

II

¿QUÉ ES ARGUMENTAR?

1. ARGUMENTAR Y DECIDIR

La conclusión que cabe extraer del capítulo anterior podría expresarse así: aunque el Derecho no pueda, naturalmente, reducirse a argumentación, el enfoque argumentativo del Derecho puede contribuir de manera decisiva a una mejor teoría y a una mejor práctica jurídica. Para ello, no puede prescindirse, por supuesto, de las aportaciones de las grandes concepciones del Derecho de las épocas pasadas: del análisis estructural de Derecho; de la vinculación de los procesos argumentativos con el comportamiento de los jueces y otros operadores jurídicos; de las relaciones entre el razonamiento jurídico y el de naturaleza moral y política; de los límites (formales, institucionales) del razonamiento jurídico; o de los elementos ideológicos y de poder que, por supuesto, se pueden hallar en el Derecho y en el razonamiento jurídico. Pero, al mismo tiempo, ninguna de las principales concepciones del Derecho del siglo XX resulta plenamente satisfactoria, por diversas razones: el formalismo (conceptual, legal o jurisprudencial) ha adolecido de una visión extremadamente simplificada de la interpretación y la aplicación del Derecho y, por tanto, del razonamiento jurídico; el iusnaturalismo tiende a desentenderse del Derecho en cuanto fenómeno social e histórico, o bien a presentarlo en forma mixtificada, ideológica; para el positivismo normativista, el Derecho —cabría decir— es una realidad dada de antemano (las normas válidas) y que el teórico debe simplemente tratar de describir, y no una actividad, una praxis, configurada en parte por los propios procesos de argumentación jurídica; el positivismo sociológico (el realismo jurídico) centró su atención en el discurso predictivo, no en el justificativo, seguramente como consecuencia de su fuerte relativismo axiológico y de la tendencia a ver el Derecho como un mero instrumento al servicio de fines externos y carente de valor moral; y las teorías «críticas» del Derecho (marxistas

o no) han tropezado siempre con la dificultad (o imposibilidad) de hacer compatible el escepticismo jurídico con la asunción de un punto de vista comprometido (interno), necesario para dar cuenta del discurso jurídico justificativo.

Pues bien, el Derecho puede verse (aunque no sea ésta la única aproximación posible) como una técnica, un instrumento, para el tratamiento de cierto tipo de problemas, de conflictos sociales. En cada una de las instancias jurídicas (legislativa, judicial, etc.) se producen decisiones que, en los Derechos contemporáneos, tienen que estar sustentadas en razones, tienen que estar argumentadas. ¿Pero qué significa argumentar? ¿Y qué relación hay entre argumentar y decidir?

En principio, parecería que los dos fenómenos —argumentar y decidir— van indisolublemente ligados: el legislador, el juez, el abogado, el jurista teórico... tiene que argumentar porque tiene que decidir él o que proponer a otro que decida en algún sentido: la argumentación sigue —o precede— a la decisión, como la sombra al cuerpo. Pero, sin embargo, esta apreciación no es del todo exacta. Por un lado, es perfectamente posible que se decida sin argumentar, sin dar razones de por qué se decide de determinada manera. De hecho, la práctica de la argumentación (motivación) judicial es relativamente reciente en los sistemas jurídicos de tipo continental (en los del *common law* no ha sido así, puesto que sin una mínima explicitación de las *rationes decidendi* de los casos, esos sistemas no podrían funcionar); y hay muchas decisiones (de órganos administrativos y también de órganos judiciales —las de menor importancia—) que no se motivan, pues en otro caso se haría imposible el funcionamiento de las instituciones. Y, por otro lado, las argumentaciones no tienen lugar únicamente en contextos prácticos (en relación con decisiones y acciones), sino también en contextos teóricos (a propósito de creencias y opiniones). La argumentación judicial en materia de hechos, por ejemplo, es de esta segunda naturaleza, si bien es cierto que, en última instancia (como ocurre con todo el razonamiento jurídico), tiene un carácter práctico: si se da por acreditado el hecho H, es porque ello es una condición para la adopción (justificada) de una determinada decisión.

