

LA ARGUMENTACIÓN EN EL DISCURSO

CONCEPTOS Y PROCEDIMIENTOS
INTRODUCTORIOS



Prohibido tener pájaros de otros colores - hierro y cerámica, 60x33x18, 1974

Patricia Vallejos

PARTE TEÓRICA



EDITORIAL DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL DEL SUR

Patricia Vallejos Llobet

La argumentación en el discurso: conceptos y procedimientos introductorios - 1a ed. - Bahía Blanca: Editorial de la Universidad Nacional del Sur. Ediuns, 2012.

70 p. ; 30x21 cm.

ISBN 978-987-1620-96-8

1. Literatura. 2. Discurso.
CDD 808

Fecha de catalogación: 12/07/2012



Editorial de la Universidad Nacional del Sur
www.ediuns.uns.edu.ar
ediuns@uns.edu.ar



**Red de Editoriales de
Universidades Nacionales**

No se permite la reproducción parcial o total, el alquiler, la transmisión o la transformación de este libro, en cualquier forma o por cualquier medio, sea electrónico o mecánico, mediante fotocopias, digitalización u otros métodos, sin el permiso previo y escrito del editor. Su infracción está penada por las leyes 11.723 y 25.446.

LIBRO UNIVERSITARIO ARGENTINO

Queda hecho el depósito que establece la ley 11.723
Impreso en la Editorial de la Universidad Nacional del Sur
Bahía Blanca, Argentina, julio 2012

© 2012 Ediuns

Al Maestro Rafael Martin, por confiarnos la ironía de su obra
Prohibido tener pájaros de otros colores
como alegación frente al olvido del
diálogo de ideas y al vacío de argumentación

INDICE

PRESENTACIÓN	11
---------------------	----

PRIMERA PARTE: GUÍA TEÓRICA

Patricia Vallejos

PRIMER NÚCLEO	15
----------------------	----

1. El lenguaje y sus usos	15
----------------------------------	----

1.1 Usos y funciones del lenguaje	15
-----------------------------------	----

1.1.1 Multifuncionalidad en el discurso	16
---	----

1.1.2 Uso instrumental y uso argumentativo del lenguaje	17
---	----

1.2 Actos de habla	18
--------------------	----

1.2.1 Tipos de Actos de Habla	18
-------------------------------	----

1.2.2 Actos de Habla Indirectos	19
---------------------------------	----

1.2.3 Macroactos de Habla	20
---------------------------	----

SEGUNDO NÚCLEO	21
-----------------------	----

2. La argumentación	21
----------------------------	----

2.1 Síntesis histórica	21
------------------------	----

2.2 Conceptos fundamentales	22
-----------------------------	----

2.2.1 La argumentación en la actualidad	22
---	----

2.2.2 Los argumentos: argumentos regulares y argumentos críticos	22
--	----

2.2.3 El Problema. Tipos y estructuras	23
--	----

2.2.4 El auditorio	26
--------------------	----

2.2.5 Campos argumentativos y pretensiones de validez	27
---	----

TERCER NÚCLEO	29
----------------------	----

3. Perspectivas de estudio de los desarrollos argumentativos	29
---	----

3.1 Tipos de pruebas en la argumentación	29
--	----

3.2 Estructura del argumento corto	30
------------------------------------	----

3.2.1 Esquema de La célula argumentativa a partir del modelo de Toulmin	31
---	----

3.2.2 Precisiones sobre ley de pasaje - premisas - modalizador (M) – conclusión – restricción	31
---	----

3.2.3 Conectores argumentativos	35
---------------------------------	----

3.3 La Teoría de la Argumentación en la Lengua. Conceptos fundamentales	36
---	----

3.3.1 Significación / adecuación a lo real	36
--	----

3.3.2 Orientación argumentativa	37
3.3.2.1 Conectores	38
3.3.2.2 Operadores	38
3.3.2.3 Marcas axiológicas	38
CUARTO NÚCLEO	41
4. Superestructuras del discurso argumentativo	41
4.1 Superestructura secuencial	41
4.2 Superestructura dialéctica	41
4.2.1 Las voces en la argumentación dialéctica	42
4.2.2 Procedimientos de inclusión de voces en el discurso	42
QUINTO NÚCLEO	47
5. Perspectiva retórica de la argumentación	47
5.1 Estrategias argumentativas	47
5.2 Procedimientos de refutación	50
SEXTO NÚCLEO	55
6. Comportamientos argumentativos falaces	55
6.1 Las falacias en la argumentación	55
6.2 Tipos de falacias en la discusión crítica	55
SÉPTIMO NÚCLEO	61
7. La subjetividad en la argumentación	61
7.1 El <i>pathos</i> en la argumentación	61
7.2 La subjetividad en el discurso	61
7.3 Algunos procedimientos de inscripción de la subjetividad en el discurso	62
7.3.1 Expresiones referenciales	62
7.3.2 Léxico con valor interpersonal. Subjetivemas evaluativos	63
7.3.2.1 Subjetivemas axiológicos	64
7.3.2.2 Subjetivemas moralizantes	64
7.3.3 Ideologemas	65
7.4 Enunciados polifónicos	66
BIBLIOGRAFÍA	69

