmente una forma hablada o escrita, una longitud variable que combina un número determinado de argumentos con la intención de ganar la adhesión de una audiencia a una o más tesis. Los argumentos interactúan en las mentes de la audiencia, reforzando o debilitándose mutuamente. También operan dentro de los argumentos de los oponentes. Esta situación lleva a un buen número de problemas teóricos.

¿Hay límites para el número de argumentos que pueden emplearse acumulativamente? ¿La elección de un argumento y su alcance trae problemas especiales? ¿Qué es un argumento débil o irrelevante? ¿Qué efecto tiene una argumentación débil sobre el conjunto de la argumentación? ¿Hay criterios para evaluar la fuerza y la relevancia de un argumento?

Tal vez no haya respuesta para todas estas preguntas. La respuesta, en algunos casos, depende del campo de conocimiento y de la concepción que gobierna las diferentes áreas de estudio.

Otra pregunta importante se relaciona con el orden de la presentación de los argumentos. ¿La debilidad o el vigor de los argumentos y su orden condiciona la efectividad de los mismos sobre el auditorio? El modo de presentación de un problema implica que la fuerza de un argumento es independiente de su lugar en el discurso, pero lo opuesto también puede ser cierto, por lo que un argumento débil para un auditorio puede ser convincente para otro. Todo depende de si las presuposiciones planteadas para un auditorio también son aceptadas por otro.

La importancia del orden en la presentación de los argumentos señalaría que el exordio es fundamental en algunos casos y es irrelevante en otros. A veces las objeciones del oponente deben ser anticipadas y refutadas, mientras

que en otros casos es mejor dejar que aparezcan para destrozarlas. En estos puntos es imposible establecer reglas fijas porque se debe considerar el carácter particular de cada audiencia, su evolución a lo largo de un debate. Los hábitos y procedimientos que prueban ser buenos en un ámbito no son buenos en otros. No se pueden fijar normas estrictas de una vez y para siempre, pero hay que estar en condiciones de adaptarse a las más variadas circunstancias, asuntos y auditorios.

Stephen E. Toulmin nació en 1922 en Londres. Durante la Segunda Guerra Mundial sirvió en el Ministerio de Aeronáutica y en 1948 alcanzó el doctorado en Filosofía en la Universidad de Cambridge. En ese entonces se contactó con Ludwig Wittgenstein (1889-1951), cuyas investigaciones acerca de las relaciones contextuales entre los usos y los significados del lenguaje influyeron en su trabajo. La tesis doctoral, que se llamó “An examination of the Place of Reason in Ethics”, se trató en verdad de una disertación wittgensteiniana que investigaba cómo los seres humanos razonan acerca de temas éticos y morales. Su labor lo consolidó en la perspectiva de las falencias que tenía la lógica formal, sea como una herramienta descriptiva o prescriptiva de la argumentación, un principio fundamental de sus obras posteriores.

Luego de graduarse en Cambridge, enseñó Filosofía de la Ciencia en la Universidad de Oxford. En 1953 publicó *Filosofía de la ciencia: una introducción* en Oxford y luego fue profesor invitado en la Universidad de Melbourne, en Australia. En 1958, de vuelta en Inglaterra, enseña en la Universidad de Leeds y publica *The Uses of Argument*, que inicialmente no fue muy reconocido por los filósofos pero al poco tiempo llamó la atención de lingüistas y retóricos, sobre todo en Estados Unidos.

A partir de 1959 trabaja en numerosas universidades norteamericanas, incluyendo Columbia, Stanford, Michigan State, Chicago, entre otras. En 1972 se establece en la Universidad de California at Santa Cruz.

Su ámbito original, definido como el eje esencial de su pensamiento, es la reflexión en torno del estudio de las variaciones de la racionalidad a través de los diversos campos en que ella tiene posibilidades de ejercitarse.

Entiende la “lógica” como una metodología de análisis de la secuencia racional, rompiendo con la lógica que plantea el modelo matemático como paradigma de su funcionamiento. Propone una extensión del campo lógico hasta incorporar un “nuevo discurso del método”, no sólo del método científico sino también de la metodología racional capaz de explicar el proceso por el cual los conocimientos pueden acrecentarse.

Toulmin sostiene que la lógica tiene que ver con lo que los hombres piensan, argumentan e infieren y advierte que, como se la presentó desde Aristóteles en adelante, funciona como una disciplina autónoma sin contacto con la vida

cotidiana. No quiere decir con esto que la lógica no pueda trasladarse al campo de la razón práctica sino que no da cuenta del uso de un buen número de argumentos que se emplean diariamente. El único campo en el que podría funcionar la lógica clásica es en el de las matemáticas. Por ello propone desplazar el campo de atención de la lógica a la lógica práctica, no formal, una lógica operativa o aplicada, y para usar esta perspectiva parte del ámbito jurídico. Dice en este sentido:

La lógica es jurisprudencia generalizada. Los argumentos pueden ser comparados con litigios jurídicos, y las pretensiones que hacemos y a favor de las que argumentamos en contextos extrajurídicos, con pretensiones hechas ante los tribunales, mientras que las razones que presentamos para justificar cada tipo de pretensión pueden ser comparadas entre sí. Una tarea fundamental de la jurisprudencia es caracterizar lo esencial del proceso jurídico: los procedimientos mediante los cuales se proponen, se cuestionan y se determinan las pretensiones jurídicas y las categorías en cuyos términos se hace esto. Nuestra investigación es paralela: intentaremos, de modo similar, caracterizar lo que puede llamarse *el proceso racional*, los procedimientos y las categorías mediante cuyo uso puede argumentarse a favor de algo y establecerse pretensiones en general.¹

La relación entre lógica y jurisprudencia ubica en el centro la función crítica de la razón. Un buen argumento es aquel que resiste a la crítica y a favor del cual puede presentarse un caso que satisfaga los criterios requeridos para un veredicto favorable: “Nuestras pretensiones extrajurídicas tienen que ser justificadas no ante sus majestades los jueces sino ante el tribunal de la razón”.²

Toulmin propone, además, el análisis de las *modalidades*³ mediante la sustitución del análisis semántico de las modalidades por un análisis pragmático, semiperformativo, semiargumentativo. Distingue en el funcionamiento de las modalidades como *posible*, *cierto*, etc., por una parte, un *componente performativo* o de “fuerza” que marca el compromiso del locutor con su enunciado, como una promesa y, por otra parte, un *componente de criterio* que depende del área considerada.

Imposible no funciona en lingüística como en matemática o en ética. Lo que le interesa a Toulmin es el *componente de criterio* que depende del contexto, que reenvía globalmente a los procedimientos de justificación y a los tipos de argumentación capaces de sostener la afirmación de posibilidad o de certeza, e

1. S.E. Toulmin, *The Uses of Argument*, Cambridge University Press, 1958, p. 7.

2. Ídem, p. 8.

3. El concepto de modalidad alude a “la forma lingüística de un juicio intelectual, de un juicio afectivo o de una voluntad que un sujeto pensante enuncia a propósito de una percepción o de una representación de su espíritu”, según la definición de Charles Bally que, con algunas particularidades, es la perspectiva que asume Toulmin.

indirectamente a las “leyes” que funcionan como *permisos de inferencia*, *leyes de pasaje o licencias para inferir* en el proceso argumentativo.

Pero si los capítulos consagrados a las modalidades no tuvieron gran trascendencia, no ocurrió lo mismo con un capítulo central de su obra *The Uses of Argument*, “The layout of argument” (“El diseño del argumento”), en el que propone un “modelo orgánico” del procedimiento argumentativo.

Muchos de los planteamientos de Toulmin no tuvieron eco; así, su análisis del concepto de probabilidad o las ambigüedades que atribuye al silogismo no parecen haber sido tomados en cuenta por los lógicos, los lingüistas, los filósofos o los analistas del discurso. Pero la crítica al silogismo y la perspectiva de proponer un esquema más complejo para el análisis de la argumentación y su teoría de los campos argumentativos fueron tomados muy en cuenta por los departamentos universitarios de análisis del discurso y, en general, por la corriente de la *lógica no formal* que se desarrolló en Estados Unidos y Canadá a partir de los años 70, donde su libro tuvo un éxito considerable. Es a ella también a la que se le dedicará especial atención aquí.

El modelo de argumentación

El modelo de Toulmin es, en principio, justificador. Analiza la técnica por la cual un locutor brinda una justificación a una aserción que había sostenido y que es puesta en duda por su interlocutor. En este modelo, una aserción razonable es, en principio, aquella que puede afrontar la crítica, una aserción que el locutor es capaz de integrar a un cierto *esquema de procedimiento* que se desarrolla según un número de etapas que el modelo pretende justamente representar. Debe, pues, captar la forma de un discurso racional.

El sitio desde donde parte Toulmin es la idea según la cual una de las actividades centrales de los seres humanos es razonar, brindar fundamentos para certificar que las acciones, los pensamientos y los dichos son los pertinentes. Distingue entre un *uso instrumental* del lenguaje y un *uso argumentativo*. El primero ocurre cuando no es preciso emplear razones suplementarias que justifiquen lo que se afirma: es el caso cuando se da una orden, se dice cómo está el tiempo o se describe un objeto. El *uso argumentativo* se produce cuando las emisiones lingüísticas tienen éxito o fracasan a partir de apoyarse en sucesivos argumentos o pruebas. Las situaciones o los problemas a partir de los cuales se argumenta pueden sobrevenir por distintos motivos y el razonamiento cambia según las situaciones. Pero hay algunas cuestiones que permanecen estables y ello tiene que ver con la estructura de los argumentos, los elementos que los conforman, las funciones que cumplen y cómo éstas se relacionan entre sí. Otra cuestión tiene que ver con la fuerza de los argumentos, la intensidad y las circunstancias que rodean a su presentación.

En la teoría de Toulmin, *argumentación* refiere a la actividad de

...plantear pretensiones, someterlas a debate, producir razones para respaldarlas, criticar esas razones y refutar esas críticas, etcétera.

El término ‘razonamiento’ se emplea de modo más estrecho refiriéndose

a la actividad central de presentar las razones para sostener una opinión y para mostrar cómo esas razones son exitosas para dar fuerza a la opinión.

Un *argumento*, en el sentido de un tramo de razonamiento [*a train of reasoning*], es la secuencia de opiniones y razones encadenadas que, entre ellas, establecen el contenido y la fuerza de la posición para la cual argumenta un hablante particular.⁴

Pero, además de este sentido del término ‘argumento’, emplea otro referido a “las interacciones humanas a través de las cuales esos tramos de razonamiento son formulados, debatidos y/o se los da vuelta a partir de tales razonamientos”. En esta segunda acepción, los argumentos resultan algo que envuelve a las personas a través de su persistencia, de su obstinación, de su pérdida de paciencia, que incluso las lleva a combatir por ellos.

Quien participa en una argumentación muestra su racionalidad o su falta de racionalidad por las maneras en que se conduce y responde a las razones ofrecidas en favor o en contra. Si es alguien “abierto al argumento” (*open to argument*), reconoce la fuerza de las razones o busca la respuesta a ellas, si no lo es resultará “sordo para el argumento” (*deaf to argument*), esto es, ignora las razones o responde con afirmaciones dogmáticas.

Los componentes del modelo de Toulmin

1) Conclusión (claim)⁵ y datos (grounds)

Lo que adelanta el enunciado:

Harry es un ciudadano británico,

se expone a que la aserción sea contestada, por ejemplo, por la pregunta “¿Qué te hace decir esto?”. ¿Cómo va a defenderse el que argumenta? Apoyándose en hechos que lo sostengan. Va entonces a responder la pregunta presentando un cierto número de “datos” (*grounds*) (*D*) que justifican el enunciado general. Este

4. Esta cita y las siguientes corresponden a Stephen Toulmin, Richard Rieke y Allan Janik, *An Introduction to Reasoning*, Nueva York, Macmillan Publishing Co., 1984, p. 14 (la traducción en este caso es nuestra, pero las secciones correspondientes a la argumentación en los campos artístico, jurídico y científico fueron traducidas por Nicolás Pinkus). Se trata de un manual didáctico destinado a alumnos universitarios de Estados Unidos.

5. Algunos textos traducen *claim* como opinión, pretensión, conclusión o tesis; *grounds* como datos, pruebas, hechos o argumentos; *warrants* como garantías, razones, ley de pasaje, licencia para inferir o reglas generales; *backing* como soportes o respaldos; *rebuttals* como restricciones, condiciones de refutación o condiciones de excepción. Elegimos *conclusión*, *datos*, *garantías*, *soportes* y *restricciones* porque nos parece más claro para comprender el sentido que le da Toulmin a su propuesta.

último, en esta relación con los datos, tomará el estatuto de “conclusión” (*claim*) (C). En el presente ejemplo se podrá alegar que:

(D) *Harry nació en Bermudas.*

Se liga por una flecha el dato fáctico y la conclusión que éste permite:



2) Garantías (warrant)

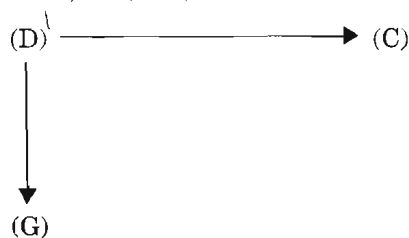
Pero para que esto se convierta en una justificación es necesario captar la relación entre estas dos afirmaciones. El interlocutor para quien quedarían aún sin relación las afirmaciones y por ello no alcanzaría el principio de pertinencia, rearmaría el enunciado (D) con las típicas preguntas siguientes:

¿Y entonces? ¿El hecho de ser nacido en las islas Bermudas permite pensar que Harry es un sujeto británico? Yo no veo la relación.

No se puede responder brindando más y más datos porque la pregunta siempre se formularía de nuevo. ¿Cómo pasar de los *datos* (*grounds*) (D) a la *conclusión* (*claim*) (C)? ¿Qué es lo que avala el pasaje, quién autoriza a dar el paso? Esta pregunta se responde formulando una regla, un principio general, una *licencia de inferir* o *ley de pasaje* (G) capaz de servir de fundamento o garantía para formular esta inferencia, arrojando un puente entre (D) y (C):

(G) *Las personas nacidas en Bermudas son generalmente británicas.*

En este estadio, el esquema argumentativo tiene la siguiente forma:



Toulmin cree que “un argumento es similar a un organismo”; esta metáfora supone que los casilleros se convierten en una lente que posibilita la observación del movimiento del organismo. La *garantía* cumple el papel de ser la premisa mayor del silogismo clásico. Permite el pasaje de los datos a las conclusiones. “Las garantías no son enunciados que describen hechos sino reglas que permiten o autorizan el paso de unos enunciados a otros. Podría decirse que mientras los hechos o las razones son como los ingredientes de un pastel, la garantía es la

receta general que permite producir el resultado combinando los ingredientes”, ejemplifica de un modo muy culinario Manuel Atienza.⁶

Al comentar las función de garantía y respaldo Juan Rivano sostiene:

La función de garantía, por ejemplo, [...] consiste en una regla automática de conexión que autoriza el paso del dato a la conclusión. Es la función característica del esquema argumental y no varía toda ella entera al ir de una esfera a otra. La función respaldo tiene el sentido invariante de dar soporte o fundamento a la garantía; pero mientras la garantía opera siempre igual –vale en todas las esferas como una regla que autoriza el paso del dato a la conclusión–, el respaldo no es respaldo de la misma manera sino que puede cambiar de una esfera a otra, e incluso dentro de una misma esfera. Por ejemplo, las proposiciones “Todo chileno es latinoamericano” y “Todo árabe es mahometano” funcionan igualmente como garantías, en el sentido en que haciéndolas funcionar, respectivamente, con los datos “José es chileno” y “Kamal es árabe” permiten concluir igualmente “José es latinoamericano” y “Kamal es mahometano”. Pero, si atendemos al respaldo, éste no es de la misma especie en ambos casos.

Mientras en el primero el respaldo proviene de la inclusión clasificatoria de un conjunto en otro; en el segundo, el respaldo proviene de una averiguación estadística –o, porque el respaldo puede variar respecto de una misma garantía, de una inducción empírica o una implicación cultural–.⁷

La garantía cumple la función de la premisa mayor en el silogismo clásico, es la que posibilita el paso de los datos a las conclusiones. Por su parte Emilio Rivano advierte:

Una garantía es una regla general, una licencia que me permite ir de un caso dado, un hecho o algo que se da como verdadero a una conclusión. Esta función de lo dado, del hecho, que Toulmin llama “dato”, corresponde a la premisa menor del silogismo.⁸

3) Modalizadores (modality) y restricciones (rebuttals)

En general, las *garantías* (G) y los *datos* (D) no permiten inferir la *conclusión* (C) con un grado absoluto de certeza cualquiera sea la circunstancia. Hay que precisar con qué fuerza la relación de los datos permite extraer la *conclusión* (C). La aserción de la *conclusión* (C) debe ser restringida a lo que autoriza la

6. M. Atienza, ob. cit., p. 107.

7. Juan Rivano, *Lógica práctica y lógica teórica*, Universidad de Lund, 1984, p. 37.

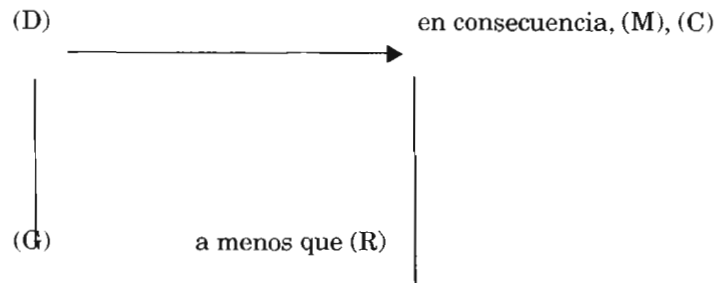
8. E. Rivano, ob. cit., p. 32.

garantía (G) aplicada al *dato* (D). En el enunciado completo de (C) figurará un *modalizador* (*modality*) (M), que puede tomar la forma lingüística de un adverbio como “generalmente”.

Además, puede ocurrir que, en determinadas circunstancias particulares, se suspenda la aplicación de la *garantía* (G) al dominio de los *datos* (D). En el caso que nos ocupa, Harry es nacido en las islas Bermudas pero no será británico:

(R) *Si su padre y madre son extranjeros y si Harry ha sido naturalizado ciudadano americano.*

El esquema argumentativo prevé en consecuencia un lugar para la *refutación potencial* (*rebuttal*) (R) de su conclusión. Esta “restricción” está relacionada al adverbio modal, indicador de fuerza, lo que Toulmin expresa en el esquema siguiente:

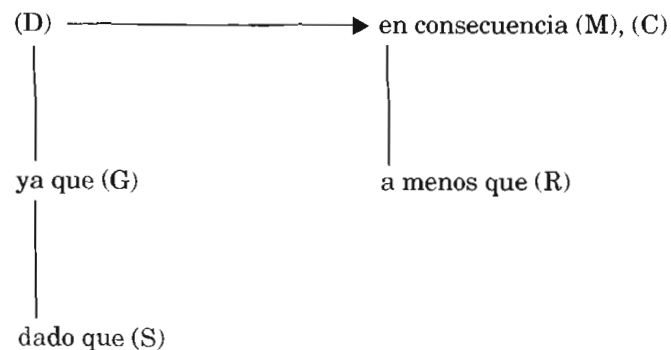


4) *Soportes* (*backing*)

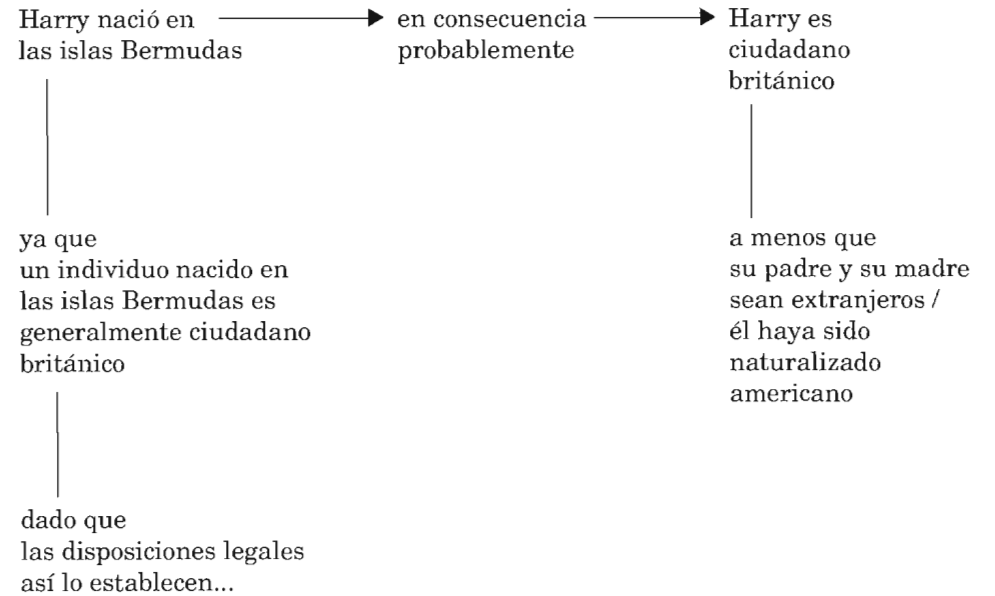
Finalmente, la ley misma puede ser cuestionada, hay que apoyarla en un número determinado de justificativos, los *soportes* (*backing*); así, por ejemplo:

(S) *Dado el estatuto jurídico de los individuos nacidos en las colonias británicas de padres que cumplen tales condiciones...*

El esquema argumentativo completo se escribe, pues, de la siguiente manera:



Ejemplo:⁹



El planteamiento se resume cuando se indica que tiene que quedar claro qué clase (*kind*) de asuntos trata de suscitar el argumento (por ejemplo, estéticos más que científicos, o jurídicos más que psiquiátricos) y cuál es el propósito (*purpose*) subyacente. Los *datos* (*grounds*) en los que se basa tienen que ser relevantes en relación con la *conclusión* (*claim*) planteada en el argumento y suficientes para apoyarla. La *garantía* (*warrant*) con que uno cuenta para asegurar ese apoyo tiene que ser aplicable al caso que se está discutiendo y tiene que basarse en un sólido *soporte* (*backing*). La *modalidad* (*modality*) o fuerza de la pretensión resultante tiene que hacerse explícita y han de entenderse bien las posibles refutaciones o excepciones.¹⁰

Conviene formular algunas consideraciones acerca del modelo propuesto. La primera apunta a tener en cuenta que todos los elementos que lo conforman están vinculados, de manera que existe una importante dependencia entre cada uno de los puntos del gráfico. La segunda consideración tiene que ver con el necesario consenso previo que debe existir entre quienes participan de la argumentación respecto del campo en el que se va a debatir. Estos puntos en común son los que permiten asignarle cierta legitimidad a cada *campo argumentativo* (jurídico, empresarial, científico, ético o estético). Los argumentos jurídicos son convincentes en la medida en que convocan a los principios que sustentan el campo del derecho. Los argumentos científicos son válidos en la

9. Véase S.E. Toulmin, ob. cit., p. 105.

10. Véase S.E. Toulmin, R. Rieke y A. Janik, ob. cit., p. 43.

medida en que recuperan parte de los acuerdos alcanzados por la comunidad científica y proponen revisar o alterar algunas de las conclusiones o premisas sostenidas hasta entonces. La tercera consideración es que lo que funciona como garantía última de los argumentos ante cualquier audiencia es el sentido común, porque todos los seres humanos tienen necesidades similares y viven experiencias análogas de modo que comparten los fundamentos que necesitan para usar y comprender métodos similares de razonamiento. La cuarta consideración es que la argumentación se sostiene también por las instituciones que la cobijan y son ellas también las que le brindan legitimidad y sustento a sus propuestas. El universo de la argumentación y del razonamiento no está aislado en grupos que no tienen conexión entre sí. El concepto de comunidad racional¹¹ significa que todos los seres humanos comparten experiencias comunes lo que los habilita a convertirse en jurado respecto de la fortaleza o debilidad de los argumentos propuestos.

En *An Introduction to Reasoning* se brindan los siguientes ejemplos:

CONCLUSIONES (C):

Esta nueva versión de la película King Kong tiene un matiz más psicológico que el original.

La epidemia fue causada por la infección bacteriana llevada de una sala a otra del hospital por el servicio de alimentación.

La mejor medida preventiva para la empresa es invertir este dinero en bonos municipales de corto plazo.

DATOS (D):

La chica no grita y corre solamente: tiene algún tipo de intercambio con Kong, muestra un real sentimiento personal hacia él.

Nuestras pruebas excluyeron todo lo demás y finalmente encontramos un defecto en los equipos de limpieza de la cantina.

Los bonos municipales se pueden negociar bien, dan un interés razonable y los beneficios están libres de impuestos.

GARANTÍAS (G):

La relación sentimental entre la chica y King Kong permite afirmar que la película tiene profundidad psicológica.

El defecto de los equipos de limpieza explica este tipo de epidemia.

Las ventajas de los bonos municipales hace que se trate realmente de una buena inversión.

SOPORTES (S):

Los criterios reconocidos de profundidad psicológica se basan en la conducta expresada de manera elocuente por los protagonistas de escenas que reconocen cierta intimidad.

La experiencia científica acerca de la detección de bacterias de origen hídrico siempre recurre a las pruebas con los elementos próximos que se han empleado en el tratamiento de los pacientes.

Los usos acerca de los negocios dan la pauta de lo que se debe considerar una buena inversión.

Se puede tomar otro ejemplo¹² para ver cómo funciona el patrón argumentativo de Toulmin. En una situación determinada se tiene:

En una tarde de verano voy a buscar a un amigo. La casa está a oscuras, pero las ventanas están abiertas de par en par.

Se pueden reconocer las siguientes secuencias:

C. *No hay nadie en casa.*

D. *La casa está a oscuras.*

G. *Cuando una casa está a oscuras es porque no hay nadie.*

M. *Esto no es del todo seguro.*

R. *Puede ser que la casa está a oscuras porque hace calor y quieren espantar a los mosquitos.*

Garantía y campo argumentativo

Uno de los intereses del modelo es profundizar en la noción de garantía. Incluso aunque este concepto esté lejos de ser evidente en todas las argumentaciones, se trata de rescatar su contenido sustancial o su eventual modo de funcionamiento. Desde el punto de vista material, Toulmin plantea que la noción de garantía depende de la noción más general de campo argumentativo. Cada ámbito de argumentación impone sus restricciones y sus posibilidades. La inclusión del concepto de campo argumentativo es lo que hace interesante la teoría de Toulmin, ya que se advierte que el modelo no es tan formal y abstracto

11. El concepto de comunidad racional evoca en algún sentido el auditorio universal del que habla Perelman, aunque Toulmin nunca lo cita como referencia.

12. Extraído de Vincenzo Lo Cascio, *Gramática de la argumentación*, Madrid, Alianza, 1998, p. 125.

como a primera vista podría pensarse sino que las características que tendrá cada uno de sus componentes dependen del ámbito de aplicación. Los campos del razonamiento legal, de la argumentación científica, de la argumentación artística, de la razón ética y de la administración de empresas imponen al modelo toulminiano una dinámica atractiva y productiva.

Desde el punto de vista lingüístico, el enunciado de un *dato fáctico* (D) toma su carácter de *conclusión* para otro enunciado (C) sólo en función de un tercero que es la *garantía* (G), sobre la cual descansa en definitiva el edificio argumentativo. Esta garantía alimenta un principio de pertinencia cuya función es asegurar la incidencia del primer enunciado sobre el segundo, la conclusión.

Introduciendo esta noción en su teoría de la argumentación, Toulmin redescubre la noción de *topos* o *lugar común*, sobre la cual la retórica antigua fundaba las teorías de la invención y de la que ya se ha hablado en capítulos anteriores. Al mismo tiempo, como ya se señaló, la noción de garantía se vincula con la teoría del silogismo a través de concebir a la garantía como la premisa mayor que permite su construcción.

La red argumentativa

Se puede emplear este modelo para mostrar también de modo claro cómo se articulan los elementos esenciales de una argumentación. Como, en particular, las argumentaciones secundarias se acoplan a la argumentación principal. El esquema de tres términos *datos*, *garantía*, *conclusión*, nutre el centro de la argumentación, y se pueden relacionar los otros elementos del esquema como argumentaciones secundarias que sostienen la argumentación principal. Se constituye así una *red argumentativa* que organiza los dispositivos destinados a fortalecer la argumentación central.

Si es posible brindar *soportes* a la *garantía* es que ésta puede ser confrontada: nada impide ver este apuntalamiento de la *garantía* como una argumentación secundaria o una *argumentación preparatoria*. Un modelo como el presentado pretende ser una matriz descriptiva que capta las estrategias argumentativas derivadas para ponerlas al servicio de una táctica argumentativa única y formal.

Una aproximación vericondicional

Toulmin trata de capturar, en el esquema general, los elementos presentes en todas las tácticas racionales de justificación de las aserciones. La respuesta por la argumentación al empleo de un enunciado intenta precisar el “grado de verdad” que conviene acordarle. Esto supone que se acepta hacer de la verdad un concepto no binario (verdadero / falso) sino *gradual*. En este sentido, el modelo de Toulmin no es retórico sino *vericondicional*. No se trata de medir la verdad de un enunciado por el grado de adhesión que le brinda el auditorio (al estilo de Perelman) sino por conservar la noción tradicional de verdad, volviéndola simplemente relativa, vinculándola con los criterios de apreciación

vigentes en el dominio al que pertenece el enunciado-conclusión. Ello tiene, como consecuencia inmediata, la relativización de la noción de auditorio, el que no es considerado como un aspecto central del modelo, así como tampoco la noción de locutor.

Sin embargo es preciso matizar esta afirmación, en la medida en que en este esquema se puede leer implícitamente la presencia de mecanismos de concesión. En efecto, el “indicador de fuerza” que ubica el modalizador se comprende en relación con un enunciado que tiene el valor de una objeción potencial. Además, Toulmin insiste en la consideración de los aspectos interactivos de la argumentación, por ejemplo, cuando define la argumentación no como un encadenamiento regulado de proposiciones sino también desde el punto de vista funcional, como una “interacción humana” (*human interchange*).

En *The Uses of Argument* define una argumentación como

...la exposición de una tesis controvertida, el examen de sus consecuencias, el intercambio de pruebas y de buenas razones que la sostienen y una clausura bien o mal establecida.¹³

En el mismo sentido, la noción de *campo argumentativo* se extiende a los “foros de discusión” que encuentran su lugar al lado de las

...reglas de procedimiento, de las técnicas de argumentación, de los tipos de pruebas, de las implicaciones prácticas que tienen lugar en las diferentes empresas en el curso de las cuales se argumenta y se razona en común.¹⁴

Pretensiones de validez y contextos de acción

El planteamiento de Toulmin permite una pluralidad de *pretensiones de validez* sin necesidad de negar el sentido del concepto de validez que supera las restricciones espacio-temporales y sociales.

Elige como punto de partida la práctica común de la argumentación, que evita diferenciar entre los planos aludidos. Propone ejemplos que influyen en la postura de un participante en la interacción, tentativas que adoptan las formas más diversas: revelar una información, defender un derecho, objetar la adopción de una nueva estrategia o una nueva técnica. Estos ejemplos tienen en común la forma de la argumentación: el esfuerzo por apoyar una pretensión con buenas razones; la calidad de las razones y su relevancia pueden ser cuestionadas por la parte contraria, se presentan objeciones y se modifica la posición original.

13. S.E. Toulmin, ob. cit., p. 173.

14. S.E. Toulmin, “Logic and criticism of argument”, en J. L. Golden *et al.*, *The Rhetoric of Western Thought*, Nueva York, Dubuque-Kendall-Hunt, 1983, pp. 396-397.

Posturas más actuales del mismo Toulmin sostienen que existen diferentes argumentaciones según el tipo de pretensión que el proponente trata de defender. Las pretensiones varían según los *contextos de acción*. Para ubicarlas se puede hacer referencia a las correspondientes instituciones, por ejemplo, tribunales de justicia, congresos científicos, consejos de administración, consultas en comunidades médicas, seminarios universitarios, reuniones de comisiones parlamentarias, etc. Los diversos contextos en los que pueden presentarse argumentaciones se pueden reducir a un número determinado de “campos argumentativos”. A cada uno le corresponden diferentes pretensiones de validez y diferentes tipos de argumentación.

Señala, además, la diferencia que se puede dar entre los distintos *campos de argumentación* a partir del punto de vista de la institucionalización. Para ello distingue entre *un modelo de organización orientado al conflicto* y *un modelo de organización orientado al consenso*, y en el plano del proceso reconoce *contextos de acción funcionalmente especificados* en los que está ubicada el habla argumentativa como mecanismo resolutorio de problemas.

Los distintos campos de argumentación son accesibles a un análisis que proceda por la vía de generalizaciones empíricas. Toulmin reconoce, como se dijo, cinco campos de argumentación representativos: el derecho, la ciencia, la crítica de arte, la dirección de empresas y la ética. Desarrolla su programa extrayendo el mismo esquema argumentativo dependiente de cada campo. En este sentido, estos cinco campos pueden entenderse como diferenciaciones institucionales de un marco conceptual general válido para todas las argumentaciones. Podría pensarse que, a partir de esta formulación, Toulmin se orientaría a sostener un criterio general abstracto de la argumentación, sin embargo, adopta una perspectiva de tipo histórico-reconstrutivo del cambio de conceptos y del cambio de paradigmas.

