

CAPÍTULO CUARTO

LA TEORÍA DE LA ARGUMENTACIÓN DE TOULMIN	81
I. Una nueva concepción de la lógica	81
II. Una concepción no formal de la argumentación	83
1. Introducción. ¿Qué significa argumentar?	83
2. El modelo simple de análisis de los argumentos	84
3. El modelo general. La fuerza de los argumentos	87
4. Tipos de argumentos	89
5. Tipos de falacias	93
6. La argumentación jurídica	95
III. Valoración crítica de la concepción de Toulmin	97
1. ¿Una superación de la lógica?	98
2. La contribución de Toulmin a una teoría de la argumen- tación	102

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 ciencia. 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 (*cf.* 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” (*cf.* 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 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 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 (*cfr. 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.

1 Un resumen de esta obra de Toulmin puede verse en Santos Camacho (1975, tercera parte).

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.

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 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,

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.

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” (*ibidem*). 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” (*ibidem*). 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” (*ibidem*, 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

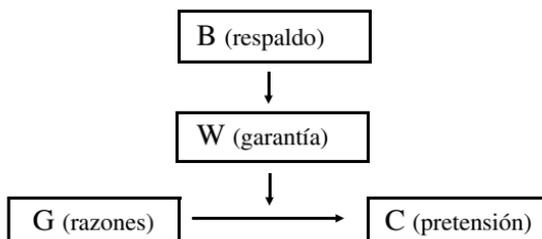
³ Toulmin habla de *assertor o claimt* (A) y *audience o interrogator* (I) (cfr. Toulmin-Rieke-Janik, 1984, p. 29).

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 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 (*cf.* 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:

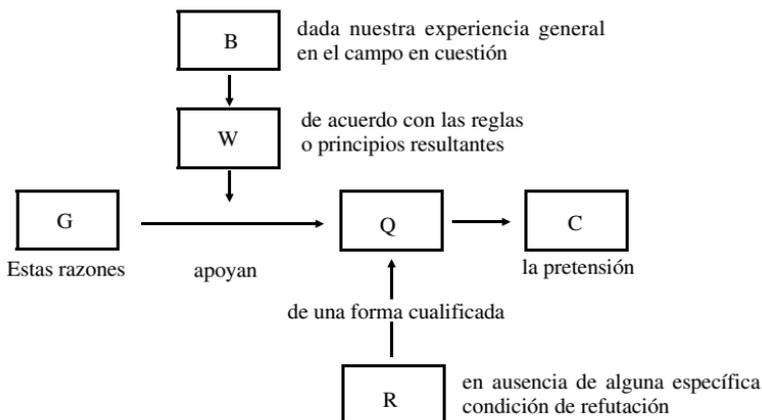


Por supuesto, un argumento puede formar parte de una cadena de argumentos y no presentarse aisladamente. Pero ello parece que podría seguir representándose sin mayores problemas según el modelo propuesto. Así,

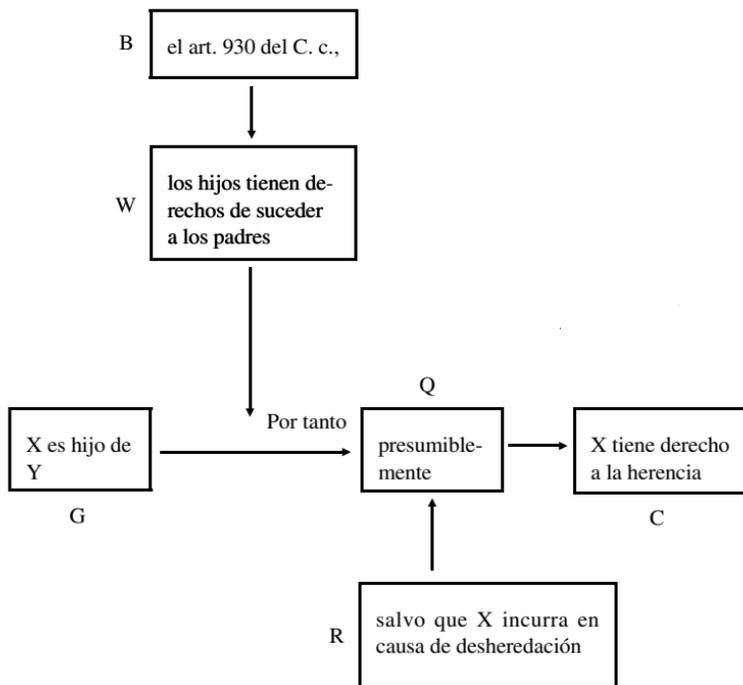
la pretensión de un argumento puede funcionar también como una razón a favor de una nueva pretensión; las razones pueden convertirse en pretensiones que necesitan, por tanto, un nuevo argumento para ser justificadas; y la garantía puede verse también como la pretensión de un nuevo argumento, en cuyo 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 *claimt* = 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 in-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 argumentación.⁴