PRESENTACIÓN

Considerando que el sistema jurídico funciona principalmente sobre la base de textos -leyes, actas, contratos, sentencias, en el orden escrito; acusaciones, defensas, condenas o absoluciones, en el orden primariamente oral-, el objetivo de esta propuesta es proporcionar el conocimiento de los recursos operativos en la codificación y decodificación de textos, con la finalidad de afirmar o perfeccionar la competencia en el análisis y producción de discursos de tipo principalmente argumentativo, dada la estrecha relación de este tipo de discursos con la práctica jurídica.

Con este propósito, los contenidos seleccionados se organizan en dos partes. La primera consta de siete núcleos. El primer núcleo se centra en los usos y funciones del lenguaje y en el carácter multifuncional del discurso. El segundo, aborda cuestiones referidas a la historia de los estudios sobre la argumentación, a los abordajes actuales en el tema y a sus conceptos centrales. El tercer apartado está específicamente dedicado al estudio de la célula argumentativa y sus elementos fundamentales y a la teoría de la argumentación en la lengua. En el cuarto, se presentan las superestructuras secuencial y dialéctica del discurso argumentativo. El quinto y sexto núcleos se destinan a la perspectiva retórica de la argumentación, las estrategias argumentativas, procedimientos de refutación y comportamientos argumentativos falaces. Por último, el séptimo núcleo se detiene en los procedimientos de inscripción de la subjetividad del argumentador en su discurso.

La segunda parte, está destinada al trabajo de análisis y producción de discursos argumentativos de tipo principalmente jurídico, como también políticos e históricos.

Las propuestas de ejercitación, que incluyen algunas resoluciones, se corresponden núcleo por núcleo con los contenidos presentados en la guía teórica de la primera parte.

Patricia Vallejos

Bahía Blanca, diciembre de 2010

PRIMERA PARTE

GUÍA TEÓRICA

PATRICIA VALLEJOS

PRIMER NÚCLEO

1. EL LENGUAJE Y SUS USOS

1. 1 Usos y funciones del lenguaje

El lenguaje es un instrumento del que se sirve el hombre para diversos **usos y funciones**.

Desde la pragmática, campo de investigación que se ocupa del uso del lenguaje,¹ se considera que, para entender los diferentes usos se debe ir más allá de los significados intrínsecos de la lengua y de la estructura gramatical para observar la actividad en sí de los intercambios comunicativos, así como sus relaciones con las demás actividades humanas. Se atiende, entonces, a la **dimensión social del uso lingüístico**.

En este mismo sentido y desde otras teorías que se interesan también por los intercambios comunicativos, se hace referencia a la **competencia comunicativa**. Se trata de la capacidad de los interlocutores de cumplir un repertorio de actos lingüísticos, y de participar en eventos discursivos. La adquisición de esta competencia tiene su origen en la experiencia social, en las necesidades, los propósitos y en los éxitos de la comunicación (Bertuccelli Pappi, 1996).

En la teoría del uso, se destaca también la **capacidad de contextualizar**, es decir, de dar un sentido a lo que se dice en relación con el contexto en que se realiza la comunicación. **Contexto** formado por actitudes, creencias, ocupación y relación entre los participantes en el evento comunicativo, por las coordenadas espacio-temporales, los propósitos, la naturaleza pública o privada del evento y otros elementos más o menos contingentes.

Como el concepto de uso, el concepto de **función** tiene un papel fundamental entre los temas que se discuten en la pragmática. En este sentido, la pregunta es ¿qué función o funciones puede cumplir el lenguaje en determinado contexto?

La respuesta destaca una variedad de funciones e incluso señala que, en el adulto, son prácticamente infinitas. Esta variedad de funciones puede clasificarse en grupos o reducirse a un conjunto de tres **macrofunciones** (ibíd.:119) o funciones sobre las que existe mayor consenso y que, en general, son consideradas primarias: **función descriptiva, función expresiva y función directiva**. Para nuestros propósitos, sumaremos a estas funciones más amplias la **función operativa**.