Para escapar de las anteriores dificultades, podríamos decir que lo que hace que surja una argumentación son problemas, cuestiones, que pueden tener una naturaleza práctica o teórica (según que tengamos que formarnos una creencia o que decidir) y que, además, pueden ser de carácter abstracto o concreto, real o hipotético, etc. Argumentar, en definitiva, es algo que tiene lugar en el contexto de la resolución de problemas, aunque la resolución de muchos problemas (incluidos los jurídicos) suele requerir otras cosas, otras habilidades, además de la de argumentar.

2. EL CONCEPTO DE ARGUMENTACIÓN

Al igual que hay diversas disciplinas que se interesan por la argumentación, parece haber también diversas nociones de argumentación. Por ejemplo, los lógicos entienden los argumentos como encadenamientos de enunciados en los que, a partir de algunos de ellos (las premisas), se puede pasar a otro (la conclusión). Pero otros enfoques pueden consistir en ver la argumentación como una actividad o un *arte* dirigido a establecer o descubrir las premisas; como una técnica dirigida a persuadir a otro de determinada tesis; como una interacción social, un proceso comunicativo que tiene lugar entre diversos sujetos y que debe atenerse a ciertas reglas; etcétera. Esa pluralidad de nociones puede observarse también en el mundo del Derecho; por eso, como antes veíamos, hay una contraposición característica entre la manera de ver la argumentación por parte de los «precursores» y de los autores que representan «la teoría estándar» de la argumentación jurídica.

La complejidad de la noción no deriva simplemente de que la expresión «argumentación» (o «argumentar», «argumento», etc.) sea ambigua. O sea, para aclarar su significado no basta con mostrar en qué sentidos distintos se habla de argumentación, sino que habría que ser capaz también de explicar qué relación existe entre todos ellos. Y para lograrlo, una estrategia adecuada puede consistir en utilizar la distinción que suele hacerse entre *concepto* y *concepción*; o sea, entre una noción muy amplia —un concepto— caracterizada por una serie de propiedades que tendrían que darse siempre que tenga sentido hablar de argumentación, e interpretaciones —concepciones— distintas de esos mismos elementos. Se lograría así cierta unidad en la diversidad.

Los elementos que configuran el concepto de argumentación (en un plano muy abstracto) serían los cuatro siguientes: 1) Argumentar es siempre una acción relativa a un lenguaje. Podría decirse que es un uso del lenguaje que se caracteriza (frente a otros usos: descriptivo, prescriptivo, etc.) por la necesidad de dar razones: se argumenta cuando se defiende o se combate una determinada tesis y se dan razones para ello. Por lo demás, hay argumentos, o fragmentos de argumentos, que no consisten en un uso *explícito* del lenguaje; al menos, del lenguaje hablado o escrito. 2) Una argumentación presupone siempre un problema, una cuestión (de índole muy variada), cuya respuesta tiene que basarse en razones apropiadas al tipo de problema de que se trate. 3) Una argumentación supone tanto un proceso, una actividad, como el producto o resultado de esa actividad. Como actividad, la argumentación es todo lo que tiene lugar entre el planteamiento del problema y la solución del mismo; como resultado, en una argumentación cabe distinguir siempre estas tres entidades: premisas, conclusión e inferencia (la relación que se da

entre las premisas y la conclusión). 4) Argumentar es una actividad racional, en el doble sentido de que es una actividad orientada a un fin y en el de que hay criterios para evaluar una argumentación; o sea, siempre parece tener sentido preguntarse si una argumentación es buena o mala, mejor o peor que otra, aparentemente buena pero en realidad mala, etcétera.

3. CONCEPCIONES DE LA ARGUMENTACIÓN

Hay tres formas características de interpretar esos elementos comunes que definen el concepto de argumentación y, por ello, cabe hablar también de tres concepciones o de tres aproximaciones básicas a la argumentación: la formal, la material y la pragmática.