4. Tipos de argumentos

En *The Uses of Argument*, Toulmin había concedido gran importancia a la distinción entre argumentos *substanciales* (*substantial arguments*) y argumentos *analíticos* (*analytic arguments*), que formulaba de esta manera: “Un argumento de *D*⁵ 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.

4 Tanto ésta 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.

5 *D* es abreviatura de *data*; los *data* son los *grounds*, esto es, las razones en la terminología de *An Introduction to Reasoning*.

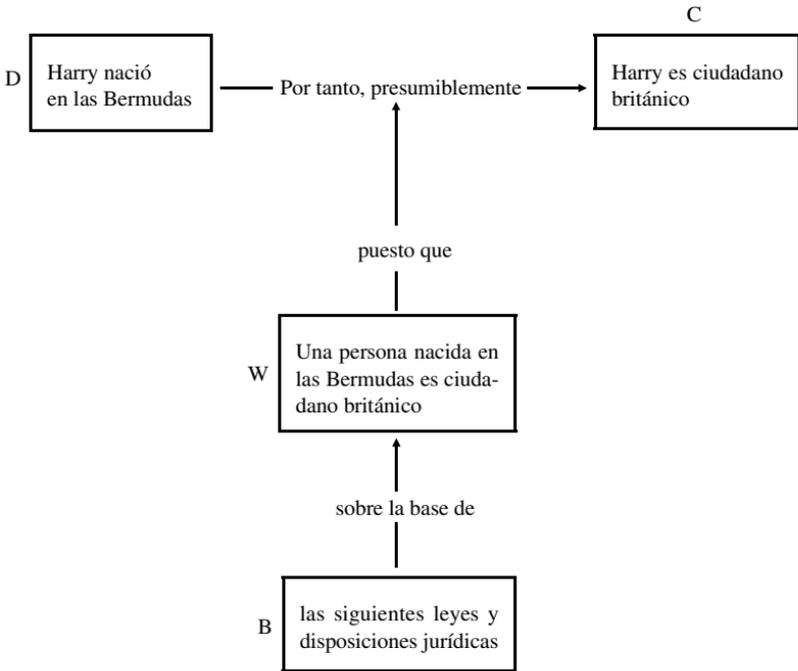
6 Según Toulmin, el *cuasisilogismo*:

Petersen es un sueco;

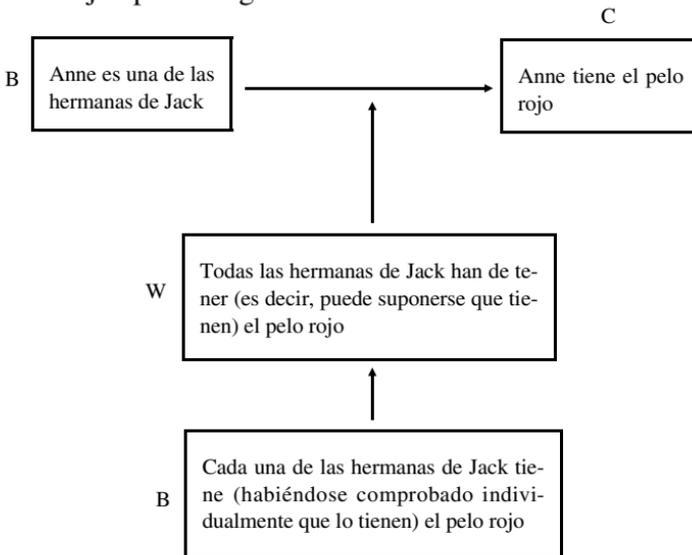
raramente un sueco es católico;

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 (*cfr.* 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? (*cfr.* 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 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, aun-

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.