¹ Según Bertuccelli Pappi (1996: 17), “la pragmática recoge actualmente un conjunto de indagaciones que ilustran, aunque de formas y modos diversos, ‘la naturaleza de la lengua como un medio de comunicación’. Tales indagaciones no son únicamente de naturaleza lingüística, sino más bien se extienden de la filosofía del lenguaje a la psicología, de la sociología a la antropología (...) y, en general, al conjunto de disciplinas que rondan en torno al concepto de ‘comunicación’”.

En el cuadro que sigue se indican las principales características de estas funciones y algunos ejemplos:

Función descriptiva	Función expresiva	Función directiva
Se vincula con la descripción del mundo, con el razonamiento acerca de él.	Tiene que ver con la autoexpresión del yo de emociones o actitudes frente a al mundo. También con la evocación en el otro (oyente/lector) de emociones o sentimientos.	Se usa el lenguaje para promover o evitar determinadas acciones por parte de otro.
Se realiza mediante la formulación de proposiciones verdaderas o falsas. Luego, el criterio de evaluación de la función descriptiva es la verdad o falsedad de las proposiciones.	Lo expresivo no puede evaluarse en términos de verdad o falsedad, sino como sincero o no.	Los enunciados ² directivos no pueden evaluarse en términos de verdad o falsedad, sino de: justo / arbitrario, propio / impropio.
Ej. Función que predomina en el discurso científico.	Ej. Tanto el discurso político como el poético recurren a la expresividad para lograr en sus oyentes/lectores un mismo entusiasmo por una idea u objeto estético.	Ej. Órdenes, peticiones, prohibiciones.

La **función operativa**, por su parte, se refiere al uso que se hace del lenguaje en ceremonias o en actos formales. Esta función se realiza mediante expresiones que se pronuncian en cumplimiento de normas o reglamentos y con el fin de obtener determinado efecto que la misma reglamentación prevé.

Esta función se llama operativa porque, en su caso, el lenguaje no describe, expresa, ni ordena, sino que *opera* directamente un cambio en la realidad. Este cambio puede ser, por ejemplo, un cambio en la condición civil, en el caso de la celebración de un matrimonio, cuando se expresa “los declaro marido y mujer”, o en la condición de inocente, cuando un oficial público expresa la fórmula “el acusado es declarado culpable”.

Este tipo de fórmulas operativas no pueden evaluarse en términos de verdad o falsedad.

1.1.1 Multifuncionalidad en el discurso

² Emplearemos el término **enunciado** para referirnos a una secuencia verbal de longitud variable.

El discurso es **multifuncional**, es decir, puede servir simultáneamente a dos de las funciones arriba identificadas o a las tres. Por lo tanto, es necesario tener en cuenta que las funciones del lenguaje rara vez se dan en forma pura, aislada.

Así, una orden puede pretender cambiar una determinada conducta, pero, a la vez, proporcionar información sobre las preferencias de quien la emite. También se puede encontrar expresada en ella una actitud emotiva, como el deseo del emisor por aquello que prescribe, o su rechazo por aquello que prohíbe.

La combinación más común es la de las funciones descriptiva y expresiva. Así, en la medida en que nos veamos afectados por lo que declaramos o describimos, será difícil mantener la imparcialidad. Decir:

- La “readaptación social” es muy difícil, casi un imposible.

es lo mismo (en un sentido conceptual o descriptivo) y no lo es (en términos expresivos) que afirmar, con Neuman (1976) que:

- la “readaptación social” es un ancla arrojada a una nube (...) (Ares, J., *¿Una vida por otra?*, 1998)

Un ejemplo clásico de Genaro Carrió (1976) es el siguiente:

- Los abogados piden la actualización de su arancel de honorarios.
- Los auxiliares de la justicia estiman que la compensación de sus servicios profesionales no está de acuerdo con la jerarquía de los mismos.
- Los *avenegras* pretenden ganar todavía más.

Esta combinación de funciones constituye una poderosa arma para el dominio de las voluntades. Luego, si queremos manejar por nosotros mismos la herramienta lingüística, en lugar de ser manejados por ella, es necesario conocer los efectos emotivos del lenguaje.

En el campo del Derecho³ rara vez se utiliza el lenguaje para expresar emociones o actitudes, a veces se utiliza para informar y, más frecuentemente, para dirigir la conducta. Los enunciados con función directiva pueden tener la forma de una orden explícita:

- El informe de ambiente, deberá ser efectuado por asistente social y consignará entre otras circunstancias, la escolaridad, vivienda, ocupación, situación moral y económica del menor y su grupo familiar. (*Ley 10.067 del Patronato de Menores*, 1983)

o de un enunciado declarativo que informa que ciertos actos son punibles y cómo se los castiga:

- El asociado que no integre las cuotas sociales suscriptas en las condiciones previstas por el estatuto incurre en mora por el mero vencimiento del plazo (...) La mora comporta la suspensión de los derechos sociales. (*Ley 20.337 de Cooperativas*, 1973)

1.1.2 Uso instrumental y uso argumentativo del lenguaje

³ Véase para mayor detalle Copi & Cohen (1995).