La *concepción formal* ve la argumentación como una serie de enunciados sin interpretar, en el sentido de que hace abstracción del contenido de verdad, o de corrección de las premisas y de la conclusión. Responde a problemas de naturaleza formal: si a partir de enunciados —premisas— de tal forma, se puede pasar a otro —conclusión— de otra determinada forma. Y para ello se centra no en la argumentación como actividad, sino como resultado: la lógica (la lógica estándar o clásica) no describe cómo la gente argumenta, sino que señala ciertas condiciones que tienen que respetarse para que el razonamiento pueda considerarse válido. Esos criterios de validez o de corrección vienen dados por lo que se llama reglas de inferencia, pero en el sentido formal de la expresión. Se trata, en definitiva, de la concepción característica de la lógica, de la lógica formal. Esa disciplina nos suministra esquemas o formas de los argumentos, como, por ejemplo, el *modus ponens* o silogismo subsuntivo; si un razonamiento asume esa forma, entonces cabe decir que es lógicamente, formalmente, correcto, aunque no por ello resulte ser un razonamiento sólido o persuasivo.

Para la *concepción material*, lo esencial no es la forma de los enunciados, sino aquello que hace a los mismos verdaderos o correctos: los hechos naturales o institucionales a que se refieren esos enunciados. Responde al problema de en qué debemos creer o qué debemos hacer; o sea, no problemas formales, sino materiales: explicar, descubrir o predecir un acontecimiento, recomendar o justificar un curso de acción, etc. El centro de atención no se pone en la inferencia, sino en las premisas (las razones para creer en algo o para realizar o tener la intención de realizar una acción) y en la conclusión. Sus criterios de corrección no pueden, por ello, tener un carácter puramente formal; una buena argumentación desde la perspectiva material presupone la corrección formal, pero tiene que cumplir también ciertas condiciones de carácter sustantivo, como las incorporadas en una teoría de las

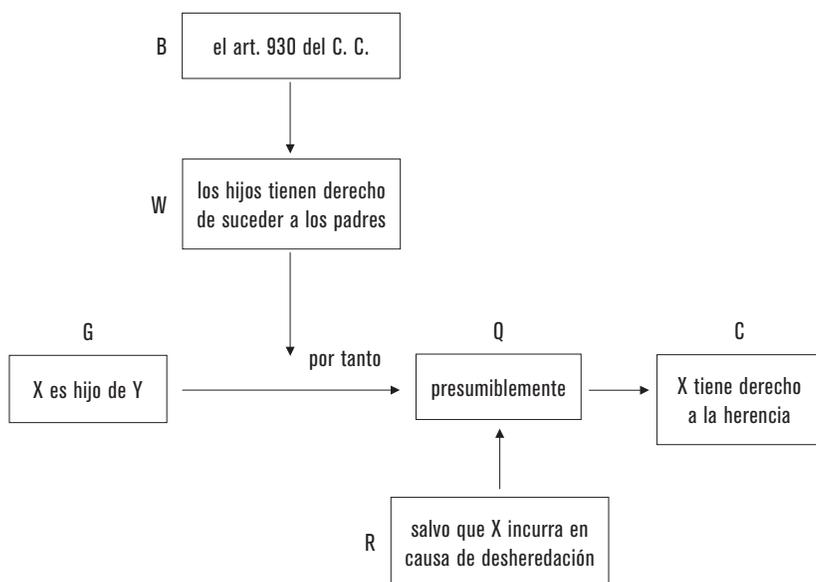
fuentes del Derecho, de la interpretación o de la prueba. Un ejemplo de esa manera de entender la argumentación jurídica la encontramos en la «lógica material» o logos de lo razonable de Recaséns Siches, en la tópica de Viehweg o en la teoría interpretativa del Derecho de Dworkin.