Distingue entre el esquema general que sostiene *las estructuras de los argumentos* que son constantes respecto del campo y *las reglas especiales de argumentación* dependientes del campo que son esenciales para las esferas de la vida que representan: la jurisprudencia, la medicina, la ciencia, la ética, la política, la crítica artística, la dirección empresarial, etc. No se puede evaluar la fuerza de los argumentos ni las pretensiones de validez si no se entiende el sentido de la empresa a cuyo servicio está la argumentación.

¿Qué es lo que da a los argumentos jurídicos su fuerza en el contexto de la vista de una causa?... El *status* y la *fuerza* de esos argumentos –como argumentos jurídicos– sólo pueden ser entendidos si se los sitúa en sus contextos prácticos, si se tienen en cuenta las funciones que cumplen y los propósitos a los que apunta la empresa concreta que es, por ejemplo, el derecho. Lo que otorga vigor y fuerza a los argumentos es algo más que su estructura y orden. Sólo se puede entender plenamente su *status* y *fuerza* si se sitúa los argumentos en sus contextos originales y se ve cómo contribuyen a la empresa más general en la que se inscriben. De este modo, los argumentos jurídicos sólo son reconocibles en la medida en que sirven al fin más amplio de mejorar la comprensión del funcionamiento judicial. Los argumentos científicos sólo son reconocidos si sirven a la comprensión científica. Los argumentos médicos tienen la fuerza que les otorga el estar inscriptos en la empresa global que es la medicina. En todos los

campos, el razonamiento y la argumentación tienen su lugar como elementos centrales dentro de una empresa humana más amplia. Para subrayar este rasgo las ubica como “empresas racionales”.

La fuerza de los argumentos

Para que un argumento suene lógico o acertado depende de que se hayan establecido las conexiones requeridas en todas sus partes. Una conclusión sin fundamentos particulares, una inferencia no garantizada o una garantía sin base no son realmente una conclusión, una inferencia o una garantía válidas.

Sin embargo, a pesar de que se confirme la presencia de todas las conexiones requeridas, nuevas preguntas pueden desestabilizar al argumento. Esas preguntas muestran la importancia de las conexiones sobre las que él descansa.

En la vida real, las *garantías* de los argumentos no autorizan a ir desde los “datos particulares” a las *conclusiones* en forma directa y absoluta. En varias situaciones se confronta con conclusiones, argumentos y modos de razonamiento que no son del todo confiables y válidos. En los argumentos abstractos de las matemáticas las conexiones son *absolutamente necesarias*, pero en las situaciones cotidianas las conexiones son más condicionales. Si siempre se contase con la posibilidad de construir argumentos rigurosos antes de actuar, los sucesos pasarían casi sin notarlo. Por ello, a menudo es más razonable basar las conclusiones en evidencias menos perfectas y absolutas. Así, se podrán emplear las *conclusiones* no como si fuesen formalmente irrefutables sino como prácticamente fuertes o confiables.

Aun cuando las conexiones sean correctas o aceptables en sí mismas, a menudo se deberían apoyar en esos argumentos sólo de forma general y no de forma necesaria o invariable.

El razonamiento y la argumentación no son instancias en sí mismas sino elementos centrales de una más amplia y compleja empresa racional (sea ésta la medicina, la justicia, la economía, la política, etc.). Los argumentos prácticos encuentran su lugar y función en las virtudes de la empresa humana en la que se hallan. Un argumento tiene peso y funciona sólo si es presentado a la audiencia apropiada en un foro apropiado: argumentos legales a un jurado en una corte, argumentos científicos a los lectores de una revista especializada. Las más vastas actividades de una empresa racional determinada actúan como “campo energizante”, como un campo electromagnético que impregna de energía al argumento y que se convierte en fuente ulterior de su potencia.

La fuerza de los argumentos no alude a su corrección sino que incluye cuatro tipos de temas:

- 1) los enunciados calificadores;
- 2) las excepciones y condiciones de presentación de los argumentos;
- 3) el concepto de carga de la prueba, y
- 4) la argumentación relevante.

Los *enunciados calificadores* se emplean para establecer el grado de certeza que se tiene acerca de una aserción particular. Algunas *garantías* no conducen invariablemente hacia la *conclusión*; otras, en cambio, lo hacen sin ofrecer una confiabilidad total acerca de tal conexión. Por esta razón las *conclusiones* son introducidas por palabras del tipo *indudablemente*, *probablemente* o *posiblemente*. Hay una gran cantidad de adverbios y frases adverbiales que cumplen funciones de calificación de los argumentos prácticos.

Cada argumento tiene cierta clase de fuerza. La lengua posee un grupo de adverbios y frases adverbiales que se usan principalmente para subrayar estas calificaciones. Su función es indicar el tipo de fuerza racional que debe atribuirse a la conclusión (C) sobre la base de la relación entre el dato, la garantía y el respaldo. Los más frecuentes adverbios y frases adverbiales que propone Toulmin son *necesariamente*, *indudablemente*, *con toda probabilidad*, *toda la evidencia indicaría*, *muy probablemente*, *muy posiblemente*, *tal vez*, *aparentemente*, *resulta plausible que*, *así parece*.

Gramaticalmente todas estos adverbios y frases adverbiales tienen un elemento en común: pueden ser insertados dentro del enunciado “G, entonces C” inmediatamente después de la palabra ‘entonces’. De esta manera, los adverbios o frases adverbiales modalizan calificativamente.

Importa considerar cómo se admiten las *excepciones* y las *condiciones* en la presentación y la discusión de argumentos. Algunas *garantías* llevan a *conclusiones* incondicionalmente; otras lo hacen sólo en situaciones normales, mientras que algunas *garantías* son eficaces sólo para casos excepcionales.

Existen dos razones para que una conclusión no sea presentada como definitiva o cierta. Sea porque el *dato*, la *garantía* y el *soporte* sustentan la *conclusión* sólo parcial o débilmente o porque el *dato*, la *garantía* y el *soporte* sustentan la *conclusión* sólo en ciertos contextos o bajo ciertas condiciones. Respecto de la primera situación, estos argumentos incluyen calificadores para indicar su fuerza incompleta, diciendo, por ejemplo, “D, entonces probablemente C”. En el segundo caso, lo que se indica con el modalizador es el carácter condicional de la conclusión, expresándose en frases del tipo “D, entonces presumiblemente C”.

La fuerza especial del calificador usado en el segundo tipo de casos está directamente conectado con la idea de restricción. Registra el hecho de que la inferencia está garantizada —que la conclusión está directamente sustentada por los datos— sólo en ausencia de cierto tipo de condiciones particulares excepcionales, invalidando la inferencia (por ejemplo, al hacerle perder autoridad a la garantía interviniente).

Los adverbios *presumiblemente*, *normalmente* u *ocasionalmente* indican cuánta fuerza poseen los argumentos según las condiciones y circunstancias de su construcción y presentación.

En el caso del concepto de *carga de la prueba*, se da que en muchas situaciones cotidianas se toman decisiones en forma racional aun cuando no se posea suficiente información, o en presencia de información que conduce por caminos conflictivos. Cuando la información es pobre, no resulta racional suspender la formulación de juicios, ya que las situaciones prácticas demandan una intervención urgente. Es más razonable comenzar por asumir una conclusión particular

mientras no haya evidencia que la contradiga. En forma semejante, cuando la evidencia es conflictiva, es a menudo apropiado empezar por asumir una de las dos posiciones posibles hasta que tales conflictos hayan sido resueltos.

Finalmente, se trata de ver cómo la argumentación práctica se adapta a los contextos en los que se la aplica, y qué se entiende por *argumentación “relevante”*. El análisis crítico de argumentos particulares lleva a considerar las diferentes empresas humanas en las que los argumentos contribuyen al logro de los objetivos específicos de cada campo de actividad. Esta última noción es fundamental: sólo se comprenderá cabalmente qué le otorga poder y fuerza racional a los argumentos al investigar como éstos sirven a los propósitos especializados de empresas profesionales como aquellas constituidas por la ley y la ciencia, entre otras.

Las condiciones de fuerza y de relevancia de los argumentos son comprensibles en forma cabal sólo si son analizadas en el contexto más amplio de las demandas y los objetivos de la empresa racional en la que emergen. Todo aquel que presente genuinas aserciones y plantee una lícita discusión para justificarlas dentro del ámbito de la empresa legal o científica, por ejemplo, debe tener cierto conocimiento general acerca de cómo están organizadas tales empresas y qué fines persiguen. Quienes participan en una discusión tienen mucha información significativa e insignificante y hacen uso de ella para enriquecer la defensa de sus posiciones o puntos de vista.

La *relevancia* es una problemática sustantiva que debe ser discutida en el campo legal por los abogados; en el ámbito científico, por los científicos, etc. Son muy pocas las condiciones de relevancia de tipo general que pueden ser utilizadas en todo tipo de campos y foros. Por el contrario, el entrenamiento profesional involucrado en aprender cómo operar dentro de una empresa racional consiste, en gran medida, en lograr reconocer qué tipo de información será relevante para justificar argumentos.

Los diferentes campos argumentativos y sus procedimientos

1) Grados de formalización

Toulmin reconoce la existencia de distintos grados de formalización en los procedimientos racionales de los diversos campos. Algunos métodos de argumentación empleados en una empresa tienen un nivel de formalización más complejo y estilizado que otros.

Ejemplifica el nivel de formalización a partir de dos situaciones. En un caso, la discusión que se entabla entre dos amigos luego de ver una película. No existe una fórmula fija y establecida ni una secuencia de pasos a seguir para intercambiar opiniones con otra persona. Se supone que la claridad de expresión dará más fortaleza a las afirmaciones pero, incluso si se llega a un acuerdo respecto de la película, este acuerdo no surge de un procedimiento formal sino de la misma dinámica del intercambio de opiniones e impresiones.

El segundo caso alude a los procedimientos que se debe seguir en un tribunal. En esta situación, al contrario que en la anterior, existen secuencias que se

deben cumplir para alcanzar el objetivo buscado por parte de los abogados. Si se cometen errores de procedimiento se da lugar a que se produzcan apelaciones que pueden llegar a invalidar el conjunto del proceso. La gran formalización que afecta a los procesos legales parece una necesidad que permite la protección de las partes comprometidas en un juicio.

Entre estos dos extremos, la crítica de una película y los procedimientos legales, se pueden dar un abanico de ejemplos intermedios. En las ciencias naturales, por ejemplo, las revistas especializadas presentan un alto grado de formalización, pero también sirven para el debate y la publicación de investigaciones. La validez real de la argumentación científica no depende tan íntimamente de su adecuación a procedimientos formales ya existentes, como sí ocurre en el campo legal. A su vez, en otras áreas, por ejemplo, las decisiones éticas o las decisiones económicas, los procedimientos argumentativos son frecuentemente menos elaborados y ritualizados que en la ciencia.

2) Grados de precisión

En este caso Toulmin plantea que encontrar argumentos de gran precisión y exactitud es más factible en algunos campos del razonamiento práctico que en otros. En la física teórica, por ejemplo, muchos de los argumentos pueden ser formulados con exactitud matemática. Aunque tal precisión no es común a muchas áreas, el tipo de exactitud abstracta típica de la física aparece en muchas empresas racionales. En los negocios y la política, por ejemplo, muchas aserciones son hechas en virtud de estadísticas y proyecciones, lo que simplifica y refuerza la capacidad persuasiva del argumento.

En otros campos de experiencia humana sucede lo contrario. La habilidad para defender opiniones depende, en gran medida, de cómo se organizan vínculos complejos entre un elemento y un conjunto de sucesos e ideas. El caso paradigmático es el de la psicología. Lo dicho se aplica también a la tarea del crítico que debe explicar una compleja pintura abstracta. Es válido también en la medicina, cuando el clínico sistematiza una gran variedad de signos y síntomas y los articula en un diagnóstico.

En casos como los mencionados, la interpretación cualitativa de los elementos en juego tiene más peso que la exactitud y la precisión. La precisión, entendida como “exactitud cuantitativa”, tiene genuina importancia en varias situaciones, pero sólo si está al servicio de expresar “cierta visión de conjunto”.

En realidad, la cuestión válida es, más allá del campo de razonamiento, cuán relevantes son los procedimientos de gran exactitud para la resolución de los diferentes tipos de problemas que se presentan.

3) Modos de resolución

Los distintos *modos de resolución argumentativa* se deben a los diferentes objetivos que tienen las empresas humanas.

A pesar de que los argumentos empleados en todos los campos de razona-

miento práctico son bastante similares en su inicio (todos comienzan con la formulación de una aserción), no existe tal uniformidad en la forma en que se los conduce hacia una conclusión.

En ciertos foros como el judicial, los procedimientos se articulan sobre una *base adversativa*. La acción presentada ante el juez incluye dos partes opuestas o adversarias. Los procedimientos concluyen cuando –luego de atravesar el debido proceso– el juez emite un veredicto en favor de una o de otra. Para llegar a esa resolución, la función esencial de los procedimientos judiciales es básicamente “dictaminar” entre las dos posiciones adversas más que lograr una posición intermedia y satisfactoria para ambas partes.

En empresas racionales, como las negociaciones entre sindicatos y patronales, la meta es justamente la opuesta. La meta es lograr un *compromiso consensuado* que sea aceptado por ambas partes. El resultado de una negociación exitosa no es una decisión en favor de una u otra; por el contrario, la resolución consiste en acceder a una posición intermedia satisfactoria –o al menos tolerable– para las partes involucradas.

Estos dos modos de procedimiento contrastantes –el *adversativo* y el *consensuado*– no son los únicos posibles. En otros campos de argumentación, como el artístico, ni un acuerdo ni un fallo son factores esenciales en la resolución de la discusión. Allí, la función central de la argumentación será la *clarificación*. En tales contextos se puede concluir una discusión racionalmente sin pretender que se haya establecido lo “correcto” y lo “incorrecto” del tema debatido.

4) Objetivos argumentativos

El tipo de proceso apropiado para cada campo particular de argumentación depende de *cuánto esté en juego* en un foro específico. Una misma frase, como “Juan esta loco”, puede significar distinto tipo de aserciones dentro del contexto de diferentes campos o esferas de acción humana.

Para ilustrar esta noción, Toulmin parte del ejemplo extraído a partir de la frase “Juan está loco”, que puede tener diferentes significaciones según los campos o esferas de la acción humana. Puede tratarse de la aserción del médico que atiende a Juan; el que escucha es el psiquiatra y entre ambos acuerdan un tratamiento para una psicosis. Pero también puede tratarse de la aserción de un abogado que interviene a favor de la esposa de Juan. El que escucha puede ser un juez que determinará la inhabilitación civil y resolverá que los bienes pasen a ser administrados sólo por la esposa.

En el primer caso, el móvil de la consulta consiste en lograr un acuerdo sobre la condición psiquiátrica de Juan. Y esto debido a que el contexto médico y psiquiátrico articula a las partes en virtud del logro de consenso más que del enfrentamiento.

En el segundo caso, el contexto pone en funcionamiento interacciones basadas en lo adversativo, siendo el consenso una instancia imposible de imaginar. En este ejemplo se manifiestan algunas diferencias entre los principales modos de argumentación de campos adyacentes (psiquiatría y campo legal en este caso), diferencias que se comprenden mejor en virtud de la disparidad de propósitos

vigentes en cada una de estas empresas. El diagnóstico médico y el tratamiento psiquiátrico, por ejemplo, permiten amplia flexibilidad, particularmente en cuanto a variaciones de “grado” (algo impracticable y hasta irritante para las cuestiones legales). Un psiquiatra puede prescribir una u otra droga, recetarlas para que se ingieran juntas en un tipo particular de terapia, e incluso puede prescribirlas en diferentes dosis. Pero los asuntos provenientes de los tribunales rara vez pueden ser abordados de esa manera. Comúnmente éstos demandan aserciones rigurosas y determinantes, porque así deben ser sus fallos (lo que constituye su meta o propósito).

En otras empresas y campos argumentativos, los modos de razonamiento práctico reflejarán el propósito general y las demandas prácticas de todo el campo considerado. En el capítulo siguiente se analizarán cinco campos especiales que proveen foros para la argumentación y el razonamiento práctico (la ley, el arte, la ciencia, la administración de empresas y la ética).

5) Argumentos regulares y argumentos críticos

En todo campo de argumentación se argumenta de dos maneras diferentes. Por un lado, el verdadero propósito de desarrollar procedimientos, estatutos y formas similares de razonamiento es establecer modelos de argumentación que sean considerados confiables para lograr los resultados requeridos por la empresa racional considerada. Las leyes científicas deben generalmente conducir a explicaciones satisfactorias; los procedimientos médicos deben determinar un diagnóstico y un tratamiento exitoso. En cada una de estas esferas es posible sustentar las acciones en un cuerpo aceptado de *garantías* o *leyes de pasaje*, sin tener que someterlas a prueba en cada oportunidad en que se las use. El tipo de argumento que se sustenta sobre la base de un cuerpo ya aceptado de garantías es denominado “argumento regular”.

Sería muy dogmático si nunca nadie se preguntase acerca de la adecuación o la relevancia de las reglas ya establecidas. Tal vez las leyes de la teoría electromagnética necesitan enmiendas, tal vez el actual tratamiento de la artritis sólo funciona bien para cierta clase de pacientes. En todos los campos de argumentación, a veces se deben repensar los procedimientos establecidos y, si es necesario, reemplazarlos. El tipo de argumento por el que se modifican reglas codificadas se denomina “argumento crítico”.

En los *argumentos regulares* las garantías son meramente *utilizadas*, mientras que en los *argumentos críticos* éstas son *evaluadas*. En virtud de lo dicho, los argumentos regulares son aquellos que *aplican las reglas*, mientras que los argumentos críticos son los que *justifican o discuten las reglas*.

Comparaciones en el interior de un campo y entre campos distintos

Al examinar los distintos campos, se notan semejanzas y diferencias entre los modos y estilos de argumentación. Ningún campo presenta mejores argumentos que otro campo. El único juicio válido será el relativo *al interior de un*

campo. No vale, en este caso, el análisis comparativo de los distintos campos entre sí.

Algunos analistas asumen que empresas intelectuales “duras” –como las matemáticas y las ciencias experimentales– son más “lógicas” o “racionales” que las más “emocionales” áreas de la ética o la estética. Una presunción similar ocurre con la pregunta acerca de si la *totalidad* de la ciencia histórica es más o menos racional que la *totalidad* del conocimiento acumulado por la física. Una vez más, tal comparación entre campos carece de interés: algunos argumentos históricos son más acertados que otros, así como ciertos argumentos de la física son más rigurosos que otros. En realidad, comparar los méritos de *todos* los argumentos históricos con *todos* los argumentos de la física no tiene ningún propósito práctico.

En el capítulo siguiente se trabajará con diversas cuestiones acerca de la argumentación que emergen en el interior de uno u otro campo considerado. Esta decisión significará analizar:

- 1) El carácter general de cada una de las empresas racionales como generadoras de foros de argumentación práctica.
- 2) Los variados tipos de foros existentes dentro de cada empresa y los asuntos y resultados característicos de cada uno de ellos.

Sobre esta base, luego se examinarán:

- 1) Los diferentes tipos de *conclusiones* y *datos particulares, garantías* y *soportes*, que se desarrollan dentro de los modos de argumentación práctica.
- 2) La forma en que los distintos tipos de juicios y críticas apropiadas para las ciencias naturales (o la estética o la ley) reflejan las metas y los requerimientos básicos de la empresa en cuestión.

Dadas estas consideraciones hacia el interior de un campo, se verá cómo los argumentos legales se definen como débiles o consistentes en relación con la totalidad de la empresa judicial; cómo los argumentos científicos son considerados útiles o faltos de valor en relación con los objetivos generales de la empresa científica. Para llegar a estas conclusiones, resulta claro que es irrelevante evaluar los argumentos legales o científicos *en general*, simplemente porque éstos carecen de la “certeza” de los argumentos geométricos; pero también es absurdo evaluar tales argumentos *en particular*, ya que se pierde de vista cómo contribuyen o no a satisfacer los objetivos y las metas de los campos en los que emergen. Una mala ley *es mala en relación con la ley*, no porque falle en promover las metas de la psiquiatría.

¿Qué rol juega el razonamiento y la argumentación en empresas humanas como la ley, la ciencia, el arte, la administración gerencial y la ética? ¿Qué tipo de foros de argumentación proveen esas empresas racionales? En el interior de un campo específico, ¿cómo discriminar un buen argumento de uno que no lo es? Esta clase de preguntas son las que captarán la atención al analizar los campos especializados que se considerarán a continuación.

LA ARGUMENTACIÓN JURÍDICA

En este apartado se tratarán los rasgos que identifican el razonamiento legal. Para ello es importante conocer el alcance que Toulmin brinda al concepto de ley. En efecto, para él la ley:

...es un sistema de procedimientos y principios destinado a proveer decisiones sistemáticas con el objeto de garantizar la vida y la libertad de los individuos, proteger la propiedad, legitimar la firma de contratos válidos, resolver conflictos entre las personas, mantener el orden público y perseguir la concreción de otras metas que la sociedad ha consensuado.¹

Se está en contacto con el razonamiento legal aun cuando no se haya ingresado nunca a un juzgado, a un tribunal o a una cámara de apelaciones ni se haya leído ningún código civil o penal ni se sea especialista en derecho. Las disputas que se entablan en la vida cotidiana en muchas ocasiones toman como referencia a este tipo de argumentación para buscar una vía de solución.

Sin embargo, es difícil sostener que todos conocen las garantías que brinda el derecho. Mucho más aún si se tiene en cuenta que el mismo varía según el lugar, la época y las circunstancias.

Un rasgo fundamental de los procedimientos del razonamiento legal es que, frente a un problema que lleva a un litigio, un abogado presenta argumentos en defensa de un cliente, lo representa y toma su lugar.

Es lícito afirmar que el razonamiento legal afecta la conducta social de los sujetos. De todas las instituciones sociales, el régimen legal es el que provee el más intenso foro para el ejercicio y el análisis de los razonamientos y las argumentaciones, y ha estado cumpliendo este papel desde hace centurias. Por tal razón, no hay que sorprenderse de que muchas de las técnicas de razonamiento

legal hayan sido adaptadas por otros actores sociales, para el logro de distintos fines. Por ello resulta fructífero iniciar el estudio de los *campos argumentativos* propuestos por Toulmin a partir del razonamiento legal.

1) La ley como foro de argumentación

La mayoría de los conflictos cotidianos que se dan entre los individuos se solucionan sin llegar a las instancias judiciales. Cuando alguien no puede dormir por el ruido que hace un vecino, cuando un matrimonio decide divorciarse y separar los bienes que adquirieron en común o cuando alguien le prestó dinero a un amigo y se lo reclama, es posible que en todos estos casos se logre una solución a partir de un mutuo consentimiento de las partes sin llegar a una demanda judicial o a ser representado por un abogado ante los tribunales.

Aun cuando la gente no pueda resolver sus propios conflictos, existen instancias de asesoría y mediación que resultan eficaces, por lo que tampoco en estos casos se llega a la Justicia. Muchos psicólogos y mediadores y hasta religiosos realizan este tipo de servicios. Algo similar ocurre con las crisis salariales que enfrentan a patrones y empleados o trabajadores. Existen mediadores sindicales entrenados en buscar la forma de acercar las distintas posiciones y llegar a un acuerdo.

A medida que aumenta el valor de lo que está en juego y el desacuerdo esencial se vuelve más complejo, es mucho más probable que la disputa se formalice en un procedimiento legal. Cuando las partes involucradas no logran alcanzar acuerdos satisfactorios, aun cuando sean asistidas por abogados o mediadores y puedan llegar a perder o a ganar demasiado según cómo se resuelva el conflicto, la única salida es recurrir al sistema de toma de decisiones organizado socialmente, que está respaldado por la autoridad pública que obliga a cumplir con las resoluciones judiciales. Esto es lo que la ley provee.

Pero el sistema legal brinda mucho más que autoridad para hacer cumplir un fallo. También otorga decisiones *fundamentadas* que sirven para que, en caso de futuros conflictos, se puedan evaluar y predecir resoluciones judiciales en distintos casos. Como resultado, pocos conflictos deben llegar a ser resueltos por decisiones legales formales. En muchos casos, en cambio, las soluciones se logran en la oficina de un abogado, en donde se aconseja al cliente ir o no a juicio según los antecedentes de ese tipo de conflicto; el abogado aconsejará que, en virtud de los antecedentes, el problema se resuelva más tranquila y económicamente negociando un acuerdo con la otra parte.

Sin embargo, a menudo ocurre que, una vez que se ha dictado sentencia, una de las partes siente que la resolución fue injusta y dirá que alguna norma fue violada durante el proceso legal. Reclamará la revisión del fallo o la celebración de un nuevo juicio, es decir, apelará la decisión del juez. Ante esta situación, se necesita un segundo foro de argumentación legal, las cámaras de apelación, que revisan las decisiones precedentes. Suele haber dos niveles de apelación, una red de cámaras de apelación estatales y la máxima instancia de apelación representada por la Corte Suprema de Justicia. Cada cámara tiene la responsabilidad de examinar el razonamiento argumentativo de los fallos

1. S. Toulmin, R. Rieke y A. Janik, ob. cit., p. 281.

producidos por las cámaras precedentes. En general, las cámaras de apelación no reexaminan las versiones acerca de los hechos, de los conflictos. Aceptan como *hechos* lo que el tribunal anterior calificó como tales.

Lo que hacen las cámaras de apelación es escuchar los argumentos de los abogados y leer los informes que explican el desarrollo argumentativo de las partes. Consideran las interpretaciones que los letrados de cada parte hacen de las leyes, los estatutos vigentes y los fallos precedentes, y aceptan los argumentos de autoridades competentes en determinados temas que sugieren el sentido que debería otorgarse a cierto argumento. En síntesis, la tarea de una cámara de apelación es mostrar las razones que hacen que una versión sea más consistente que la otra con relación a la demanda de justicia, en consonancia con los valores y las obligaciones básicas que emanan de la Constitución. Un tribunal de apelación puede dictar una sentencia con la manifiesta intención de contribuir a un determinado ordenamiento social. La decisión de una cámara de apelaciones no afecta sólo a las partes del conflicto. Sus fallos serán leídos por letrados de todos los sectores sociales, incluso jueces en otras cámaras de apelación. Basándose en la argumentación provista por una cámara en un caso específico, otros decidirán sobre lo justo o no de una controversia que presente las mismas o similares características que aquella ya resuelta por una cámara de apelación. Gracias a la fuerza argumentativa de sus fallos, los tribunales de apelación contribuyen a la evolución jurídica en su conjunto.

En síntesis, lo habitual es que, en primera instancia, la ley provea de un foro para el debate y la posibilidad de contrastar versiones opuestas sobre los hechos que representan un conflicto que no se resolvió por conciliación o mediación. Por esa razón, lo primero que tiene que ser determinado mediante el razonamiento legal es cuáles son los *hechos* válidos. Es decir, lograr que ciertos eventos y situaciones sean aceptados por las autoridades legales como los *hechos* a tener en cuenta, y sobre los que habrá que decidir. En cambio, el foro secundario, los tribunales de apelación, centran su acción en decidir sobre las disímiles *interpretaciones acerca de la ley*.

2) La naturaleza de los asuntos legales

En la descripción del foro de razonamiento legal Toulmin menciona dos tipos generales de asuntos legales: las *cuestiones de hecho* y las *cuestiones de ley*.

Cuestiones de hecho

El paso previo para que una demanda se constituya se realiza cuando un potencial cliente le cuenta un problema a un abogado. Este escucha la historia y piensa en las posibles soluciones que las leyes vigentes podrían aportar. El relato de quien busca asesoramiento jurídico está basado en sucesos que han ocurrido o que supone que han ocurrido o que intenta hacer creer que han ocurrido. Pero cualquiera sea el caso del que se trate, siempre se inicia el razonamiento legal a partir de intentar mostrar *hechos* como habiendo sucedido de una determinada manera, siguiendo una determinada secuencia. En la dinámica de la

argumentación legal, cada asunto de *hecho* será luego subdividido en *asuntos subordinados*.

DATOS

- 1) *Se atestigua que se celebró una reunión con Emir Yoma y el señor X.*
- 2) *Se muestra la agenda indicando la fecha y hora del encuentro.*
- 3) *La secretaria de Yoma, Lourdes Di Natale, atestigua que recuerda claramente al señor X hablando de su interés en la venta de armas y en el pago de comisiones pertinentes.*

GARANTÍA

Se celebró una reunión en la oficina de Yoma y el señor X introdujo el tema de la compra de armas y el pago de comisiones, es razonable inferir que:

CONCLUSIÓN

Los datos contenidos en la agenda de la secretaria de Emir Yoma son veraces y permiten deducir el pago de una "comisión" en relación con la compra de armas. Ante tal argumentación, los oponentes responden con otra versión de los hechos:

- 1) *La agenda que muestra Lourdes Di Natale no es una prueba porque pudo haber sido fraguada.*
- 2) *La reunión se realizó pero se trataron temas vinculados a la compra de una casa de fin de semana.*
- 3) *La reunión se realizó pero no contó con la asistencia de quienes Di Natale asegura que estuvieron.*

La tarea del juez es elegir entre las versiones presentadas de la historia: se tiene que decidir si la interpretación de los hechos es convincente. Si la historia no es convincente, la demanda pierde sustento.

Cuestiones de ley

La *cuestión de ley* abarca la determinación de la *cuestión de hecho*. No es suficiente elegir entre dos historias diferentes sobre cómo ocurrieron las cosas. La elección debe hacerse teniendo en cuenta también las demandas de ley o de justicia. A través de los procedimientos, el tribunal tomará decisiones relativas a *cuestiones de ley*. Para resolver tales cuestiones, el tribunal deberá responderse varias preguntas:

- ¿Es éste un asunto apropiado para ser considerado por la ley?
- ¿Es este juzgado el que debe considerar tal asunto?
- ¿Es un asunto apropiado para discutir, dada la naturaleza del cargo y la acusación?
- ¿Es éste un procedimiento adecuado para tratar esta cuestión durante el juicio?

- ¿Estos testigos son los adecuados para dar testimonio sobre el asunto?
- ¿Estos documentos son adecuados como evidencia en este juicio?
- ¿El juez se comportó apropiadamente o dictó sentencia de modo prejuicioso?
- ¿El fallo es compatible con el sistema legal?
- ¿La ley que sustentó el fallo es consistente con la Constitución provincial o la nacional?
- ¿Es el fallo compatible con la demanda general de justicia?

Tales cuestiones de ley se vuelven *asuntos de ley* cuando la decisión de un juez es impugnada por una de las partes. Los abogados cuentan con la transcripción de todo aquello que sucede durante el juicio, pues tales datos serán la base sobre la que construir futuras apelaciones. Incluso antes de que un juicio se inicie, la parte oponente puede tener objeciones que requieran la decisión del juez y, si tales objeciones son aceptadas, el juicio se suspende.

3) La interacción entre la ley y los hechos

Al poner en evidencia la relación entre los principios básicos de razonamiento o argumentación y la decisión sobre las cuestiones *de hecho* y las *de ley*, se habilita el examen de la interacción entre los dos tipos de razonamiento en situaciones específicas. En primer lugar, es preciso revisar tres conceptos centrales del razonamiento legal: la *presunción*, la *carga de la prueba* y el *caso de prima facie*.

1) La *presunción* debe ser comprendida en dos contextos: como una *cuestión de ley* a ser determinada por jueces y como la perspectiva que adoptan los miembros del jurado. Legalmente, la *presunción* es entendida como un punto de partida, como un *dato* o fundamento argumentativo y como una guía hacia la toma de decisiones. Es un punto de partida cuando la ley expresa presunciones –por ejemplo, la inocencia o la ausencia de negligencia– como indicadores de cómo deben proceder los argumentos. Si se presume la inocencia de una persona, ésta continuará siendo inocente hasta que se demuestre su culpabilidad. Es una guía para la toma de decisiones debido a que puede determinar el fallo cuando no hay clara preponderancia de evidencia (o cuando se presenta un caso de duda razonable en el fuero criminal). Si existe una falta clara de evidencia, la decisión se hará basada en la presunción.

2) El concepto de *carga de la prueba* se relaciona con el de *presunción*. La parte que busca dejar sin efecto la presunción (de inocencia de la parte acusada) debe asumir la *carga de la prueba*. Esto es, si se afirma que alguien debe pagar dinero por una acción negligente, es responsabilidad del demandante proveer *clara preponderancia de evidencia* de tal negligencia.

De igual forma, desde la perspectiva del juez, la *carga de la prueba* podría reformularse como *carga de persuasión*. Si al iniciar el juicio, el juez tiene la secreta convicción de que el acusado es culpable, la defensa deberá asumir tal *carga de persuasión* y esforzarse por erradicar esa creencia de la mente del juez,

ya que, aunque la ley dice que toda persona es inocente hasta que se demuestre lo contrario, esto puede no cumplirse efectivamente en la mente del juez.

