

Capítulo cuarto

LA TEORÍA DE LA ARGUMENTACIÓN DE TOULMIN

I. UNA NUEVA CONCEPCIÓN DE LA LÓGICA

Las ideas de TOULMIN a las que me voy a referir en este capítulo constituyen —como las de VIEHWEG y las de PERELMAN— un intento de dar cuenta de la argumentación a partir de un modelo que no es ya el de la lógica deductiva. Pero TOULMIN no busca su inspiración en una recuperación de la tradición tópica o retórica. Parte de la idea de que la lógica es algo que tiene que ver con la manera como los hombres piensan, argumentan e infieren de hecho y constata, al mismo tiempo, que la ciencia de la lógica se presenta —y se ha presentado históricamente desde ARISTÓTELES— como una disciplina *autónoma* y despreocupada de la práctica. TOULMIN no pretende decir simplemente que el modelo de la lógica formal deductiva no puede trasladarse al campo de lo que suele llamarse la *razón práctica*, sino que la lógica —tal y como habitualmente se entiende— no permite dar cuenta tampoco de la mayor parte de los argumentos que se efectúan en cualquier otro ámbito, incluido el de la cien-

cia. En realidad, el único campo para el que sería adecuada la concepción de la argumentación que maneja la lógica es el de la matemática pura.

A TOULMIN se le deben importantes contribuciones en diversos campos de la filosofía, como el de la teoría ética (cfr. TOULMIN, 1979, y JONSEN y TOULMIN, 1988), el de la filosofía de la ciencia (TOULMIN, 1972) y el de la lógica; este último es, sin embargo, el único que aquí nos interesa. Sus ideas fundamentales al respecto están expuestas en un libro de 1958, *The Uses of Argument* (TOULMIN, 1958) que, en buena medida, recogía artículos publicados por él en los años inmediatamente anteriores. En términos generales, puede decirse que su filosofía se sitúa básicamente en las perspectivas abiertas por el “segundo WITTGENSTEIN” (cfr. JANIK TOULMIN, 1973) de crítica al formalismo y primacía del lenguaje natural; y, en particular, su teoría de la argumentación debe mucho —según expresión del propio TOULMIN— a J. WISDOM y G. RYLE, dos filósofos que se encuadran precisamente en esta tipo de dirección analítica.

La intención de TOULMIN —como él mismo indica (1958a, prefacio)— es “radical”, y consiste en oponerse a una tradición que arranca de ARISTÓTELES y que pretende hacer de la lógica una ciencia formal comparable a la geometría. TOULMIN, por el contrario, se propone desplazar el centro de atención de la teoría lógica a la práctica lógica; no le interesa una “lógica idealizada”, sino una lógica operativa o aplicada (*working logic*); y para efectuar esa operación elige como modelo, no la geometría, sino la jurisprudencia:

La lógica (podemos decir) 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 tribuna-

les, 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 categorías mediante cuyo uso puede argumentarse a favor de algo y establecerse pretensiones en general (TOULMIN, 1958, p. 7)¹.

El paralelismo entre lógica y jurisprudencia permite situar en el centro la función crítica de la razón (*cf. ibidem*, p. 8). Un buen argumento, un argumento bien fundado, es aquel que resiste a la crítica y a favor del cual puede presentarse un caso que satisfaga los criterios requeridos para merecer un veredicto favorable. Cabría incluso decir que “nuestras pretensiones extrajurídicas tienen que ser justificadas no ante sus majestades los jueces, sino ante el tribunal de la razón” (p. 8). La corrección de un argumento no es, pues, una cuestión formal, es decir, algo que dependa exclusivamente de la forma de las premisas y de la conclusión (dadas unas proposiciones de cierta forma, de ahí puede inferirse otra de determinada forma), sino que es una cuestión procedimental en el sentido de algo que tiene que juzgarse de acuerdo con criterios (substantivos e históricamente variables) apropiados para cada campo de que se trate.

Es curioso constatar que, a pesar de la singular importancia que TOULMIN atribuye a la argumentación jurídica, su obra no ha tenido demasiada repercusión en la teoría del Derecho, por lo menos hasta fechas recientes.

1. Un resumen de esta obra de TOULMIN puede verse en SANTOS CAMACHO (1975, tercera parte).

II. UNA CONCEPCIÓN NO FORMAL DE LA ARGUMENTACIÓN

1. Introducción. ¿Qué significa argumentar?

El punto de partida de TOULMIN² es la constatación de que uno de nuestros modos de comportamiento lo constituye la práctica de razonar, de dar razones a otros a favor de lo que hacemos, pensamos o decimos. Aunque exista una gran variedad de usos del lenguaje, es posible distinguir entre un *uso instrumental* y un *uso argumentativo*. El primero tiene lugar cuando las emisiones lingüísticas consiguen directamente sus propósitos sin necesidad de dar *razones* adicionales; por ejemplo cuando se da una orden, se pide algo, etc. El uso argumentativo, por el contrario, supone que las emisiones lingüísticas fracasan o tienen éxito, según que puedan apoyarse en razones, argumentos o pruebas. Dicho uso tiene lugar, por ejemplo, cuando se plantea una pretensión jurídica (por ejemplo: *X tiene derecho a recibir la herencia*), se comenta una ejecución musical, se apoya a un candidato para un empleo, etc. Las situaciones y problemas con respecto a los cuales se argumenta pueden ser muy distintos y, en consecuencia, el razonamiento cambia en relación con las situaciones. Sin embargo, es posible plantear algunas cuestiones que son comunes: una de estas cuestiones es la de cuál es la estructura de los argumentos, esto es, de qué elementos se componen los argumentos, qué funciones cumplen dichos elementos y cómo se relacionan entre sí; otra es la de la fuerza de los argumentos, esto es, la cuestión de