Finalmente, la *concepción pragmática* contempla la argumentación como un tipo de actividad lingüística, como una serie de actos de lenguaje o un acto de lenguaje complejo; lo que se privilegia, por tanto, no es la dimensión sintáctica o semántica del lenguaje, sino la pragmática. Lo que desencadena la argumentación son problemas relativos a lograr la persuasión de un auditorio, o a interactuar con otro u otros para llegar a algún acuerdo respecto a cualquier problema teórico o práctico. Lo que importa aquí es la argumentación vista como una actividad, como una interacción; en el transcurso de esa actividad se producen, naturalmente, argumentos, pero las premisas y conclusiones de los mismos no son ya enunciados sin interpretar o enunciados interpretados como verdaderos o correctos, sino enunciados *aceptados*, puesto que sin ciertos puntos de acuerdo no sería posible llevar a cabo esa actividad. Mientras que en la concepción material (y en la formal) la argumentación puede verse en cierto modo en términos individuales (una argumentación es algo que un individuo puede realizar en soledad), en la concepción pragmática la argumentación es necesariamente una actividad social (o bien presupone que el individuo que argumenta en esta forma se desdobra en dos o más agentes razonadores). El éxito de la argumentación depende de que efectivamente se obtenga (o debiera obtenerse) la persuasión o el acuerdo del otro, respetando ciertas reglas. Dentro de la concepción pragmática se pueden distinguir, a su vez, dos enfoques. Uno es el de la retórica, centrado en la idea de persuadir a un auditorio que, en la argumentación, asume un papel básicamente estático (los elementos básicos son los de orador, discurso, auditorio y persuasión). Y el otro es el de la dialéctica, en el que la argumentación tiene lugar entre participantes (proponente y oponente) que asumen un rol dinámico: entre ellos hay una interacción constante. Las concepciones de la argumentación de Perelman y de Toulmin vienen a representar, respectivamente, el punto de vista retórico y el dialéctico.

Dada la importancia que ha tenido en el desarrollo de la teoría contemporánea de la argumentación (no sólo de la argumentación jurídica), merece la pena detenerse un momento para examinar el esquema de la argumentación propuesto por Toulmin (1958). El modelo simple contiene cuatro elementos: la pretensión, las razones, la garantía y el respaldo. El primero de ellos (*claim*) significa tanto el punto de partida como el punto de destino de nuestro proceder en una argumentación; por ejemplo: «X tiene derecho a recibir la herencia». Al comienzo de la argumentación, pues, alguien (el proponente)

plantea un problema frente a otro (el oponente). En caso de que este último cuestione de alguna manera la pretensión, el proponente tendrá que dar razones (*grounds, data*) a favor de su pretensión inicial, que sean al mismo tiempo relevantes y suficientes; por ejemplo: «X es el único hijo de Y, el cual falleció sin dejar testamento». El oponente podrá ahora discutir de nuevo los hechos, pero incluso en el caso de que los acepte, puede exigir al proponente que justifique el paso de las premisas a la conclusión. Los enunciados generales que autorizan dicho paso constituyen la garantía (*warrant*); las garantías no son enunciados que describen hechos, sino reglas que permiten o autorizan el paso de unos enunciados a otros; Toulmin pone este símil: los hechos o razones son como los ingredientes de un pastel, y la garantía es la receta general, que permite obtener el resultado combinando los ingredientes; en el ejemplo: «los hijos suceden —deben suceder— a los padres cuando éstos han fallecido sin dejar testamento». Finalmente, en ocasiones es necesario mostrar que la garantía resulta válida, relevante y con un peso suficiente, sobre todo si hay diversas formas posibles de pasar de las razones a la pretensión; para ello, el proponente deberá indicar el campo general de información o el respaldo (*backing*) del argumento; por ejemplo, «el artículo 930 del Código Civil».

Ahora bien, los anteriores elementos son suficientes para dar cuenta de cuándo tenemos un argumento válido o correcto. Pero la *fuerza* de un argumento depende, además, de otros dos elementos, los cualificadores y las condiciones de refutación, necesarios para componer el modelo general. Así, por un lado, la conclusión, la pretensión de un argumento, puede afirmarse con un grado de certeza que puede ser mayor o menor; mientras que en la matemática (o en la lógica deductiva) el paso a la conclusión tiene lugar de manera necesaria, en la vida ordinaria no suele ser así, sino que G (de *ground*, razones), W (de *warrant*, garantía) y B (de *backing*, respaldo) prestan a C (de *claim*, pretensión) un apoyo más débil que suele expresarse mediante cualificadores modales (*qualifiers*) como «presumiblemente», «con toda probabilidad», «plausiblemente», «según parece», etc. Por otro lado, el apoyo suministrado a C puede serlo sólo en ciertas condiciones, esto es, pueden darse ciertas circunstancias extraordinarias o excepcionales que socaven la fuerza de los argumentos y a las que se denomina condiciones de refutación (*rebuttals*). Todo ello lo representa Toulmin con un esquema que, aplicado al ejemplo anterior, sería el siguiente:



4. CONCEPCIONES DE LA ARGUMENTACIÓN Y ARGUMENTACIÓN JURÍDICA

Cada una de las anteriores concepciones o dimensiones de la argumentación tiene que ver con un tipo de problema en que puede hallarse envuelto un ser humano. Pero cabría decir también que esas concepciones tienen algo de tipos ideales, en cuanto las argumentaciones realmente existentes no obedecen, en general, a uno solo de esos tipos puros. Esto es así por un par de razones. La primera es que esas tres concepciones no son incompatibles entre sí: los criterios de corrección material presuponen los formales, esgrimir un argumento válido desde el punto de vista de la lógica tiene un gran valor retórico, etc. Y la segunda es que las «empresas racionales» en que se ven envueltos los seres humanos tienen, o pueden tener, cierta vocación de totalidad, en el sentido de que los fines y los valores de esas empresas no son exclusivamente formales, materiales o pragmáticos, sino que pueden responder a una combinación de los tres.

Esto último es lo que ocurre en la ciencia, en la moral o en el Derecho. En el caso del Derecho, podría decirse que cada una de esas tres concepciones está íntimamente conectada con algún valor básico de los sistemas jurídicos. La certeza, con la concepción formal; basta con recordar la idea weberiana de la racionalidad formal del Derecho moderno que, por otro lado, debería considerarse como

unilateral, reduccionista: la racionalidad del Derecho —de nuestros Derechos— no es sólo de ese tipo. La verdad y la justicia, con la concepción material. Y la aceptabilidad y el consenso, con la concepción pragmática. El ideal de la motivación judicial podría expresarse, por ello, diciendo que se trata de poner las buenas razones en la forma adecuada para que sea posible la persuasión.

En consecuencia, no se trata de optar por alguna de esas concepciones (éste habría sido el error en que incurrieron los precursores de las teorías de la argumentación jurídica en el siglo XX; o, al menos, muchos de ellos), sino de elaborar una teoría que las integre adecuadamente. Una teoría que no las vea como *concepciones* (unilaterales), sino como *dimensiones* que pueden tener un mayor o menor peso dependiendo del contexto o de la perspectiva que se asuma. Así, por ejemplo, la argumentación de los abogados parece ser de naturaleza esencialmente dialéctica (cuando se contempla desde la perspectiva de la lucha que tiene lugar entre partes que defienden intereses contrapuestos) y retórica (si se ve como los discursos dirigidos a persuadir al juez o al jurado en relación con determinadas tesis). La concepción formal se presta bien para dar cuenta del trabajo de algunos teóricos del Derecho que se centran exclusivamente en la argumentación como resultado (en el texto de una sentencia), con propósitos simplemente descriptivos o reconstructivos (de los argumentos utilizados). Y la concepción material constituye el núcleo de la justificación que llevan a cabo los jueces: la obligación de motivar no se satisface simplemente mostrando que la decisión (o el correspondiente enunciado de deber) es la consecuencia lógica de ciertas premisas, ni tampoco por razón de que sea aceptable para cierto auditorio, sino que exige (de manera esencial) que se trate de buenas razones, según los criterios de racionalidad característicos de una teoría de las fuentes, de la validez, de la interpretación, etcétera.