3) Un *caso de prima facie* también debe ser considerado desde la ley y desde la perspectiva del jurado. Según la ley, un *caso de prima facie* es aquel que en *primera instancia* parece justificar una clara decisión a favor de quien inicia la demanda. Pero no garantiza necesariamente que tal parte sea la vencedora en el juicio. Un *caso de prima facie* es aquel que ofrece argumentos que satisfacen la totalidad de asuntos esenciales relacionados con la causa a ser juzgada. Por ejemplo, un *caso de prima facie* para iniciar un juicio por negligencia requiere argumentos que satisfagan los siguientes elementos esenciales: ¿fue negligente la acción de la otra persona?, la causa del perjuicio, ¿puede ser atribuida a una persona, según la ley vigente?, y ¿por ningún medio contribuyó usted a que se generara tal negligencia?

4) Asuntos esencialmente polémicos

Por lo general, en un tribunal los problemas comunes se resuelven relativamente rápido, por la aplicación directa de las normas legales. De hecho, de todas las disputas a punto de ingresar en el sistema formal de justicia, muchas son resueltas por acuerdo de las partes antes del juicio. Acerca de las demandas que llegan a la instancia de juicio, la mayoría de ellas se dirimen por la decisión de un juez o un jurado y tales fallos no son apelados. En realidad, una ínfima porción de casos llega a ser analizada por las cortes de apelación y por la Corte Suprema.

Sin embargo, algunos casos ponen en escena asuntos de tanta importancia que requieren de la intervención del máximo tribunal. Aquí el foco de atención deja de ser el individuo involucrado o cómo afecta en su vida el conflicto en cuestión. El individuo que protagoniza la controversia es olvidado en virtud del debate acerca de temas de importancia para la sociedad. Es frecuente reconocer en los ámbitos judiciales, a partir de los nombres involucrados, el juicio del que se trata, la sentencia que se dictó y los efectos que tuvo sobre el marco jurídico general el fallo dictado.

5) La naturaleza de las decisiones legales

A pesar de que la resolución de conflictos específicos es el corazón del proceso legal, *las decisiones que establecen normas* se vuelven cada vez más importantes para la sociedad. Si todas las disputas tuviesen que ser resueltas en las cámaras, el sistema legal colapsaría. La demanda de los ahorristas argentinos en enero y febrero de 2002 presentando amparos para la devolución de los depósitos atrapados por los bancos, a partir de la caída de la convertibilidad, generó una avalancha que estuvo a un paso de hacer colapsar el sistema judicial. De hecho se tuvieron que acondicionar edificios especiales para hacer lugar a la cantidad de expedientes que se iniciaron en un lapso muy breve.

Pero ésta no es la situación habitual. Muchas personas solucionan sus disputas por el asesoramiento de un abogado, asesoramiento que el letrado basa en lo que prevé que el juez podría opinar respecto de ese problema. Tales decisiones pueden tomarlas los abogados o, incluso, ciudadanos informados que anticipan un potencial fallo judicial sobre el conflicto que los ocupa, simplemente teniendo en cuenta las normas establecidas anteriormente sobre el tema, a través de fallos que se puedan asemejar.

En el pasado, muchos filósofos del derecho enseñaban que la estricta aplicación de la lógica formal serviría a los jueces para tomar decisiones. Si una aserción legal sirve como una de las “premisas” y otra de las “premisas” es una aserción sobre una *cuestión de hecho*, las reglas de la lógica proporcionarían la decisión justa como resultado de la inferencia a la que se sometieran las premisas. Aunque los argumentos utilizados para formular decisiones jurídicas siguen en forma y contenido los parámetros de la lógica tradicional, poca gente cree realmente que las reglas de la lógica sean adecuadas para regir los procedimientos de la toma de decisiones legales. En cambio, muchos analistas actuales describen la ley como un sistema de reglas diseñado para lograr *consideración*. Para varias autoridades, tales reglas no funcionan para dictar decisiones en forma imperativa sino para que guíen las inferencias. Es más pertinente hablar de las reglas como *guías* que como determinantes absolutas de la racionalización que lleva a tomar una decisión. En consecuencia, algunos críticos han acusado a la ley de ser “irracional”; otros argumentan que es posible encontrar un punto medio entre la imposible obtención de certeza que garantiza la lógica formal y la aparente imprevisibilidad que subyace bajo el concepto de irracionalidad.

Como el enfoque de Toulmin se basa en la argumentación práctica, se advierte el carácter *orientado hacia la norma ya establecida* que tiene el razonamiento legal. Si las decisiones legales se basaran sólo en la lógica formal, entonces habría, para cada serie de hechos particulares en una disputa, sólo una ley que claramente determinara el fallo. De esta manera, la tarea sería sencilla: sólo se trataría de encontrar *la norma correcta* que funcionara como premisa válida en una inferencia lógica. Pero ése es un modelo impracticable para tomar decisiones legales. Desde otra perspectiva, los críticos que acusan a la ley de “irracional” sugieren que los tribunales son libres de decidir lo más conveniente, conforme a las presiones políticas, sectoriales, ideológicas, etc. Pero esta afirmación no explica la regularidad y previsibilidad que presentan los fallos judiciales. Desde la perspectiva de la argumentación práctica, los hechos de cualquier disputa pueden ser vistos como principios evocados y conflictivos y la corte, como única y original responsable de su decisión. Y aun así se puede reconocer cuán *metódicas* resultan ser las decisiones legales, cómo se guían por una tradición de fallos ya establecida. En síntesis, la tarea de un tribunal es generar un tipo de razonamiento que, a partir de los hechos específicos que componen el caso, permita tomar una decisión legal. Para ello, será necesario examinar cada hecho mediante todas las garantías disponibles en el campo legal, teniendo en cuenta también la historia legislativa y otros respaldos que constituyan la base de aplicación de las garantías.

Es cierto que un juez elige libremente qué garantías utilizará para justificar

su fallo, pero tal elección se toma dentro de los límites impuestos por la tradición legal. Tal tradición ha sido construida por la decantación de decisiones legales. Cuando los hechos de un caso son alcanzados clara e incuestionablemente por una norma previamente establecida y enunciada, tal regla será la que regirá la decisión. Si se presentan dudas al respecto, el razonamiento legal deberá considerar un mayor y más amplio número de normas y reglas. Y si las dudas son sustanciales, la decisión deberá procurar ser consonante con el espíritu general de la doctrina legal y de su evolución.

Cualquier decisión legal implica un razonamiento complejo. Es más problemático que decidir el destino de dos partes en conflicto. Tiene que desarrollarse dentro de la tradición legal ya establecida y debe, además, construir y aplicar normas legales de manera que éstas pueden ser “predecibles”, esto es, suficientemente inteligibles como para que los abogados puedan prever qué hará un tribunal si le es presentado un caso. En este sentido la empresa legal puede ser descripta como un *sistema legal*, ya que el fallo no es la clausura de la disputa sino sólo un paso más en el proceso de resolución de disputas sociales en el foro y en el ámbito de la ley.

Pero el funcionamiento judicial no se atiene exclusivamente a las características del marco legal vigente. Este mismo marco legal va variando según las circunstancias históricas, políticas, sociales e internacionales. Así, en la Argentina esta situación es harto evidente en algunas áreas del derecho. Por ejemplo, en los juicios laborales y merced a los cambios sufridos en torno de los derechos laborales, llamados eufemísticamente “flexibilización laboral”, es sabido que en una buena cantidad de casos se falla a favor de los empleadores, cuando en el país hubo una tradición importante de reconocimiento de los derechos de los trabajadores.

Algo similar ocurre con la relación que tiene el Estado nacional con los servicios públicos privatizados. No logra, a pesar de que en algunos casos existe normativa vigente, conformar una relación donde se les pueda exigir el cumplimiento con aquello que figura en los contratos suscriptos.

6) Las características de los argumentos legales

Vale la pena detenerse a analizar las singulares características de los argumentos que se utilizan para respaldar ciertas conclusiones acerca de las *cuestiones de hecho* y las *cuestiones de ley*. En un tribunal, la disputa que llega a juicio pone en escena diferentes versiones de un mismo episodio. Cada parte cuenta una historia, y la tarea del juez es determinar cuáles son los *hechos*. Debido a que, en este tipo de casos, el objetivo principal es resolver el conflicto, la evaluación *razonada* de los hechos no fue siempre el mecanismo elegido para llegar a un veredicto. Toulmin recuerda que para el antiguo pueblo anglosajón el “juicio por combate” era un método aceptable. El querellante desafiaba al acusado a una pelea cuerpo a cuerpo y quien vencía ganaba la disputa. Luego se empleó la variante de “juicio mediante investigación”. Consistía en llamar a los vecinos del acusado para erigirlos en el tribunal que resolvería la disputa. Ese tribunal basaría su fallo en el conocimiento personal que tenía de las partes.

Con el tiempo, esta corte de vecinos fue formalizada en el derecho norteamericano como un grupo de doce personas que tenían el derecho de llamar a otras para que testimoniaran acerca de las situaciones implicadas en el conflicto. Finalmente, la base que sustentaba la elección de aquel grupo inicial cambió. Hoy, para formar un jurado, se eligen personas que no tengan conocimiento personal de la controversia y que, por ello, sean imparciales.

En un juicio que involucre a un jurado imparcial, cuya decisión tendrá carácter legal y deberá hacerse efectiva, el análisis de la *evidencia* es indispensable. Para la ley, la *evidencia* es el medio para satisfacer las dudas de un tribunal sobre la veracidad o la falsedad de las historias que cuentan las partes en disputa. Ya en el inicio de un juicio, ambas partes declaran lo que creen representa la “verdad”. En la declaración de apertura de un proceso, el fiscal le dice al jurado qué es lo que intentará probar. Hasta aquí, la evidencia no se ha presentado.

El núcleo del juicio es la presentación de la *evidencia* sobre la que, constituyendo los *datos*, los abogados presentarán los argumentos que sustentan su versión, la *conclusión*. Pero la trama final de esos argumentos aparece al final del juicio, luego de que toda la evidencia fue puesta en consideración.

A través de los años, se fueron fijando estrictas reglas sobre las *evidencias* para controlar qué puede ser presentado ante la consideración de un jurado. En el campo legal se evita cuidadosamente que el jurado tome conocimiento de evidencia considerada no apropiada para su análisis. Aristóteles explicaba la distinción entre el razonamiento político y el jurídico de la siguiente manera: en un contexto político o legislativo, los jueces —en este caso, los votantes y aquellos que son electos para representarlos— tienen intereses creados y buscan que el resultado de las disputas los beneficie. Son esos intereses los que filtran las evidencias, descartando las que resultan impropias o irrelevantes para el logro de tales beneficios personales. En el campo legal, por el contrario, los jueces no tienen interés en que un conflicto resulte de una u otra manera. Y si están involucrados en alguna forma con una controversia, serán recusados para actuar. Como en la esfera legal, el logro de beneficios personales no puede funcionar como filtro, pensaba Aristóteles; es necesario que quienes juzguen posean una norma clara que evalúe el estatuto de las evidencias.

El razonamiento legal se construye sobre el análisis de las *evidencias*, que son cuidadosamente evaluadas para que el jurado sólo reciba aquellas que prometen cierto grado de autenticidad. Además, se filtra toda evidencia que pueda distraer al jurado de los hechos relacionados con el caso. En algunos ámbitos, el jurado no puede saber si un demandante está o no cubierto por un seguro ya que, en una demanda por mala praxis por ejemplo, el jurado debería tender a pensar que una compañía de seguros siempre tiene más recursos económicos que un particular. Respecto de la *evidencia*, hay reglas que inhabilitan a ciertas personas a declarar lo que saben sobre la causa: es el caso del secreto profesional, al que se considera más importante que la mera disputa entre particulares. Por efecto de tal cláusula, a menudo no pueden ser usadas como evidencias las confidencias que un fiel le hace a un cura, un paciente a su médico, un cliente a su abogado.

CONCLUSIONES

Las *conclusiones* que se escuchan en un debate judicial son tan variadas como el tipo de conflictos existentes en una sociedad. Abarcan una gama amplia de posibilidades que cubre desde “X es culpable de escupir en la vereda” a “Y cometió un asesinato” o “Z traicionó a la patria”. Las afirmaciones pueden alegar que no cumplió los términos de un contrato, vendió mercadería en mal estado, es responsable de chocar un auto o de dañar la reputación de otras personas. O X invadió la propiedad ajena, no pagó las cuotas de un préstamo, violó los derechos civiles de otras personas, le paga a sus empleados menos que el salario mínimo estipulado por ley o cometió fraude. Tales afirmaciones naturalmente generarán versiones que intentarán cuestionar su veracidad, aportadas por el demandado y su abogado defensor. Es tarea del juez o del jurado decidir entre ambas versiones.

DATOS

La fuente más habitual de *datos* la proporciona el *testimonio* de los testigos. Aquellos que tienen conocimiento directo de ciertos *hechos* relacionados con la disputa son interrogados por los abogados de cada parte. Sus *testimonios* están sujetos a la posibilidad de careo como prueba de credibilidad y consistencia. De acuerdo con las reglas de evaluación de evidencias, es necesario que lo dicho en el juicio sea *relevante* a los asuntos implicados en el caso, *sea sustancial* (suficientemente significativo como para garantizar atención) y *competente* (que parezca auténtico y satisfaga las reglas de admisión de las evidencias). Los testimonios se tienen en cuenta sólo si cumplen esas condiciones.

Puede haber testimonios de personas que no tienen conocimiento directo de los hechos en disputa. Sin embargo, tales testigos son valiosos porque aportan opiniones autorizadas, basadas en su experiencia profesional. Tal es el caso de médicos, psiquiatras, grafólogos, escribanos y científicos convocados para dilucidar algún aspecto de la controversia.

Para fundamentar determinadas *cuestiones de hecho*, se utiliza también la *evidencia circunstancial*. Aquí el testigo no declara por tener conocimiento directo de hechos del conflicto sino por tener conocimiento directo de otros hechos que permiten sustentar una inferencia que concluya en una afirmación de alguna de las versiones en juego. Un vecino no tiene relación con la pareja que vive en el departamento de al lado pero ha visto en el ascensor varias veces a la mujer con signos de haber sido golpeada: se trata de una evidencia circunstancial porque el vecino no ha presenciado la escena de violencia doméstica.

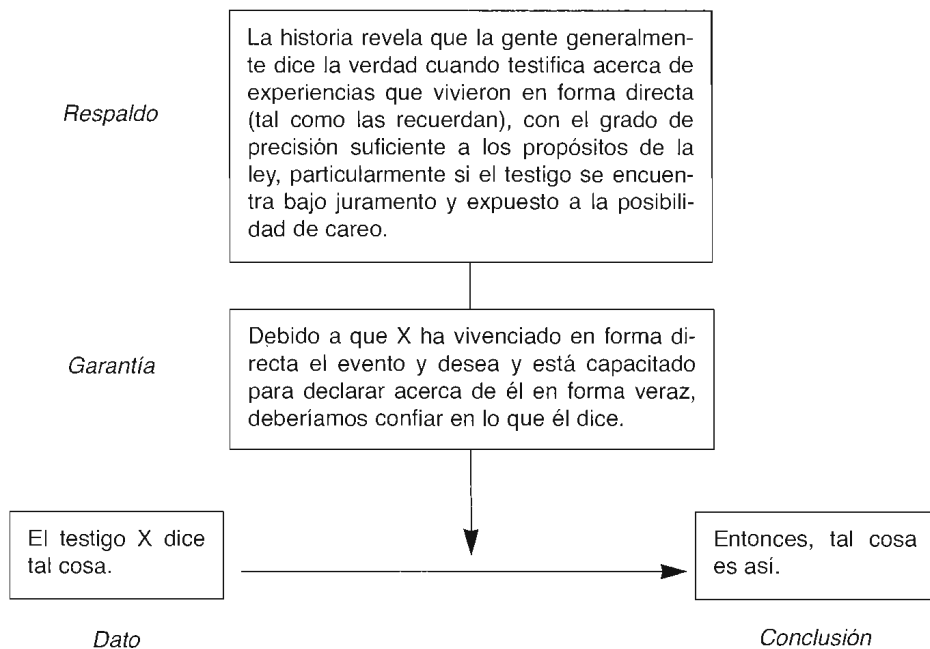
Por supuesto, no todos los datos provienen de testimonios orales. También se pueden admitir *objetos* que cumplan los mismos propósitos. Aunque los *objetos* no pueden ser careados, se puede interrogar a las personas acerca de ellos para establecer su grado de autenticidad. Estos *objetos* pueden ser evaluados en virtud de su relevancia, sustentabilidad y competencia. Los documentos como contratos, cartas y memoranda pueden servir como *datos* para dar sustento material a una afirmación, para demostrar que se habla de un hecho real. Justamente, bajo el concepto de *evidencia inmejorable* la ley establece que siempre es preferible un documento a un testimonio oral para probar un hecho. Otros objetos se denominan “evidencia real”, e incluyen materiales como manchas de sangre,

armas, huellas dactilares, fotografías, grabaciones, todo tipo de elemento que haya sido recogido en la escena del crimen o del accidente y otros objetos que puedan contribuir a sostener una afirmación.

La agenda de Lourdes Di Natale se convirtió en una prueba fehaciente de las acusaciones que formulaba con relación al supuesto soborno por la venta de armas durante la gestión del gobierno menemista. Se trató de una prueba tan contundente que la acusadora dejó el testimonio que presentó al juzgado en una escribanía para que hubiera una certificación legal del objeto en cuestión, ante la posibilidad de que ella sufriera alguna agresión o se atentase contra su vida, como efectivamente ocurrió.

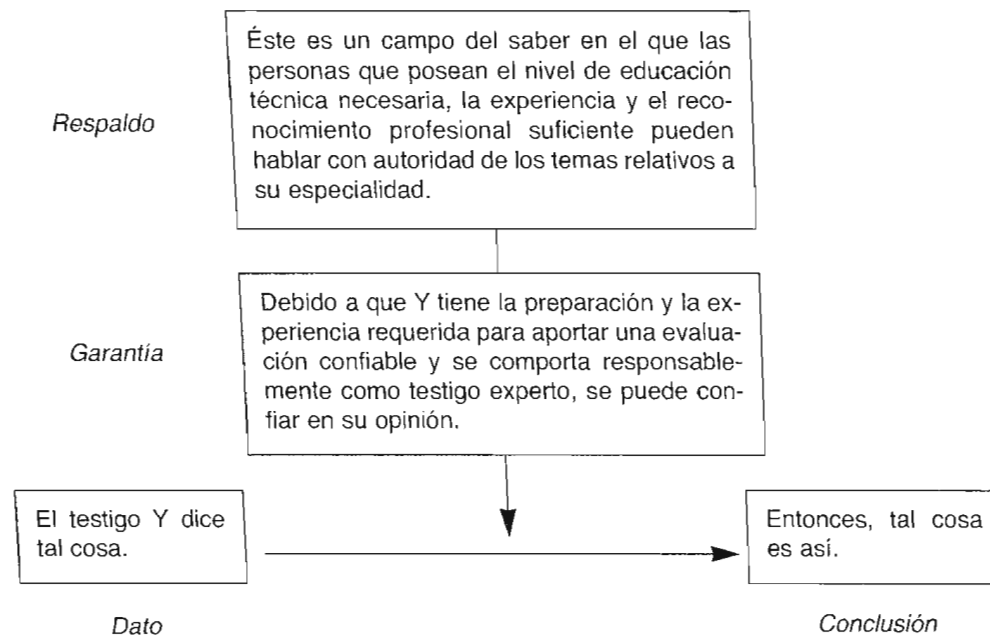
GARANTÍAS

Se depende tanto de los testigos debido a la vigencia subyacente de una *garantía* que afirma que aquellos directamente involucrados en un evento pueden informar acerca del mismo con la precisión suficiente para proveer elementos de prueba a la versión de una de las partes. Al mismo tiempo, Toulmin señala que recientes investigaciones en psicología de la percepción indican que la capacidad de recordar con precisión y en detalle es limitada. La gente no es muy dotada en cuanto a percibir e informar lo que experimentaron. Numerosos estudios comunicacionales arrojan dudas sobre la posibilidad de garantizar la autenticidad de lo que recuerdan los testigos por medio del careo o la interrogación. Por el contrario, esas medidas pueden confundir al testigo o forzarlo a que distorsione su relato. Los elementos cruciales de la garantía estarían contenidos, entonces, en las frases *tal como las recuerdan* y *a los propósitos de la ley*.



Luego de que los testimonios de los testigos hayan sido examinados, queda a disposición del juez o el jurado suficiente material como para decidir cómo se sucedieron los *hechos*, resolviendo así el conflicto.

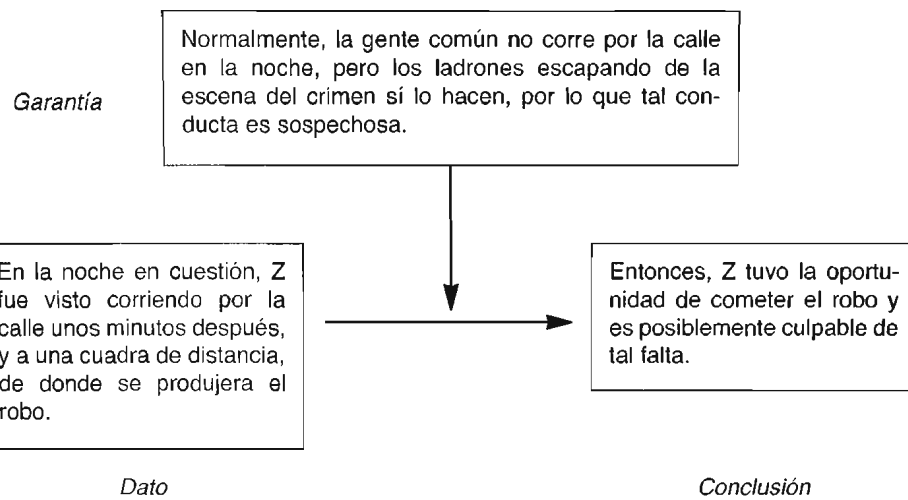
El uso de opiniones de expertos como testimonio con considerable peso requiere una garantía más elaborada. Así como se confía en que un testigo puede recordar con precisión eventos que vivió personalmente, se asume también que un testigo experto en un tema o área puede ser confiable.



La *evidencia circunstancial* emplea garantías aun más específicas. Por ejemplo, si un policía ve a alguien corriendo por la calle en plena noche, puede resultar sospechoso y detenerlo para interrogarlo. Si varios testigos afirman que se había producido un robo a sólo una cuadra y minutos antes de donde se produjera la detención, el policía puede proveer *evidencia circunstancial*.

La *evidencia física* emplea garantías similares. En algunos casos, como ocurre con los documentos, su admisión como evidencia se convierte en fundamento de apoyo a una afirmación.

El caso de la *evidencia circunstancial* se representa del siguiente modo:



El caso de la *evidencia física* se representa como sigue:



Otras veces ocurre que la evidencia física tiene carácter circunstancial. La evidencia de que las huellas dactilares de B fueron halladas en la mesa ubicada en la sala donde ocurrió un asesinato sólo afirma que B estuvo en la habitación en algún momento, no necesariamente en el momento del crimen. La *garantía*, resulta obvio, es que el hallazgo de huellas dactilares indica que esa persona estuvo en ese lugar.

MODALIDADES

En un juicio, cada una de las partes tendrá reservas sobre algunas conclusiones que se escuchen en el recinto. Por supuesto, los abogados de demandantes y los de demandados presentarán sus conclusiones con total seguridad.

Su deber es presentar los puntos de vista con la mayor convicción posible. Además, el jurado no hace público su razonamiento, por lo que las *reservas* que sus miembros puedan tener deben ser inferidas de sus decisiones. En un caso de perjuicio económico, por ejemplo, el jurado hará saber sus reservas mediante la asignación de dinero en concepto de indemnización. La *modalidad* presente en el jurado, en un caso penal, es visible mediante la sentencia: así, el acusado puede ser declarado inocente o culpable de varios cargos, de un cargo mayor o de uno menor.

Los jueces sí tienen la oportunidad de expresar abiertamente sus reservas en las cámaras. Aunque no suceda regularmente, pueden ser muy contundentes al comunicarlas:

Durante este juicio he tenido que tolerar que ambas partes cometieran graves errores e ignoren cómo llevar adelante sus casos. Es sorprendente que el poder público esté aquí tan pobremente representado. Los contribuyentes merecen algo mejor.

En este caso, como siempre, las sentencias de los jueces pueden ser sometidas a apelación. Dado el riesgo de cometer algún error judicial que pudiera causar la decisión de recusación, los jueces a menudo se abstienen de expresar sus reservas con absoluta franqueza.

REFUTACIONES O RESTRICCIONES

La estructura de un juicio implica el uso sistemático de *refutaciones*. Los abogados rivales siempre están preparados para generar *restricciones*. Tratar de refutar cada afirmación del oponente es parte de la rutina de un proceso legal. El jurado, en cambio, no deja constancia escrita de sus restricciones. El jurado comunica su decisión “a la que se arribó en forma unánime”, pero no revela las arduas y conflictivas deliberaciones que tienen lugar antes de llegar al fallo. De ello sí se da cuenta cuando el jurado no puede consensuar un veredicto.

7) La toma de decisiones en la instancia de apelación

Los modos de razonamiento y argumentación característicos de las cámaras de apelación son distintos de los de otros tribunales, porque cambia la deliberación sobre las *cuestiones de hecho* o las *cuestiones de ley*.

Al razonar sobre *cuestiones de ley*, las afirmaciones pueden cubrir una amplia gama: desde el intento por desestimar un caso porque fue presentado bajo una jurisdicción equivocada o porque el demandante no tenía estatuto legal para iniciar un proceso. También puede ocurrir el intento de que se excluya cierta evidencia porque viola las leyes sobre evidencia, o el intento de anular un proceso debido a errores de procedimiento. Los *datos* que se utilizan en los procesos de apelación provienen de los juicios celebrados inicialmente, a lo que se suma el contenido de decisiones legales previas producidas por otras cámaras, los estatutos vigentes y el testimonio de autoridades jurídicas.

Cuando se examinan las *garantías*, las normas legales constituidas por lo que se decidió en casos previos se combinan con el principio general de consistencia conocido como *stare decisis*.

En el razonamiento de la apelación, una parte importante de los datos suele consistir en una declaración sobre las sentencias de uno o varios casos precedentes. Las sentencias ingresan al razonamiento por medio de citas extraídas del fundamento del fallo de las cámaras precedentes, de forma que la afirmación de un caso anterior, su sentencia, después puede transformarse en garantía de otro.

Las modalidades presentes en el razonamiento de la apelación serán claramente expresadas por escrito en los fundamentos del fallo. Frecuentemente, las cámaras determinan de manera palmaria cómo deben interpretarse sus

sentencias, pues saben que cualquier tribunal podrá usar esos fallos para decidir causas futuras. En los fundamentos de los fallos de la Corte Suprema se observa claramente cómo se explicita cuál debe ser el ámbito de aplicación de sus sentencias. Si una sentencia es de aplicación sólo para ciertas situaciones específicas, el tribunal lo hará explícito.

El reciente fallo de la Corte Suprema respecto de la demanda iniciada por el gobierno de la provincia de San Luis, al tratarse de un Estado provincial demandante al Banco de la Nación Argentina, se trató de un caso en el que se sortearon las instancias intermedias y directamente decidió la Corte Suprema. Incluso el fallo, en principio, aludía estrictamente a la provincia de San Luis, y sólo por analogía algunos jueces podrán dictar sentencia en similar dirección.

En cuanto a las refutaciones en la instancia de apelación, éstas suelen emerger en forma de disensos. Los miembros de una cámara o de la Corte que no suscriban la opinión de la mayoría tienen la responsabilidad de expresar por escrito los argumentos por los que disienten. Debido a que la opinión de la mayoría refleja el pensamiento de varios magistrados y que se admitirá como parte de las leyes vigentes, debe ser redactada en forma cuidadosa y reflejar el razonamiento en forma minuciosa y precisa.

Por su parte, a menudo los disensos reflejan la opinión personal de un solo magistrado, y no están destinados a convertirse en norma vigente en el sistema legal. Su función es especificar errores o anomalías en el razonamiento dictado por mayoría. Y por ello se redactan con un estilo más libre y “literario”, y no buscan tanto expresar la preocupación por el caso en cuestión sino exhortar al cuerpo legal a que las razones que llevaron a generar tal disenso sean en el futuro los argumentos que articulen un dictamen de la mayoría —y, en consecuencia, tales razones se vuelvan operativas en el futuro razonamiento legal—.

LA ARGUMENTACIÓN CIENTÍFICA

Cuando se refiere a la argumentación científica Toulmin sostiene que en todas las sociedades, a partir de la búsqueda de respuestas constantes para resolver los problemas que les plantea la naturaleza, van construyendo un cuerpo relativamente sólido de explicaciones. Éste es, en definitiva, el nacimiento y el origen de la ciencia. Y ello ha dado como resultado que en todas las sociedades se buscaran explicaciones a las situaciones más diversas. Para algunas explicaciones la religión y el mito servirán como respuestas pero, cuando se buscan alternativas más estables y rigurosas, la ciencia es el mecanismo de solución de las controversias.

Como resultado, se ha tenido un cuerpo de ideas colectivas generalmente aceptadas que proveen una descripción relativamente amplia y precisa acerca de los fenómenos de la naturaleza. Todas las culturas humanas han desarrollado instituciones que encarnan esos modos de pensar. Y todas se han asegurado, además, instituciones que garanticen la transmisión crítica de esas ideas. Entre estos límites existen grandes variaciones. Por ejemplo, en algunas culturas, estas ideas compartidas se transmiten bastante explícita y articuladamente de generación en generación en una forma literal que puede ser aprendida y

repetida, comprendiendo desde la poesía mitológica tradicional a las teorías científicas. En otras, estas ideas son transmitidas implícitamente, a través de prácticas tradicionales y rituales, o son propiedad general de la comunidad entera y enseñadas a cada nueva generación. En otras, son restringidas a ciertos grupos limitados, como los sacerdotes o los gremios de artesanos, o se exponen a la reconsideración consciente y se trata de mejorarlas. En otros casos, se las considera de un modo conservador y forman una ortodoxia protegida por la costumbre contra la crítica y el cambio.

A pesar de todas estas variaciones, se pueden identificar los modos en que una cultura maneja y transmite su propia interpretación colectiva de la naturaleza y reconocer qué oportunidades existen dentro de esa cultura para la discusión crítica de las ideas. Donde esas ideas y concepciones son expresadas articuladamente y abiertas a la crítica pública, pueden ser clasificadas apropiadamente como *científicas*, y la interpretación colectiva de la naturaleza se aproxima a la condición de las ciencias naturales. A pesar de que cada cultura puede poseer algunas ideas colectivas sobre el mundo natural, no todas han desarrollado ciencias naturales. Cada comunidad humana tiene que descubrir por sí misma las virtudes de un cuerpo explícito y articulado de ideas “científicas” y las instituciones que permitan criticarlas y perfeccionarlas.

Toulmin propone considerar las características que debe tener el foro científico, sus tipos de razonamiento práctico y las clases de argumentos propios de las discusiones científicas.

1) La empresa científica

Cualquiera sea su contenido específico, la ciencia de cualquier período revelará tres rasgos que determinarán el campo abierto a la crítica o a la argumentación:

- 1) Debe tratar con ciertos asuntos amplios y familiares acerca de la naturaleza del mundo sobre los que cualquier visión científica se supone que podrá describir.
- 2) Debe proveer un cuerpo sistemático de ideas para utilizar teniendo en cuenta el curso observado de acontecimientos naturales, junto con los procedimientos reconocidos para criticar y mejorar estas descripciones.
- 3) Debe existir un grupo, o grupos, de personas en la sociedad responsables de preservar y transmitir esta tradición.

Para las ciencias han surgido cuatro tipos generales de problemas, en cualquier lugar y tiempo:

- 1) ¿Qué clases de objetos hay en el mundo de la naturaleza?
- 2) ¿Cómo están compuestos estos objetos y cómo su constitución afecta su comportamiento u operación?
- 3) ¿Cómo estos objetos llegaron a conformarse tal cual son en la actualidad?
- 4) ¿Cuáles son las funciones de cada objeto natural y de sus partes?

Los científicos han tratado sobre estos asuntos con mayor o menor entendimiento mediante el uso de diferentes terminologías y teorías, pero todas las interpretaciones *científicas* del mundo han incluido explicaciones sobre estos temas. Cuando Aristóteles analizó la ciencia sostuvo que cualquier fenómeno debe ser explicado teniendo en consideración cuatro aspectos: *de qué clase es, de qué está hecho, qué lo originó y para qué*. Aquí se puede ver el primer reconocimiento explícito de los asuntos científicos básicos: el de clasificar los objetos de la naturaleza, el de esclarecer su composición y modo de operación, el de reconstruir sus orígenes y el de entender sus modos de funcionamiento.