2. Para exponer las ideas centrales de TOULMIN sobre la argumentación utilizará, fundamentalmente, una obra posterior a *The Uses of Argument* y escrita en colaboración con otros dos autores, *An Introduction to Reasoning* (TOULMIN-RIEKE-JANIK, 1984). A diferencia del anterior, este último trabajo tiene un carácter eminentemente didáctico, pero ambos vienen a coincidir en lo esencial.

con qué intensidad y bajo qué circunstancias el material presentado en la argumentación suministra un apoyo en relación con la pretensión que se esgrime en la argumentación.

Antes de entrar en el análisis de estas dos cuestiones conviene, sin embargo, precisar el alcance de los términos básicos que se utilizarán. Así, el término *argumentación* se usa para referirse “a la actividad total de plantear pretensiones, ponerlas en cuestión, respaldarlas produciendo razones, criticando esas razones, refutando esas críticas, etc.” (TOULMIN-RIEKE-JANIK, 1984, p. 14). El término *razonamiento* se usa, con un sentido más restringido que el anterior, para referirse a “la actividad central de presentar las razones a favor de una pretensión, así como para mostrar de qué manera esas razones tienen éxito en dar fuerza a la pretensión” (*ibídem*). Por lo que se refiere a *argumento*, se diferencian dos sentidos del término. En un primer sentido, un argumento es un tramo de razonamiento (*a train of reasoning*), esto es, “la secuencia de pretensiones y razones encadenadas que, entre ellas, establecen el contenido y la fuerza de la proposición a favor de la que argumenta un determinado hablante” (*ibídem*). En el segundo sentido, los argumentos o, mejor, las disputas argumentativas (en inglés *argument*, en una de sus acepciones, significa debate, discusión) son algo en que la gente se ve envuelta, esto es, son “interacciones humanas a través de las cuales se formulan, debaten y/o se da vuelta a tales tramos de razonamiento” (*ibídem*, p. 15). Lo que le interesa a TOULMIN, principalmente, son los argumentos en este segundo sentido. Finalmente, quien participa en un argumento manifiesta su *racionalidad* o su falta de racionalidad según que se muestre abierto al argumento (*open to argument*), esto es, reconoce la fuerza de las razones o trata de replicar a ellas, etc., o sordo al argumento (*deaf to argument*), esto es, ignora las razones contrarias, o replica a ellas con aserciones dogmáticas.

2. El modelo simple de análisis de los argumentos

En un argumento pueden distinguirse siempre cuatro elementos: la pretensión, las razones, la garantía y el respaldo. El primero de ellos, la *pretensión (claim)*, significa tanto el punto de partida como el punto de destino de nuestro proceder en la argumentación. Como ejemplos de pretensiones pueden servir estas: *Esta nueva versión de King Kong tiene más sentido psicológico que la original. La epidemia fue causada por una infección bacteriana transmitida de una sala a otra por el utillaje del servicio de alimentación. La mejor medida provisional para la compañía es invertir este dinero en bonos municipales a corto plazo. X tiene derecho a recibir la herencia.*

Al comienzo de la argumentación, pues, alguien (llamémosle proponente) plantea un problema frente a otro u otros (oponente)³. En caso de que el oponente cuestione de alguna forma la pretensión (en otro caso no surge la necesidad de argumentar), el proponente tendrá que dar *razones (grounds)* en favor de su pretensión inicial, que sean al mismo tiempo relevantes y suficientes. Por ejemplo: *La chica no se limita a gritar y correr: tiene algún tipo de intercambio con King Kong y muestra sentimientos personales hacia él. Nuestras pruebas excluyeron todo lo demás, y finalmente encontramos un defecto en el lavavajillas del comedor. Los bonos se pueden vender con facilidad, producen un interés aceptable y están libres de impuestos. X es el único hijo de Y, quien falleció sin dejar testamento.*

Las razones no son, pues, teorías generales, sino los hechos específicos del caso, cuya naturaleza varía de acuerdo con el tipo de argumentación de que se trate; en una argumentación jurídica típica, por ejemplo, serán los hechos que integran el supuesto de

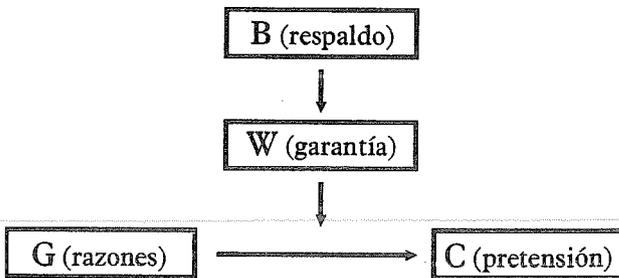
3. TOULMIN habla de *assertor o claimt (A)* y *audience o interrogator (I)* (cfr. TOULMIN-RIEKE-JANIK, 1984, p. 29).