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.

que 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 adecuadas.¹⁰ 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 clasificar las falacias, que permite incluirlas en

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 (cfr. por ejemplo Castañeda, 1960).

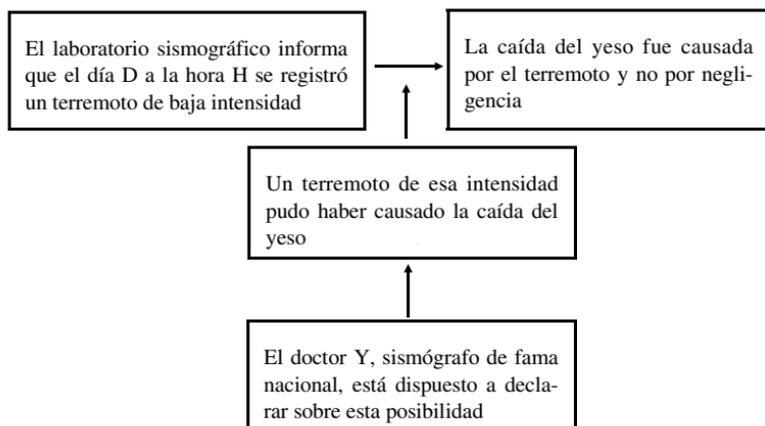
cinco categorías diferentes, según que surjan: 1) de una falta de razones; 2) de razones irrelevantes; 3) de razones defectuosas; 4) de suposiciones no garantizadas; 5) de ambigüedades.

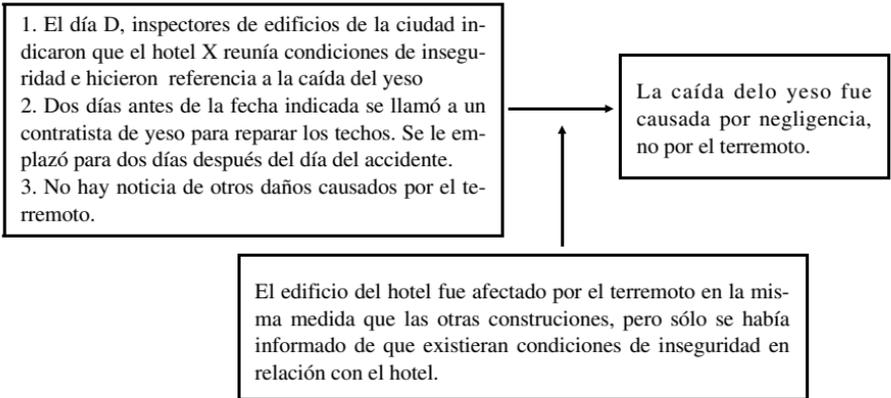
1) El mejor ejemplo de falacia por falta de razones es la petición de principio, que consiste en efectuar una pretensión y argumentar en su favor avanzando *razones* cuyo significado es sencillamente equivalente al de la pretensión original. 2) Las falacias debidas a razones irrelevantes tienen lugar 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 pretensión 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 (anfibiología), 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