2) Un cuerpo sistemático de ideas

Tanto si organizan sus teorías alrededor de estructuras matemáticas y principios mecánicos como si no lo hacen, los científicos siempre desarrollan *procedimientos sistemáticos para representar el mundo natural y su composición, funciones y orígenes*. Esto puede incluir desde leyes “naturales”, taxonomías o gráficos, métodos de inferencia o cálculo, hasta narrativas históricas, teorías infinitas o programas de computación.

3) Las organizaciones científicas

No es necesario detallar las diferencias entre los foros de argumentación en una u otra cultura. Lo que interesa es reconocer el núcleo común que los distintos foros comparten. La misión de todos ellos es proveer las condiciones bajo las cuales las ideas recibidas pueden ser abiertas y mejoradas, condiciones en las que los nuevos conceptos e hipótesis puedan desarrollarse en forma segura y estas nuevas ideas puedan ser subsecuentemente evaluadas y seleccionadas, de modo que las innovaciones valiosas puedan aceptarse e incorporarse a la tradición de ideas científicas. Las ideas que subsisten a la evaluación crítica son consideradas de manera positiva hasta que sean desechadas por la aparición de nuevas ideas o explicaciones.

Al analizar y criticar los argumentos científicos se deberá considerar tres aspectos: los propósitos generales de la ciencia; los tipos particulares de ideas y teorías en curso en un momento y en un campo dado, y las instituciones en las que se realiza el trabajo científico.

4) Los foros de la argumentación científica

Se deben enfocar entonces:

- 1) Los procedimientos que los científicos emplean al tratar sus problemas.
- 2) Los convenios institucionales en que estos asuntos son abordados.
- 3) Las consecuencias que provocan en el panorama general de la argumentación científica.

Así como el propósito general de la argumentación jurídica se vincula con el carácter *adversativo* de la argumentación legal, el propósito de la ciencia es asegurar el *consenso*.

En un nivel superficial, la ciencia pareciera tener un aspecto adversativo, pero en un nivel más profundo la búsqueda es el consenso o el acuerdo racional entre las partes involucradas. Incluso cuando se proponen hipótesis, explicaciones y teorías nuevas en cualquier disciplina científica, habrá inicialmente serias diferencias entre los científicos involucrados. Los individuos y los grupos colectivos o escuelas argumentan a veces ferozmente sobre las nuevas perspectivas y si éstas deben aceptarse o rechazarse.

A pesar de todo, sería un error pensar que cada grupo científico tiene un interés directo en el triunfo de su argumento y en la derrota del otro. En los tribunales, perder un caso puede tener graves consecuencias: puede significar perder prestigio, honra, dinero, reconocimiento y hasta la libertad. En una disputa científica, por el contrario, ninguna parte gana una causa a expensas del otro. Aun cuando el estilo de la argumentación científica sea contencioso y adversativo, la resolución de las cuestiones científicas es en *beneficio profesional de todos los científicos por igual*. Por consiguiente, mientras que profundos y genuinos conflictos de interés tornan inevitable que los procedimientos judiciales tiendan a adquirir un carácter adversativo, las instituciones profesionales científicas están organizadas para promover *metas e intereses comunitarios y colectivos* y los conflictos de interés resultantes son transitorios e incidentales.

Los procedimientos del debate y la evaluación científica incluyen elementos pautados del proceder adversativo. Cada científico debe ser capaz de constituirse en su propio crítico más severo y sus escritos deben discutir con especial cuidado y seriedad las objeciones en contra de sus propias ideas. Frecuentemente es más conveniente para los científicos actuar como “abogados” en *pro* y en *contra* de una nueva teoría. Un artículo publicado en una revista científica, por ejemplo, se envía a un árbitro anónimo que analiza los argumentos presentados y señala la atención sobre cualquier debilidad. La seriedad con la que otros científicos consideran la publicación refleja su confianza en los procedimientos arbitrales. De manera análoga funcionan los encuentros científicos, los congresos o los simposios.

Así, la empresa científica está estructurada para servir a la función crítica de la que dependen la confiabilidad y la “racionalidad”. La búsqueda colectiva de la “verdad” o de la *mejor ciencia* beneficia a todos los científicos, pero el mejoramiento a corto plazo de las ideas científicas se promueve más eficientemente si los científicos individuales “toman partido” actuando como sus propios impugnadores en pro y en contra de las nuevas ideas o hipótesis y argumentan sus méritos y defectos con un gran compromiso personal. De aquí la extraña mezcla de los *procedimientos* adversativos en el corto plazo y las *metas* del consenso en el largo plazo, características de la argumentación científica. Los intereses básicos de los científicos se sostienen en el acuerdo acerca de qué nuevas ideas serán aceptadas, cómo y cuáles serán rechazadas. En este sentido, *el factor consenso en el razonamiento científico es dominante*.

5) La naturaleza de los asuntos científicos

En este punto Toulmin se pregunta acerca de la naturaleza de las tareas intelectuales que los científicos asumen y la manera en que actúan el razonamiento y la argumentación. Ello supone responder la pregunta sobre por qué se deben explicar algunas cosas y cuáles son las marcas a partir de las cuales se considera que se tuvo éxito en la explicación de algunos temas.

El primer asunto está vinculado al hecho de que los cuestionamientos científicos están relacionados con las *anomalías*, es decir, con sucesos que ocurren en contra de las expectativas razonables y en contra de los presupuestos científicos.

Algunos eventos son impredecibles porque las condiciones de las que dependen son demasiado complejas para ser registradas y controladas, pero esto no los hace misteriosos desde el punto de vista científico. El pronóstico meteorológico, por ejemplo, supone serios desafíos para la ciencia: encontrar formas de encuadrar el curso de los sucesos meteorológicos con los principios aceptados de la ciencia física. Pero eso no significa que los científicos sientan responsabilidad en explicar cada cambio climático día a día o minuto a minuto. Sólo si una anomalía significativa puede ser demostrada –por ejemplo, una tormenta que aparece en condiciones atmosféricas que descartaban de manera absoluta esa posibilidad–, habrá entonces una cuestión científica genuina a encarar.

Otra forma de exponer el mismo punto es decir: “No todo lo que sucede es un *fenómeno*”. Ese término utilizado en ciencias designa acontecimientos que desafían las ideas existentes y reclaman investigación y explicación científicas. Los argumentos de rutina y los cálculos sobre eventos que no presentan problema pueden ser importantes para otros propósitos, en medicina, tecnología u otros campos, pero sólo hacen un aporte marginal a la ciencia. Estas aplicaciones de rutina de los resultados de la investigación científica como medios para los fines prácticos de otros (físicos, ingenieros, matemáticos y otros) dejan la situación inmodificada y por lo tanto no hacen “avanzar” la empresa científica.

6) Los tipos de explicaciones

El otro punto a considerar una vez reconocida una *anomalía* o un *fenómeno* es cómo se hace para decir que algo se explicó correctamente. Ésta es una cuestión más compleja.

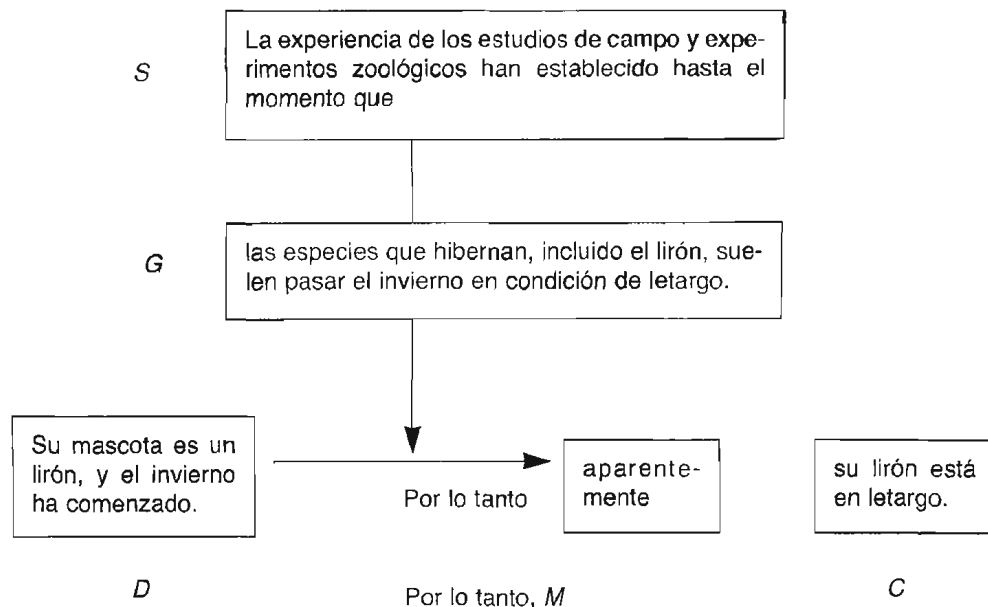
Para este propósito Toulmin recurre a ejemplos cotidianos y divide los tipos específicos de explicación en cuatro grupos. Se pueden explicar *eventos*, *objetos* o *fenómenos* relacionándolos con otras cosas ya conocidas, sea por el *tipo* de objeto tratado, por su *constitución material*, por su *historia* o por su *finalidad*.

Explicación por tipo

PROBLEMA. La mascota no come ni corre y simplemente se hace un ovillo en un rincón de su caja; sin embargo, no parece haber muerto, ni demuestra señal alguna de enfermedad grave. ¿Qué le ocurre?

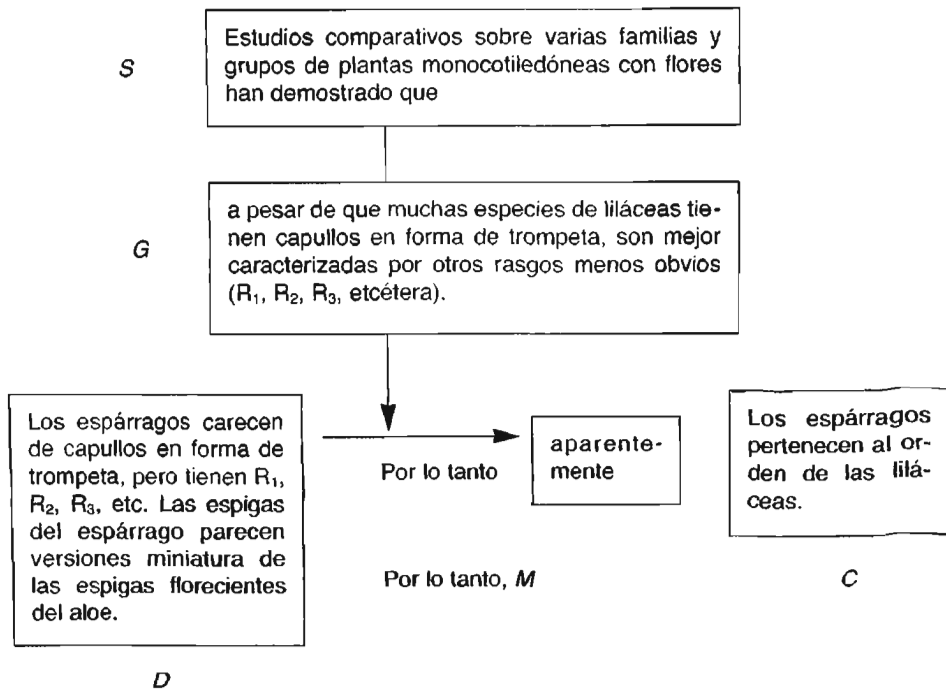
SOLUCIÓN. Es julio y la mascota es un lirón. Los lirones son una especie que hiberna y pasa el invierno en letargo, pero se vuelven activos en primavera.

Esta clase de ejemplo es particularmente fácil de encajar en las normas corrientes y algunos lógicos los han considerado como el ejemplo general para *todas* las clases de explicaciones científicas (“Su roedor está aletargado porque es un lirón”, “su pájaro es negro porque es un cuervo”, etc.). En este caso, la *garantía* (*warrant*) es la proposición general acerca de la especie *lirón*, esto es: “Los lirones pasan el invierno en letargo”. Citando este ítem general de *información zoológica* y señalando el hecho adicional acerca de la situación presente (está comenzando el invierno), quien responde brinda una solución razonable al problema.



En un nivel más técnico, pueden surgir asuntos semejantes sobre la relación entre clases más o menos amplias de cosas, no sólo entre individuos y especies. Por ejemplo:

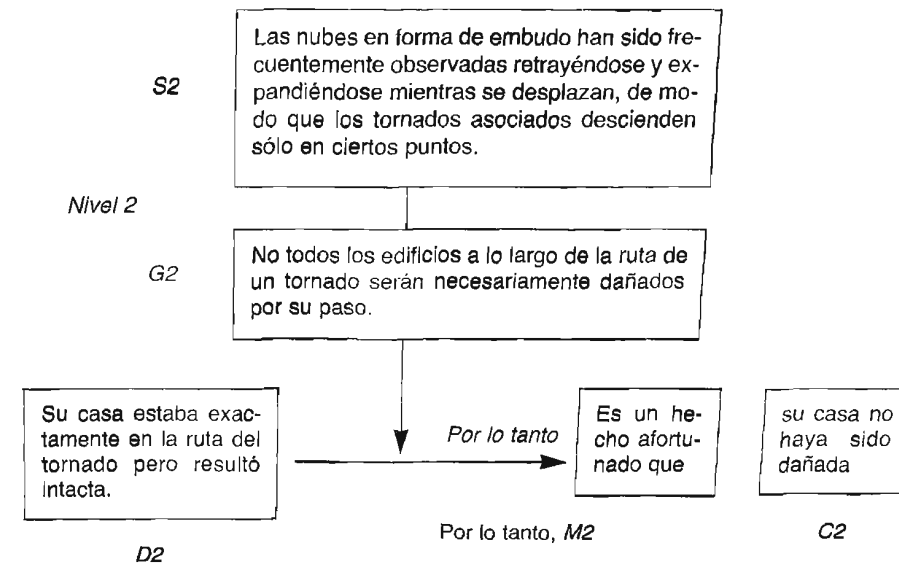
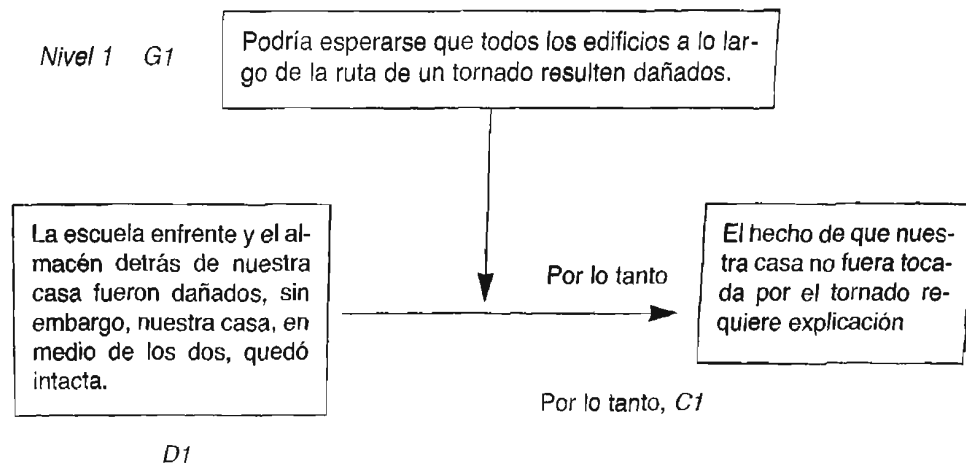
PROBLEMA: ¿A qué clasificación botánica pertenece el espárrago?
SOLUCIÓN: El espárrago carece de los llamativos capullos en forma de trompeta que solemos asociar con las lilas, pero tiene muchos de los rasgos menos obvios ($R_1, R_2, R_3...$) —número de estambres, tipo de hojas y otros— que son característicos del orden *Liliaceae* y, además, su inflorescencia se parece, aunque en miniatura, a la del aloe, que es un miembro de ese orden.



En los dos casos, similarmente, un roedor que no come ni corre puede entenderse como enfermo o muerto, mientras que los espárragos a primera vista no parecen miembros del orden *Liliaceae*. En cualquier caso, la anomalía debe ser establecida al principio y la explicación final demuestra cómo esta anomalía puede acomodarse a ideas científicas en curso.

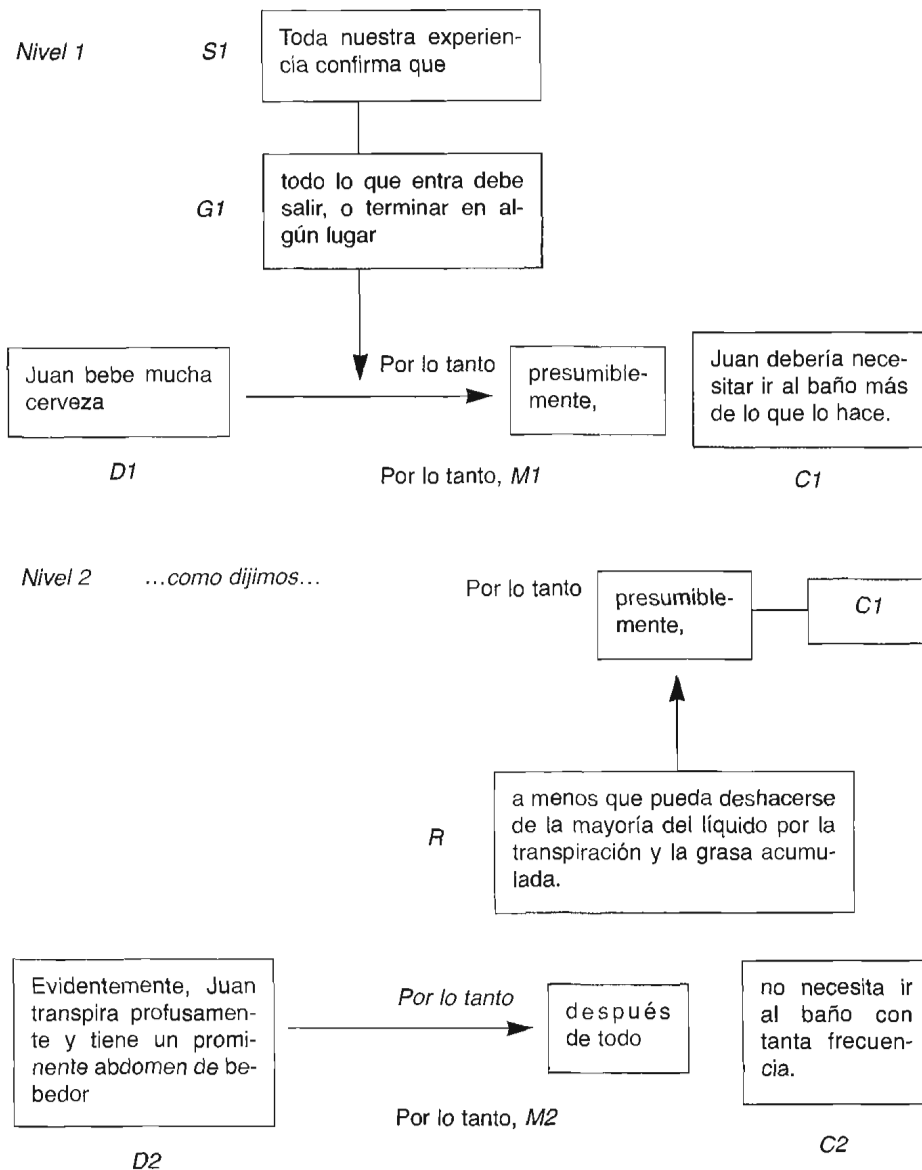
Explicación por la composición material

Este grupo comprende una variedad de diferentes clases de casos. Para empezar con una variedad similar, se considera la idea de *conservación*. Ya en las discusiones científicas que se iniciaron en Grecia, algunos filósofos expresaron la convicción de que “nada es creado de la nada o totalmente aniquilado; sólo hay mezcla y separación de las cosas que permanentemente existen”. Algunas nociones generales como ésta gobiernan el entendimiento de las cuestiones naturales en la vida cotidiana, y también el reconocimiento del modo en que las sustancias materiales se distribuyen en lugar de destruirse.



Veamos un ejemplo del sentido común:

PROBLEMA: Juan bebe cerveza permanentemente, sin embargo nunca parece necesitar ir al baño. ¿Cómo es esto?
SOLUCIÓN: Ciertamente, todo lo que entra debe salir o terminar en algún lado. Pero hay que saber cuánto pierde Juan por evaporación de su transpiración y mirar la cantidad de grasa que hay en su vientre a causa de la cerveza. Si se pudiera medir la cantidad de líquido en su transpiración y la grasa almacenada, se comprobaría cuánto contribuyen a la explicación acerca de lo que entró y salió.



Explicación por la historia

Un tipo de explicación científica en algún modo diferente manifiesta un acontecimiento o un fenómeno inteligible al ubicarlo en una secuencia temporal histórica. Esto puede ser hecho en un nivel simplemente descriptivo. Llevando cuidadosos registros de algunas clases particulares de eventos, se puede encontrar que existe un cierto patrón de recurrencias. Puede involucrar una repetición pura, como con el cometa Halley, que se comprobó que reaparece a intervalos próximos a sesenta y seis o sesenta y siete años. Habiendo delineado

su trayectoria en 1682, Edmund Halley predijo su reaparición en 1758, así como también explicó retrospectivamente la aparición del mismo cometa en el tapiz de Bayeux asociado con la conquista normanda de Bretaña en 1066.

Alternativamente se pueden encontrar un número de procesos cíclicos que se suceden y producen la particular secuencia temporal. Éste es el tipo de cálculos mediante los cuales los hidrógrafos producen tablas de marea que muestran la hora y altura de las mareas en un punto dado de la costa en cualquier día del siguiente año. La misma clase de series de tiempo son frecuentemente usadas como base para predicciones y explicaciones económicas.

PROBLEMA: La producción industrial ha aumentado lenta pero sostenidamente por meses, sin embargo usted pronostica un descenso en los negocios e, incluso, recesión. ¿Está tratando de que perdamos confianza en la economía nacional o tiene algunas bases reales para esta predicción?

SOLUCIÓN: Es un tema comprobado que el primer sector de la economía en reflejar el inicio de una recesión es la construcción. Durante los últimos tres meses ha habido una marcada y sostenida caída en los emprendimientos de la construcción. El continuo aumento del rendimiento que usted señala es el último dato de la ola anterior de inversión en negocios. La caída en la construcción es la primera evidencia de la depresión que sigue a la ola.

Aquí el complejo fenómeno de la actividad económica y los negocios se muestra constituido por un número de simples series de tiempo; algunas de ellas conducen, otras retardan, las fluctuaciones generales del empleo, la inversión y la producción industrial.

Alternativamente una explicación histórica o temporal puede referirse a un evento o fenómeno volviendo la atención sobre sus *orígenes*. Así es como se puede explicar una epidemia retrocediendo hasta la llegada de ciertas ratas infectadas en un determinado barco de carga o la destrucción de un edificio por el fuego al haber sido arrojado un fósforo encendido en un cesto de papeles.

Las "explicaciones históricas" refieren a secuencias de eventos característicos del ciclo vital de un individuo o de una especie en particular. Se puede explicar cómo los sucesos en la infancia temprana contribuyen a conformar la personalidad y las habilidades de alguien, o cómo una inadecuada dieta en la infancia dejó a una persona con una debilidad ósea crónica, o cómo es que algunos brotes en una planta inmadura se transforman en flores y otros en hojas. Esta variedad particular de explicación histórica es comúnmente denominada "explicación en términos de *desarrollo*":

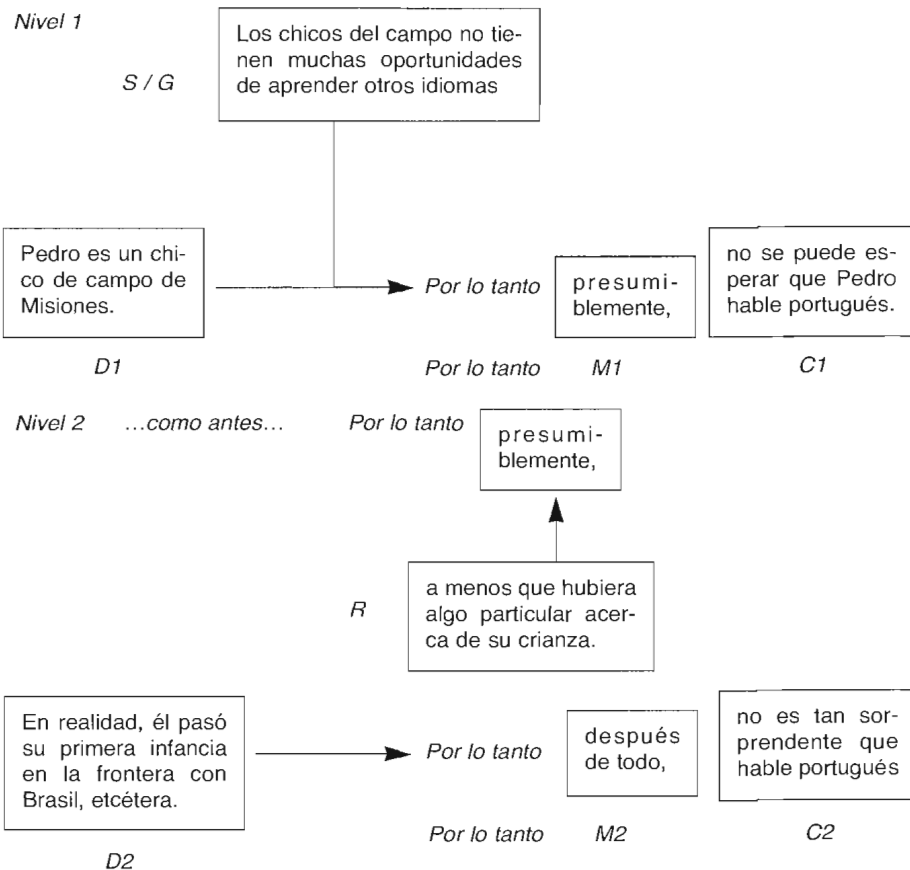
PROBLEMA: Pedro es un chico del campo en Misiones, sin embargo, aparentemente habla y entiende portugués. ¿No es muy extraño?

SOLUCIÓN: Sí, pero no tuvo una crianza normal en Misiones. Cuando era más pequeño, su padre era militar y fue destacado a la frontera. Pedro tuvo una niñera nativa de Brasil y se convirtió en un hablante fluido de portugués a una temprana edad. Regresó al campo cuando tenía nueve años, y nunca ha olvidado la lengua.

Esto es, lisa y llanamente, una contrafigura del sentido común de una gran cantidad de explicaciones científicas basadas en el conocimiento general de lo que puede esperarse, como resultado del desenvolvimiento típico de un individuo de una especie dada. No es de sorprender que la *explicación por el desarrollo* comparta algunas características con la *explicación por tipo*. Donde algo no resulta como se esperaría sobre las bases de un “desarrollo normal”, el problema que aparece puede ser presentado como el fracaso de una presunción. Y modelos semejantes pueden encontrarse en otros ejemplos, más técnicos, donde los asuntos a considerar puedan ser fisiológicos, médicos o botánicos.

PROBLEMA: Cuando practicamos un ejercicio violento, comenzamos a transpirar, y cuanto más cálido es el tiempo, más intensa es la transpiración. ¿De qué sirve esto?

SOLUCIÓN: La transpiración, apertura de los poros y evaporación de la transpiración que sale a través de ellos, es una parte de un mecanismo corporal mayor que cumple la función de mantener la temperatura corporal en treinta y seis punto siete grados centígrados. Así es que el ejercicio, particularmente con tiempo cálido, genera un exceso de calor, que los cuerpos disminuyen liberando fisiológicamente cantidades controladas de sudor.



Explicación por finalidad

Este grupo comprende numerosas variedades de explicaciones. Lo que tienen en común es que miran menos al pasado, como las explicaciones por historia, y más al futuro, especialmente al resultado o efecto del proceso. En algunas situaciones se entiende mejor un proceso o fenómeno cuando se llega a reconocer su resultado.

En una clase de caso, la finalidad de algunos procesos o fenómenos es preservar un equilibrio:

PROBLEMA: ¿Por qué Nicolás carraspea en la mitad de la conversación cuando se nombra a Ana y empieza a hablar del Campeonato Apertura?

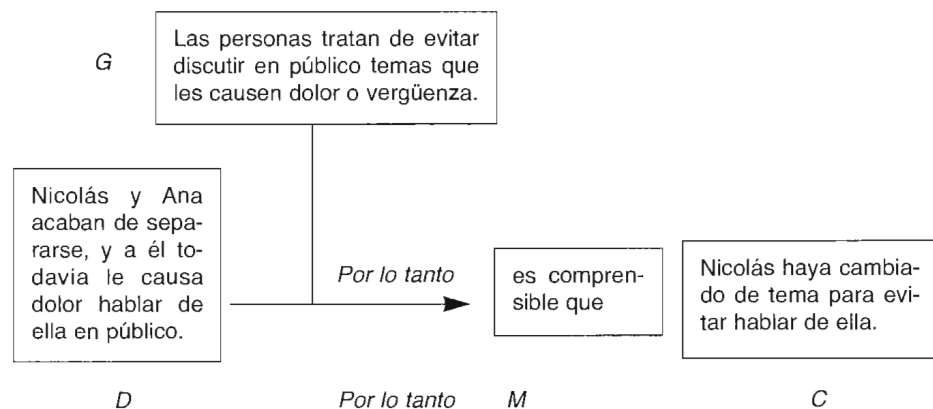
PROBLEMA: Alguien había mencionado el nombre de Ana y eso lo había incomodado. Habían sido novios por un año, y habían roto hacía diez días. Le resulta doloroso correr el riesgo de ser interrogado sobre ella. Cambiar de tema tan abruptamente fue simplemente defensivo.

Subyacente en esta clase de explicación se encuentra, por supuesto, la presuposición muy general de que los procesos fisiológicos conducen a algún “bien” o “fin”. Donde el específico beneficio producido toma la forma de un *equilibrio*, los mecanismos responsables son denominados *mecanismos homeostáticos*, y el proceso general de mantener el equilibrio es conocido como *homeostasis*, que en griego significa “permanecer igual”.

Generalmente hablando, los procesos fisiológicos son frecuentemente explicados por sus funciones (la explicación de los procesos y fenómenos homeostáticos es, sencillamente, un caso especial de explicación “funcional”). Por ejemplo: ¿por qué los ojos de los gatos tienen pupilas tan diferentes de las de los humanos? La explicación es que los gatos son por naturaleza cazadores nocturnos, y la especial estructura de sus ojos les permite divisar sus presas aun en la noche. Aquí se explica la presencia de esas características señalando que hacen posible algo, cazar por la noche.

Una finalidad puede, por supuesto, ser tanto fisiológica como psicológica, o ambas, y darse en la naturaleza.

Una tercera variedad de explicación por finalidad tiene que ver, específicamente, con finalidades psicológicas. Cuando se discuten modos de comportamiento que parecen sorprendentes o extraños, por ejemplo, se puede encontrar una explicación que demuestre qué finalidad tiene esa conducta. Este tipo de explicación no muestra tanto la función como el *propósito* del comportamiento:



7) Elementos constitutivos del argumento científico

Los argumentos y las explicaciones científicas son de varias clases. Por lo tanto, parece una tarea difícil indicar el carácter general de los alegatos, fundamentos, garantías y otros argumentos involucrados en la argumentación científica. Sin embargo, sin negar la complejidad de este tópico, podemos poner orden en nuestra exposición recordando ciertos puntos acerca de la naturaleza del emprendimiento científico y los asuntos que consecuentemente conciernen a la ciencia.

Si se acepta que la meta general de toda la actividad científica consiste en mejorar la relación entre las ideas (teorías, conceptos, procedimientos explicativos y otros) y la experiencia real del mundo natural, surgirán asuntos genuinos para la investigación y argumentación cada vez que se pueda identificar deficiencias en las ideas en curso acerca del mundo natural de la clase que pueden ser eliminadas mediante las investigaciones que pueden practicarse en el momento actual. A partir de esta posición, se especifican cinco tipos generales de asuntos científicos asociados a las siguientes preguntas:

- 1) ¿Se puede extender tal o cual teoría (T) de modo de explicar un fenómeno específico (F) que no ha sido explicado científicamente hasta el momento?
- 2) ¿No se debería reconocer que cierto fenómeno específico (F) no es, después de todo, correctamente explicado sobre la base de la teoría corriente aceptada (T)?
- 3) ¿Se puede encontrar una forma de integrar dos o más teorías hasta el momento independientes ($T1$ y $T2$) para formar un único y más amplio sistema de ideas y explicaciones ($T3$)?
- 4) ¿No se debería reconocer que dos teorías ($T1$ y $T2$) que han sido hasta el momento igualadas y tratadas juntas, necesitan ser separadas y distinguidas, y manejadas cada una individualmente?
- 5) ¿Se puede encontrar una forma de reestructurar el cuerpo completo de teorías científicas con el fin de alcanzar un reporte general más prolijo y mejor organizado del mundo natural?

Cada clase de asuntos provee material para una clase correspondiente de alegatos científicos. Cualquiera que ofrezca un modo de manejar estos asuntos puede hacerlo avanzando su solución en la forma de un alegato. Puede decir, por ejemplo: "Aquí hay un modo de entender el fenómeno P bajo el alcance de la teoría T ", y así para los otros tipos de asuntos.