hecho de la norma aplicable al caso discutido. El oponente podrá ahora discutir de nuevo los hechos, pero incluso en caso de que los acepte puede exigir al proponente que justifique el paso de las razones a la pretensión. Los enunciados generales que autorizan dicho paso constituyen la *garantía (warrant)* del argumento. La naturaleza de las garantías depende también del tipo de argumento de que se trate, de manera que podrá consistir en una regla de experiencia, en una norma o principio jurídico, en una ley de naturaleza, etc. En todo caso, las *garantías* no son enunciados que descifran hechos, sino reglas que permiten o autorizan el paso de unos enunciados a otros. Podría decirse que mientras los hechos o razones son como los ingredientes de un pastel, la garantía es la receta general, que permite obtener el resultado combinando los ingredientes. O, dicho todavía de otra manera, la distinción entre razones y garantía es la misma que se establece en la argumentación jurídica entre enunciados de hecho y normas; esta distinción jurídica vendría a ser un caso especial de una distinción más general (cfr. TOULMIN, 1958, p. 100). En los ejemplos anteriores, lo que funciona como garantía serían enunciados generales del siguiente tipo: *La existencia de una relación sentimental entre King Kong y la heroína da a la película (permite considerar que la película tiene) profundidad psicológicas. El defecto del lavavajillas permite explicar este tipo de epidemia. Las ventajas de los bonos municipales a corto plazo hacen que (justifican que) se trate realmente de una buena inversión. Los hijos suceden (deben suceder) a los padres cuando éstos han fallecido sin dejar testamento.*

El proponente ha establecido ahora una garantía para su argumento, pero esto no es siempre suficiente. En ocasiones será necesario mostrar también que la garantía resulta válida, relevante y con un suficiente peso; sobre todo, si hay diversas formas posibles de pasar de las razones a la pretensión, el proponente tendrá que mostrar que su garantía es superior a cualquier otra.

Para ello deberá indicar el campo general de información o el *respaldo* (*backing*) que está presupuesto en la garantía aducida y que, naturalmente, variará según el tipo de argumento. Como ejemplo de tales respaldos podrán servir los siguientes enunciados: *los criterios habituales sobre lo que significa 'profundidad psicológica' en un film. El campo general de experiencia científica sobre bacterias de origen hídrico y sobre su control. Los usos en los negocios sobre lo que se considera una buena inversión. El artículo 930 del Código civil.* Debe tenerse en cuenta que mientras que los enunciados de las garantías son hipotéticos (los anteriores ejemplos podrían adoptar esa forma; así: *Si alguien muere sin dejar testamento, entonces su hijo tiene derecho a recibir la herencia*, etc.), el respaldo puede expresarse en la forma de enunciados categóricos sobre hechos (*cf.* TOULMIN, 1958, p. 105). La garantía no es, por tanto, una simple repetición de los hechos registrados en el respaldo, sino que tiene un carácter práctico, muestra de qué manera se puede argumentar a partir de tales hechos (TOULMIN, 1958, p. 106). Por otro lado, aunque tanto el respaldo como las razones se refieran a hechos, se distinguen entre sí, entre otras cosas, porque mientras que siempre se necesita alguna razón para poder hablar de argumento, el respaldo sólo se hace explícito si se pone en cuestión la garantía.

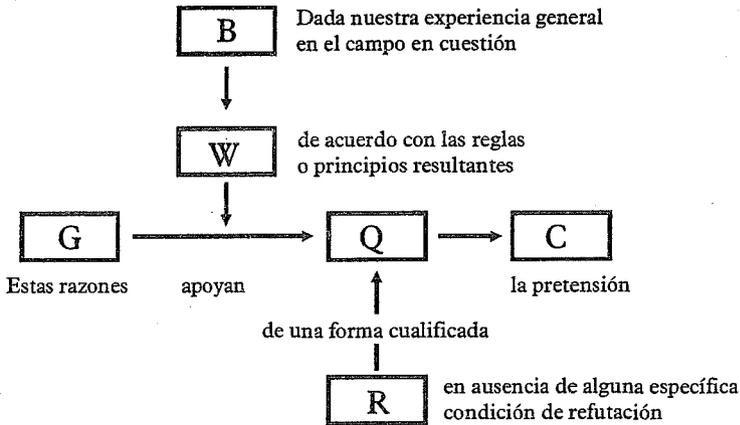
Estos cuatro elementos de los argumentos pueden representarse de acuerdo con el siguiente esquema:



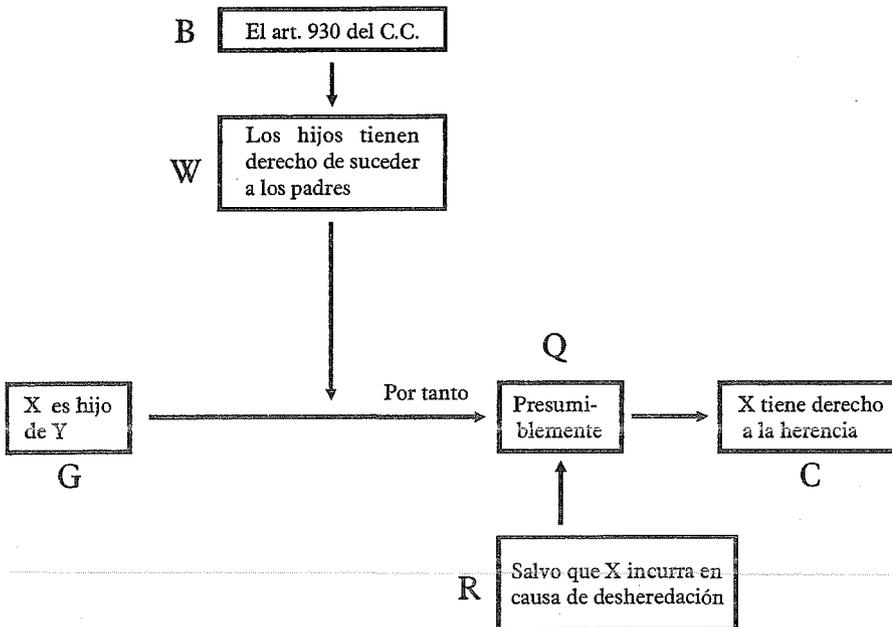
Por supuesto, un argumento puede formar parte de una cadena de argumentos y no presentarse aisladamente. Pero ello parece que podría seguir representándose sin mayores problemas según el modelo propuesto. Así, la pretensión de un argumento puede funcionar también como una razón a favor de una nueva pretensión; las razones pueden convertirse en pretensiones que necesitan, por tanto, un nuevo argumento para ser justificadas; y la garantía puede verse también como la pretensión de un nuevo argumento, en cuyo caso lo que antes era el respaldo pasará a cumplir ahora la función de las razones, con el cual se plantea la necesidad de una nueva garantía para pasar de las razones a la pretensión, etc.

3. El modelo general. La fuerza de los argumentos

Los elementos anteriores nos permiten contar con un argumento válido o correcto. Una cuestión distinta —como ya se ha dicho— es la de la fuerza de un argumento. Por un lado, la conclusión, la pretensión, puede afirmarse con un grado de certeza que puede ser mayor o menor. Así, mientras que en la matemática (y en la lógica deductiva) el paso a la conclusión tiene lugar de manera necesaria, en la vida práctica no suele ser así, sino que G (de *grounds* = 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, existen ciertas circunstancias extraordinarias o excepcionales que pueden socavar la fuerza de los argumentos y a las que se denomina *condiciones de refutación* (*rebuttals*). El modelo general de análisis de un argumento quedaría ahora así:



Y aplicando este esquema a un ejemplo concreto tendríamos:



Al esquema anterior todavía cabe añadir un par de puntualizaciones. La primera es que todos los elementos de la argumentación están conectados entre sí de forma que entre ellos se da una fuerte dependencia. La segunda es que para que sea posible la argumentación —y los argumentos adquieran fuerza— es necesario que existan puntos de partida en común. Estos presupuestos comunes caracterizan cada una de las empresas racionales (derecho, ciencia, arte, negocios, ética) en cuyo seno se argumenta. Por ejemplo, los argumentos judiciales son fuertes en la medida en que sirven para los fines más profundos del proceso jurídico; los argumentos científicos, sólo en la medida en que sirven para hacer progresar nuestro conocimiento científico, etc. Y, en último término, lo que funciona como respaldo final de los argumentos ante cualquier tipo de audiencia es el sentido común, pues todos los seres humanos tienen similares necesidades y viven vidas similares, de manera que comparten los fundamentos que necesitan para usar y comprender métodos similares de razonamiento (TOULMIN-RIEKE-JANIK, 1984, p. 119). En consecuencia, el mundo de la argumentación y del razonamiento no está partido en muchos grupos comunicados, cada uno con sus maneras distintas de pensar y razonar. En lugar de ello, todos somos miembros de una *comunidad racional* y, de esta manera, parte del jurado que tiene que decidir finalmente sobre la corrección de la argumentación⁴.

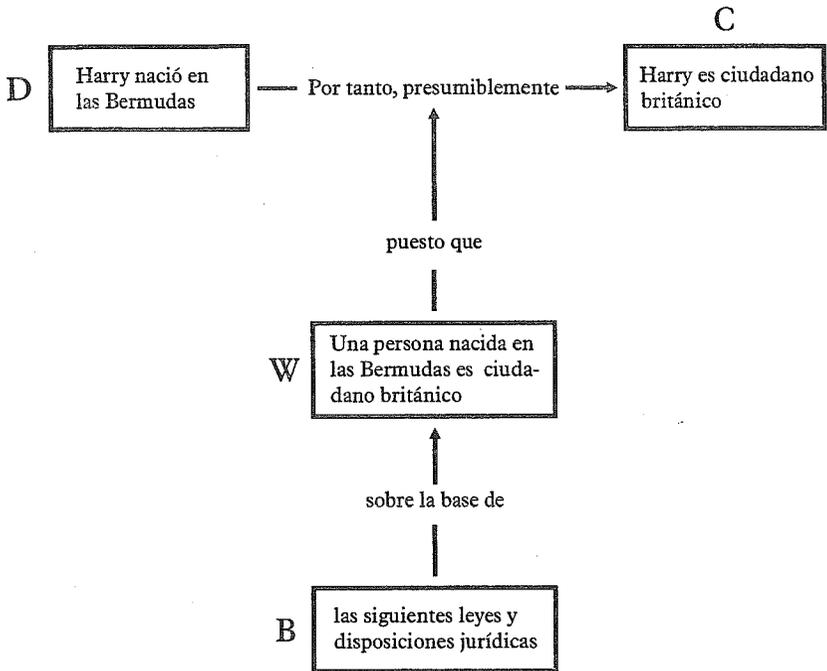
4. Tipos de argumentos

En *The Uses of Argument*, TOULMIN había concedido gran importancia a la distinción entre argumentos *substanciales* (*subs-*