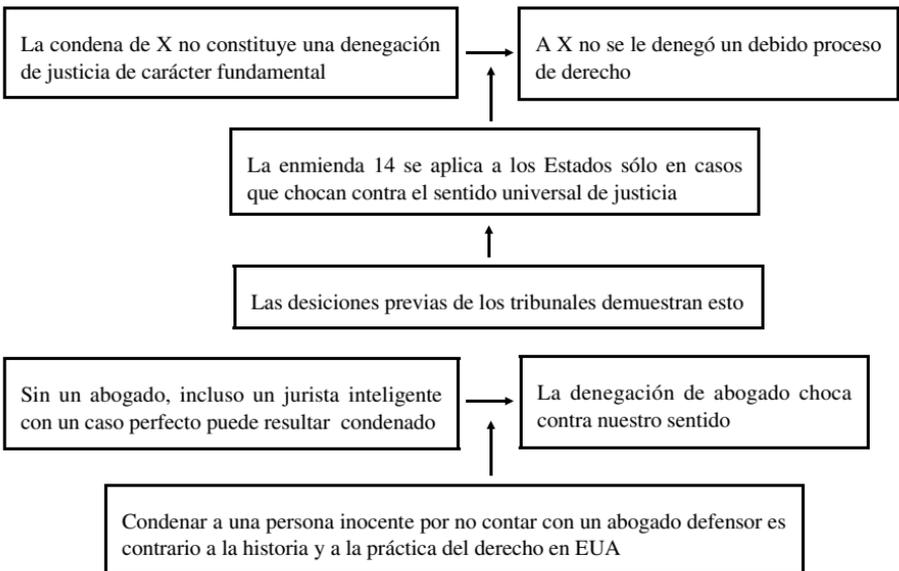
Además del estudio de las falacias, en una teoría de la argumentación es importante considerar las diversas conexiones existentes entre el lenguaje y el razonamiento, las peculiaridades de algunos tipos de razonamientos a los que se les suele reconocer una especial relevancia (por ejemplo, el argumento 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. Toulmin no pretende sólo suministrar un modelo que sirva para el campo del derecho (como Viehweg), ni siquiera para el campo de lo que suele llamarse *razón práctica* (como Perelman), sino para el campo de la argumentación en general. Por otro lado, a diferencia de lo que ocurre con la tópica, aquí estamos ya frente a una verdadera teoría de la argumentación, dotada de un notable aparato analítico y que ofrece,

cuando menos, una guía para el ejercicio práctico de la argumentación. Y, a diferencia de la nueva retórica de Perelman, Toulmin no se ha preocupado tanto de analizar la estructura de cada uno de los tipos o técnicas argumentativas, sino la de los argumentos en general, y, además ha mostrado el carácter —por así decirlo— dialógico de la argumentación. La falta de una teoría general de la estructura de los argumentos es probablemente una de las razones —que hay que añadir a las expuestas en el capítulo anterior— que explican el relativo fracaso de la obra de Perelman.

Esta valoración positiva de la concepción de Toulmin no implica, sin embargo, que su análisis de la argumentación pueda considerarse plenamente satisfactorio. Para afirmar esto, la teoría tendría que pasar una doble prueba, esto es, debe ser enjuiciada tanto desde la perspectiva de quien se aproxima a la argumentación a partir de los esquemas de la lógica formal, como desde la perspectiva de alguien que parta fundamentalmente, como el propio Toulmin, de considerar a la argumentación, como un tipo de interacción humana.

1. *¿Una superación de la lógica?*

Si se adopta el primer punto de vista, lo que se trataría de comprobar es hasta qué punto la concepción de Toulmin implica realmente una superación de los esquemas habituales de la lógica y, en consecuencia, si realmente su análisis ofrece algo más que el usual de la lógica.¹¹

Según Toulmin,¹² el modelo de análisis tradicional de la lógica es excesivamente simple por dos razones ligadas entre sí: una consiste en haber partido de un tipo de argumento infrecuente en la práctica, que exhibe una estructura más simple que la de los argumentos usados en las diversas esferas de la argumentación, de manea que no puede utilizarse como paradigma para todos los demás. La otra es que, precisamente por centrarse en este tipo de argumentos, la lógica formal no ha tomado en consideración diferencias importantes, como —sobre todo— la que él establece entre la garantía y el respaldo de un argumento, o entre la garantía y la condición de refutación. En definitiva, mientras que la lógica sólo distingue entre premisas y conclusión (o, si se quiere, para seguir el modelo

11 Esta es, por ejemplo, la perspectiva asumida por Castañeda (1960), quien da a las anteriores cuestiones una respuesta rotundamente negativa.

12 Aquí me refiero a *The Uses of Argument* (Toulmin, 1958).

silogístico del que parte Toulmin, entre premisa mayor, premisa menor y conclusión), a él le parece esencial diferenciar seis tipos distintos de proposiciones que, además, cumplen funciones distintas en la argumentación: el respaldo, la garantía, las razones, el cualificador, la condición de refutación y la pretensión. Sin introducir estas diferencias, no sería posible dar cuenta por lo menos de un tipo de argumento, que, por otro lado, es el más frecuente en la práctica: los argumentos substanciales o no formales.¹³ Veamos hasta qué punto es esto cierto.