Además, cada clase de asuntos puede surgir en conexión con cualquier rama de la ciencia o modo de explicación científica. Tanto si se está tratando con *explicaciones por tipo o por composición, por orígenes históricos o por finalidad*, la tarea de mejorar y refinar la relación entre las ideas y la experiencia da origen a problemas de estas mismas cinco clases generales. Si se supone la tarea particular de incorporar alguna nueva e incomprensible instancia dentro del espectro general de las ideas en curso, el tópico en cuestión puede ser algún nuevo objeto astronómico (por ejemplo, un nuevo planeta), una nueva especie de animal que posee una combinación paradójica de características (por ejemplo, un mamífero que pone huevos), una nueva clase de radiaciones (por ejemplo, los nuevos rayos X de Roentgen) o algún sistema fisiológico no reconocido hasta el momento (por ejemplo, el sistema linfático). En un caso, las ideas que necesitan ser refinadas y extendidas son las conectadas con un sistema de clasificación zoológica; en otro, están relacionadas con la descripción astronómica del sistema solar, la teoría general de la radiación electromagnética o las funciones fisiológicas del cuerpo.

Igual que con las otras clases de asuntos, se deben comparar o distinguir distintas clases de fenómenos, integrar o diferenciar entre variados sistemas de ideas científicas, y/o reordenar las categorías teóricas generales, si los tópicos específicos en cuestión involucran sistemas de clasificación, explicaciones causales o mecánicas, análisis históricos o del desarrollo, interpretaciones funcionales y/o de intencionalidad. A la larga, las cuatro clases de explicaciones científicas deben ser extendidas y mejoradas según los mismos procedimientos básicos.

Sin embargo, antes de analizar específicamente los elementos constituyentes de la argumentación científica, hay que hacer una distinción importante: por un lado, están los argumentos que los científicos postulan *dentro*, o *como aplicación*, de teorías cuyos créditos no están desafiando; por el otro, están esos argumentos mediante los cuales los científicos buscan desafiar los créditos de ideas en curso y postular *alternativas o mejoramientos* en su lugar.

Enunciados y argumentos del primer tipo presuponen que las ideas en curso son sólidas, relevantes y aplicables al fenómeno bajo consideración, y las utilizan como una fuente de garantías confiables. Los argumentos resultantes conforman las implicaciones teóricas de las ideas científicas en curso y siguen las reglas implícitas en esas ideas, sin ponerlas en cuestión. Son los *argumentos científicos regulares*.

Cuando los científicos desafían la sustentabilidad de las ideas actuales y la solidez, relevancia y aplicabilidad de las garantías correspondientes ya no pueden seguir siendo sostenidas surgen argumentos de un segundo tipo: los argumentos críticos. En estos argumentos el mérito de una teoría no se da por supuesto sino que son sometidos a crítica y reconsideración. Hay diferencias sistemáticas entre las clases de enunciados, bases, garantías y demás que

figuran en los argumentos regulares por un lado y aquellos que figuran en los argumentos críticos, por el otro.

8) Los argumentos científicos regulares

En los *argumentos regulares*, el objetivo del razonamiento es establecer una conclusión objetiva apelando a las ideas científicas aceptadas. Estos argumentos sostienen conclusiones fácticas más o menos directas respaldándolas con fundamentos fácticos directos.

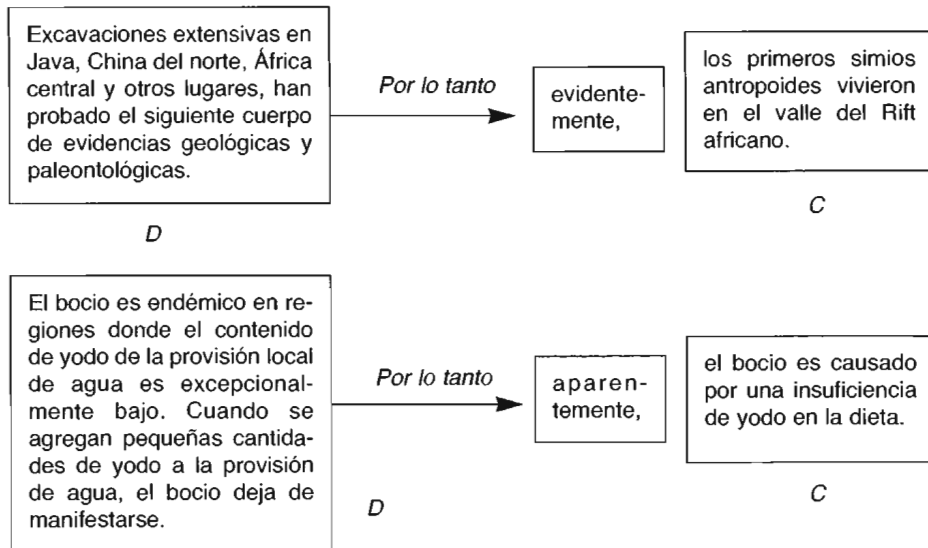
Los simios antropoides más antiguos conocidos vivieron en el valle del Rift de África central.

El bocio es causado por una carencia de yodo en la dieta.

Cada uno de estos enunciados sostiene una afirmación fáctica, al punto que los hechos en cuestión son corrientemente comprendidos y pueden ser “establecidos” a partir de apropiados fundamentos, garantías y demás.

DATOS

En cuanto a los *datos* necesarios, éstos también comprenderán normalmente informes fácticos. En el caso de los simios antropoides se necesitará conformar un cuerpo de datos geológicos y paleontológicos, referidos a varias regiones del mundo, antes de que se pueda justificar la conclusión. Los datos médicos y epidemiológicos acerca de la presencia del bocio son bastante simples y concluyentes. Se puede comenzar construyendo representaciones de estos argumentos en diagramas:



GARANTÍAS

¿Cómo podrá un científico demostrar justificadamente el paso intelectual a partir de sus datos, evidencias u otros fundamentos al alegato original o conclusión? Como siempre, esta cuestión atrae una justificación para realizar el pasaje.

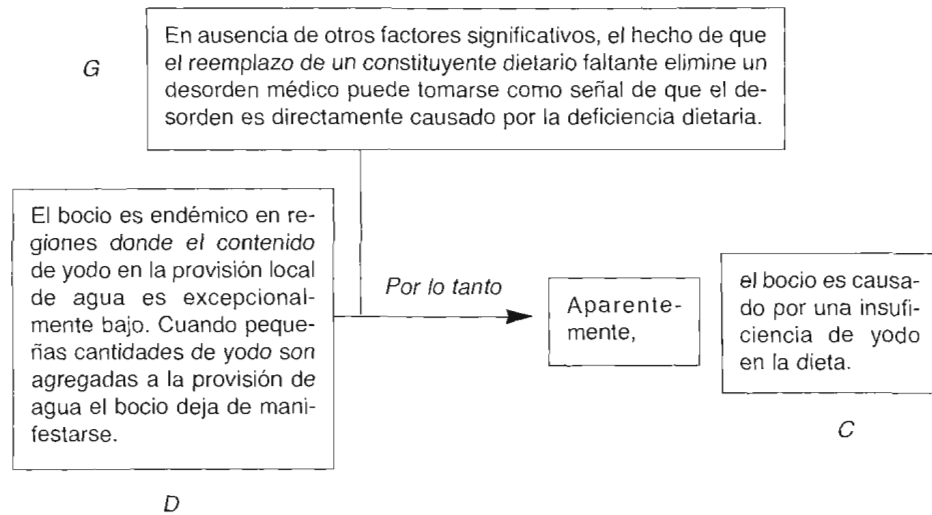
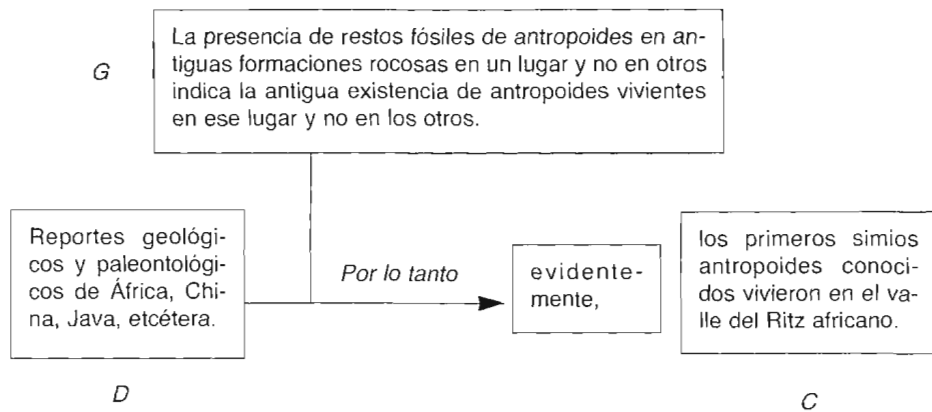
Los procedimientos de justificación empleados en las ciencias naturales pueden incluir fórmulas matemáticas, programas de computación, diagramas, gráficos, modelos físicos, “leyes naturales”, regularidades históricas, etc. Estas garantías autorizarán a dar *soporte racional* a las declaraciones científicas, siempre y cuando se tengan los datos adicionales que caracterizan el actual estado de la disciplina en cualquier caso particular.

SOPORTES

Todas estas garantías, sin embargo, serán confiables y útiles en la práctica en la medida en que se sostengan en soportes apropiados. En casos particulares los científicos argumentan partiendo de observaciones geológicas o paleontológicas sobre los primeros primates, o partiendo de observaciones médicas y epidemiológicas sobre extrañas enfermedades acerca de sus causas, etc. Pero pueden argumentar con tal seguridad solamente porque la confiabilidad de la garantía empleada en cada caso ha sido establecida con seguridad mediante la acumulación de experiencias pasadas.

En las ciencias hay tanta variedad y complejidad en el respaldo sobre el que se sostienen las *garantías* como las que existen entre las mismas garantías y los procedimientos justificativos. Los científicos deciden qué clase de argumentos están preparados para utilizar y confiar en parte sobre la base de demostraciones directas de que esas garantías han probado ser confiables en situaciones similares del pasado. Pero confían en ellas también porque los conceptos empleados en las correspondientes explicaciones son los que “tienen sentido” en términos del resto del panorama científico global.

La tarea de demostrar cómo las justificaciones científicas encuentran adecuado respaldo en las teorías y observaciones aceptadas en curso en las ciencias es un trabajo más para la ciencia que para la lógica. Todo lo que generalmente se puede hacer en este punto es demostrar brevemente las formas de las argumentaciones que son relevantes en los casos de una muestra.

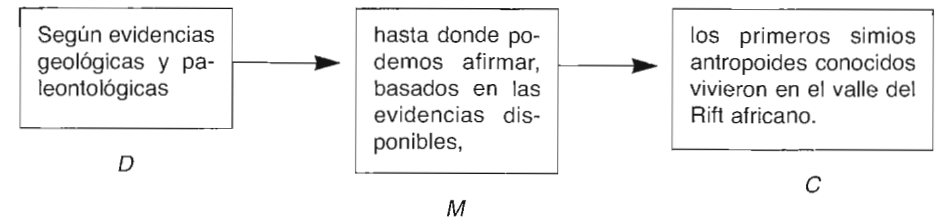


MODALIDADES Y REFUTACIONES

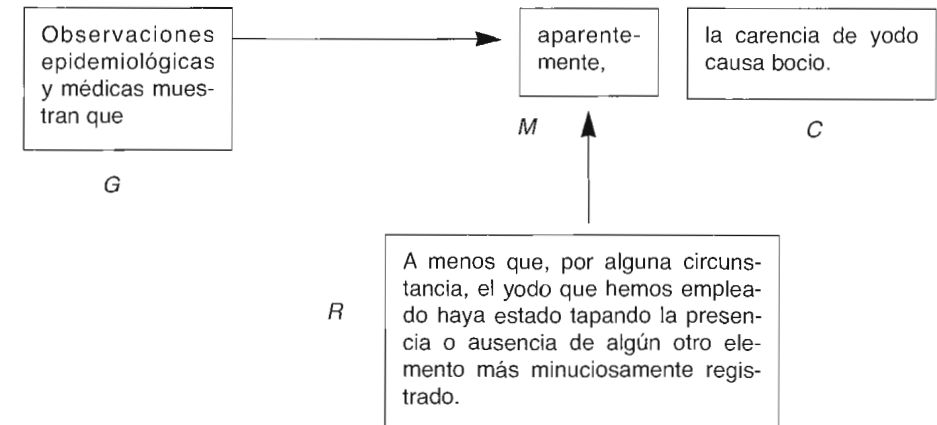
El análisis del modelo de Toulmin en ciencias se completa con el análisis de las *modalidades y refutaciones* relevantes respecto de las argumentaciones científicas regulares.

En el caso de los antiguos primates, la dificultad del argumento reside en toda la complejidad y detalle de la evidencia geológica y paleontológica que sirve como fundamento final para la conclusión. La fuerza del argumento depende más de la interpretación de todos esos datos detallados que de alguna fórmula matemática o mecanismo explicativo. Los argumentos entre paleontólogos acerca de la cronología y genealogía de los primeros simios antropoides a menudo fijan la mirada en las respectivas credibilidades de interpretaciones rivales. Dadas las observaciones disponibles, cualquier declaración en este campo puede afrontar ser presentada con cierta modestia y apropiados calificadores de modo.

En forma correspondiente, la inevitable falta de clausura de los argumentos en este campo aparece también en la variedad de posibles refutaciones que pueden objetarse en contra de cualquier interpretación particular.



En el ejemplo médico, los puntos de interpretación involucrados no son ni tan complejos ni tan difíciles como en el caso paleontológico. Tomados conjuntamente, los datos epidemiológicos establecidos (que el bocio aparece más frecuentemente en áreas donde la provisión de agua tiene un bajo contenido en yodo) y los datos médicos asociados (que la adición de mínimas cantidades de yodo en la provisión de agua elimina en gran medida la enfermedad) proveen la base para un argumento fuertemente sugestivo. Es cierto que, en ausencia de una explicación sólidamente basada del rol del yodo en el metabolismo fisiológico del cuerpo, este argumento sería puramente "empírico", es decir, basado sólo en la correlación observada entre la presencia o la ausencia de la enfermedad y la presencia o la ausencia de yodo en la dieta. Pero, dada la fuerza de esta correlación, pocas explicaciones alternativas quedan por considerarse, y el alegato es, correspondientemente, sólido.



9) Los argumentos científicos críticos

No se trata simplemente de utilizar modos regulares de argumentación, es también asunto de los científicos *criticarlos y mejorarlos*. De ahí la necesidad de contar con *argumentos críticos* en ciencias. Cuando se pasa al nivel crítico,

los procedimientos racionales de explicación, clasificación y otros empleados en nuestros argumentos científicos regulares son sometidos a revisión.

Los *argumentos científicos críticos*, en consecuencia, no consisten tanto en los objetos, sistemas y/o procedimientos del mundo natural como en *las teorías acerca* de estos objetos, sistemas y procedimientos.

¿Qué clase de fundamentos son necesarios para sostener una conclusión? Si se invita a los científicos a cambiar sus modos regulares de argumentar, por supuesto preguntarán por qué deberían hacerlo, cuáles serán los beneficios de los cambios propuestos, etc. Las clases de fundamentos más directamente relevantes para este tipo de declaración científica crítica, por lo tanto, comprenden demostraciones de que la teoría alternativa puede utilizarse para tratar fenómenos y problemas que no pueden ser explicados mediante el uso exclusivo de las teorías y los conceptos establecidos.

Este argumento científico crítico tiene, por lo tanto, un carácter pragmático. La ciencia posee una tarea que realizar, una misión a cumplir, y los cambios propuestos en los procedimientos científicos deben ser justificados mediante demostraciones de cómo estos cambios contribuyen a esa misión. Por consiguiente, los *argumentos científicos críticos* comprenden garantías en la forma de:

- Una teoría ($T2$) que puede explicar fenómenos ($F1, F2...$) que no pueden ser explicados mediante el uso de las teorías aceptadas en curso en ese campo ($T1$) merece, a primera vista, sustituir a la $T1$.
- Una teoría ($T3$) que tiene éxito en integrar dos teorías hasta el momento separadas e independientes ($T1$ y $T2$), conservando todo su poder explicativo, tiene un buen motivo para reclamar ser aceptada como un reemplazo de esas dos teorías separadas.

En cada caso, los mejores fundamentos para modificar las ideas acerca de taxonomía, función, etc., son demostrar el *fruto* real de los cambios propuestos, es decir, demostrar cuánto más puede ser explicado o explicado con mayor elegancia o más comprensivamente, en términos de estas ideas modificadas.

Si se continúa indagando acerca del *respaldo* para estas garantías, se revela una curiosa situación. Porque si tales garantías como $G1$ y $G2$ son como se sugiere, no resulta claro que su confiabilidad o solidez necesite de mayor respaldo. Producir los datos requeridos para estos argumentos críticos significa haber demostrado que los cambios teóricos sugeridos harían una contribución genuina a la ciencia.

El tema de las *modalidades*, por el contrario, genera consideraciones más serias y sustantivas. Tal como se presentan, por supuesto, éstas son sólo expresiones coloquiales que tienen el efecto de matizar las conclusiones al indicar la posibilidad de excepciones o refutaciones. Pero estas excepciones o refutaciones deben explicitarse para ser tomadas seriamente. En la práctica científica aparece un amplio espectro de calificativos de modo. Éstos varían en intensidad desde expresiones como *necesariamente* y *seguramente*, hasta *presumiblemente*, *aparentemente* e incluso *por extraño que parezca*.

10) El horizonte científico

La finalidad de la empresa científica no consiste sólo en explicar todos las diferentes clases de eventos, fenómenos y procesos que llaman la atención de los científicos sino en hacerlo en términos de un conjunto coherente y extenso de ideas, teorías y métodos de representación. Junto a todos los asuntos particulares que aparecen para la ciencia, hay algunos otros asuntos cruciales a ser encarados de un modo más general. Esto tiene que ver, no con cuestiones acerca de este fenómeno o aquel, sino con el modo en que cualquier explicación particular contribuye a la construcción de un cuadro científico más amplio.

Los ejemplos y problemas particulares son de real interés científico y provocan genuinos asuntos científicos en la medida en que tienen mayores y más generales implicancias. Junto a los grupos de asuntos particulares analizados hasta aquí, hay otros asuntos más básicos a ser atendidos. Porque, en cada caso, corresponde preguntarse si la solución de un problema particular contribuye a la ciencia y de qué manera.

En relación con estas preguntas más generales, estudios científicos particulares pueden contribuir al avance de la ciencia en varias diferentes maneras. Mirando brevemente algunas de éstas, se puede encontrar científicos que sostienen:

- 1) “Aquí hay algo que no teníamos forma de explicar previamente, pero que, como resultado de esta investigación particular, puede ser ahora ubicado dentro de la estructura mayor de la ciencia a la que concierne.”
- 2) “Aquí hay algo para lo que creíamos que teníamos una explicación satisfactoria pero que, como resultado de esta investigación particular, resulta no corresponder dentro de nuestras teorías científicas en la forma en que creíamos.”
- 3) “Aquí tenemos dos cuerpos generales de teorías y explicaciones que han estado, hasta el momento, separadas e independientes pero que, como resultado de esta particular investigación, pueden ser ahora integradas en una misma teoría.”
- 4) “Aquí tenemos dos cuerpos generales de teorías y explicaciones que han estado, hasta el momento, integradas pero que, como resultado de esta particular investigación, deben ahora ser separadas y distinguidas.”

Por ejemplo:

- 1) En un momento dado, las ideas y teorías disponibles en una rama particular de la ciencia explican el fenómeno de interés en detalle sólo hasta un cierto punto. Más allá de este punto, quedan aún tipos de fenómeno sin explicar. Así, cuando Willebrord Snell y René Descartes explicaron en principio la refracción de los rayos de luz pasando del aire a través de un cristal, en el siglo XVII, su explicación cubría sólo esos casos “normales” en los que los rayos de luz simplemente cambian de dirección al entrar en la nueva sustancia. Pero hay también otros casos “anómalos”, en los que un rayo de luz se divide en dos rayos separados al pasar del aire a una sustancia cristalina, como el espato de Islandia. Estos casos

anómalos recién fueron explicados con la extensión y modificación de la teoría original de Snell y Descartes. Éste fue un hecho comprobado poco después por Christian Huygens, quien reconoció el fenómeno de la polarización, esto es, el hecho de que los rayos comunes de luz común comprenden dos componentes que son refractados de manera diferente y que pueden incluso ser separados y tratados independientemente (esto corresponde a lo que ahora se denomina “luz polarizada”).

2) Otras veces resulta que una explicación hasta cierto momento aceptada como satisfactoria debe ser restringida en lugar de extendida. Así, a mediados del siglo XIX, los físicos tenían una teoría que abarcaba los calores específicos. Pero esta teoría había sido establecida casi por completo como resultado de estudios experimentales con sustancias líquidas y sólidas. Sin embargo, una vez que se realizaron experimentos sistemáticos con gases, la teoría previa no tuvo mucho futuro y condujo a resultados ambiguos. Como resultado, fue necesario imponer limitaciones en el alcance de la teoría existente, por lo menos hasta que fueran descubiertas las razones más profundas de estos ambiguos resultados.

3) El clásico ejemplo en este caso es el trabajo de James Clerk Maxwell sobre la teoría electromagnética. Hasta la mitad del siglo XIX, la electricidad y el magnetismo habían sido estudiados y teorizados separadamente. Por mucho tiempo se advirtieron indicios que señalaban una conexión entre ambos. Se había observado, por ejemplo, que piezas de metal se magnetizaban cuando eran alcanzadas por relámpagos, y éstos fueron reconocidos como una descarga eléctrica. Había también ciertas llamativas coincidencias en las formas matemáticas de las teorías desarrolladas para tratar con los fenómenos eléctricos y magnéticos, y Michael Faraday había sacado ventaja de estas conexiones en sus estudios de la inducción electromagnética, que hicieron posible la invención del dínamo. Sin embargo, hasta que Maxwell elaboró su teoría integrada del electromagnetismo, no había forma de explicar todas estas analogías y conexiones.

4) A comienzos del siglo XIX, muchos biólogos y químicos, especialmente en Alemania, creían que la teoría de los procesos de la vida podía incluirse bajo el encabezado general de *energía*, como los fenómenos del calor y otros. Suponían que una forma especial variante de “energía vital” era característica de los seres vivos del mismo modo como la energía magnética, eléctrica, química y otras formas de energía estaban asociadas con los fenómenos correspondientes. Sin embargo, después de circular por la escena científica durante bastante tiempo, esta hipótesis resultó inconducente. Sucedió que no había modo de conexión alguna entre la tasa constante de intercambio para la conversión de esta supuesta energía vital en otras formas de energía de la manera que las energías química y mecánica puedan ser convertidas una en la otra con una equivalencia constante. Por lo tanto, finalmente, el concepto de energía vital condujo a los científicos a un punto muerto.

II) Diferencias entre el razonamiento legal y la argumentación en ciencias

Se han contrastado dos clases diferentes de razonamiento práctico –la argumentación jurídica y la argumentación en ciencias– subrayando la conexión entre los procedimientos argumentativos y los propósitos más profundos de las empresas racionales. Formuladas las distintas funciones del razonamiento jurídico y científico, se muestra la diferencia entre los *procedimientos* de argumentación y el *contenido* de los argumentos en leyes y en ciencias. Asimismo, se manifiesta la diferencia entre los roles que juegan los intereses personales de las partes en disputa en los dos tipos de argumentación.

Los asuntos legales normalmente alcanzarán un foro judicial sólo cuando las partes principales en disputa se hallan en conflicto genuino y sus reclamos no sean susceptibles de compromiso o arbitraje. La resolución formal de la disputa por un tribunal deja en consecuencia a una parte como ganadora y a la otra como perdedora, y las consecuencias prácticas para el perdedor pueden ser graves. Es una cuestión de importancia para el público en general que las penalizaciones deberían ser impuestas sólo cuando su justicia sea manifiesta, es decir, solamente cuando se ha tenido el debido cuidado en establecer el caso y fijar la penalización.

En la argumentación científica, la significación relativa de contenido y procedimiento es bastante diferente. En un nivel básicamente intelectual, las disputas científicas no involucran conflictos de intereses, ni hay tampoco ganadores o perdedores como resultado de su resolución. Por el contrario, es presumiblemente para el bien de todos los involucrados que las declaraciones científicas sean estrictamente criticadas para comprobar si los argumentos que las sustentan son lo suficientemente sólidos como para transmitir convicción. Siempre y cuando el *contenido* de un argumento científico se haga explícito y sea expuesto al escrutinio crítico, los *procedimientos* concretos de argumentación en discusiones científicas no necesitan ser tan formales y estereotipados como en un tribunal legal. Y si algún científico desafía el consenso profesional resultante, deberá producir buenas evidencias acerca de las fortalezas y debilidades en el *contenido* efectivo del argumento científico. Nunca será suficiente –como puede serlo en leyes– desafiar al foro en el que el argumento fue criticado o discutir que los pasos del procedimiento seguidos en la argumentación fueron irregulares o fuera de orden.

Los participantes en disputas legales y científicas brindan muy distinto tipo de compromiso e interés. La forma de los procedimientos legales refleja genuinos conflictos de intereses, compromiso y motivación entre las partes involucradas, y la disposición de cada una de ellas a aceptar el resultado del sistema judicial en curso no ayuda a mitigar la mutua oposición. En las ciencias, por el contrario, todas las partes comparten un fuerte interés común en el desarrollo de sólidas y bien fundadas teorías. El hecho de que diferentes científicos sostengan inicialmente posiciones contrarias o contradictorias no significa que tengan algún interés a largo plazo, como científicos, en ver victoriosas sus opiniones particulares.

Como individuos, por supuesto, los científicos tienen un compromiso inicial

con sus opiniones y son libres de sentirse abatidos si sus argumentos no revisten importancia para sus colegas. Pero estos sentimientos son un asunto privado con el que el científico debe lidiar. Ellos no representan un interés reconocible que pueda sostenerse en el debate científico colectivo. Desde el amplio punto de vista colectivo, todos los científicos deben estar dispuestos a colaborar en la resolución de sus disputas mediante los procedimientos reconocidos de la argumentación científica, y también compartiendo un interés común en el establecimiento de sólidos y bien fundados resultados.

LA ARGUMENTACIÓN ARTÍSTICA

Toulmin contrasta en este apartado el arte con la ley, la ciencia y la administración de empresas. En esos otros ámbitos, las estrategias de razonamiento y argumentación cumplen un rol protagónico. Construir argumentos para ganar un juicio es parte de la tarea que realiza un abogado. El científico produce argumentos capaces de dar cuenta de fenómenos no explicados satisfactoriamente en el pasado. En ambos campos, la argumentación tiene un papel central. En la administración de empresas, en cambio, el razonamiento ocupa un lugar distinto, tiene menor relevancia porque es un medio para lograr diversos objetivos y no un fin en sí mismo. De todas formas, al ser un trabajo esencialmente colectivo, donde es necesario coordinar actividades e intereses de muchas personas, los gerentes usan argumentos para convencer a sus pares. Por ello, aunque argumentar sea menos crucial en esta área que en la esfera legal y en la científica, es imposible imaginar a un gerente organizando las tareas y los objetivos de una empresa sin apelar a argumentos para justificar sus decisiones.

El campo artístico difiere significativamente de los otros campos. Lo central del arte no pasa por la producción de argumentos convincentes sino por la creación, sea de sinfonías, estatuas, poemas o novelas, etc. A diferencia de la actividad grupal que supone la administración de empresas, el artista suele ser individualista y trabaja solo. Encerrado en su taller, resuelve los desafíos de su labor creativa, por caminos y dinámicas que no debe explicar a otros.

No todas las artes son iguales en este aspecto. Por ejemplo, la filmación de una película no es un proceso solitario, lo mismo ocurre con la arquitectura. Debido a la complejidad del tema, Toulmin elige centrarse en las prácticas artísticas más individualistas, como la pintura y la composición musical.

1) Creación y crítica en el arte

Si el rol de la argumentación en el arte es periférico respecto de la empresa artística, las oportunidades para argumentar en el arte también se presentan en forma fragmentada. Las especulaciones desarrolladas por la teoría estética, por ejemplo, tienen poca conexión con la crítica periodística de obras de arte; ésta es menor aun en relación con los problemas técnicos que deben resolver los pintores, compositores y escritores, entre otros.

Hoy, en el mundo del arte las relaciones entre artistas, galeristas, clientes, público y críticos son de tal complejidad que existen múltiples espacios para discutir sobre asuntos artísticos. Pero tales discusiones se generan en círculos y foros muy diferentes e independientes que casi no se comunican entre sí.

En el campo legal todas las consideraciones racionales finalmente coinciden en los juzgados, pues allí se resuelven las disputas. También la ciencia decide la importancia de sus argumentos como resultado de un debate colectivo. Pero en el arte no existe un foro colectivo, centralizado y único en el que se pueda evaluar la *adecuación racional* de nuevos productos y procedimientos.

Para discriminar la forma de trabajo de un abogado o un científico respecto del artista es necesario precisar otro punto. Los objetivos y las metas del trabajo del abogado son determinados en gran medida desde fuera, debido al carácter colectivo del ámbito judicial. Más aún, los procedimientos que debe emplear para el logro de sus metas están también determinados en buena parte por los requerimientos formales exigidos en los procesos legales. Por estas características, cualquier proceso legal que emprenda un abogado verá fuertemente determinadas las metas que puede fijarse respecto del caso que lo ocupa y los métodos para ganar la disputa, pues las metas y los métodos legales son el producto de decisiones colectivas de la comunidad jurídica. Vista en forma individual, la tarea de un abogado es encontrar el mejor camino para satisfacer las necesidades de su cliente, dentro de los límites establecidos por las leyes. De igual manera, las metas u objetivos que puede perseguir un científico son determinados colectivamente y, por tal razón, un químico será evaluado como competente sólo si investiga y resuelve problemas que la comunidad científica calificó como relevantes, aunque los procedimientos que elija para trabajar tales problemas sí resultan de su propia y personal decisión. Es libre de usar su imaginación y su juicio para desarrollar los ejes de investigación que le parezcan más prometedores y, aun cuando otros expertos de su campo puedan objetar tales métodos, las críticas carecerán de sentido si el científico obtiene buenos resultados. En síntesis, el campo científico define las metas y los objetivos en forma colectiva. Pero cada investigador puede decidir libremente qué procedimientos usar para atacar el problema que se ha propuesto como tarea.

Quienes trabajan en arte se encuentran en una posición distinta. Los artistas son confrontados por una gama de procedimientos y técnicas que forman el repertorio estable de los métodos y los géneros artísticos en los que se propone trabajar. Dentro de los límites impuestos por técnicas y materiales, los artistas pueden hacer lo que les parezca más conveniente. Para un artista, el principal desafío es conquistar, lograr el dominio sobre las técnicas y los procedimientos disponibles. Inicialmente, el creador puede decidir escribir un soneto o realizar un cortometraje o incluso componer una sonata pero, más allá del género que elija, deberá comenzar por dominar las técnicas y los problemas colectivos de cada uno de los campos. Sólo si logra ser competente en la tarea, luego podrá aplicar esas técnicas en su trabajo creativo y producir obras que expresen su imaginación y sus intereses individuales.

También las relaciones entre lo colectivo y lo individual en el campo científico y en el artístico se invierten. Donde el científico elige libremente los procedimientos para avanzar en la resolución de problemas claramente definidos en

forma colectiva, el artista utiliza procedimientos desarrollados y estabilizados colectivamente para trabajar en un proyecto individual. Reconocer este contraste permitirá comprender por qué los foros de argumentación en el arte son tan fragmentados. La argumentación sobre asuntos artísticos se da en tres foros separados e independientes. En uno, los artistas discuten entre sí cuestiones relacionadas con las técnicas y los materiales. En otro, la audiencia artística, el público, compara sus percepciones e interpretaciones de las obras. En el último, el de los historiadores y teóricos del arte, analizan los trabajos desde el punto de vista de su estructura formal, de sus implicancias históricas y de su significación estética.

Al comparar los tipos de asuntos discutidos en cada uno de estos foros, se ve que éstos varían enormemente de uno a otro. Es cierto que tales asuntos a veces se superponen. Por ejemplo, cuando dos espectadores comparan sus percepciones sobre una película, puede contribuir a la discusión el hecho de que cuenten con conocimientos técnicos de montaje o dirección cinematográfica. Sin embargo, las conexiones entre estos tres foros de discusión son débiles e indirectas, por lo que Toulmin propone el tratamiento de los modelos de argumentación típicos de cada uno de ellos en forma separada.

2) Los temas del debate artístico

Asuntos técnicos

Independientemente del género artístico en el que se desenvuelven, los artistas discuten entre sí cuestiones técnicas. Son los críticos los que hablan sobre “lo que el artista intentaba reflejar con su obra”, pero en general el artista tiene muy pocas oportunidades de hablar de su obra. En lugar de explicar lo que intenta decir, el artista prefiere hacerlo. Y si deja de trabajar para hablar con sus colegas, el creador busca normalmente el consejo y el punto de vista de quien tiene experiencia práctica en el manejo de las técnicas.