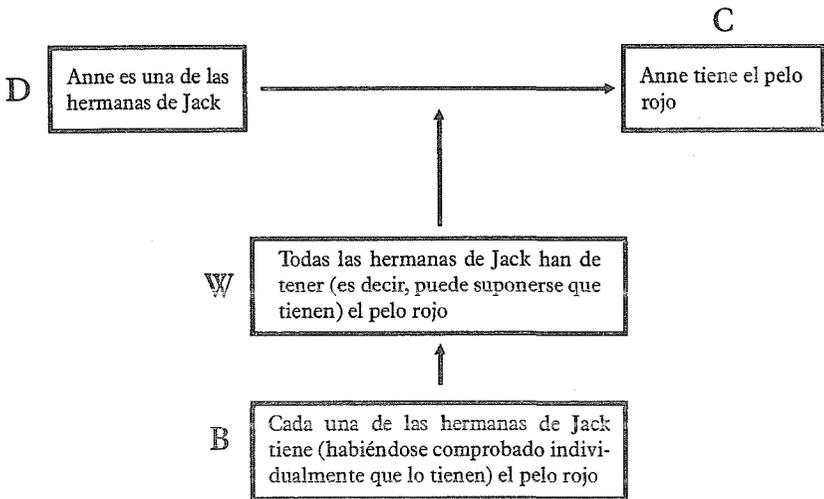
4. Tanto esta apelación a la *comunidad racional* como la anterior al *tribunal de la razón* recuerdan —como se sugirió al final del capítulo anterior— el concepto de *auditorio universal* de PERELMAN.

tancial arguments) y argumentos *analíticos* (*analytic arguments*), que formulaba de esta manera: “Un argumento de D a C se llamará analítico si y sólo si el respaldo para la garantía que autoriza (el paso de D a C) incluye explícita o implícitamente la información expresada en la conclusión. Cuando ocurre esto, el enunciado ‘ D , B y, por tanto, C ’, será, por regla general, tautológico [...]”⁶. Cuando el respaldo para la garantía no contiene la información expresada en la conclusión, el enunciado: ‘ D , B y, por tanto, C ’ nunca será una tautología y el argumento será un argumento substancial” (TOULMIN, 1958, p. 125). Según TOULMIN, la mayor parte de los argumentos que se efectúan en la práctica son argumentos substanciales, cuya validez no deriva, pues, del hecho de que la conclusión no sea más que una explicitación de lo contenido en las premisas (D y B). Como ejemplo de argumento substancial ponía este.

-
5. D es abreviatura de *data*; los *data* son los *grounds*, esto es, las razones en la terminología de *An Introduction to Reasoning*.
 6. Según TOULMIN, el *cuasisilogismo*:
Petersen es un sueco;
raramente un sueco es católico;
por tanto, casi con certeza Petersen no es católico;
sería un argumento válido y analítico, pues el respaldo de la garantía —*la proporción de los suecos que son católicos es inferior al 5%*— incluye la información recogida en la conclusión, pero no es tautológico, sino genuinamente informativo: la conclusión sitúa a Petersen en el 95% de la mayoría. El criterio para clasificar a un argumento es analítico si y sólo si la comprobación del respaldo de la garantía implica *ipso facto* comprobar la verdad o falsedad de la conclusión (*cf.* TOULMIN, 1958, p. 133).



Y como ejemplo de argumento analítico:



Ahora bien, este último argumento fácilmente puede pasar de la clase de los analíticos a la de los substanciales. Por ejemplo, si el respaldo fuera: *En el pasado se ha observado que todas las hermanas de Jack tienen el pelo rojo*, el argumento sería ya substancial, pues sería posible que con el paso del tiempo alguna se hubiera teñido el pelo o hubiera encanecido. Dicho de otra manera, el argumento sólo sería analítico si en el momento en que se formula uno está viendo a todas las hermanas de Jack. Pero entonces — se pregunta TOULMIN—, ¿qué necesidad hay de argumentar para establecer el color del cabello de Anne? (*cf.* TOULMIN, 1958, p. 126). En realidad, sólo los argumentos matemáticos parecen ser genuinamente analíticos. Pero si esto es así, lo que resulta infundado es erigir un tipo especial de argumento —absolutamente infrecuente en la práctica argumentativa— como paradigma para todos los otros argumentos y considerar el criterio de validez de aquellos argumentos como criterio de validez para los demás.

Por otro lado, la distinción que TOULMIN efectúa entre argumentos analíticos y argumentos substanciales no coincide con otras distinciones que aparecen en la misma obra (TOULMIN, 1958), como por ejemplo, entre argumentos *formalmente válidos* y argumentos que no lo son. Cualquier argumento, y en cualquier campo, puede expresarse de tal manera que resulte formalmente válido; basta con que la garantía se formule explícitamente como una garantía que autoriza el tipo de inferencia en cuestión: cualquier argumento puede expresarse en la forma 'W', 'G', *por tanto* 'C' y resultar válido en cuanto que su validez depende simplemente de su forma. Y un argumento puede ser analítico, pero no estar expresado de manera formalmente válida si, por ejemplo, lo escribimos poniendo como premisa mayor el respaldo y no la garantía.

Tampoco coincide la distinción entre argumentos analíticos y substanciales con la que TOULMIN traza entre *argumentos que utilizan una garantía* y *argumentos que establecen una garantía*.