Stephen Toulmin distingue un uso instrumental y un uso argumentativo del lenguaje.⁴

- El **uso instrumental** se da cuando no se emplean razones suplementarias para justificar nuestras aseveraciones, en el caso, por ejemplo, de una orden, de la descripción de un objeto.
- El **uso argumentativo** se produce cuando nuestros enunciados tienen éxito o fracasan en la medida en que se apoyan en sucesivos argumentos o pruebas. Esto es así ya que argumentar implica como punto de partida una situación problemática o un desacuerdo. Así, según la teoría de Toulmin, la argumentación refiere a la actividad de: “plantear pretensiones, someterlas a debate, producir razones para respaldarlas, criticar esas razones y refutar esas críticas, etcétera.” (Toulmin, Rieke y Janik, *An Introduction to Reasoning*, 1984).⁵

Se trata en el último caso de actividades vinculadas – todas ellas – a la **resolución de disputas**, una **actividad habitual en el contexto del Derecho**. Así, el uso argumentativo del lenguaje – la argumentación – cumple un papel absolutamente central en la resolución de controversias legales. Ya se refiera, como en el caso de un crimen, a una disputa propia del Derecho Penal entre el Estado como acusador y un defensor representante del acusado. O, en el caso de una ofensa hecha como resultado de negligencia o de otra falta que implique responsabilidad civil, a una disputa entre particulares, correspondiente al Derecho Civil.

1.2 Actos de habla

La pregunta sobre las funciones que cumple el lenguaje se vincula con la pregunta sobre las actividades que pueden desarrollarse por medio de este. Se trata de un problema complejo ya que la lengua permite la realización de una variedad infinita de actos como lamentarse, regocijarse, suplicar, amonestar, sentenciar, insultar, etc.

Este problema es también uno de los temas centrales de la pragmática, y específicamente de lo que se conoce como **Teoría de los Actos de Habla**.⁶ Teoría que se concentra en lo que las personas hacen cuando utilizan el lenguaje. En este marco, **el lenguaje es percibido como una forma de acción**.

La **función o fuerza pragmática de los actos de habla**, fuerza que se añade al significado de lo dicho, se manifiesta en su carácter de aserción, pregunta, pedido, promesa, amenaza, etc.

1.2.1 Tipos de actos de habla

Los actos de habla se designan mediante el verbo que especifica la fuerza pragmática correspondiente.

A continuación, presentamos una clasificación de actos de habla con una breve definición y algunos ejemplos de cada tipo:

Asertivos: el hablante se compromete con la verdad de la proposición expresada.

Argüir, postular, afirmar, negar, informar, avisar, responder, testificar, deducir, interpretar, definir.

⁴ Cfr. Marafioti (2003).

⁵ Cit. en Marafioti (2003: 125)

⁶ Esta teoría se ha desarrollado a partir de los trabajos del filósofo del lenguaje John Austin (1990 [1962]).

Directivos: la intención es producir algún efecto mediante la acción del oyente.

Mandar, ordenar, instar, aconsejar, prevenir, advertir, recomendar, rogar, suplicar, invitar.

Comisivos: comprometen al hablante con alguna acción futura.

Prometer, pactar, dar la palabra, garantizar, ofrecer, amenazar.

Expresivos: expresan o hacen saber la actitud psicológica del hablante hacia un estado de cosas presupuesto.

Agradecer, perdonar, condolerse, pedir disculpas, elogiar, felicitar, insultar, desafiar, brindar, desear suerte, dar la bienvenida.

Declarativos: son actos cuya realización exitosa implica la correspondencia entre el contenido proposicional y la realidad. Son institucionales más que personales y son realizados por autoridades de ese marco institucional (social, religioso, jurídico, etc.).

Bautizar, excomulgar, declarar la guerra, sentenciar, desheredar, levantar la sesión.

Los **tipos de oraciones** -declarativas, interrogativas, imperativas- se pueden corresponder, respectivamente, con **tipos de actos de habla** como afirmaciones, preguntas y órdenes. No obstante, en muchas ocasiones, esta relación no basta para llegar a determinar con qué acto de habla se da la correspondencia. En estos casos, el oyente debe también tener muy en cuenta el contexto para poder interpretar el enunciado como un acto de habla específico, ya que se pueden verificar casos de actos de habla indirectos.