Por ejemplo, un director de cine puede recurrir a un colaborador y decirle “no resolví aún cómo editar la persecución por la entrevista en la oficina del comisario... tal vez puedas darme alguna sugerencia”. O un poeta pueda decirle a otro: “No me convence la segunda estrofa de este soneto; tal vez me ayudes a resolver los problemas en la rima interna”. Y se podrían añadir muchos ejemplos de esta clase.

Los asuntos que surgen en estas situaciones tienen, obviamente, poco que ver con “asuntos de gusto” y mucho acerca de la tradición colectiva acuñada históricamente en un específico campo artístico. El aspirante a compositor o pintor está inmerso en una red de técnicas y tradiciones. El primer paso para constituirse como artista es dominar y aprehender tales conocimientos. Luego, en su carrera, es libre de elegir y refinar algunos de esos procedimientos y descartar otros. Pero el problema de la técnica siempre estará presente; aun cuando su obra sea producto de una muy imaginativa y original concepción, de todos modos el artista deberá resolver problemas colectivos y concretos del siguiente tipo: ¿cómo preparar los óleos para lograr una textura que transmita

un efecto de liviandad?, ¿cómo lograr un *fa bemol* sin que se produzca excesivo *vibrato*?, y ¿qué tipo de efecto producirá en el espectador cinematográfico el montaje vertiginoso de dos escenas?

Estos asuntos técnicos no son sólo temas colectivos sino también asuntos objetivos, para los que comúnmente hay respuestas estabilizadas acerca de qué es correcto y qué no lo es.

Asuntos interpretativos

Los asuntos promovidos por el público de un artista son muy diferentes. Los críticos y espectadores tienen contacto con las obras del artista en su versión final y completa, y tal contacto se hace en un lugar específico: una galería, un cine, un teatro. El público no participa del proceso creativo que, luego de problemas y experimentos del artista, concluye en la obra que se exhibe públicamente. Con el paso del tiempo, es evidente que una obra puede ser mejor apreciada y comprendida pero la tarea de la audiencia es apenas discutir qué tipo de obra es, cuál es su tema y cómo se la debe mirar o leer o escuchar, incluso qué reacción se debe tener ante ella. Por lo tanto, los asuntos que surgen en el público artístico son principalmente interpretativos más que técnicos, del tipo: “En esta película, ¿por qué la primera secuencia es tan larga? ¿Es autoindulgencia del director o ese recurso era necesario para crear un efecto dramático?”, “En esta pintura, ¿cómo hay que entender la relación entre estas dos áreas de manchas claramente delimitadas?” o “En esta novela, la caracterización superficial de los personajes, ¿es deliberada? Y si lo es, ¿qué función cumple este recurso en el texto?”.

En este nivel las cuestiones relativas al gusto se mezclan con ciertos temas técnicos. Pero el gusto no debe entenderse como algo individual y subjetivo. Un persona de “buen gusto” no tiene impresiones particulares frente a una obra. En realidad, la persona de buen gusto utiliza su educación y experiencia para ayudar a comprender la producción artística, descifrando aspectos que podrían resultar ajenos.

Allí donde el artista se ve confrontado por problemas técnicos relacionados con la creación, la audiencia se enfrenta a problemas perceptivo-interpretativos originados en la recepción. Muy pocas personas son a la vez directores y espectadores, compositores y oyentes. Siempre su actividad de creadores desbalancea la forma en que se aproximan a una obra. Y por tal razón existen dos tipos de problemáticas, cada una de ellas relativa a un grupo que experimenta cosas distintas del otro. Como resultado de esta disparidad de vivencias, los asuntos creados son absolutamente distintos.

Asuntos teóricos

El tercer foro de argumentación incluye a historiadores, filósofos y teóricos del arte. Pero lo afirmado antes sigue siendo válido. Para escribir acerca de los problemas históricos y estéticos relativos a la ópera wagneriana o a las innovaciones poéticas de Jorge Luis Borges se debe estar en condiciones de *comprender* de qué tratan esas obras. Pero el académico-teórico va a preocu-

parse no sólo por la superficie de las obras sino que trabajará con asuntos que modelan un nuevo nivel de análisis: más allá de que se atienda a la estructura formal del producto poético o musical, o a la interrelación entre una pieza y su contexto social y cultural, en este nivel la obra será considerada simplemente como un elemento dentro de una más amplia gama de eventos. Debido a esta característica, la perspectiva del teórico difiere de la del artista y de su audiencia inmediata. El artista está comprometido en que la obra adquiera una forma definitiva. La audiencia busca interpretar y comprender mediante los conceptos que dispone. Pero para el académico la obra de arte es un objeto más entre muchos otros, es un tema de interés para él sólo si ilustra relaciones más generales y complejas, sean éstas internas (formales) o externas (sociales e históricas). Para el estudioso del arte es fundamental responder preguntas como las siguientes: “¿Podría analizarse la experimentación producida en la composición de sonatas como una adaptación instrumental de las tempranas antiguas piezas vocales, como las arias de Haendel?”, o “¿Cuál fue la real influencia que tuvo la alianza entre música popular y movimientos políticos de protesta en el resurgimiento de la balada tradicional protagonizada por los cantantes de los años 60?”.

Aunque interesantes en sí mismos, los asuntos que surgen en este nivel no ayudarán al artista a resolver problemas prácticos y formales ni contribuirán a que la audiencia comprenda la obra. Su objetivo es trazar vínculos entre lo que se piensa acerca de las obras y la comprensión de otros objetos de estudio, por ejemplo, la historia y la sociología, la psicología de la percepción y la teoría del cambio social.

Asuntos que disputan la esencia del arte

En el campo de la ley y la ciencia, la presencia de debates esenciales no es obvia. En el arte, tales disputas son más familiares. Las discusiones acerca de qué es y qué no es *realmente* música o pintura han sido endémicas, particularmente en el siglo XX. Para muchos, el cubismo no era arte; en la actualidad, algunos sostienen que los ruidos de John Cage “no son musicales”. El cine fue, por mucho tiempo, puesto en duda como arte. Quien analice el desarrollo histórico de los géneros y estilos artísticos y su recepción pública, concluirá que los desafíos en el arte del siglo XX son comparables a los de los siglos anteriores. La música de Beethoven sonaba “no musical”, igual que la versificación infantilizada de Emily Dickinson. Parece estar en la misma naturaleza del arte el que los artistas rediseñen las fronteras del concepto de arte.

Pero se puede ir más lejos. Los asuntos artísticos no se limitan a lo que se entiende por tal. Si se observa el arte desde una perspectiva histórica, se ve que el artista como agente creativo independiente, algo indiscutido hoy, ha sido el resultado de una entre varias alternativas. En otras épocas, la relación entre el arte y otras actividades era muy distinta. ¿Cuál es, por ejemplo, la relación apropiada entre el arte y la tecnología industrial? ¿Cómo distinguir el arte de la artesanía? ¿Puede un artista alegar siempre que dispone de libertad para elegir cómo quiere expresarse a través de su obra y qué materiales y técnicas emplear?

La libertad creativa del artista del siglo XX está lejos de haber sido el modelo universal. En otros tiempos y lugares, los artistas habían sido percibidos, y se percibían a sí mismos, de forma muy distinta. Hasta fines del siglo XVIII, por ejemplo, casi no había diferencia entre artistas y artesanos. En ese sentido, el arte era considerado una rama más de “las artes”, junto a las artes industriales, las artes médicas y tantas otras. En el siglo XVIII el término ‘arte’ se superponía a otras áreas que hoy se conocen como tecnología, por ejemplo, y nadie consideraba que el aprendizaje artístico y la formación en un oficio fuesen disciplinas distintas. Entonces, en el siglo XVIII inglés, fue muy natural que al fundarse la sociedad oficial que impulsaría la innovación en tecnología industrial se la bautizara “Sociedad Real de Artes”.

Retrocediendo en el tiempo, en la creación medieval, las grandes catedrales no pueden atribuirse a un artista individual no sólo porque su construcción implicaba un trabajo en equipo sino porque tal proceso nunca era considerado expresión de una intención artística singular.

Asimismo, los íconos y frescos de las iglesias ortodoxas del primer milenio después de Cristo son hermosas obras de arte. Pero quienes los realizaron no tenían, al igual que los maestros medievales, ninguna conciencia individual sobre tal producto.

Diferentes épocas y culturas han definido el rol del artista en forma distinta. Por eso el arte, cuando es considerado fuera de sus contextos originales, siempre puede ser una fuente de “asuntos que disputan su esencia”.

3) Modelos alternativos de razonamiento

Como ya se dijo, las cuestiones artísticas se debaten en tres foros independientes y distintos entre sí. En síntesis:

- 1) Los artistas discuten entre ellos problemas de orden técnico.
- 2) El público discute cuestiones de interpretación acerca de la estructura y significación de las obras de arte.
- 3) Los historiadores, sociólogos y críticos académicos debaten asuntos teóricos relativos a la relación entre el arte y contextos más amplios.

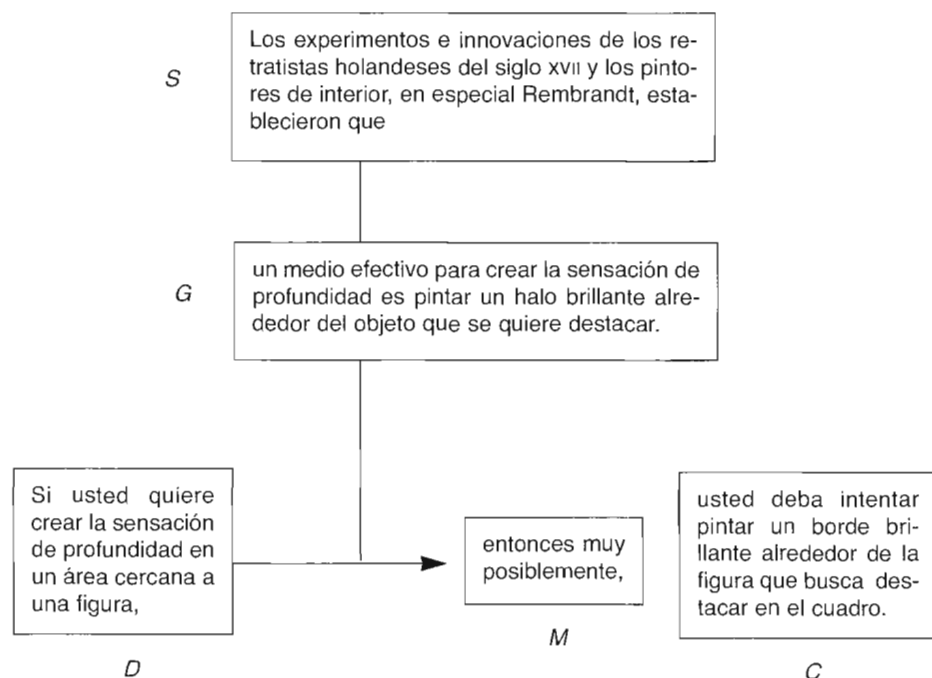
Por ello es comprensible que las formas y los modelos de argumentación empleados para discutir asuntos propios de cada foro sean también variados. Sin embargo, decir tal cosa no implica que las cuestiones que emergen en cada caso –técnicas, interpretativas y teóricas– sean completamente independientes y distintas en uno y otro foro. Por el contrario, sería muy arduo debatir asuntos basados en interpretaciones en el campo de la música o la literatura sin conocer las características y los problemas técnicos de tal área artística. Tampoco se hablará coherentemente sobre los más amplios asuntos teóricos sin contar con un fluido manejo de ambas cuestiones, las técnicas y las interpretativas.

A continuación analizaremos algunos ejemplos de cada uno de los foros descriptos.

4) Las discusiones técnicas

Los problemas que discuten los artistas tratan de resolver ciertas metas artísticas. Por ejemplo, si un pintor hace un boceto de un grupo de figuras y no sabe cómo manejar el problema de la perspectiva y cómo lograr que la mirada se centre en una figura del grupo. Para lograrlo necesita crear una sensación de profundidad en el espacio que rodea a la figura. El artista, entonces, habla con un colega quien le recuerda cómo resolvían ese problema los pintores flamencos en el siglo XVII. Una de las innovaciones más deslumbrantes de Rembrandt consistió en atrapar la mirada del espectador pintando una aureola brillante alrededor de los cuerpos que quería destacar. Y tal vez esta misma técnica continúe siendo hoy de utilidad para experimentar y resolver problemas de composición.

El argumento precedente puede ser esquematizado del siguiente modo:



El esquema muestra que el arte, como la medicina, descansa en una gran cantidad de saberes y técnicas heredados, y tal experiencia técnica provee el primer lugar al que acudir en busca de soluciones.

La discusión de asuntos técnicos en el arte es similar a la discusión técnica en otras áreas de la vida práctica. La única cuestión pendiente es qué recursos de la tradición heredada de experiencia técnica en el arte puede enseñar cómo resolver los problemas que se presentan mientras se trabaja en una obra.

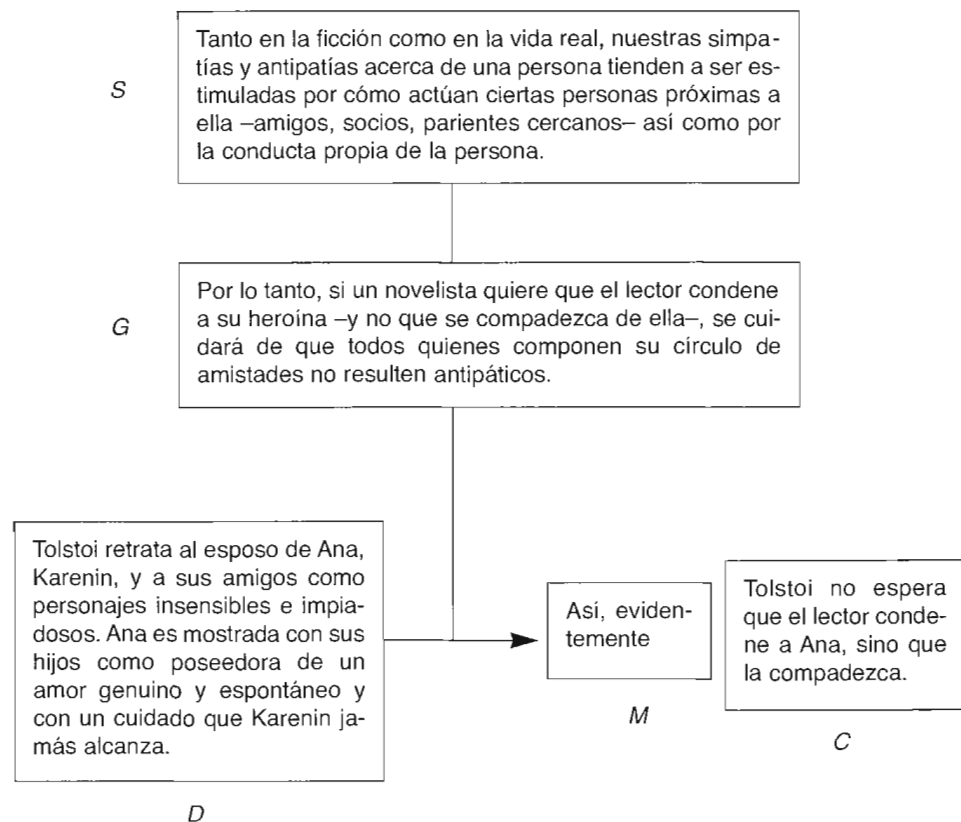
5) Los intercambios interpretativos

Los asuntos que discuten los espectadores, los oyentes y los críticos al enfrentarse a una obra de arte son muy distintos de los que se le presentan al artista mientras trabaja. Normalmente, el artista sabe lo que quiere lograr; su problema será cómo plasmar tal proyecto. Pero el espectador a menudo tiene dificultades para *entender* la obra. Los espectadores intercambian opiniones e interpretaciones para eliminar las dificultades y los misterios.

Algunos creen que lo esencial es debatir las “intenciones” del artista. Lo que se debe percibir en una obra es lo que el autor intenta transmitir. Otros creen que esta perspectiva es falaz. En esta otra versión, la obra de arte debe sostenerse por sí misma y someterse al análisis crítico sin recurrir “a lo que el artista quiso decir”. Este desacuerdo se basa, en parte, en propósitos contrapuestos.

El ejemplo propuesto por Toulmin se refiere a la novela de León Tolstói *Ana Karenina*. A menudo, los lectores se confunden acerca de cuál es la actitud del autor acerca de su heroína. Visto desde la perspectiva del devastador efecto que tiene el romance con Vronsky en su vida, varios lectores han reaccionado contra Ana. Así, la novela es un tratado moral en el que Tolstói contrasta la ejemplar modestia y capacidad de renunciamento de Levin y Kitty con el impulsivo egoísmo de Ana y Vronsky. Pero, ¿es ésta la lectura correcta? Otros críticos rescatan ciertos pasajes del texto en los que Tolstói retrata sin demasiada simpatía las actitudes sociales y la conducta de los contemporáneos de la heroína, contrastando la calidez y espontaneidad generosa de Ana con la rigidez y convencionalidad de los amigos de su marido. Sin duda, la carrera de Ana es un total fracaso comparada con la de Kitty pero, en esta perspectiva alternativa, el autor la presenta como un fracaso que merece el perdón, comprensible antes que la condena.

Los argumentos interpretativos de tal discusión se diagraman así:



En este caso, la conexión entre dato y conclusión está lejos de ser estricta. En la literatura, las cuestiones del carácter y la motivación tienen que ser evaluadas con cierto sentido de la proporción. Como resultado, pocas veces hay argumentos rigurosos. Sin embargo, el crítico puede a veces construir un cuerpo consistente de evidencia circunstancial en favor de su “lectura”, basada en un exhaustivo y detallado análisis del texto, que culmina estableciéndose como *la* lectura; un tipo de lectura que satisface a la generalidad de los lectores. Por supuesto que un argumento tan circunstancial no será nunca definitivo y, a diferencia del científico, la discusión crítica en el campo del arte tiene objetivos modestos. Aunque tengan sustento, los juicios construidos con tales argumentos siempre estarán abiertos a comentarios y revisiones.

El vocabulario de la crítica artística es particularmente rico en *modalizadores*, ya que casi nunca se estará en una posición que permita expresar un argumento del tipo:

D, entonces necesariamente C.

Por lo general, se califican las afirmaciones indicando un cierto punto de vista:

D, entonces (como resultado de la caracterización psicológica de los personajes) C.

D, entonces (como resultado de la construcción de la trama) C.

En la crítica, los argumentos resultan más convincentes no por el hecho de que sean formalmente rigurosos sino por ser complejos y productivos.

6) Las teorías críticas

Quienes participan en los debates relativos al tercer foro de argumentación en el arte se ubican en forma muy particular frente a la obra. A diferencia del primer y segundo foro, aquí las discusiones son más teóricas. Se adopta una visión más amplia sobre la empresa artística. Los problemas requieren pensar las obras íntegramente, entendiendo por ello pensar en la totalidad de una clase de obras de arte (sonetos, sonatas, etc.) y en sus relaciones con el más vasto contexto sociocultural de producción. Por ejemplo:

¿Es posible desarrollar una teoría general de los rasgos formales de la sonata, recurriendo a lo que conocemos sobre la música sinfónica compuesta en el período que se extiende desde Bach a Schubert?

¿Cómo afectó la fotografía a la pintura de retratos en las postrimerías del siglo XIX?

En este foro académico, los teóricos-críticos analizan las obras con el auxilio de otras disciplinas –la historia, la sociología del arte, la psicología artística– y así sustentan más cabalmente sus especulaciones.

Consideremos un ejemplo propuesto por Toulmin. Los estudiosos de la música se sorprenden de la flexibilidad y el menor apego a la tradición que se produjo en la técnica musical entre 1780 y 1820. Para explicar ese proceso, se presenta una de las características típicas de la teoría crítica, la posibilidad de abordar un problema desde diferentes perspectivas. En este caso, el análisis se hace desde la evolución de los problemas técnicos en la composición musical, las personalidades de los compositores involucrados y el impacto que los cambios sociales tuvieron sobre el campo de la música.

A primera vista, no es claro cuál de las tres perspectivas es la más apropiada. Eliminar la segunda alternativa parece una opción tentadora, pero apresurada. Algunas de las discontinuidades en el proceso de liberalización se produjeron no como resultado de la transición de Haydn a Mozart o de Mozart a Beethoven, sino en la misma obra de un único compositor, Mozart, entre sus óperas *Idomeneo* y *Las bodas de Figaro*. Las otras perspectivas de análisis no podrían evaluar esta dinámica. Las grandes diferencias entre las obras citadas fueron el resultado de la decisión de Mozart de abandonar la ópera seria en favor de un nuevo tipo de comedia satírico-musical. Y tal opción exigió buscar soluciones para nuevos problemas técnicos. Pero ¿cómo dar cuenta de esa decisión? ¿Por

qué Mozart eligió expandir los límites del estilo tradicional en la composición de óperas? Este cambio no se explica detallando la evolución técnica, puesto que los avances en la técnica musical se originaron después de la decisión de Mozart de crear un nuevo tipo de ópera.

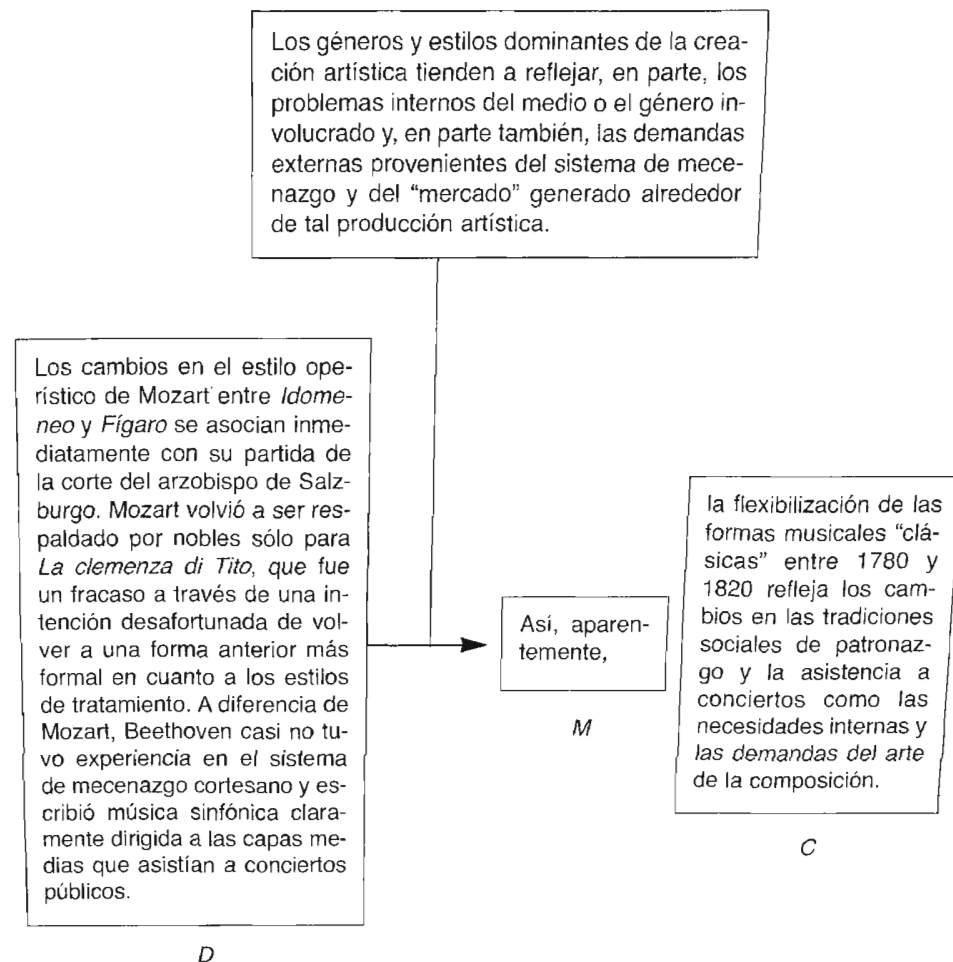
Para resolver problemas teóricos como el anterior, es necesario establecer conexiones más amplias. Si se mira de cerca el trabajo de Mozart a la luz de su biografía, se ve que *Idomeneo* fue compuesta mientras se desempeñaba como músico de la corte del arzobispo de Salzburgo. En cambio, sus siguientes óperas (*Figaro*, *Don Giovanni* y *Così fan tutte*) fueron compuestas siendo ya Mozart un compositor independiente que comercializaba sus obras con distintos agentes. Por esa razón, tales obras expresan un gusto más popular y menos cortesano. Libre de las imposiciones de la corte, Mozart eligió sus temas en libertad. Después de unos años, Mozart regresa a la ópera seria, debido al encargo de un noble. El resultado fue *La clemenza di Tito*, una de sus obras menos interesantes.

Esta nueva libertad compositiva se irradia desde las óperas a otros géneros y estilos cultivados por Mozart. Y a pesar de que las discontinuidades en el desarrollo de su estilo son menos abruptas en las sinfonías o en los cuartetos de cuerdas, se encuentra el mismo tipo de dinámica que parte de formas manieristas y estilizadas y va a un original y fluido estilo personal.

Usando este ejemplo, se puede ahora indicar el esquema general del argumento característico de la teoría crítica. Así como las *garantías* presentes en las discusiones entre artistas son relativas a cuestiones técnicas y las características de las discusiones entre miembros de la audiencia se relacionan directamente con la interpretación de obras de arte particulares, las *garantías* a las que se apela en las discusiones académicas sobre arte son más teóricas y generales. En el ejemplo, una de las *garantías* implícitas puede describirse de la siguiente manera:

Los géneros y estilos dominantes de la creación artística tienden a reflejar, en parte, los problemas internos del medio o el género involucrado y, en parte también, las demandas externas provenientes del sistema de mecenazgo y del "mercado" generado alrededor de tal producción artística.

Los datos biográficos de Mozart sustentan la conclusión de que los cambios en las formas clásicas de principios del siglo XIX no necesitan ser explicados íntegramente por apelación a cambios "internos" o "técnicos" de la composición musical. Como ya se vio en el ejemplo de Tolstoi, en el arte el argumento está lejos de revelar una única "verdad".



7) La racionalidad de las interpretaciones estéticas

En contraste con los procedimientos de argumentación empleados en los contextos legales y científicos, el razonamiento artístico indica que la argumentación adversativa y la consensuada no son los únicos modos posibles de argumentación. En el campo del arte, tanto los razonamientos como las conclusiones son muy diferentes de las que se producen en el ámbito científico y en el legal. Cuando se habla de películas o sinfonías, no se busca "probar una teoría" o "convencer a otros acerca de que la versión de los hechos es la correcta". En cambio, lo que se persigue en este ámbito es *producir sentido* acerca de la obra o el trabajo en cuestión, o *presentar un punto de vista interesante y legítimo*.

En la discusión acerca del arte, no hay rivalidad directa entre personas que buscan ocupar la misma posición. En un tribunal, los abogados quieren ganar el caso, pero quien lo haga excluirá al otro. En la discusión científica, quien sustenta una teoría deberá probarla y, en tal proceso, tendrá éxito o no. Es decir, en ambas situaciones las posibilidades son excluyentes. Pero en el

debate acerca del arte, sea éste crítico o académico, hay un amplio margen de libertad para producir interpretaciones, hecho que no se constata ni en el área científica ni en la jurídica. Una discusión acerca del arte suele terminar con ambas partes diciendo: “Ahora entiendo lo que usted dice, ya veo cuál es su punto de vista y puedo ver qué visión de la obra de arte ofrece el hecho de adoptar tal punto de vista”.

La multiplicidad de interpretaciones es uno de los rasgos que hace que la crítica de arte sea considerada “subjetiva”. Incluso se ha dicho que es un área de debate sin criterio para fijar cuándo un razonamiento es “correcto” y cuándo no lo es.

La tarea del análisis crítico se basa en ciertas lecturas y puntos de vista previos que van construyendo cierta tendencia acerca de cómo “leer” una obra de arte y que prevendría de malas o incluso aberrantes interpretaciones. Por un lado, aunque pocas interpretaciones se propongan como las únicas correctas, ciertos análisis logran ser tan perceptivos y bien documentados como para ser considerados “definitivos”. Ciertamente es que, aun en este caso, la apertura a nuevas perspectivas es amplia, puesto que en todo momento nuevos críticos pueden construir otros análisis que sean considerados “definitivos”. En consecuencia, es un error hablar de juicios “correctos” o “incorrectos” en el arte.

Por otro lado, también es cierto que a veces es muy fácil considerar un asunto crítico como erróneo. Por ejemplo, si no se reconoce que muchas de las pinturas de Rubens retratan motivos simbólicos o alegóricos, las interpretaciones sobre este artista pueden perder el rumbo. En lugar de leer en las obras alusiones varias a la mitología griega, se dirá que esas pinturas sólo muestran una orgía.

El análisis crítico de una película convence no porque sea el resultado de una deducción formal sino por estar construido con un lenguaje elaborado y presentar una consistente cadena de hechos relativos a la película en cuestión. Ninguna de estas aserciones fácticas “prueba” una hipótesis, pero en su conjunto estos hechos individuales tienen el poder de presentar una vívida, persuasiva y bien sustentada visión de la obra.

La racionalidad resultante de la argumentación estética no se compara con la racionalidad legal y la científica. Pero basándose en la experiencia, el pensamiento reflexivo, la deliberación minuciosa y un lenguaje bien elaborado, es posible construir un razonamiento válido. Aunque la argumentación artística exprese puntos de vista individuales, siempre estará abierta a ser objetada por nuevas críticas, de la misma manera en que puede discutirse cualquier afirmación hecha ante cualquier otra empresa racional. Como resultado, la amplia libertad de elegir una perspectiva no rehúye la discusión racional: en la crítica de arte, aunque la tentación de buscar interpretaciones o procedimientos “correctos” puede ser un objetivo fallido, el esfuerzo por erradicar procedimientos y puntos de vista poco consistentes, faltos de valor y coherencia, se realiza de manera racional.

LA ARGUMENTACIÓN EN LA CONDUCCIÓN DE EMPRESAS

El último siglo conoció un impresionante desarrollo de las actividades vinculadas con la producción, los negocios, la industria. Las organizaciones sociales y los gobiernos han adquirido también un grado de complejidad y sofisticación antes desconocidos. El manejo de los actos, sea como resultado y como ejecución de decisiones, obliga a determinar qué es lo que se debe hacer y luego a controlar si aquello que se decidió hacer se realizó correctamente.

Los análisis del manejo de las decisiones son relativamente nuevos comparados con los campos vistos precedentemente. Los desarrollos acerca de la conducción tienden a centrar sus actividades en los negocios y la industria, pero las prácticas organizacionales y de conducción también incluyen a los gobiernos, la educación, la investigación y las organizaciones no gubernamentales. Toulmin trata de ubicar el mundo de los negocios en primer lugar, pero las observaciones acerca de prácticas de razonamiento se pueden aplicar a otras áreas complejas más allá de los negocios.

1) La conducción como un foro para la argumentación

Hasta no hace mucho tiempo las empresas se manejaban con un modelo que se circunscribía al reconocimiento de uno o dos jefes y un conjunto de empleados o trabajadores que respondían a las órdenes que se les impartían. Luego de la Segunda Guerra Mundial, las empresas comenzaron a cambiar en términos de tamaño y complejidad hasta llegar a la conformación de múltiples departamentos, secciones y dependencias, en cada uno de los cuales hay responsables de tomar decisiones que luego abarcan a sus subordinados pero también, en algunos casos, al conjunto de la institución. Aparecieron las figuras de un directorio o de un cuerpo de gerentes a los que se les deben presentar razones para fundamentar las acciones que se llevarán adelante. Es frecuente también que las empresas tengan sucursales o subsidiarias en distintos sitios de una misma nación o en países diferentes; en cada lugar habrá un grupo de conducción, probablemente también se tomarán decisiones que alcanzan al público, con lo cual se supone que éstas deberán fundamentarse de manera sólida y correcta. Este modelo ha alcanzado incluso a las instituciones públicas, donde también se toman decisiones que deben adquirir un grado de racionalidad tal como para que sean aceptadas por los involucrados.

Estos modernos desarrollos acerca de las organizaciones y su conducción han llevado a la conformación de una variedad de foros en donde se despliegan las argumentaciones. Por un lado, se requiere que los que conducen tomen decisiones bien fundadas y que éstas puedan ser defendidas racionalmente. Por otro lado, muchos de los razonamientos que comprometen a los involucrados tienen que ver con la justificación de sus políticas y lo que ellas desencadenan frente a consumidores, accionistas, gobiernos, etc. De este modo se produce una concentración en dos tipos de manejo de la conducción razonada: la *toma de decisiones* y la *justificación política*.