En los últimos, lo que resulta nuevo no es la conclusión, sino la garantía misma; por ejemplo, cuando un científico trata de justificar la aceptabilidad de una nueva garantía (pongamos, de una nueva teoría) aplicándola sucesivamente a diversos casos en que tanto los *data* como la *conclusión* han sido verificados independientemente. En los otros argumentos, lo que se hace es aplicar garantías ya establecidas a datos nuevos para derivar nuevas conclusiones, con independencia de que el paso de *D* a *C* implique o no una transición de tipo lógico. A esta última categoría de argumentos se les llama, en el uso normal de la expresión —que no coincide con el de lógica formal—, argumentos *deductivos*⁷, mientras que a los otros se les podría llamar *inductivos*. Ello explica, por ejemplo, que Sherlock Holmes hablara de “deducción” cuando del color y textura de las huellas dejadas en la alfombra de su despacho infiere que determinada persona había estado recientemente en East Sussex; y que otro tanto haga el astrónomo que predice, a partir de determinada información, que tal día y a tal hora tendrá lugar un eclipse. Pues bien, un argumento puede ser del tipo de los que establecen la garantía (inductivo), formalmente válido y analítico; pero también cabe que un argumento sea deductivo, formalmente válido y substancial, etcétera.

Finalmente, la distinción entre argumentos analíticos y substanciales tampoco coincide con la que TOULMIN establece entre *argumentos concluyentes* (la conclusión se infiere de manera necesaria o cierta)⁸ y *no concluyentes* (la conclusión es sólo posible o

-
7. La idea de deducción, tal y como la entiende TOULMIN, es más débil que el sentido con que se usa en la lógica formal. Como se recordará, una relación de deducibilidad implica que si las premisas son verdaderas, entonces necesariamente lo ha de ser también la conclusión.
 8. Estos argumentos no coinciden con los *argumentos deductivos* de la lógica formal, pues la *necesidad* a que se refiere TOULMIN, no es una necesidad puramente sintáctica que haga abstracción del significado de las proposiciones.

probable). Así, un argumento puede ser concluyente y substancial, como suele ocurrir no sólo en el campo de las ciencias, sino también en relación con las inferencias —con muchas de ellas— efectuadas por Sherlock Holmes; por ejemplo, cuando concluye, y no a partir de criterios analíticos, que “el ladrón *tuvo que ser* alguien que viva en la casa” (TOULMIN, 1958, p. 138)⁹. Y también cabe que un argumento analítico lleve a una conclusión meramente tentativa. Como ejemplo de esto puede servir el cuasisilogismo: *Petersen es un sueco; muy raramente un sueco es católico; por tanto, muy probablemente —pero no necesariamente— Petersen no es católico.*

Como consecuencia de todo lo dicho, analiticidad, validez formal, deducibilidad y carácter concluyente son cosas distintas. Hay muy pocos argumentos que cumplan con estas cuatro características, pero tampoco hay por qué considerar que su conjunción haya de ser el criterio general para juzgar la bondad de los argumentos. Un argumento puede ser sólido, aunque no sea analítico, no esté formulado de manera formalmente válida, sea inductivo y no permita pasar de manera necesaria a la conclusión.

En *An Introduction to reasoning* (TOULMIN-RIEKE-JANIK, 1984), no aparece ya ninguna de estas distinciones. Ello puede deberse al carácter eminentemente didáctico de esta última obra, o bien al hecho de que TOULMIN no las considera ya adecuadas¹⁰.

-
9. En el relato titulado *Blaze Silver*, Sherlock Homes llega a la conclusión de que la persona que la policía consideraba culpable del robo del caballo era en realidad inocente. Las premisas de que parte es que el robo había tenido lugar por la noche; que esa persona era un extraño; y que nadie había oído ladrar a los perros del estable, cuando es sabido que los perros ladran a los extraños.
 10. Uno de los cargos de TOULMIN (1958) contra la lógica formal es que esta no permite ver esas distinciones que a él le parecen de gran interés. Sin embargo, las distinciones en cuestión han sido duramente criticadas por los lógicos (*cf.*: por ejemplo CASTAÑEDA, 1960).

La única división que se efectúa ahora es entre argumentos *formales* y *no formales* que, por otro lado, pueden considerarse como una reelaboración de la distinción anterior entre argumentos analíticos y substanciales. En los primeros, se dice que la conexión entre *W* (la garantía) y *B* (el respaldo) es formal en el sentido de que no depende de la experiencia, sino —como ocurriría, por ejemplo con un argumento en el contexto de la geometría euclidiana— de los axiomas, postulados y definiciones de una determinada teoría. Y lo que ahora destaca TOULMIN es el hecho de que en los argumentos formales lo único que interesa es su estructura interna, esto es, la cuestión de si el argumento es o no correcto, si las conexiones entre los diversos enunciados son o no impecables. Dicho de otra forma, el argumento se ve únicamente como una cadena formal de proposiciones (uno de los sentidos de la expresión *argumento*), sin que quepa plantear cuestiones de relevancia externa (¿se usa el razonamiento correcto?, ¿tiene este argumento fuerza en esta concreta situación?) vinculadas con la experiencia práctica y con el segundo sentido de *argumento* (el argumento entendido como interacción entre seres humanos). En los argumentos no formales, por el contrario, interesan tanto las cuestiones de estructura interna, como las que tienen que ver con la relevancia externa. Como es obvio, la mayor parte de los argumentos que se efectúan en la práctica —y a los que se dirige preferentemente la atención de TOULMIN— son argumentos no formales.