La distinción entre garantía y respaldo es, como hemos visto, necesaria para poder distinguir entre argumentos analíticos y argumentos substanciales, y permite, además, evitar una ambigüedad que, según Toulmin, aparece en el modelo tradicional de la lógica, en cuanto que la premisa mayor puede interpretarse habitualmente de dos formas: como respaldo o como garantía. Por ejemplo, el argumento: *Petersen es un sueco; ningún sueco es católico; por tanto, ciertamente Petersen no es católico*, puede interpretarse como: *Petersen es un sueco; la proporción de suecos católicos es cero (respaldo); por tanto, ciertamente, Petersen no es católico*, o bien como: *Petersen es un sueco; un sueco ciertamente no es católico (garantía); por tanto, ciertamente, Petersen no es católico*.

Ahora bien, la dificultad que surge aquí es que en ocasiones (por ejemplo, en esta) cuesta ver cuál es la diferencia entre la garantía y el respaldo.¹⁴ Toulmin parece sugerir que el primero es una regla de inferencia (lo que llama en ocasiones, una *license inference*) y el segundo un enunciado sobre hechos; pero esto plantea problemas, al menos si uno se sitúa en el terreno de la argumentación jurídica. Por un lado, si la función del respaldo es ofrecer una justificación de la garantía, entonces no se ve por qué ha de consistir en un enunciado empírico (o en un postulado definicional, axioma, etc., como sería el caso de los argumentos formales) y no, por ejemplo, en un enunciado normativo o valorativo. Por otro lado, da la impresión de que, en relación con los argumentos jurídicos (o con un grupo de estos: los argumentos interpretativos), la garantía estaría constituida por una *norma* jurídica (que estableciera, por ejemplo, que los hijos suceden a sus padres cuando estos fallecen sin dejar testamento) y el respaldo, por la *proposición* normativa correspondiente que afirma la existencia de una norma válida con ese contenido. En tal caso, el conjunto *W; G; por*

13 Aunque ambos conceptos —como antes se ha visto— no coincidan del todo, esto no es aquí importante.

14 La falta de claridad de la distinción es un aspecto central de la crítica de Castañeda.

tanto C no es ni más ni menos que lo que tradicionalmente, desde Aristóteles, se viene llamando *silogismo práctico*, al que Toulmin no hace ninguna referencia. En este tipo de argumento nunca podría hablarse de argumento analítico, pues el respaldo no puede contener nunca la información expresada en la conclusión, si es que se acepta que de enunciados descriptivos no puede pasarse a enunciados prescriptivos. *B; G; por tanto C*, no será nunca una tautología; ni siquiera un argumento correcto.

En conclusión, quizás cabría decir que la distinción garantía/respaldo, trasladada al campo de la argumentación jurídica, no muestra nada que no nos fuera ya conocido desde la perspectiva de la lógica deductiva (y a lo que se hizo referencia en el capítulo primero), a saber: la existencia del silogismo práctico; la ambigüedad característica de los enunciados deónticos (que pueden interpretarse como normas o como proposiciones normativas); y la existencia, al lado de la justificación interna, de un esquema de justificación externa.¹⁵

La distinción entre la garantía y la condición de refutación, por otro lado, no hace más que registrar el hecho de que las normas jurídicas y, sobre todo, los principios jurídicos tienen que expresarse como condicionales abiertos o —dicho en la terminología de von Wright (1970)— que las normas jurídicas son siempre —o, cuando menos, habitualmente— hipotéticas y no categóricas. Ahora bien, no parece que haya nada en la lógica formal que la incapacite para representar esta circunstancia. Podría decirse ahora que si la premisa mayor se formula con esta cautela, la premisa menor —la premisa fáctica— tendría que recoger, además de la circunstancia de la que se ha producido, o no, una determinada acción, el dato de que no se trata de un supuesto de excepción a la norma general. Es cierto que en la forma lógica habitual de representar los argumentos no se suelen tener en cuenta todas estas circunstancias, pero eso no quiere decir que no se pueda hacer sin necesidad de salirse de la lógica deductiva. Una forma de dar cuenta de ello sería considerar que la argumentación en general —y la argumentación jurídica en particular— es normalmente entimemática, esto es, presupone premisas que no explicita. Pero el modelo seguiría siendo aquí el de la lógica deductiva, pues la validez de