Los jefes a la vieja usanza solían tomar sus decisiones a partir de un estilo que

se describía como *intuitivo*. Incluso en algunas organizaciones más complejas siguen existiendo decisiones que se adoptan a partir de criterios similares pero, en todo caso, se trata de buscar ahora *justificaciones intuitivas más razonadas*. Ello supone que aun cuando quien decide tomar una posición se base en razones intuitivas se ve obligado, por una demanda institucional y también social, a adoptar razones que deben ser evaluadas críticamente. La seguridad y la confianza pueden conformar una línea de razonamiento que subyace en una decisión pero es seguro que se esperarán siempre más justificaciones.

La forma esencial de aquellos que toman decisiones es que los argumentos se manejen dentro de ciertos límites o restricciones, en particular, restricciones de *tiempo* y de *recursos*. Allí donde otros foros argumentativos permiten la búsqueda de datos y el análisis de los argumentos para seguirlos pacientemente, posibilitando la mayor concentración en la calidad del resultado, quienes deciden deben tomar usualmente sus resoluciones y elecciones atendiendo en especial a los plazos perentorios con los que siempre cuentan. Por supuesto que la calidad del resultado también importa, entre otras cosas porque su trabajo depende de este factor, pero el éxito mismo depende de que sea capaz de decidir a tiempo como para que la resolución sea efectiva.

Por el contrario, los científicos pueden debatir acerca de un problema durante años y nunca llegar a un acuerdo acerca de una conclusión como para que se diga que la cuestión está resuelta. Los críticos de arte pueden debatir con interpretaciones contradictorias de manera indefinida. Incluso los abogados que trabajan con la presión de lograr que se tomen decisiones en un juicio a través de la sentencia pueden tomarse su tiempo para apelar y reiniciar el proceso de juzgamiento. Ninguno de estos casos es semejante a quien conduce una empresa y toma decisiones. Los asuntos que tienen siempre entre manos hacen que haya que decidir aquí y ahora. De manera que este foro puede caracterizarse como aquel que requiere de *decisiones inmediatas*. Además, los gerentes normalmente actúan no por ellos mismos sino en representación de los accionistas o los dueños de las empresas. Las decisiones erradas o tardías afectan a muchas más personas tanto dentro como fuera de la empresa y pueden significar su bancarrota, la pérdida de ganancias o la pérdida del empleo.

De modo que, además de tomar las decisiones de manera pronta, deben hacerlo a partir del reconocimiento de distintos cursos de acción posibles y de la selección de un punto de vista sobre la base de las reglas generales y del conocimiento de la situación que se verá afectada a partir de esa decisión. Es deseable, por ejemplo, que los gerentes comprendan y acuerden acerca de los objetivos básicos de la organización a la que pertenecen, y sus decisiones deben coincidir con las decisiones que en un nivel menor se adopten. Aun de este modo la cuestión referida a un asunto en particular puede tener más de una alternativa, cada una de las cuales puede ser susceptible de justificarse con referencia a los principios generales de la empresa. Una decisión puede justificarse en el beneficio, otra puede descansar en el deseo de diversificación y una tercera opción puede ser recomendada a partir del principio de economía de la inversión e incluso otra puede defenderse en los términos de futuras tendencias.

Los estudiosos de las operaciones organizacionales han encontrado una

variedad de modelos acerca de la toma de decisiones. Los procedimientos habituales aluden a un proceso deliberativo similar al que se encuentra en los ámbitos legales y científicos. Se buscan hechos, se explicitan criterios de decisión, se sugieren decisiones alternativas y la opción mejor se elige a partir de una argumentación adecuada.

En la práctica se pueden emplear otros modelos. Algunos apuntan a la satisfacción; aquí los argumentos se centran en la comparación de una alternativa tras otra en relación con un conjunto de necesidades que se busca satisfacer. Para evitar la pura y simple satisfacción otros argumentos tratan de mostrar que existen otras alternativas que pueden solucionar los problemas presentados.

El otro modelo al que se refiere Toulmin es denominado “incrementalismo”. En este caso, en lugar de argumentar acerca de un problema global y de una solución completa, quienes emplean este tipo de recurso argumentan a partir de dividir el problema en partes y las soluciones se encaran desde una serie de decisiones menores pero que a lo largo del tiempo solucionarán el conjunto de los problemas presentados. Este tipo de decisiones puede ampliar la argumentación a lo largo de un período y nunca se podrá decir que el problema está definitivamente resuelto porque entonces la situación habrá vuelto a cambiar.

Otro tipo de modelo involucra la generación de algunas conclusiones alternativas en cada situación y su examen en términos secuenciales, eliminándolas una a una a partir de la incorporación de criterios cada vez más rigurosos. Se busca estos criterios para hacer una contribución óptima en relación con los objetivos de la empresa, y esta elección de criterios requiere de los gerentes la perspectiva global de la empresa como un sistema interrelacionado de partes. Como resultado, los gerentes de diferentes sectores deben comparar e intercambiar argumentos. Los ejecutivos de departamentos distintos (producción, marketing, personal, etc.) deberán fundamentar sus opiniones ante los directivos de un nivel superior. Estas presentaciones adoptan la forma de argumentos que sostienen alguna decisión política que el que conduce busca que se haga o defiende la decisión que se tomó con anterioridad. La argumentación adopta dos direcciones: el *desafío* y la *crítica* hacia arriba y hacia abajo de la organización, y el proceso de razonamiento y decisión nunca concluye.

2) La naturaleza de los tipos vinculados a la conducción

Existe un único objetivo en las organizaciones, sean éstas grandes o pequeñas: todas tienden a *lograr beneficios*. Ciertamente éstos pueden ser diferentes según los objetivos específicos. A partir de este punto fundamental, se incluyen consideraciones de *estrategia* más que problemas de falta de tiempo. Por ello a quien conduce se le exige que diseñe estrategias para operar organizaciones complejas desde el punto de vista económico dentro del marco en el que la organización se mueve.

Para el que conduce la tarea crítica es llegar a conclusiones que sean confiables hacia el futuro. Tales conclusiones son semejantes a las conclusiones del político que sabe que cuando vota una ley se desencadenarán un conjunto

de resultados. El gerente, sin embargo, tiene que realizar proyecciones más específicas que el político y sus predicciones están sujetas a una evaluación mucho más inmediata. Cuando un gerente argumenta para que se adopte una política específica, debe saber claramente cuáles son las consecuencias esperadas y qué incluirán desde el inicio hasta el final del proceso, sea de producción o de ventas, y también debe saber cómo eso contribuirá a la organización como conjunto.

El gerente y el legislador son comparables en otro sentido. Ambos toman decisiones sustantivas sobre los presupuestos. En las organizaciones de gran escala los bienes escasos son el tiempo y el dinero. Estas decisiones que involucran dinero constituyen la medida más poderosa de las modalidades y la decisión de invertir en tal o cual área siempre acarrea inconvenientes. Cada decisión que se asigna a un nuevo producto que inicialmente no se vende llevará a elegir. ¿Se debe seguir invirtiendo dinero en publicidad, investigación de mercado, producción, o se debe detener la venta, ahorrar dinero y fortalecer otras líneas? Por más atractiva que sea la propuesta en términos técnicos, el que conduce debe enfrentar la cuestión de cómo el resultado de la expansión se justifica ante la junta de socios o de accionistas. Lo mismo se puede decir de la decisión de los legisladores al tratar el presupuesto. Deciden invertir en ciencia, recortar el gasto en universidades, aumentar la obra pública, etcétera.

Detrás de los temas diarios vinculados con cuestiones prácticas y de estrategia, los gerentes también deben tratar con asuntos que abarcan *la concepción de la organización misma, sus objetivos futuros y los principios en los que se basarán las futuras decisiones estratégicas*. Estos temas deberán defenderse en el más alto nivel, aunque en algunas organizaciones actuales las responsabilidades se tienden a diluir a lo largo de las distintas posiciones jerárquicas.

3) La naturaleza de las decisiones de la conducción de empresas

Existen tres categorías que se pueden reconocer:

- 1) El establecimiento de objetivos de la organización.
- 2) La dirección para que esos objetivos puedan ser alcanzados por una serie de operaciones decisivas.
- 3) El control de los resultados y la decisión acerca de las correcciones que deben tomarse.

4) Las características de los argumentos

En este punto, Toulmin brinda particular importancia a los *datos*. Dado que muchas decisiones son esencialmente tácticas, el énfasis tiene que ser puesto en la elaboración de bases de datos efectivos para que las decisiones sean acertadas.

Los gerentes necesitan tratar con información fáctica. Frecuentemente estos *datos* son presentados en forma cuantitativa. Con sus *garantías* y *soportes*

a menudo supuestos, las presentaciones y los informes de negocios aparecen con frecuencia desbalanceados y todo el énfasis descansa en los *datos* y las *conclusiones*.

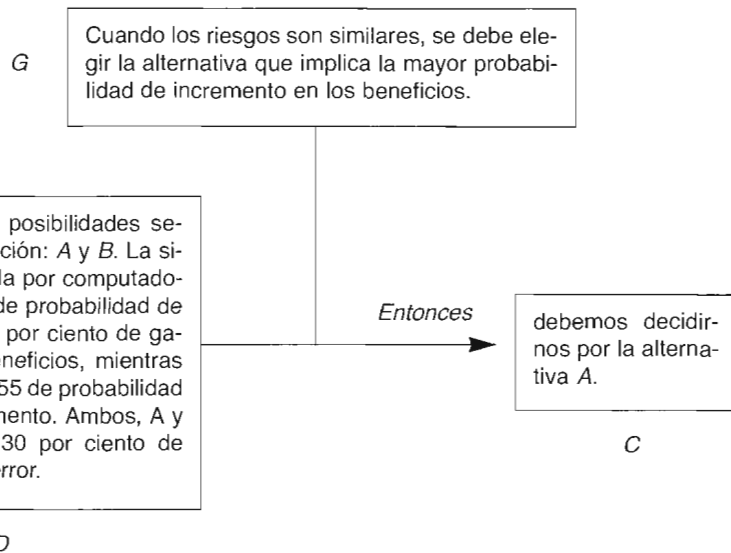
CONCLUSIONES

La mayoría de las veces, las conclusiones de los gerentes se relacionan con objetivos políticos. Se concluye, por ejemplo, que la compañía debería producir algún bien o servicio, debería tomar personal capacitado, debería respetar ciertas reglas laborales, adquirir alguna nueva maquinaria o modificar otra que ya dispone; debería encarar un tipo de línea publicitaria. Es más raro encontrar conclusiones que vayan más allá de las decisiones tácticas inmediatas y que propongan nuevos objetivos o nuevos modelos de análisis de la organización. A veces, las *conclusiones* también alcanzan temas de evaluación, por ejemplo, cómo algunas operaciones deberían ser examinadas, o cómo la empresa debería reaccionar frente a una nueva ley o una nueva regulación. Más a menudo las conclusiones tienen un carácter estratégico, esto es, proponen formas de que se hagan cosas que ya la empresa decidió que se harían.

DATOS

Se presta una atención muy considerable y se invierte mucho dinero en el desarrollo de bases de datos que sean seguras. Esto involucra la recolección de información interna y externa a la empresa, proveniente de fuentes propias o contratadas. Esto permitirá analizar la información acerca de las tendencias sociales y la conducta de los consumidores, los efectos de afluencia y la extensión de la educación y las formas en que se emplea el tiempo libre. Se estudian las conductas y los desarrollos sociales: los cambios en la vida familiar, las conductas de los sexos. Se requiere también información actualizada acerca de las tendencias políticas y cómo ellas afectan el desarrollo de los diferentes sectores económicos.

En particular la información económica es recolectada y evaluada de manera de brindar datos y fundamentos para los argumentos definitivos: el crecimiento y la distribución de la riqueza, los ingresos de la población, las tasas de intereses y sus fluctuaciones, el desarrollo del comercio internacional, etc. Es interesante advertir cómo la decisión política se ha ido atando cada vez más a los datos que brindan las encuestas, de manera que las conclusiones están siempre fundadas en datos que no provienen de la opinión de los políticos sino de los números porcentuales que fijan las encuestas.



GARANTÍAS

La *garantía* general fundamental que subyace en tales argumentos es aquella que promete incrementar las ganancias sin poner en peligro la existencia de la empresa. De modo implícito esta garantía descansa sobre otro principio: la supervivencia de la compañía, así que todo lo que ponga en riesgo la empresa debe dejar de hacerse. Aunque estos enunciados están simplificados, indican el significado principal de las garantías que deben encontrarse en los argumentos que surgen de los contextos de la conducción de empresas.

A veces las garantías de este tipo de argumentos comprenden las perspectivas intuitivas de algún hombre ejemplar. Se presta especial atención a las prácticas realizadas por personas exitosas. Es particularmente destacable un tipo de publicaciones que apunta a mostrar el modelo exitoso de empresarios como un modelo de conducta social. Tanto desde el punto de vista de publicaciones que incluyen fotos mostrando las lujosas mansiones o los aviones privados en los que viajan, como asimismo otro tipo de publicaciones que intentan hacer una biografía novelada de este tipo de personajes. En el primer caso no existe ningún tipo de interés crítico respecto de la vida y del modelo social propuesto, es sólo la imagen que se congela como modelo. En el segundo caso, se trata de biografías noveladas —como la referida a George Soros o a Aristóteles Onassis— que pueden tratar de vidas llenas de peripecias y contratiempos pero también de negocios turbios que impugnarían cualquier posibilidad de erigirse en modelo a seguir. En la Argentina, el caso de la familia Macri, por citar sólo un ejemplo, es también paradigmático en términos de combinar fortuna con negocios turbios o directamente fraudulentos con el Estado.

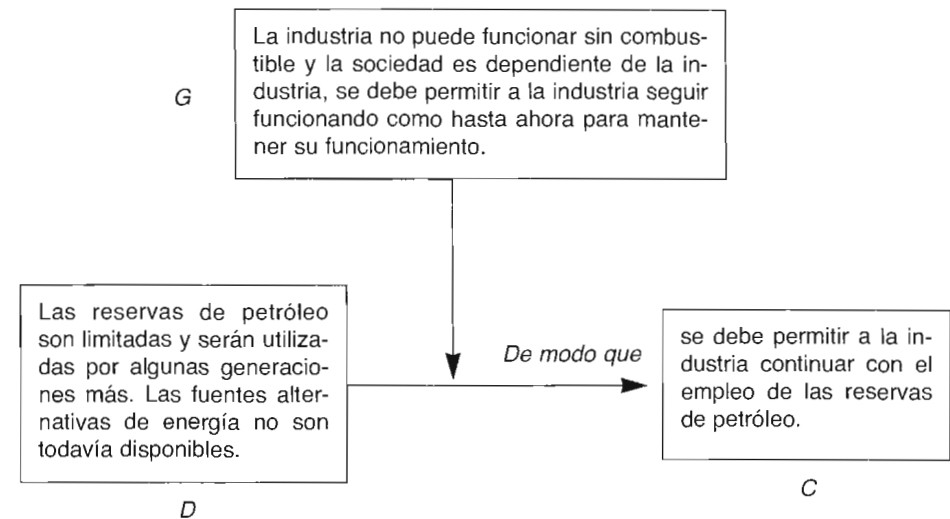
Se puede aludir a otras garantías comunes en estos argumentos. Todo aquello que implique reducción de costos debe ser favorecido porque se supone que incrementa la eficiencia. Se recomiendan las conclusiones que prometen mejorar el funcionamiento global de la organización o que sean consistentes

con los objetivos del sistema general. Los individuos que se muestran como equipos también tienden a ser valorados positivamente. En algunos casos pueden aceptarse conclusiones que no prometen cambios sustanciales o beneficios inmediatos pero que podrían provocar beneficios a largo plazo.

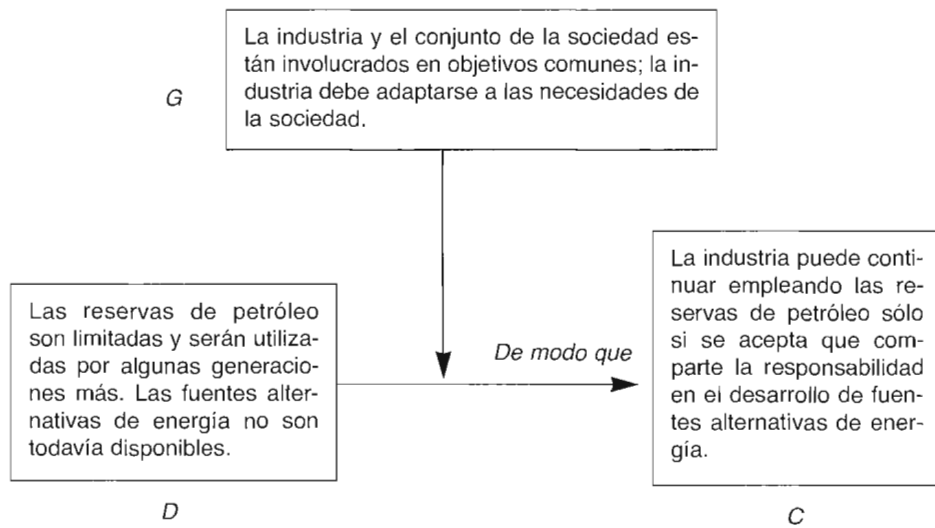
Existe una tendencia fuerte a favorecer las conclusiones que descansan sobre garantías de practicidad. Es evidente que en esta área no se puede buscar demasiada profundidad en los análisis, pero lo que sí se puede buscar es que los argumentos tengan una efectividad práctica incuestionable. Ello hará que sean reconocidos como valiosos y recomendables. La garantía debe sostenerse sobre la premisa de que “algo que se propone puede hacerse y en consecuencia debe hacerse”.

En los contextos que se están tratando no es común establecer las garantías de los argumentos clara y explícitamente como en el caso de los otros campos. A menudo las garantías son implícitas; son claramente entendidas porque comprenden supuestos familiares a los objetivos y a los valores de la organización. La conclusión está enmarcada como una propuesta táctica y estratégica, directamente basada en los datos fácticos con la garantía supuesta porque se comprende la naturaleza institucional.

El principio de que en esta área los beneficios son lo fundamental debe ser matizado por la aparición de tendencias que limitan ese tipo de beneficios al control del medio ambiente. Algunas empresas ven la agresión hacia el entorno como un riesgo respecto de ganancias futuras, entonces están en condiciones de limitar esas ganancias en función del ambiente. Notoriamente no es el caso actual de la política desarrollada por Estados Unidos, que se ha negado a firmar los acuerdos alcanzados en Kyoto respecto de la protección del ambiente. Así se pueden tener los siguientes argumentos:



Este argumento se puede reformular de la siguiente manera:



Aunque puede tener algunas semejanzas con las instituciones empresariales, las organizaciones no gubernamentales o las estatales no pueden hacer descansar sus decisiones sobre los mismos tipos de garantías. Dado que tienen diferentes objetivos, estas organizaciones descansan en distintas garantías que justifican sus decisiones. Las ganancias no son tan importantes y son más importantes los beneficios que producen; el costo puede ser menos importante que la calidad; en un período de desempleo el objetivo puede ser aumentar el número de empleados en un cierto tipo de tareas, en contraste con los objetivos de una empresa.

SOPORTES

Mientras el análisis de los sistemas y el resultado de las simulaciones por computación brindan importantes fuentes de datos para las conclusiones en la conducción de empresas, probablemente son aun más significativas brindando soportes para garantías específicas. Las decisiones acerca del tamaño óptimo de una organización, sus objetivos y valores y las relaciones con otros sistemas de la sociedad constituyen el soporte de las garantías que son operativas en el trabajo de todos los días acerca de las estrategias y las tácticas. La definición de una organización como una empresa a la que le interesa sólo el beneficio económico posibilita únicamente garantías referidas al incremento de las ganancias. De manera similar, las nuevas formas de definición de roles en los negocios y en la industria en la sociedad permiten otras clases de garantías. Las definiciones de eficiencia, control de costos, efectividad de los productos, administración de personal, sirven como soporte para garantías más específicas.

MODALIDADES

En organizaciones complejas quien conduce debe cuidarse de preservar su credibilidad y su posición. Es un riesgo para la posición y para el futuro el

hecho de estar asociado públicamente a una conclusión que es rechazada o que no puede ser sostenida. De este modo se pueden emplear modalizadores que debiliten la fuerza de una conclusión mediante el empleo de términos como 'probablemente' o 'posiblemente'.

RESTRICCIONES

Las formas en que las restricciones ingresan en los argumentos de este campo de nuevo invitan a una comparación con el pensamiento político. Las decisiones de conducción funcionan en situaciones sociales que casi siempre requieren de la aceptación por un número diferentes de individuos o grupos, y estas interacciones sociales están relacionadas con la generación de restricciones de quienes sostienen diferentes puntos de vista. En cualquier organización, cada decisión involucrará a personas que tienen intereses y experiencia; cuando las conclusiones son adelantadas por una persona, aquellas otras personas interesadas entonces esperan encontrar sus debilidades y expresar sus reservas. Antes de que una conclusión sea definitivamente aceptada por un grupo deberá atravesar el examen de bastantes personas, incluyendo a aquellas que son seleccionadas precisamente porque se les reconoce su habilidad para detectar defectos en el razonamiento o en la argumentación. Tales personas tienen poderosos motivos para encontrar debilidades, si éstas existen; una vez que han aceptado la conclusión, se asociarán institucionalmente con esa conclusión y ellos tendrán éxito o fracasarán del mismo modo como la decisión tenga éxito o fracase.

LA ARGUMENTACIÓN ÉTICA

Los seres humanos no argumentan sólo a partir de los campos estudiados hasta aquí. Los hombres conocen, juzgan, crean, administran, pero hay otra actividad que incluye a las anteriores y que se refiere a la conciencia ética. Esta conciencia ética contiene dentro de sí un cierto número de principios en virtud de los cuales los hombres rigen sus vidas. Acomodan su accionar a esos principios y a partir de ellos pueden argumentar acerca de sí mismos y de los otros. Ese razonamiento ético es un hecho que tiene tanta consistencia y es tan efectivo como los razonamientos que se han visto en las otras áreas.

Ese conjunto de principios que conforman la conciencia ética constituye la base de aquello que Aristóteles y Kant llamaron "razón práctica" y que Toulmin retoma para poner de manifiesto que en la conciencia ética actúa algo que se asemeja a la razón. Son también principios racionales, principios evidentes, de los cuales surge, de la práctica de los hechos, la valoración de la acción.

Un análisis de estos principios de conciencia ética lleva a la aparición de calificativos éticos como *bueno, malo, correcto, incorrecto, justo, injusto*.

Tradicionalmente éstos son temas de una vastedad enorme y que han despertado posiciones muy diversas. La gente tiende a sostener sus perspectivas éticas con fuerza y vigor y los desacuerdos éticos generan algo más que diferencias intelectuales.

Los asuntos éticos aparecen de manera distinta en diferentes situaciones, de modo que resulta complicado identificar las que dan lugar al surgimiento

de cuestiones éticas, así como también a los procedimientos destinados a resolver las disputas de un modo razonable. Toulmin señala dos ocasiones características.

En todas las situaciones estudiadas hasta aquí se trata de áreas en las que existe un análisis y un reconocimiento profesional de los temas. A diferencia de los temas legales y los problemas científicos, de las argumentaciones artísticas o las decisiones empresariales, éstas funcionan como áreas *especializadas* y los problemas tienen rasgos *técnicos* que unifican a los abogados, los científicos, los críticos de arte o los gerentes dentro de una empresa profesional compartida.

Cada una de estas empresas asigna roles definidos para los que están directamente comprometidos. Cada campo y cada rol tienen procedimientos específicos, foros de discusión y criterios para la resolución de los problemas que se manifiestan dentro de cada empresa. Ello refleja la especialización de los diferentes roles profesionales, las tareas, los problemas y los procedimientos. Cada persona puede ser por profesión un investigador en historia, un abogado especializado en derecho penal, un especialista en folclore latinoamericano o un gerente de una empresa automotriz, de manera que cada uno maneja los diferentes tipos profesionales de argumentación. Pero nadie es sólo historiador, abogado, artista o gerente. El historiador puede además ser profesor, el abogado puede también ser un político, el gerente puede actuar además en una asociación de empresas del sector. Incluso cada profesional es también padre o madre, amigo, creyente de una religión determinada, militante de un partido político o miembro de una asociación vecinal. Uno de los puntos característicos a partir de los cuales surgen los temas éticos tiene que ver con los márgenes entre las diferentes roles profesionales o los puntos en los que las vidas profesionales y privadas se encuentran y se superponen.

Pero no sólo los asuntos técnicos de estos profesionales son fáciles de definir, además los procedimientos para resolver cada problema están pautados y en muchos casos conducen a resultados definidos. Los problemas de la ciencia, la ley o el arte se manejan con cierta precisión propia de las *perspectivas profesionales*. Pero tales perspectivas no son universales ni abarcan toda la actividad profesional. De ahí que se escuchen respuestas del tipo:

Desde un punto de vista legal...

Hablando en términos económicos...

Siguiendo la tradición artística...

Lo que la ciencia ha determinado...

Por contraste, en otras situaciones se está obligado a preguntar si los problemas técnicos específicos y las soluciones tienen realmente el poder para dar las respuestas necesarias.

Se puede considerar el caso de un chico de tres años que padece leucemia. Los médicos afirman que técnicamente sólo una quimioterapia lo puede salvar

de una muerte inminente. Al mismo tiempo agregan que el éxito del tratamiento es incierto en términos de aplazamiento de la muerte y que los efectos del tratamiento son devastadores y dolorosos. En este caso, en un sentido, la respuesta técnica es la última respuesta, pero también se puede formular otro tipo de preguntas. Puede ser que los padres del niño elijan una vida más corta para su hijo pero en un marco más feliz antes que someterlo a los efectos despiadados de la quimioterapia con una escasa e incierta posibilidad de éxito.

Los roles definidos de la ciencia, la ley, el arte o la medicina pueden ser desafiantes en dos sentidos: por un lado, existen las preguntas y actitudes propias de los profesionales y, por otro lado, los procedimientos técnicos de esas empresas profesionales pueden ser sobrepasados en consideraciones más generales que tienen que ver con el impacto de esos temas profesionales en la vida humana. En el ejemplo dado, la tarea de convertirse en árbitro entre las demandas de la ciencia y la medicina por una parte y la decisión de los padres, por otra, es un asunto ético. La decisión no es una decisión médica solamente.

De este modo, en contraste con los argumentos de los campos más profesionales, el razonamiento ético tiene dos funciones características: permite funcionar como *árbitro* entre las demandas de las diferentes empresas profesionales, y determina en qué condiciones especiales los humanos deben sobrepasar los límites de los argumentos técnicos.

Para ir aun más lejos, mientras que los temas profesionales de la ciencia, la ley y el resto se plantean y se resuelven dentro de los foros profesionales especializados, *no existe un foro especializado para la discusión ética*. No hay situación en la que no se pueda plantear un tema ético. En cualquier caso en el que alguien se encuentre, los procesos y los procedimientos están siempre abiertos a cuestiones y a desafíos éticos.

1) La naturaleza de las consideraciones éticas

En un grupo de personas, en cualquier sociedad, cultura o comunidad, se encuentran debates que corresponden a dos conjuntos de temas: lo *correcto* y lo *incorrecto*. Algunos tipos de acciones, procedimientos y/o consecuencias se recomiendan como categóricamente aceptables o inaceptables, y lo *bueno* y lo *malo*: ciertas clases de acciones procedimientos y/o consecuencias son percibidas como preferibles o deseables en mayor o menor grado.

Así, el contraste que se ha indicado entre las cuestiones éticas como un árbitro entre los diferentes campos especializados y la ética planteando límites definidos a la autoridad de todas las consideraciones técnicas corresponde a un contraste entre las cuestiones del bien y el mal y las cuestiones de lo correcto y lo incorrecto.

La diferencia entre las consideraciones éticas que tienen un peso diferente en los países y las colectividades a menudo se exagera. En la práctica actual un cuerpo central de ideas éticas acerca de lo correcto y lo incorrecto y del bien y el mal tiende a extenderse a todas las sociedades. Este núcleo ético está asociado usualmente a las sociedades, culturas y grupos diferentes.

En casi todas las comunidades, las consideraciones de lo *correcto* y lo *incorrecto* incluyen lo incorrecto como el sometimiento a un dolor innecesario por

parte de una persona sobre otra. Sin embargo, cada sociedad tiene su propia perspectiva acerca de lo que considera lo correcto y lo incorrecto con asuntos más o menos marginales como la vestimenta, el fumar en público, las formas precisas de tratamiento, las conductas sexuales, etcétera.

En la mayoría de las comunidades, la perspectiva de lo *bueno* y lo *malo* incluye la consideración, entre otras, de la salud como algo *bueno* y de la enfermedad como lo *malo*. Pero las diferentes comunidades tienen distintas preferencias acerca de temas marginales, por ejemplo, el fútbol es bueno y entonces se lo promueve más que el básquet, o a la comida casera se la considera buena para la salud frente a la comprada en una casa de comidas, por poner ejemplos triviales.

2) Correcto e incorrecto

En cualquier sociedad o comunidad, uno de los más importantes temas éticos tiene que ver con las consideraciones que atañen a algunas decisiones o cursos de acción intrínsecamente obligatorios y otros que resultan objetables. En cualquier grupo comunitario hay un claro y definido consenso acerca de las acciones y las consideraciones que se deben formular acerca de ellas. De manera que hay procedimientos aceptados y definidos para determinar las obligaciones y tratar las objeciones.

Existen también formas de reconocimiento de las objeciones éticas que no alcanzan a tener una aceptación universal, por ejemplo, las conductas personales. Así se tiene que encarar el problema de la libertad de conciencia que abarca en algunos casos a temas marginales. Se es libre para tener escrúpulos acerca de si se debe fumar en algunos sitios, pero no se pueden suspender las objeciones éticas acerca de los asesinatos, por ejemplo.

Así cuando se plantea la pregunta “¿Habría alguna objeción en encarar este curso de acción?”, lo normal será preguntar: 1) si a pesar de cualquier consideración aceptada se mantiene el mismo curso de acción, o 2) si las partes involucradas tienen objeciones personales basadas en escrúpulos personales. Por ejemplo, el enunciado “No me puedo juntar a comer el viernes por la noche” puede explicarse en dos sentidos:

- No me puedo juntar a comer el viernes por la noche.
- ¿Cuál es el problema?
- Me comprometí a pasar la noche estudiando con Juan y María.

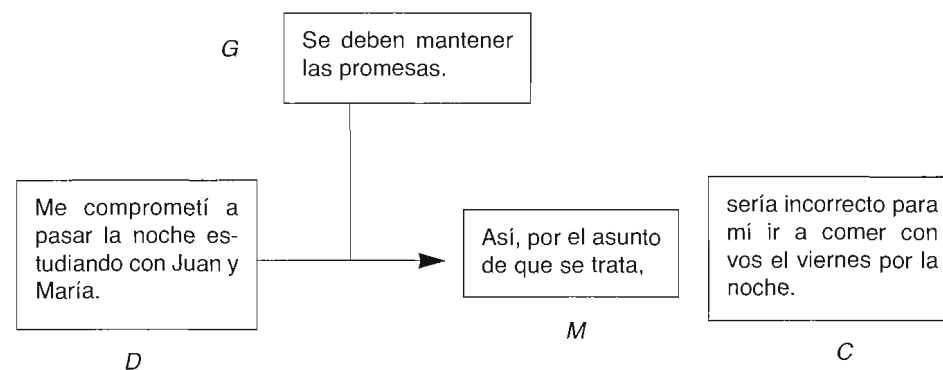
En este caso existe una *garantía general implícita*: “Es incorrecto no cumplir una promesa”.

- No me puedo juntar a comer el viernes por la noche.
- ¿Cuál es el problema?
- Soy un judío ortodoxo, debo cumplir estrictas reglas que hacen imposible encontrarme a comer un viernes por la noche.

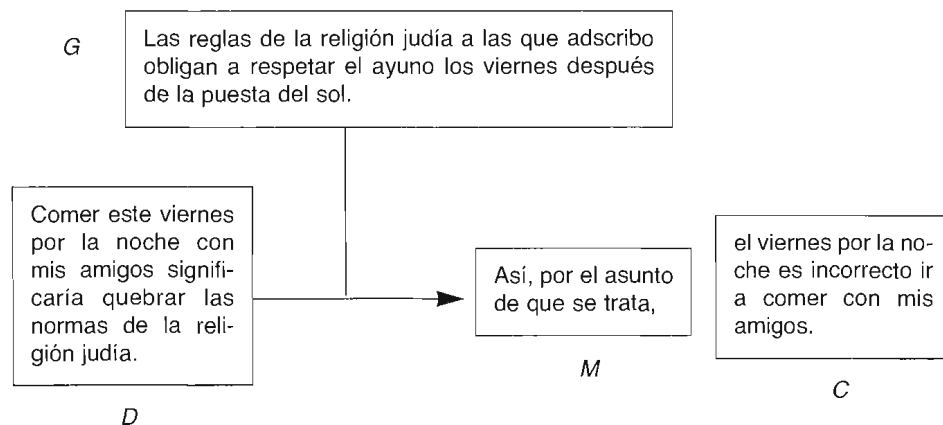
Aquí la garantía implícita es *individual* pero está sostenida también en una regla general: “Mis obligaciones religiosas hacen que sea incorrecto transgredir las pautas ortodoxas judías”.