5. CONTEXTO DE DESCUBRIMIENTO Y CONTEXTO DE JUSTIFICACIÓN DE LAS DECISIONES

La teoría estándar de la argumentación jurídica parte de la distinción entre el contexto de descubrimiento y el contexto de justificación de las decisiones judiciales, y circunscribe el estudio de la argumentación jurídica a este último ámbito. O sea, una cosa sería dar cuenta de los motivos (en el sentido de los factores causales) de diverso tipo que llevan a un juez o a un tribunal a tomar una determinada decisión; y otra señalar las razones que permiten considerar esa decisión como algo aceptable, justificado. En otros términos: una cosa son las razones que *explican* la decisión, y otra las que la *justifican*. La palabra «motivación» puede utilizarse en los dos sentidos,

pero cuando se dice que los jueces tienen la obligación de *motivar* sus decisiones, lo que quiere decirse es que deben justificarlas. Cada uno de esos dos aspectos de las decisiones constituiría el objeto de estudio de disciplinas distintas: del contexto de descubrimiento tendrían que ocuparse diversas ciencias sociales (psicología, sociología, etc.); mientras que la teoría del Derecho (y por tanto, la teoría de la argumentación jurídica) se situaría exclusivamente en el contexto de justificación. Es importante darse cuenta de que la distinción en cuestión no coincide con la que puede trazarse entre el discurso descriptivo y el prescriptivo: se puede describir cómo los jueces, de hecho, toman sus decisiones, pero también puede prescribirse cómo deberían hacerlo; y otro tanto pasa en relación con la justificación.

Esa distinción, por lo demás, había sido tomada de la filosofía de la ciencia de la época neo-positivista. Hoy, sin embargo, la distinción sólo se mantiene en términos bastante débiles, pues suele considerarse, por un lado, que no hay una línea tajante que separe ambos contextos y, por otro lado, que sí cabe hablar de una «lógica del descubrimiento», en el sentido de que hay ciertas pautas de racionalidad en relación con el hallazgo de las teorías científicas; o sea, la racionalidad, el método científico, no se circunscribe al contexto de la justificación o validación de las teorías científicas. En relación con el Derecho, es fácil darse cuenta de que la distinción no puede mantenerse tampoco de manera nítida, o sea, es perfectamente posible que una razón explicativa tenga también fuerza justificativa; al fin y al cabo, el buen juez es aquel que toma sus decisiones guiado únicamente por buenas razones. Y no conviene olvidar tampoco los límites de la analogía trazada entre la ciencia y el Derecho: o sea, descubrir una regularidad, una ley científica, no es lo mismo que decidir; y justificar una teoría científica —bajo la forma de un razonamiento teórico— no es tampoco lo mismo que justificar una decisión —que efectuar un razonamiento práctico.

El sentido de esa distinción entre el contexto de descubrimiento y el de justificación (que sigue siendo útil mantener, por ejemplo, para darse cuenta del error en que incurren los realistas jurídicos y quienes piensan que no cabe justificar las decisiones porque la lógica no ofrece una descripción adecuada de cómo se toman las decisiones) puede aclararse bastante cuando se la ve a partir de las tres perspectivas o concepciones de la argumentación antes señaladas. Pues desde el punto de vista formal, la distinción se puede establecer con nitidez: reconstruir el esquema formal (lógico) de la motivación de una decisión judicial (de una sentencia) es una operación que se desarrolla exclusivamente en el contexto de la justificación (y aunque la justificación lógica sea únicamente un aspecto de la justificación en sentido pleno). Pero desde las otras perspectivas, las cosas no son ya así. En el plano material, las razones justificativas pueden ser indistinguibles de las explicativas (o si se quiere, la distinción debe ser «negada» por

el juez en su práctica de motivación). Y, desde el punto de vista pragmático, la distinción, simplemente, desaparece: el descubrimiento, la *invención*, de los argumentos es, simplemente, una de las fases del proceso de argumentación, de justificación. Por otro lado, como se ha señalado en alguna ocasión (*vid.* Aguiló 2003), las instituciones de la independencia (la obligación de no ir más allá del Derecho) y de la imparcialidad judicial (la obligación de abstenerse o la posibilidad de ser recusado) cumplen precisamente la función de hacer coincidir las razones explicativas con las justificativas.