5. Tipos de falacias

El estudio de los argumentos no sería completo si no se incluyera a las falacias, esto es, las formas en que se argumenta incorrectamente. Aunque sin pretensiones de sistematicidad, el modelo de análisis de TOULMIN suministra un criterio para clasi-

ficar las falacias, que permite incluirlas en cinco categorías diferentes, según que surjan: 1) de una falta de razones; 2) de razones irrelevantes; 3) de razones defectuosas; 4) de suposiciones no garantizadas; 5) de ambigüedades.

1) El mejor ejemplo de falacia por falta de razones es la petición de principio, que consiste en efectuar una pretensión y argumentar en su favor avanzando *razones* cuyo significado es sencillamente equivalente al de la pretensión original. 2) Las falacias debidas a razones irrelevantes tienen lugar cuando la prueba que se presenta a favor de la pretensión no es directamente relevante para la misma; así sucede, por ejemplo, cuando se comete la falacia consistente en evadir el problema, en apelar a la autoridad, en argumentar contra la persona, en argumentar *ad ignorantiam*, en apelar al pueblo, a la compasión o a la fuerza, aunque, naturalmente, no toda la apelación a la autoridad, a la persona, etc., suponga cometer una falacia. 3) Las falacias debidas a razones defectuosas aparecen cuando las razones que se ofrecen a favor de la pretensión son correctas, pero, inadecuadas para establecer la pretensión específica en cuestión (podría decirse que lo que falla aquí es la cualificación o la condición de refutación). Dichas falacias pueden cometerse al efectuar una generalización apresurada (se llega a una conclusión con pocos ejemplos o con ejemplos atípicos), o al fundamentar argumento en una regla que, en general, es válida, pero no se considera que el caso en cuestión puede ser una excepción a la misma (falacia del accidente). 4) En las falacias debidas a suposiciones no garantizadas, se parte del presupuesto de que es posible pasar de las razones a la pretensión sobre la base de una garantía compartida por la mayor parte o por todos los miembros de la comunidad, cuando, de hecho, la garantía en cuestión no es comúnmente aceptada. Así ocurre, por ejemplo, con la falacia de la cuestión compleja, de la falsa causa, de la falsa analogía o de *envenenar los pozos* (se formula una pre-

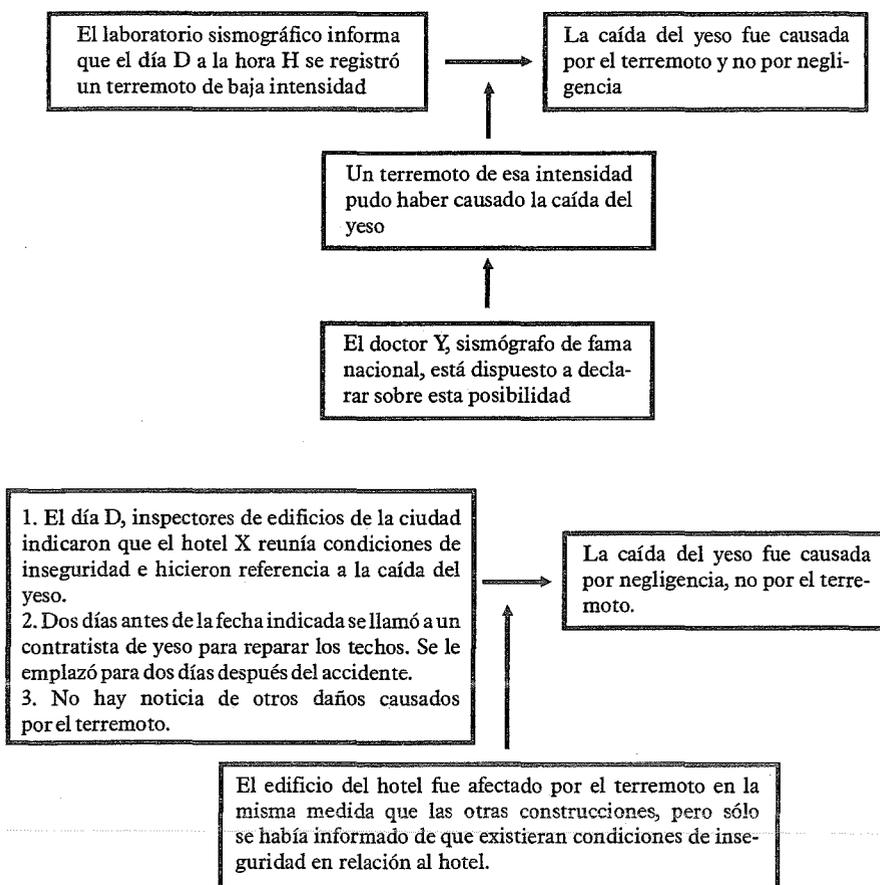
tensión contra la que no cabe argumentar con objeto de reforzar una pretensión anterior). 5) Finalmente, las falacias que resultan de ambigüedades tienen lugar cuando una palabra o frase se usa equivocadamente debido a una falta gramatical (anfibiaología), a una colocación errónea del énfasis (falacia del acento), a afirmar de todo un conjunto lo que es válido de cada una de las partes (falacia de la composición), a afirmar de las partes lo que es válido del conjunto (falacia de la división), o cuando se toman similitudes gramaticales o morfológicas entre palabras como indicativas de similitudes de significado (falacia de las figuras de dicción).