Se pueden señalar dos aspectos:

- 1) Las cuestiones éticas concernientes a lo *correcto* y lo *incorrecto* se plantean y tienen que ver con una simple *forma*. Cualquiera que plantee la conclusión de un curso de acción como obligatorio puede ser objetado por datos éticos o puede de inmediato ser interrogado acerca de sus razones. En la mayoría de los casos, tendrá pocas dificultades para poner en evidencia sus datos, esto es, diciendo qué es lo que hace que tenga que adoptar tal o cual conducta se podrá ver si ella es obligatoria o inaceptable (“Tengo un compromiso previo”, “Estaría en contra de mis principios religiosos”). El modelo de argumentación es directo.
- 2) Los tipos de cosas que los diferentes individuos y grupos conciben como correcto e incorrecto, obligatorio o inaceptable, no son usualmente muy problemáticos. En la mayoría de los casos, cualquiera puede coincidir en que el asesinato y el dolor innecesario son objetables moralmente mientras que la lealtad y el mantenimiento de los compromisos son moralmente positivos.



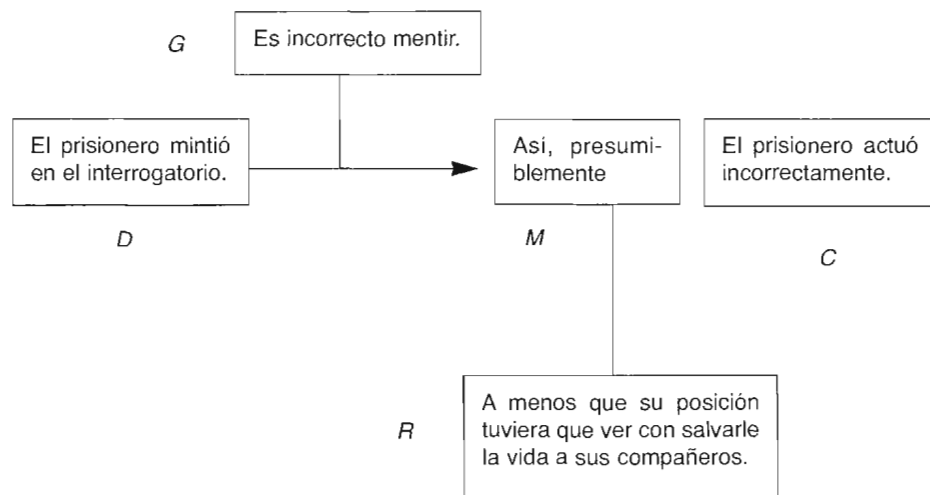
O, alternativamente:



Pero hay casos que, sin dudas, no son tan sencillos de resolver. Así, por ejemplo, si un miembro de una organización como Ezbollah –que lucha por la liberación de Palestina– es capturado e interrogado y trata de desorientar o confundir a los israelíes acerca de los planes de la organización a la que pertenece, se trata de un caso de lealtad (y en ese caso cumple con su obligación) o está mintiendo (y la conducta es objetable). La forma en la que se juzgue cualquier acción particular desde el punto de vista ético está estrechamente vinculada a la forma en la que se *describa* la acción. Si se describe la acción como “la lealtad de mantener una posición” o como “una simple mentira”, se seguirán consecuencias de aprobación o desaprobación de tal conducta.

Se puede prestar más atención a las *modalidades* y a las *restricciones* implícitas en cada argumento. Donde sólo se ha dicho “miente” (y, por lo tanto, es cuestionable), se podría haber dicho también “miente” (y, por lo tanto, es *presumiblemente* cuestionable).

La fuerza de la conclusión ética tiene que ver con el peso que tenga la posibilidad de una consideración contraria que sirve como *restricción* a la conclusión original.



En las circunstancias prácticas referidas a situaciones éticas no es suficiente conocer algunas consideraciones a favor o en contra de algo. Se deben compartir las circunstancias y la forma en que se realizan esas consideraciones y pueden ser sopesadas tomando en cuenta otras situaciones similares.

Cualquier estudio actual de argumentación ética ilumina no sólo acerca de los principios invocados por las personas involucradas sino también por la comprensión general que sostiene las conductas en caso de, por ejemplo, un *conflicto por obligación*.

En la ética bélica existe un acuerdo generalizado acerca de la conducta de los prisioneros que rehúyen los interrogatorios para mantener información secreta y este caso se ve más como lealtad que como mentira. Si existen dificultades particulares en el caso de los palestinos, es porque los árabes y los

israelíes no se han puesto de acuerdo acerca de su estatuto: si son auténticos soldados y por lo tanto prisioneros en caso de ser capturados o si se los toma como terroristas y, entonces, se les desconocen los privilegios de los prisioneros de guerra.

Algo idéntico ocurre cuando el actual presidente de Estados Unidos designa a las organizaciones que luchan por el reconocimiento de Palestina como terroristas, pero al mismo tiempo él mismo es designado como tal cuando invade Irak.

El caso también puede incluir el punto de vista jurídico en términos de *presunciones iniciales* y *carga de la prueba*. Los enunciados generales que comprenden las conclusiones acerca de la lealtad o la mentira representan también enunciados generales acerca de la *carga de la prueba* desde un punto de vista ético:

Si es un prisionero de guerra, no se le puede reprochar la insuficiente o falsa información que brinda acerca de sus compañeros.

Si no es un prisionero de guerra, se lo puede tratar como un simple criminal y se lo puede considerar como a un terrorista.

En estos casos las cuestiones éticas y legales se mezclan con cuestiones fácticas. La decisión de conceder la categoría de prisionero de guerra es una determinación fáctica. Antes bien, puede ser justificada racionalmente sólo considerando el peso de los fundamentos éticos o legales: los que tienen que ver con el orden civil y con el orden militar.

3) Bueno y malo

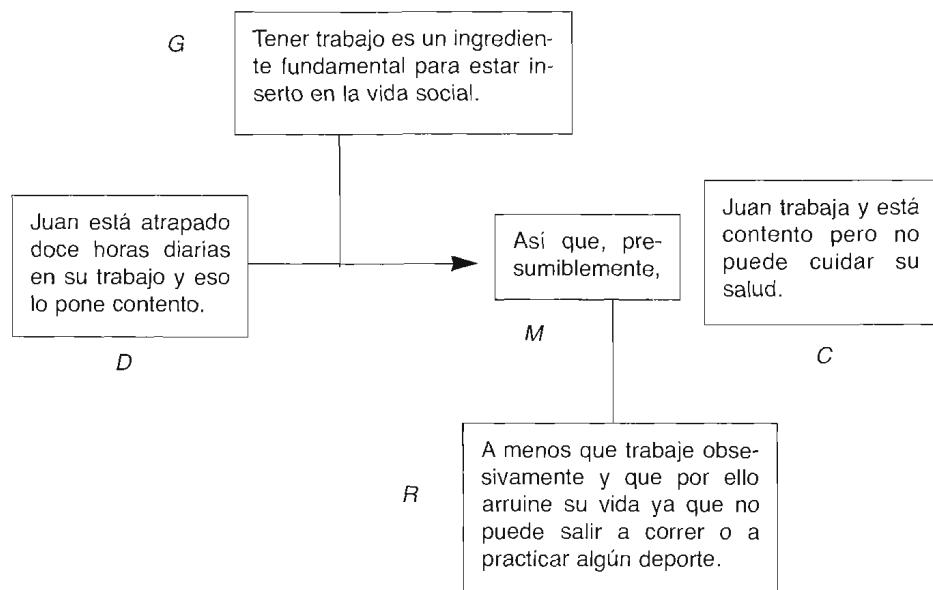
Además de los cursos de acción que son *obligatorios* y que pueden ser *objetables*, hay otro conjunto referido a los *efectos* y las *consecuencias* de las decisiones y de las acciones que pueden ser o deseables o rechazables. Estas cuestiones de segundo tipo se plantean como asuntos referidos al bien o al mal.

En ambos casos, los desacuerdos acerca del bien y el mal, como con lo correcto y lo incorrecto, incluyen asuntos periféricos. Alrededor de un cuerpo central de tópicos hay mucho menos desacuerdo y mucho más consenso.

Mientras que las discusiones éticas acerca de lo *bueno* y lo *malo* varían en sustancia de individuo a individuo y de comunidad a comunidad, tales debates comparten un modelo o procedimiento general. Las dificultades llegan cuando las cuestiones se vuelven problemáticas, cuando hay “buenos” y “malos” que traen conflictos.

Juan trabaja y está contento porque cuenta con un empleo. Pero no tiene tiempo para ocuparse de hacer ejercicios, lo cual sería bueno para su salud.

Este tipo de discusiones termina siempre en una especie de equilibrio entre los argumentos similares a los que se encuentran en los argumentos acerca de lo correcto y lo incorrecto.



Al estudiar la práctica actual de los debates y las decisiones éticas se deben considerar no sólo los puntos separadamente sino la manera en que se establece un balance en las conclusiones de los diferentes puntos cuando ellos entran en conflicto. Con seguridad Juan se siente contento porque tiene un trabajo, después de todo hay muchos que no lo tienen o lo han perdido, pero cuáles son las condiciones para que pueda mantenerlo y cuánto implica, a largo plazo, mantener un trabajo en esas condiciones.

El término inglés *workaholic* (una síntesis entre *work* y *alcoholic*; “adicto al trabajo”) da cuenta de dos valores que entran en pugna y que, en buena medida, la sociedad o las decisiones políticas hacen que se vean de manera diferente. El bien y el mal aparecen enfrentados: el bien es el trabajo frente al mal que es la adicción, pero las decisiones adoptadas en materia laboral obligan a la ficción de una adicción laboral que puede concluir, en muchos casos, con la vida de los trabajadores a una edad temprana a partir de la desintegración de otras áreas vitales.

4) Justicia y equidad

Los asuntos éticos no sólo tienen que ver con consideraciones de valor sino también con consideraciones de justicia (por ejemplo, el equilibrio entre la salud, la educación y el bienestar de un grupo o un individuo contra la salud, la educación y el bienestar de otro grupo o individuo). Una cuestión que se convierte en un problema severo se refiere a cómo decidir exactamente qué es justicia y qué es equidad.

El primer foro de discusión de la justicia es la familia. Un chico le dice a su madre “esto no es justo” y se extiende a lo largo de la vida, donde la escasez de recursos y servicios enfrenta los intereses de los distintos sujetos entre sí.

Esto es particularmente nítido en cuanto a la justicia *social*, donde los argumentos éticos y los argumentos políticos se superponen. ¿Hasta dónde se puede decir que robar a un rico para darle a un pobre es un argumento correcto? ¿Hasta dónde se pueden extender los límites del enriquecimiento de uno si ello implica que otros se conviertan en pobres?

La dificultad básica para promover la justicia social a partir de su uso por parte de la política significa extenderla a una sociedad entera como si se tratara de una parte de una sola familia. Los patrones de la argumentación ética que operan fácilmente y sin ambigüedades dentro de un grupo reducido inevitablemente generan inconvenientes cuando se pretende extenderlos al conjunto de un Estado o de una nación. Dice Toulmin que obviamente es más fácil dividir una torta cuando se está en casa y las partes las van a recibir los miembros de la familia pero, en otro nivel, ¿cómo determinar y medir la porción de la torta que les corresponde a los miembros de un país? Y, al mismo tiempo, cómo determinar la forma en que será “justa” la distribución generando el menor conflicto posible entre los sectores. Es claro que a partir de estos temas los problemas exceden el tratamiento estricto de la argumentación y se orientan a otros territorios más complejos y problemáticos. ¿Se debe pensar que todos deben tener un piso mínimo a partir del cual se debe dejar una libre competencia por parte del mercado o se debe garantizar que todos tengan una distribución igualitaria de los bienes? Éstos son algunos de los argumentos que se relacionan con principios que son éticos y al mismo tiempo políticos, como “A cada uno de acuerdo con sus necesidades”, “A cada uno de acuerdo con sus posibilidades”, “A cada uno de acuerdo con sus contribuciones”, “A cada uno de acuerdo con sus talentos”, “A cada uno la oportunidad justa para acceder a una porción del reparto”.

5) Los componentes de los argumentos éticos

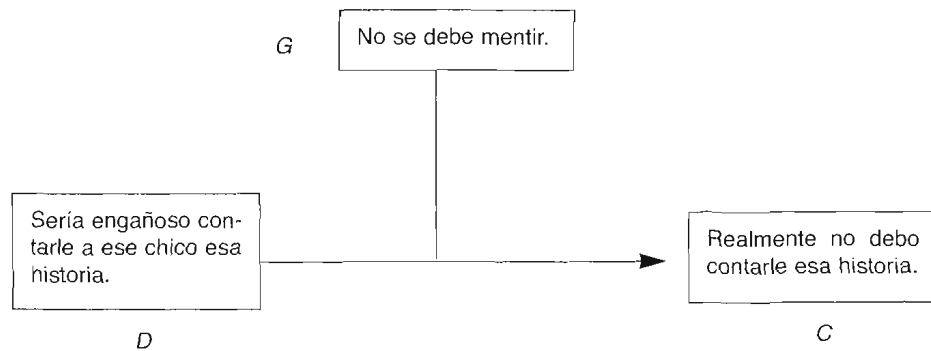
Cuando en medio de una conversación se introducen las cuestiones éticas el rumbo del debate gira de cuestiones profesionales y prácticas a otra dirección, a otro plano. Cuando sucede esto aparece a menudo el adverbio modalizador ‘realmente’ empleado para reforzar el cambio de perspectiva.

DATOS Y GARANTÍAS

En la argumentación ética la interdependencia de los *datos* y las *garantías* es particularmente aparente. Los hechos que valen como soportes de cualquier conclusión son aquellos que son relevantes según las máximas éticas que han sido invocadas. Se citan como datos aquellas formas específicas en cualquier situación que son vistas como imponiendo una obligación sobre cada uno de nosotros. El tema conflictivo es cómo reconocer y seleccionar esos modelos. Se desechan cuestiones que son aparentemente engañosas, falsas, injustas, irreverentes, etc., precisamente porque la verdad, la justicia, la piedad, etc., involucran garantías éticas familiares o personales.

La conexión entre *datos* y *garantías* en los argumentos éticos es tan próxima que con frecuencia se tiene poca dificultad para explicitarlas. Unos suponen a

las otras. De manera que en lugar de decir: “Realmente no debo contarle esa historia, sería engañoso”, se podría decir: “Realmente no debo contarle esa historia, es incorrecto ser engañoso”. En el primer caso, la *conclusión* (C), está aparentemente sostenida por sólo un *dato* (D), y en el segundo caso por una *garantía* (G). En algunos casos se puede discriminar entre la *relevancia* de los datos y la *aplicabilidad* de las garantías, pero no siempre se puede distinguir con nitidez entre ambas.



Así en la pregunta acerca de si forma parte de un engaño que un prisionero de guerra desorientado a su interrogador, se pone otra vez en práctica la máxima “es incorrecto mentir” aplicada a un prisionero de guerra. En ese caso, decidir si la conducta constituye un engaño es relevante como un dato y también establece la cuestión de si esta situación puede incluirse dentro de la perspectiva de una garantía correspondiente. Si sólo se acuerda en la *descripción* de la situación, la significación de la descripción será aparente sin mucho más para considerar.

Otros casos a tener en cuenta serían los siguientes:

- Un médico a partir de ver una mancha en un pulmón de un paciente sospecha la existencia de un tumor, indaga acerca de otros datos: si tiene tos persistente, si es fumador, etc., y para no preocupar al paciente le recomienda nuevos análisis para descartar cualquier inconveniente pero le aclara que se trata sólo de un examen de rutina sin informarle acerca de la mancha que ha detectado y de su posible afección.
- Un grupo de amigos organiza una fiesta sorpresa el día de cumpleaños de uno de ellos y engañan al homenajeado a partir de citarlo para tratar un problema legal que ha surgido.

¿Se puede describir estas situaciones como engañosas o desleales? En el primer caso el médico puede responder argumentando que se trata de una pequeña mentira, lo que se conoce como “mentira piadosa”. Esto significa que se puede mantener la garantía, pero se emplea una restricción que admita la consideración de casos como éstos. En ambas situaciones la significación ética de la acción en cuestión está ya decidida en la aceptación o el rechazo del término “engaño” para describir estas acciones.

SOPORTES

Las dificultades que comprenden la distinción de los datos éticos de las garantías éticas se extienden al debate acerca de los *soportes* éticos. En el curso de la argumentación cotidiana se toman las máximas éticas como fuera de discusión y por lo tanto sin necesidad de ser explicitadas. En general, ¿cómo se pueden designar las afirmaciones acerca de que la salud es preferible a la enfermedad, que todos estamos sujetos a la obligación de respetar la verdad, la lealtad y los derechos humanos, o que la traición, la injusticia y la crueldad son valores objetables?

Al tratar el tema de los *soportes* de los principios éticos se plantean asuntos que tienen una entidad más filosófica. Por ejemplo:

En una sociedad que tolera la deshonestidad comercial, ¿por qué se debería creer en que es obligatorio ser honestos como individuos?

Hasta donde yo puedo ver, nunca se consideraron injustos, en otros momentos de la historia, los diferentes roles que los hombres y las mujeres tuvieron en la sociedad, así que ¿por qué deberíamos sentir vergüenza o emplear prácticas que presten atención a las diferencias sexuales?

Tales argumentos son empleados para ocultar los argumentos originales, no para debatir con ellos:

La honestidad aún es una virtud, pero ¿tiene todavía el reconocimiento que tenía en otros tiempos?

La equidad es conveniente en términos generales, ¿pero nos obliga ello a perseguir una absoluta igualdad de oportunidades entre los sexos?

Éstos son los puntos del debate más que las objeciones prácticas. Sólo unos pocos podrían poner en cuestión las máximas generales de una ética familiar acerca del dolor, la honestidad, la equidad. Algo similar ocurre con las leyes reconocidas de la naturaleza, los estatutos y los precedentes en el ámbito jurídico o las reglas de inversión estratégica en el ámbito de los negocios.

Los tipos de acción cubiertos por tales máximas familiares deben ser justificados filosóficamente como generalmente obligatorios o cuestionables de diferentes maneras:

- 1) Porque son reconocidos por un consenso general.
- 2) Porque sus consecuencias serían deseables o inaceptables.
- 3) Porque el “estilo de vida” elegido de una comunidad particular o de un grupo requiere que se lo considere de este modo.

Pero siguiendo estas cuestiones acerca de los *soportes*, se descubrirá no sólo el conjunto de razones que subyacen sino que *cualquiera* debería aceptar las máximas como garantías, esto es, la forma en que los *individuos particulares* las perciben como adecuadas a su concepción de una vida buena y admirable:

La simple honestidad es para mí la base de toda la confianza humana: no hay razón para que copiemos los vicios de los anuncios comerciales en nuestros asuntos personales cotidianos.

Si no respetamos las demandas de equidad entre los hombres y las mujeres, no veo cómo se puede esperar que se tome seriamente la equidad allí donde son afectados grupos más reducidos.

El efecto de tales enunciados es producir como *soporte* una afirmación general. Tal afirmación indica la significación ética que se asigna a las máximas correspondientes o *garantías*. Y, en su debido momento, estas máximas pueden citarse para explicar la relevancia de las descripciones fácticas hechas como *datos* para sostener las conclusiones correspondientes.

S

Dada la importancia para la vida humana de, por ejemplo, la integridad en los asuntos personales; el respeto a la fidelidad de cada individuo, el respeto de la autonomía de las personas equivalente al tratamiento equitativo de la gente.

G

Se debería cuidar, por ejemplo, de rechazar tratar a otras personas de una manera cínica: respetar las convicciones religiosas, permitir que otras personas decidan cuánto dolor aceptan, tratar a otros de manera justa y equitativa.

MODALIDADES Y RESTRICCIONES

Mientras que las garantías y los soportes juegan un lugar bastante menos destacado en la argumentación ética que los datos, esto es aun menos importante con relación a las *modalidades* y a las *restricciones*. Muy pocas consideraciones éticas pueden ser sostenidas de manera absoluta. En cambio, hay casi siempre condiciones para plantear ciertas excusas y excepciones y en este sentido están, con frecuencia, sujetas al desafío:

Sería engañoso contarle esa historia, así que presumiblemente no se la debo contar.

Podría ser discriminatorio mantener nuestras políticas anteriores, de modo que aparentemente debemos cambiarlas.

En tales casos se reconoce la necesidad de nexos consecutivos:

No le haría bien preocuparlo acerca del cáncer antes de que los análisis se hayan realizado, así que no hay un real engaño en este punto.

En este sector de la economía las posibilidades de empleo para las mujeres jóvenes son aun peores que las de los jóvenes varones, de manera que no sería raro que alguien plantee una situación de discriminación.

Es frecuente que nos encontremos en situaciones en las que dos reglas éticas se oponen. El objetivo del razonamiento ético es el diseño de cursos de acción que, en la medida de lo posible, tracen una delicada línea entre las demandas del rival pero sin tornar incompatibles las máximas.

6) Conclusión

Las cuestiones éticas surgen y tienen que ver con situaciones de todo tipo. Como ya se indicó, *no hay un foro específico de la argumentación ética* al estilo de los foros que se reconocen en la argumentación científica o jurídica. Tampoco hay una clara distinción entre los *tipos de personas* que están calificadas para debatir y presentar argumentos éticos.

No existen limitaciones acerca de los tópicos que pueden encarar los debates éticos. Los temas se pueden referir igualmente bien con relación a cuestiones profesionales o de negocios, relaciones con la familia o con los amigos, acciones pasadas o futuras, motivos y personalidad, elecciones de carreras, legislación social y administración pública.

Hablando de cuestiones éticas, el problema no es tanto el rechazo de una definición estricta como la prevención de expansión que haría que otras áreas del razonamiento práctico y de la argumentación quedaran subsumidas.

Tratando de cuestiones éticas en un sentido amplio, se debe considerar qué se debe hacer y qué se debe evitar hacer y cuáles son buenas razones para actuar de un modo o evitar actuar de una determinada forma, como las referidas a los asuntos centrales de las cuestiones éticas.

En un sentido amplio, el campo ético es lo suficientemente extenso para alcanzar a todas las empresas racionales dentro de su óptica. Pero en un sentido más estrecho, la conducta de esas empresas da lugar a problemas éticos en un marco limitado de situaciones. Se puede tener que arbitrar entre las conclusiones profesionales de diferentes empresas racionales. O se pueden tener que extender las consideraciones profesionales hacia cuestiones humanas más extensas.

En el primer caso, los temas éticos tienen que ver con lo que comúnmente se realiza cuando se *comparan las consecuencias de adoptar una dirección o la otra*. En el segundo caso, se relacionan con un nivel más personal. Tienen que ver con la conducta de los individuos, de los profesionales. En este segundo tipo de contexto las expresiones "ética profesional" y "ética de los negocios" tienen una consideración especial. Se refieren a las demandas específicas planteadas

por aquellos que practican cualquier profesión como resultado de su obligación general de actuar conscientemente y tomando en cuenta los intereses de aquellos que son afectados por sus acciones profesionales.

“Se consigue más con una palabra amable y un revólver que sólo con una palabra amable”: la frase, se asegura, fue pronunciada hace unas décadas por Al Capone y recordada hace poco por el actual secretario de Defensa de Estados Unidos, Donald Rumsfeld. Curiosa coincidencia entre personajes alejados en el tiempo pero próximos en el pensamiento. Parece dinamitar no sólo lo trabajado a lo largo de estas páginas sino –es mucho más importante aún– la labor de pensadores que, durante siglos, han estado buscando una relación efectiva entre la razón y el pensamiento; entre lo que se ha dado en llamar la “racionalidad argumentativa” y la acción cotidiana.

El pesimismo se apodera de algunos autores cuando advierten las atrocidades de las que es capaz el ser humano. Por suerte otros, quizá muchos más, han dedicado toda su vida a la búsqueda de mecanismos que permitan “domar al hombre, alejándolo de los gorilas”, como decía Herman Hesse (1877-1962), aunque de modo obstinado existen pruebas de que se sigue más cerca del gorila que del hombre. Hesse, atribulado por las guerras que había visto y las que se avecinaban, concluía que “todavía no somos humanos, estamos en camino a serlo”. La palabra y la acción a veces generaron y generan situaciones que ponen en duda la voluntad humana para ejercitar de modo sistemático la razón, pero a pesar de esto siempre hay una vuelta a ella. El problema es que los vínculos y las consecuencias que se extraen de los enunciados que se formulan no son compartibles por todo el mundo y aparecen grietas que terminan conformando abismos imposibles de reparar. Es el tiempo en que terminan las palabras amables y se apela a las armas.

Los autores que se han visto aquí no suscribirían una afirmación tan pesimista como la de Hesse. Todos seguramente, a excepción tal vez de Schopenhauer, parten de un supuesto común: que la razón puede triunfar. Es una facultad extraña, sinuosa y hasta compleja de analizar, pero posible de delimitar en cuanto a su funcionamiento. La ciencia, el conocimiento y el discurso operan con ella y disponen de mecanismos para acrecentar mediante su empleo el consenso entre los seres humanos. No es una tarea sencilla; si lo fuera, no se justificaría que desde los sofistas hasta ahora se estuvieran elaborando teorías acerca de estos fenómenos.

A lo largo del tiempo se han logrado algunos acuerdos que no se pueden de-

jar de lado. Uno de ellos tiene que ver con un supuesto que está en la teoría de Toulmin, pero que se puede reconocer ya en otros autores: que la argumentación no se puede pensar exclusivamente como actividad que realizan dos sujetos sino que es el resultado de una *labor comunitaria*. Ese ámbito comunitario legitima, vuelve eficaz y permite reconocer que un consenso ha sido alcanzado a partir de la elaboración de estrategias argumentativas convincentes. Ese acuerdo debería ser capaz de posibilitar que los hombres se entendieran, llegaran a consentimientos y zanjaran sus diferencias. Es obvio que en algunos momentos de la historia esto no es más que una expresión de deseos.

Otro aspecto que está presente en los pensadores tratados aquí es que los sujetos actúan amparados y sostenidos por *instituciones*, que permiten que las argumentaciones tengan entidad y fortaleza. Puede haber distintos tipos de argumentos, distintas eficacias en la formulación de esos argumentos, pero son válidos y funcionan porque las instituciones les permiten erigirse entre la masa informe de discursos que operan en una sociedad.

No es lo mismo el argumento que presenta un periodista en un programa radiofónico que el que sostiene un científico en un congreso. Ambos están ceñidos por la institución que los cobija, que es la que legitima a cada uno. La dificultad es que en más de una ocasión no se tienen presentes estas diferencias y se toma como perteneciente a un ámbito institucional algo que ha sido proferido desde otro ámbito institucional. Este corrimiento hace que haya periodistas que pasan por científicos, actores que juegan el rol de políticos y científicos que ejercen el papel de moralistas.

Más allá y a pesar de estas realidades lo importante es saber que los seres humanos hemos estado buscando a lo largo de los tiempos mecanismos para que nuestros discursos sean reconocidos y legitimados. Allí está el poder del discurso, pero allí también está su debilidad; en el reconocimiento que los otros hacen de la facultad de enlazar correctamente enunciados que conducen a solucionar los problemas que se presentan.

Otro punto que también resulta central –además de la apelación a la comunidad racional y a la referencia institucional– debería ser el *reconocimiento* y la *aceptación de las diferencias* en cuanto a las argumentaciones y a los patrones que se emplean para argumentar. La diferencias en cuanto a las argumentaciones lleva a advertir la existencia de distintos tipos de verdades. Aquello de lo que hablaba Aristóteles tiene una actualidad dramática. Si se confunden los discursos desde los diferentes sitios institucionales, se generan situaciones de desequilibrio imposibles de remediar. La verdad de la política no es la verdad de la religión. La verdad de la religión no es la de la ciencia. La verdad de la ciencia no necesariamente es la verdad de la ética, y así sucesivamente. Si se trastocan las referencias institucionales, se confunden también las legítimas diferencias que deben existir respecto de lo que se dice y desde dónde se lo dice.

Sólo a partir de reconocer que no hay modelos únicos y perfectos de argumentación sino que ellos deben ser situados en contextos específicos de acción y por tanto desde allí pueden reclamar pretensiones de validez es que se podrá dejar de lado a Al Capone y aceptar que el discurso tiene un poder y una legitimidad que no necesita apelar a los revólveres para que tenga valor.

Bibliografía

- AA.VV., *Grandes aforismos*, Buenos Aires, Emecé, 1944.
- ARISTÓTELES, *Argumentos sofísticos*, Buenos Aires, Aguilar, 1980.
- , *El arte de la retórica*, Madrid, Alianza, 1988.
- , *Tratados de lógica. (El Organon)*, México, Porrúa, 1993.
- ATIENZA, M., *Las razones del derecho. Teorías de la argumentación jurídica*, Madrid, Centro de Estudios Constitucionales, 1993.
- BARTHES, R., *Investigaciones retóricas I. La antigua retórica*, Buenos Aires, Tiempo Contemporáneo, 1974.
- BERRIO, J., *Teoría social de la persuasión*, Barcelona, Mitre, 1983.
- CICERÓN, *Obras escogidas*, París, Garnier, 1913.
- COPI, I., *Introducción a la lógica*, Buenos Aires, Eudeba, 1992.
- FONTANIER, P., *Les figures du discours*, París, Flammarion, 1977.
- FOUCAULT, M., *El orden del discurso*, Barcelona, Tusquets, 1973.
- GRACIÁN, B., *Oráculo manual y arte de prudencia*, Madrid, Debates, 2000.
- GREIMAS, A.J. y J. COURTÈS, *Semiótica. Diccionario razonado de la teoría del lenguaje*, Madrid, Gredos, 1990.
- HABERMAS, J., *Teoría de la acción comunicativa*, Madrid, Taurus, 1987.
- HACKETT FISHER, D., *Historian's Fallacies*, Nueva York, Harper & Row, 1969.
- Hermes*, 15-16, *Argumentation et Rhétorique I, II*, París, CNRS, 1995.
- KANT, Immanuel, *Crítica de la razón pura*, Madrid, Alfaguara, 1978.
- , *Crítica del juicio*, Buenos Aires, Losada, 1968.
- LO CASCIO, V., *Gramática de la argumentación*, Madrid, Alianza, 1998.
- LOZANO, J., “A vueltas con la retórica”, en *Cuadernos de Información y Comunicación*, Nº 4, Universidad Complutense de Madrid, 1999.
- PEREDA, C., *Vértigos argumentales. Una ética de la disputa*, México, Anthropos-Universidad Autónoma de México, 1994.
- PERELMAN, Ch., *Le champ de l'argumentation*, Éditions de l'Université de Bruxelles, 1970.
- , *Justice et Raison*, Éditions de l'Université de Bruxelles, 1972.
- , *Logique juridique*, París, Dalloz, 1979.
- , *El imperio retórico. Retórica y argumentación*, Bogotá, Norma, 1997.
- y OLBRECHTS-TYTECA, C., *Tratado de la argumentación. La nueva retórica*, Madrid, Gredos, 1989.

- PLANTIN, Ch., *Essais sur l'argumentation. Introduction linguistique à l'étude de la parole argumentative*, París, Kimé, 1990.
- REALE, A. y A. VITALE, *La argumentación. Una aproximación retórico-discursiva*, Buenos Aires, Ars, 1995.
- RICŒUR, P., *La metáfora viva*, Buenos Aires, Megalópolis, 1977.
- , *Teoría de la interpretación*, México, Siglo Veintiuno, 1999.
- RIVANO, E., *De la argumentación*, Santiago de Chile, Bravo y Allende, 1999.
- RIVANO, J., *Lógica práctica y lógica teórica*, Universidad de Lund, 1984.
- ROBRIEUX, J.-J., *Éléments de Rhétorique et d'Argumentation*, París, Dunod, 1993.
- SANTIBÁÑEZ YÁNEZ, C., *Teorías de la argumentación. Ejemplos y análisis*, Santiago de Chile, Cosmogonon, 2002.
- SCHOPENHAUER, A., *Dialéctica erística o el arte de tener razón expuesta en 38 estratagemas*, Valladolid, Trotta, 2000.
- , *A arte de ter razão*, São Paulo, Martius Fonte, 2001.
- TOULMIN, S.E., *The Uses of Argument*, Cambridge University Press, 1958.
- , “Logic and criticism of argument”, en J.L. Golden *et al.*, *The Rhetoric of Western Thought*, Nueva York, Dubuque-Kendall-Hunt, 1983.
- , R. RIEKE y A. JANIK, *An Introduction to Reasoning*, Nueva York, Macmillan Publishing Co., 1984.
- VIGNAUX, G., *La argumentación. Ensayo de lógica discursiva*, Buenos Aires, Hachette, 1986.
- WARD FEARNside, W. y W.B. HOLThER, *Fallacy: The Counterfeit of Argument*, Nueva Jersey, Englewood Cliffs-Prentice Hall, 1959.
- WOLF, F., “Trois techniques de vérité dans la Grèce classique. Aristote et l'argumentation”, en *Hermes 15. Argumentation et Rhétorique (I y II)*, París, CNRS, 1995.