1.2.2 Actos de habla indirectos

Los **actos de habla indirectos** son actos que se formulan mediante la realización de otro acto de habla. Estos se pueden dar tanto en el micronivel de un enunciado como en el macronivel global de un discurso.

- En el micronivel:

Enunciados	Fuerza o función pragmática	
	Acto básico	Acto indirecto
<i>Hay un poco de encierro aquí.</i>	Afirmación	Petición
<i>Sos boleta.</i>	Afirmación	Amenaza
<i>¿Venís?</i>	Pregunta	Invitación
<i>¿Podés dejar de molestar?</i>	Pregunta	Mandato

- En el macronivel:

Observar el siguiente e-mail:

Hola, Juan

He tenido algunos problemas con los temas de Derecho Constitucional Argentino. Me cobran mucho por unas pocas clases particulares, además, me quedé sin trabajo y no puedo pagarlas. Tal vez podrías ayudarme. Sé de tu capacidad y generosidad.

Desde ya muchas gracias.

María

Este mensaje está construido por una **secuencia de actos de habla** que constituyen afirmaciones, a estos se suman un saludo inicial y, hacia el final, un elogio y un agradecimiento. Como acto global constituye, básicamente, una afirmación global, ya que son estos los actos que predominan. Sin embargo, funciona, en realidad, como una **petición indirecta**: constituye un **acto de habla global indirecto** de petición.

1.2.3 Macroactos de habla

Los **macroactos de habla** resultan de la realización de una secuencia de actos de habla. El término ‘macroacto de habla’ refiere a la **función global** de un discurso completo. Luego, así como podemos extraer el **tema o asunto semántico** de un discurso, podemos también hacer explícito su **propósito pragmático general**.

Llegamos así a una afirmación fundamental:

Comprender un discurso es no sólo comprender su **significación semántica** sino también saber reconocer el objetivo del hablante, lo que este quiere lograr con su emisión, es decir, qué **macroacto de habla** pretende realizar mediante su discurso, cuál es su función pragmática global.

SEGUNDO NÚCLEO

2. LA ARGUMENTACIÓN

2.1 Síntesis histórica

El estudio de la argumentación se ha vinculado, desde un principio, con la retórica, un campo cuyo origen y florecimiento se remonta a la antigüedad greco-latina. Aristóteles define la retórica como “la facultad de descubrir especulativamente lo que en cada caso puede ser propio para persuadir” (cit. en Barthes, 1974: 17). Se la concibe como una *tejné*, una técnica, que se vinculará estrechamente con la argumentación. Se trata de técnicas del discurso persuasivo fundamentales para la discusión previa a las tomas de decisión reflexivas.

Se pueden identificar los diferentes campos en los que estas técnicas se han aplicado tradicionalmente: “el de la deliberación política (género *deliberativo*, que discute sobre lo útil y lo dañoso), que evolucionó hasta la propaganda ideológica; el del tribunal (género *judicial*, que trabaja sobre los conceptos de lo justo y lo injusto); el campo de la excelencia y la reprobación (género *epidíctico*, discute sobre lo bello y lo feo); el de la demostración (género *didáctico*). El cristianismo agregó la exhortación religiosa y la época contemporánea, los géneros mediáticos y la publicidad.” (Alvarado & Yeannoteguy, 1999: 64).

Reducida a un mero tratado de las figuras y vista simplemente como ornamento y artificio,⁷ la historia de la retórica terminó, con los siglos,⁸ como la historia “de una *restricción generalizada*” (Genette, 1974:204). Luego de un largo período de descrédito originado, desde finales del siglo XVI, fundamentalmente por este carácter restringido y cristalizado de sus elementos y su uso convencional, la retórica registra un verdadero renacer a mediados del siglo pasado y queda consagrada como técnica de la comunicación y del discurso argumentativo. Es entonces cuando comienzan a aparecer ensayos teóricos en el área de la retórica argumentativa. Según Vega Reñón (2008:8), el motivo determinante fue “la vindicación de los patrones y recursos del discurso informal – el practicado en la argumentación jurídica, por ejemplo – desde los medios interesados en la justificación razonada y en la convicción razonable, al margen de las pretensiones de la lógica formal estándar (simbólica, matemática) a ejercer de canon universal o espejo único y uniforme del discurso racional”.

Es así como surgen dos obras fundamentales a este renacer, ambas del año 1958: el *Traité de l'argumentation. La nouvelle rhétoric* de Perelman y Olbrechts-Tyteca [traducido al español en 1989] y *The Uses of Argument* de Stephen Toulmin [traducción castellana de 2007]. Las dos constituyen importantes teorías en tanto establecen

⁷ En tanto estas figuras dejan de integrarse en una retórica entendida como el arte de persuadir y convencer, pasan a ser ornamentos referentes solo a la forma del discurso.