6. ARGUMENTACIÓN Y FALACIAS

Los argumentos pueden ser evaluados desde las tres concepciones o perspectivas señaladas: como válidos o inválidos (desde el punto de vista formal), o como más o menos sólidos (desde el punto de vista material), o persuasivos (desde el punto de vista pragmático). Pero esas calificaciones dejan fuera una categoría intermedia entre los buenos y los malos argumentos. Pues, en efecto, hay argumentos que tienen la apariencia de ser buenos, pero que no lo son, y a los que tradicionalmente se ha denominado «falacias». El estudio de las falacias resulta especialmente importante por la capacidad de engaño que envuelven, al tener esa apariencia de buenos argumentos; Aristóteles, en *Refutaciones sofísticas* (Aristóteles 1982), decía que eran como los metales que parecían preciosos sin serlo. Por otro lado, el que usa una falacia puede hacerlo a sabiendas de que es un mal argumento, con el propósito de engañar (cabría hablar entonces de *sofisma*), o bien de buena fe, sin ser consciente del engaño que supone (*paralogismo*). Lo que genera las falacias es tanto lo que Bentham (1990) llamaba «intereses siniestros» (los intereses de la gente que no pueden ser declarados abiertamente) como las dificultades cognitivas de los seres humanos.

Hay muchos catálogos de falacias, empezando por el propuesto por Aristóteles en *Refutaciones sofísticas*. Los tipos de falacias más usuales suelen tener un nombre en latín: *ignoratio elenchi*, *petitio principii*, *ad baculum*, *ad personam*, etc. A veces se clasifican en falacias formales e informales, pero, siguiendo las tres perspectivas que hemos distinguido, podríamos agruparlas en falacias formales (lógicas), materiales y pragmáticas. Una falacia formal tiene lugar cuando parece que se ha utilizado una regla de inferencia válida, pero en realidad no ha sido así; por ejemplo, la falacia de la afirmación del consecuente (que iría contra una regla de la lógica deductiva) o de la generalización precipitada (contra una regla de la inducción). En las falacias materiales, la construcción de las premisas se ha llevado a cabo utilizando un criterio sólo aparentemente correcto; ejemplos típicos podrían ser la falacia de la ambigüedad o de la falsa analogía. Y en las falacias pragmáticas,

el engaño se produce por haber infringido, en forma más o menos oculta, alguna de las reglas que rigen el comportamiento de quienes argumentan, en el marco de un discurso dialéctico o retórico; pero no tiene que ser una regla técnica en sentido estricto (un argumento pragmáticamente falaz no es un argumento no persuasivo: eso sería un mal argumento, sin más), sino una regla moral en sentido amplio. Para quien entiende la retórica en términos estrictamente técnicos (un «buen» argumento retórico significaría exclusivamente un argumento persuasivo), no tendría sentido hablar de falacias. Por supuesto, todo lo anterior no quiere decir que pueda trazarse una distinción nítida entre las falacias formales, las materiales y las pragmáticas; sin ir más lejos, las falacias inductivas, como más adelante se verá, tienen siempre una dimensión material que suele resultar preponderante.

Por lo demás, como la clave para entender el concepto de falacia es una noción eminentemente gradual, la de apariencia, es inevitable que haya una amplia zona de vaguedad entre los argumentos falaces, los buenos argumentos y los malos argumentos: la apariencia de engaño puede ser tan leve que se trate en realidad de un buen argumento (al que podría faltarle, por ejemplo, una premisa —que estaría implícita— para convertirse en bueno), o tan intensa que los argumentos falaces sean difíciles de distinguir de los que, sin más, son malos argumentos. En realidad, podría decirse que el concepto de falacia es eminentemente contextual. En abstracto no puede decirse que un determinado tipo de argumento sea falaz. De manera que lo importante no es tanto una clasificación o una tipología de las falacias, sino un método para poder detectarlas; dicho de otra manera, se trataría de revisar la bondad (o apariencia de bondad) de los argumentos desde una perspectiva formal, material y pragmática. Todo lo cual, por cierto, no significa poner en cuestión la racionalidad de las argumentaciones, sino subrayar que el concepto de argumento falaz presupone el de buen argumento (al igual que la noción de ideología presupone la de verdad).