15 El respaldo constituiría, en un supuesto típico de argumentación jurídica, la justificación externa de la premisa normativa. En los casos sencillos, puede considerarse que el respaldo consistiría simplemente en la enunciación de la proposición normativa correspondiente. Pero en los casos difíciles, esto no basta, sino que hay que aducir, además, por regla general, una combinación de enunciados descriptivos, normativos y valorativos.

esos argumentos dependería de que, una vez que se hubiesen aceptado o puesto en forma expresa esas premisas implícitas, el paso a la conclusión fuese de tipo deductivo.

Finalmente, el cualificador daría cuenta del hecho de que en la argumentación práctica en general, y en la argumentación jurídica en particular, el paso de las premisas a la conclusión puede o no tener carácter necesario. Pero eso, dicho en la terminología tradicional de la lógica, es lo mismo que afirmar que los argumentos pueden ser deductivos o no deductivos. Ningún lógico, por lo demás, negaría que en ciertas circunstancias está justificado argumentar en forma no deductiva; simplemente afirmaría que se trata de inferencias que no tienen las propiedades de los otros argumentos y que, en consecuencia, no caen dentro de su campo de estudio (si es que, efectivamente, el suyo se limita al de la lógica deductiva).

Ahora bien, todo lo anterior no significa, en mi opinión, que la concepción de la argumentación de Toulmin no vaya en algún sentido más allá de la concepción lógico-formal. Va, en diversos sentidos, más allá, aunque, obviamente, no pueda ir *en contra* de la lógica. En primer lugar, Toulmin ofrece un esquema de representación de los argumentos que es interesante precisamente porque incorpora muchos aspectos de la argumentación que, desde luego, pueden recibir una explicación desde la lógica, pero que la forma habitual —*lineal*, podríamos decir— de representar los argumentos de la lógica formal, no permite ver con claridad. En segundo lugar, el esquema de Toulmin pretende —y me parece que, en parte, lo consigue— una mayor aproximación de la que se logra con los esquemas habituales de la lógica formal, hacia las argumentaciones que tienen lugar en la realidad. Desde luego, el de Toulmin sigue siendo un esquema de la argumentación *correcta*, pues lo que pretende es algo más que describir cómo, de hecho, se argumenta en determinados contextos (*cfr.* Klein, 1980 y Habermas, 1987, t. 1, p. 49). Pero, por ejemplo, su modelo parece adaptarse perfectamente al planteamiento de los realistas americanos a los que se hizo referencia en el capítulo primero, e incluso podría decirse que parece diseñado expresamente para evitar esa crítica. Su esquema, según el cual un proceso de argumentación se inicia con el planteamiento de una pretensión a favor de la cual se aducen razones, garantías, etc., vendría a reflejar —generalizándola— la afirmación de los realistas de que las decisiones judiciales son “desarrolladas retrospectivamente desde conclusiones tentativamente formuladas”. En tercer lugar, lo que le diferencia a Toulmin de la lógica formal es, más que nada, una

cuestión de enfoque, como por otro lado él mismo pone de manifiesto: mientras que la lógica formal estudia los argumentos como una secuencia de proposiciones, a él le interesan, sobre todo, los argumentos considerados como interacciones humanas, como un tipo de acción. Y eso quiere decir también ampliar considerablemente el campo de análisis e interesarse, en consecuencia, por problemas ajenos a la lógica en sentido estricto, como el de establecer criterios sobre la corrección material de los argumentos.

2. *La contribución de Toulmin a una teoría de la argumentación*

Ahora bien, aún aceptando el punto de partida de Toulmin sobre la argumentación, esto es, aún aceptando que la argumentación debe verse como una interacción humana y no simplemente desde una perspectiva lógico-formal, podría pensarse que su planteamiento no es el del todo adecuado. Esta es, por ejemplo, la posición que adopta Habermas y que merece la pena reseñar brevemente no sólo por el interés que tiene en sí misma considerada, sino también porque es la base de la teoría de la argumentación jurídica de Alexy que en un próximo capítulo se analizará por extenso.