⁸ Incluso en la antigüedad, se pregunta con tono de burla el filósofo Epicteto: “Y este arte de decir y de ornar nuestro lenguaje... ¿qué hace él diferente, cuando nos proponemos enfrentar un tema, sino el de embellecer y organizar nuestro lenguaje como un peñador lo hace con una cabellera” (Cit. en Perelman, 1997:13).

relaciones con otras áreas del conocimiento, y su eficacia reside tanto en la justeza de sus análisis, como en su aplicación en la comprensión y producción de textos argumentativos complejos y los concernientes a prácticas sociales vinculadas con la persuasión.

2.2 Conceptos fundamentales.⁹

2.2.1 La argumentación en la actualidad

Para empezar, se puede definir la **argumentación** como **una manera razonable de llevar una diferencia de opinión a su conclusión**. En este sentido, la argumentación constituye el producto de un proceso racional y sus textos (científicos, políticos, jurídicos) exponen un razonamiento. Se puede afirmar, entonces, que:

El estudio de la argumentación se ocupa del perfeccionamiento del discurso del razonamiento, justificatorio.

Por otra parte, la argumentación se señala también como **una actividad social** que parte de un proceso interactivo (debates, discusiones) y puede presentarse como el eje de la vida social.

Estos conceptos se vinculan estrechamente con el de **situación argumentativa** y sus **constituyentes**.

La situación argumentativa consta de un **agente**, individual o colectivo, que actúa para modificar o reforzar las disposiciones de uno o varios sujetos (**auditorio**) con respecto a una **tesis**. La tesis es referida a un **campo problemático**. El conjunto de medios, de razonamientos, que el agente utiliza para defender su tesis son los **argumentos**.

2.2.2 Los argumentos: argumentos regulares y argumentos críticos

Argumentar no es simplemente la afirmación de ciertas opiniones. Es el intento de fundar o apoyar ciertas opiniones con razones o pruebas: los argumentos.

En todo campo de argumentación se puede argumentar de dos maneras diferentes.

- Mediante argumentos regulares, un tipo de argumento que se sustenta sobre la base de un cuerpo ya aceptado de garantías o reglas.
- Mediante argumentos críticos. Constituyen el tipo de argumento por el que se modifican reglas codificadas. Responden a la necesidad – propia de todos los campos de argumentación – de repensar los procedimientos o reglas establecidos y, si es necesario, reemplazarlos.

Por lo tanto, en los argumentos regulares, las garantías son meramente *utilizadas*. En cambio, en los argumentos críticos, estas garantías son *evaluadas*.

⁹ Algunos de estos conceptos coinciden con los expresados en la perspectiva argumentativa de la pragmatialéctica de van Eemeren (2000, 2006), si bien no seguiremos puntualmente dicha orientación en el desarrollo principal de esta guía teórica.

Los **argumentos regulares** son aquellos que aplican las reglas.
 Los **argumentos críticos** son los que justifican o discuten las reglas.

2.2.3 El problema. Tipos y estructuras.

Como ya adelantamos, toda argumentación puede vincularse con un determinado **problema**. En términos de Toulmin (2007), el problema pertenece al orden natural en que manifestamos la justificación de una conclusión¹⁰.

La mejor manera de presentar el problema es, según el filósofo, mediante una **pregunta** clara. En Derecho un problema se puede expresar, por ejemplo, como: ¿Hay suficiente base legal para condenar al acusado X?

- Tipos de problemas en la argumentación: problemas pragmáticos y conceptuales

Es importante reconocer los tipos de problemas ya que requieren diferentes argumentos. Se pueden distinguir dos tipos:

► un tipo requiere preguntarnos:

¿Qué debemos hacer para cambiar esta situación?

Este tipo de problema, y los argumentos que motiva para su resolución, es *pragmático*.

► el otro tipo se vincula con la pregunta:

¿Qué debo saber para comprender mejor esta cuestión?

Este tipo de problema, y los argumentos que motiva, es *conceptual*.

Los dos tipos de problemas requieren diferentes tipos de soluciones que necesitan, a su vez, diferentes tipos de apoyo.

Los **problemas pragmáticos** se refieren a situaciones que uno quiere eliminar o resolver: discriminación, desnutrición, falta de recursos hídricos, o cualquier otra que nos dañe personalmente o a otros.