6. La argumentación jurídica

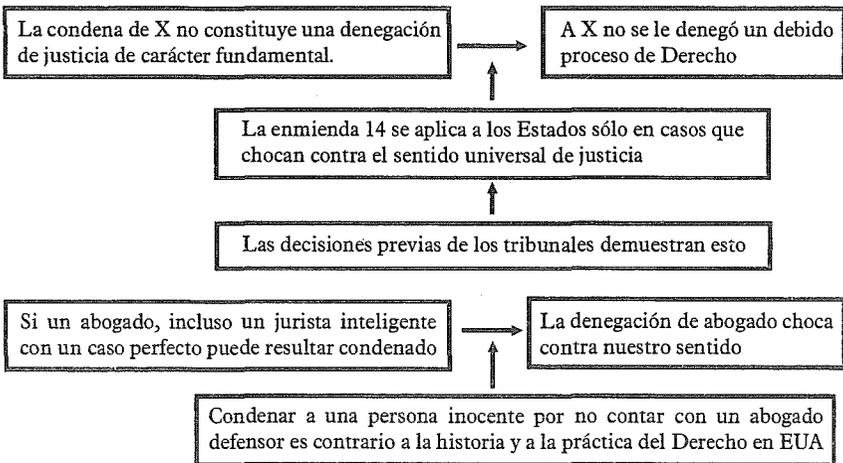
Además del estudio de las falacias, en una teoría de la argumentación es importante considerar las diversas conexiones existentes entre el lenguaje y el razonamiento, las peculiaridades de algunos tipos de razonamientos a los que se les suele reconocer una especial relevancia (por ejemplo, el argumento por analogía, a partir de generalizaciones, a partir de signos, a partir de causas y de autoridad) y, sobre todo, debe tenerse en cuenta que la actividad de argumentar tiene características especiales según el campo o la empresa nacional de que se trate. TOULMIN distingue, básicamente, estas cinco: el Derecho, la ciencia, el arte, los negocios y la ética.

Por lo que se refiere a la argumentación jurídica, en particular TOULMIN considera, como ya se ha dicho, que, de todas las instituciones sociales, el sistema jurídico es el que proporciona el foro más intenso para la práctica y análisis del razonamiento. En principio, el Derecho (a través de los tribunales de primera instancia) proporciona un foro para argumentar acerca de versiones

distintas de los hechos implicados en un conflicto que no ha podido solucionarse ni recurriendo a la mediación ni a la conciliación. Veamos un ejemplo: mientras dormía el cliente de un determinado hotel resulta herido como consecuencia de haberse desprendido un trozo de yeso del cielo raso, y surge la cuestión de si la administración del hotel se ha comportado negligentemente y debe, en consecuencia, indemnizar al cliente. Cada una de las partes (el abogado del hotel y el del cliente) llevan a cabo una argumentación que podría sintetizarse así:



Los tribunales de apelación suministran un segundo foro de argumentación. Pero en este caso, la argumentación no se centra en las cuestiones de hecho, sino en las cuestiones de Derecho. Un ejemplo típico puede ser el siguiente. Una persona es condenada (en un Estado de Estados Unidos) en un juicio que contara con un abogado defensor. Se apela contra la decisión (ante la Corte Suprema) sobre la base de que el hecho de no haber contado con un abogado defensor supone una violación de los derechos constitucionales. Los argumentos de la mayoría del tribunal (que rechazó la pretensión) y de la minoría disidente pueden sintetizarse respectivamente, así:



En estos dos distintos foros de la argumentación jurídica, los supuestos típicos que constituyen las pretensiones, las razones, las garantías y los respaldos varían. Por ejemplo, las razones en las cuestiones de hecho son los medios de prueba admitidos en Derecho (testimonio de testigos o de expertos, prueba circunstancial,

documental, etc.), mientras que en las cuestiones de Derecho, como razones funcionarán no sólo los hechos declarados probados por el tribunal de instancia, sino también las decisiones de otros tribunales de apelación, normas, citas de autoridades, etc. Las garantías, en el primer caso, serán distintas según se trate del testimonio de un testigo o de un experto, según sea una prueba circunstancial, documental, etc.; en el segundo caso, en las cuestiones de Derecho, la garantía será una norma jurídica general o un principio jurídico. Y algo parecido cabe decir en relación con el respaldo de la argumentación, que en un caso consistirá en la referencia al campo general de experiencia en que se asienta la garantía, y en otro en la indicación de que la garantía enuncia una norma o un principio vigente.

Finalmente, resulta importante resaltar que cualquier decisión jurídica implica una línea compleja de razonamiento, pues tal decisión no puede verse como un fin último, sino, por el contrario, como un paso en el proceso continuo de decidir disputas sociales en el foro del Derecho. La empresa del Derecho (el contexto en que cobran fuerza los argumentos jurídicos) no consiste únicamente en resolver casos concretos, sino también en hacer que esas decisiones puedan servir como orientación para el futuro.

III. VALORACIÓN CRÍTICA DE LA CONCEPCIÓN DE TOULMIN

Como antes se indicó, TOULMIN parte de la misma constatación que VIEHWEG y PERELMAN, la insuficiencia de la lógica formal deductiva, para dar cuenta de la mayor parte de los razonamientos, pero su concepción se diferencia de las de estos en que su crítica a la lógica formal es, en cierto modo, más radical.