Según Habermas, la ventaja del planteamiento de Toulmin consiste en que permite una pluralidad de pretensiones de validez; esto es, argumentar significa aquí esforzarse por apoyar una pretensión con buenas razones, pudiendo consistir la pretensión —como hemos visto— en la defensa de un derecho, la adopción de una estrategia comercial, el apoyo a un candidato para un puesto, etc. Y ello, además, lo hace Toulmin “sin necesidad de negar a la vez el sentido crítico del concepto de validez, que trasciende las restricciones espacio-temporales y sociales” (Habermas, 1987, t. 1, p. 54). Pero el planteamiento de Toulmin le parece insuficiente a Habermas, pues “sigue adoleciendo aún de una falta de mediación convincente entre los planos de abstracción que representan lo lógico y lo empírico” (*ibidem*). Trataré de explicar qué quiere decir con ello Habermas.

Como hemos visto, Toulmin distingue entre el esquema general de la argumentación, que es el mismo para todos los tipos de argumentos, y las reglas especiales de la argumentación que dependen del campo en concreto de que se trate (Toulmin, como hemos visto, considera básicamente estos cinco ámbitos o “empresas racionales”, como él las llama: el derecho, la moral, la ciencia, los negocios y la crítica de arte). Sin embargo,

esta tentativa de hacer derivar de las diversas empresas racionales y de los correspondientes campos de argumentación institucionalizados la diversidad de tipos de argumentación y de pretensiones de validez adolece —en opinión de Habermas— de una ambigüedad:

No queda claro si esas totalidades que constituyen el derecho y la medicina, la ciencia y la dirección de empresas, el arte y la ingeniería, sólo pueden deslindarse unas de otras funcionalmente, es decir, sociológicamente, o también en términos de lógica de la argumentación. ¿Entiende Toulmin estas empresas racionales como plasmaciones institucionales de formas de argumentación que es menester caracterizar internamente, o sólo diferencia esos campos de argumentación según criterios institucionales? Toulmin se inclina por la segunda alternativa, ligada a supuestos menos complicados (*ibidem*, p. 56).

Ahora bien, el hilo conductor de la que Habermas llama “lógica de la argumentación” no puede estar constituido por las plasmaciones institucionales de los campos de argumentación. Esas son *diferenciaciones externas* que tendrían que partir de *diferenciaciones internas*, esto es, diferenciaciones entre formas de argumentación, las cuales no pueden surgir de un tipo de análisis que se guíe por las funciones y fines de las empresas racionales. Para Habermas, “las formas de argumentación se diferencian según pretensiones de validez que con frecuencia sólo nos resultan *reconocibles* a partir del contexto de una manifestación, pero que no vienen *constituídas* como tales por los contextos y ámbitos de acción” (*ibidem*, p. 62). Dichas *pretensiones* de validez —siempre según Habermas— son: la verdad de las proposiciones, la corrección de las normas de acción, la adecuación de los estándares de valor, la veracidad de las manifestaciones o emisiones expresivas y la inteligibilidad o corrección en el uso de los medios de expresión. Con estos distintos tipos de pretensiones se corresponden diversas formas de enunciados: descriptivos, normativos, evaluativos, expresivos y explicativos, y con la forma de los enunciados cambia también de modo específico el sentido de la fundamentación.

La fundamentación de enunciados descriptivos significa la demostración de la existencia de estados de cosas; la fundamentación de enunciados normativos, la demostración de la aceptabilidad de acciones o normas de acción; la fundamentación de enunciados evaluativos, la demostración de la preferibilidad de estos o aquellos valores; la fundamentación de enunciados

expresivos, la demostración de la transparencia de las autopresentaciones; y la fundamentación de enunciados explicativos, la demostración de que las expresiones simbólicas han sido correctamente generadas. El sentido de las correspondientes pretensiones de validez diferenciadas puede entonces explicitarse especificando en términos de lógica de la argumentación las condiciones bajo las que puede hacerse en cada caso semejante demostración (*ibidem*, pp. 65 y 66).

En consecuencia, Habermas distingue las siguientes formas de argumentación: el discurso teórico, el discurso práctico, la crítica estética, la crítica terapéutica y el discurso explicativo. En un próximo capítulo, al ocuparme de la teoría de la argumentación jurídica de Alexy, mostraré en qué consiste esta *lógica* del discurso práctico.