Estos problemas se solucionan cuando alguien *hace* algo que rompe la cadena de causas y efectos. O cuando logramos que alguien *no haga* algo que nos perjudica, por ejemplo, uso indiscriminado del agua.

Los **problemas conceptuales** se establecen como una pregunta y se resuelven mediante una respuesta.

En este caso, no saber la respuesta no causa daño sino que frustra nuestra necesidad de saber o comprender mejor diferentes cuestiones relativas a nuestro entorno.

Se puede dar una **relación entre ambos tipos de problemas**. A veces tenemos que resolver un problema conceptual para poder solucionar un problema pragmático, es decir, antes de que podamos saber *qué hacer* con respecto a un problema pragmático, necesitamos mayor *conocimiento*.

Así, los investigadores que se dedican a la investigación aplicada trabajan para dar respuesta a problemas conceptuales con el propósito de resolver problemas pragmáticos.

¹⁰ Otros autores, como Williams y Colomb (2003), consideran que la presentación del problema es una estrategia de quien argumenta para motivar al auditorio o lectores para que se preocupen por su argumento, es decir, mostrar que ellos tienen un problema que él mismo puede resolver.

Para llegar a determinar qué acciones llevar a cabo para eliminar situaciones desestabilizadoras como la deserción escolar o la desnutrición, es necesario resolver primero el problema conceptual de *conocer* las causas de ambas situaciones.

- Estructura de los problemas

► Los **problemas pragmáticos** tienen dos partes:

- Primera parte: una **condición desestabilizadora**.
Se trata de un evento, condición o circunstancia intolerable que desestabiliza el entorno.
Generalmente nos referimos a un problema nombrando simplemente su condición: alcoholismo, racismo, desnutrición.
- Segunda parte: un **costo**.
Es el efecto que surge de la condición desestabilizadora y que (se cree) afectará o dañará a alguien.

De acuerdo con estos conceptos, una situación que en principio parece muy grave puede no ser un problema si no implica costo.

Por lo tanto, cuando se construye un argumento referido a un problema pragmático, esta estructura de dos partes debe hacerse explícita, especialmente los costos de dejar el problema sin solución. Son los costos los que conducen a prestar atención al argumento construido, son el motivo por el cual se atiende a la solución que se presenta.¹¹

Es necesario lograr que el otro reconozca el costo como propio y quiera así buscar la solución y, por lo tanto, que se sienta motivado a atender a la solución que se le va a presentar.

► Los **problemas conceptuales** tienen una estructura similar a la de los pragmáticos.

Hay una **condición desestabilizadora** y un **costo** resultante, pero difieren de los correspondientes a los problemas pragmáticos.

- La **condición desestabilizadora** de los problemas conceptuales es siempre algo que **no se sabe o no se comprende**. Algo que crea confusión, incertidumbre o tanta curiosidad que lleva a querer resolverlo. Esta condición puede expresarse en una pregunta.
- Los **costos** son efectos de las condiciones desestabilizadoras. En el problema conceptual, el costo es **otro vacío en el conocimiento** o comprensión que se denomina **consecuencia**.

¹¹ No obstante, algunas veces no es necesario mencionar el costo de un problema porque parece demasiado obvio (todos conocemos el costo de la pobreza, del genocidio, etc.). Pero más frecuentemente hay que establecer los costos porque pueden no ser tan obvios.

- Solución

Se puede establecer también una diferencia en las soluciones de ambos tipos de problemas:

- La **solución de un problema pragmático** necesita o implica una acción.
- La **solución de un problema conceptual** es la respuesta a una pregunta.

Ejemplo:

** En la resolución de conflictos e interpretación de normas, el principio rector es el interés superior del menor.*

En los últimos veinte años del siglo pasado se celebraron múltiples convenciones internacionales y se plasmaron en la cultura jurídica de los pueblos occidentales distintos principios entre los que se encuentra el arriba citado (). Con ello podría pensarse que se disponía de un derecho de adopción acorde con la historia.*

Pero ello no fue así: las uniones fuera del matrimonio – sobre todo las de personas del mismo sexo –, el divorcio entre la filiación legal y la biológica, la comercialización de menores enfrentan a nuevos desafíos.

Con respecto a las uniones homosexuales, es real que una pareja homosexual puede acceder a educar a un menor mediante la tenencia de hecho, pero la mera tenencia de un niño no les confiere los derechos que sí les brinda la adopción, al tiempo que priva a los niños de beneficios que sí gozan los adoptados. (Fragmento adaptado del artículo de Medina G.(2004), en Derecho de Familia, nº 27).

Este texto de Medina –modificado en su redacción formal, pero no en su contenido– incluye un problema conceptual. Como tal, puede ser explicitado mediante las siguientes preguntas:

P₁: **¿Por qué las uniones fuera del matrimonio, el divorcio entre la filiación legal y la biológica, la comercialización de menores enfrentan al derecho a nuevos desafíos? [condición desestabilizante]**

R₁: *Con respecto a las uniones homosexuales, una pareja homosexual puede acceder a educar a un menor mediante la tenencia de hecho, pero la mera tenencia no confiere al niño los derechos que sí les brinda la adopción, al tiempo que priva a los niños de beneficios que sí gozan los adoptados.*

P₂: **¿Cuáles son los derechos y beneficios de los que son privados esos menores? [consecuencia]**

➤ La **solución** de este problema conceptual es la respuesta a esta pregunta.

2.2.4 El auditorio

Entre los constituyentes de la situación argumentativa, el auditorio puede llegar a constituirse en un elemento clave.

La importancia concedida al auditorio como elemento clave establece la diferencia entre las aproximaciones retóricas y las aproximaciones lógicas de la argumentación.

Las aproximaciones retóricas tienen en cuenta las características del auditorio, en cambio las aproximaciones lógicas lo omiten.

Así, a diferencia de la perspectiva de la lógica, la perspectiva retórica concibe la argumentación como técnicas discursivas que permiten ejercer una influencia mayor o menor sobre el auditorio y con ello provocan o aumentan su adhesión a las tesis que se presentan para su asentimiento.¹³ En este sentido es fundamental que el argumentador se adapte a su auditorio (Perelman, 1997). Puede darse el caso también de que el orador construya de manera más o menos consciente el auditorio al que dirige sus discursos.

Se pueden distinguir tres clases de auditorio:

- Auditorio universal: constituido por toda la humanidad o, al menos, por todos los adultos y normales.
- Auditorio particular: constituido por un interlocutor que puede considerarse como una muestra de una clase de oyentes.
- El propio sujeto: constituido por el propio sujeto argumentador en el caso en que delibere interiormente consigo mismo, por ejemplo, sobre las razones de sus actos.

La distinción entre auditorio particular y auditorio universal determina la diferencia entre argumentos puramente persuasivos, admitidos por un auditorio particular, y argumentos que convencen, que son admitidos por el auditorio universal y por lo tanto pueden ser considerados verdaderos (Marafioti, 2003).

2.2.5 Campos argumentativos y pretensiones de validez

En la argumentación hay una tesis (conclusión) cuya validez se presenta como problemática. En tal sentido, la situación argumentativa incide en las posibilidades del argumentador de tener éxito o no con su discurso. Este contexto aparece como determinante de la validez o invalidez de un discurso argumentativo.

Los distintos contextos en los que pueden presentarse argumentaciones se pueden reducir a un número determinado de “campos argumentativos”.¹⁴ A cada uno le corresponde diferentes pretensiones de validez y diferentes tipos de argumentación.

Toulmin reconoce cinco campos significativos de argumentación: el derecho (el campo del razonamiento legal), la ciencia (el de la argumentación científica), la crítica de arte, la dirección o administración de empresas y la ética (de la razón ética).

En relación con las pretensiones de validez, el discurso científico contiene enunciados cuyas pretensiones de validez tienen que ver con la verdad de las proposiciones, el discurso legal/ normativo con la rectitud de las normas, la crítica de arte se relaciona con la validez de los estándares de valores estéticos, el discurso de la ética, con lo axiológico, etc.

Así, los diferentes ámbitos de aplicación de la argumentación, los diferentes campos argumentativos, imponen sus características al argumento. Ningún campo presenta mejores argumentos que otro. Los argumentos de las ciencias no tienen por qué ser mejores que los de la crítica estética. Cada uno es relativo a su campo de aplicación: el único juicio válido será entonces el relativo *al interior de un campo dado*.

¹³ La noción de verdad no constituye, por lo tanto, un factor fundamental en este tipo de aproximación.

¹⁴ Al respecto véase el capítulo “Los cinco campos argumentativos de Toulmin” en Marafioti (2003)

Un argumento tiene peso y funciona solo si es presentado a una audiencia apropiada en un foro apropiado: argumentos legales ante un jurado; argumentos científicos a una misma comunidad científica, etc.

Referidos a un mismo objeto pero en foros distintos, los argumentos pueden entrar en conflicto, por ejemplo, un argumento de la ecología con un argumento económico:

- Argumento de ecología: “está demostrado científicamente que las plantas de producción de fertilizantes o papel atentan contra el medio ambiente y la salud de la población.”
- Argumento económico: “este tipo de plantas aportan al ‘progreso’ económico del país y de las poblaciones cercanas en tanto son generadoras de empleo.”