

**UN ANALISIS DEL CONCEPTO DE ARGUMENTO EN LA
TEORIA DE LA ARGUMENTACION DE STEPHEN
TOULMIN**

Por

JADER MERCADO

**TRABAJO DE GRADO PRESENTADO COMO REQUISITO PARA OPTAR AL
TÍTULO DE FILÓSOFO**



Universidad de Cartagena

Asesor

KENNETH MORENO MAY

UNIVERSIDAD DE CARTAGENA

FACULTAD DE CIENCIAS HUMANAS

PROGRAMA DE FILOSOFÍA

CARTAGENA 2016

**UN ANALISIS DEL CONCEPTO DE ARGUMENTO EN LA
TEORIA DE LA ARGUMENTACION DE STEPHEN
TOULMIN**

JADER MERCADO



Universidad de Cartagena

**UNIVERSIDAD DE CARTAGENA
FACULTAD DE CIENCIAS HUMANAS
PROGRAMA DE FILOSOFÍA
CARTAGENA 2016**

RESUMEN

En el texto que a continuación presentamos, el lector encontrará básicamente un acercamiento al modelo de argumentación del londinense Stephen Edelston Toulmin-también llamado modelo de Toulmin- con el que pretendemos en tres momentos esbozar la importancia del estudio de una categoría muy atractiva dentro de su propuesta como la es la del argumento. Así, en primer lugar, nos detendremos en analizar la argumentación comprendiéndola como una actividad que engloba la categoría del argumento y algunos elementos que la caracterizan como lo son: el campo de la argumentación, la distinción entre fuerza y criterios, la relevancia y el contexto, entre otros, con el objeto de montar la plataforma que nos servirá para entender la configuración de tal modelo ; en segundo lugar; abordaremos el tema central, esto es, el argumento, su definición, estructura y las consecuencias que trae, según este autor, su consideración para la lógica; por último, concluiremos nuestro trabajo mostrando la utilidad de dicho modelo a la hora de argumentar y tomar decisiones así como sus ganancias y ventajas con respecto al ya conocido y tradicional modelo lógico- formal aristotélico de premisas y conclusión.

Palabras claves: modelo de Toulmin, argumento, argumentación, campo de la argumentación, decisiones.

Tabla de contenido

RESUMEN.....	3
INTRODUCCION.....	5
LA ARGUMENTACIÓN.....	9
El campo de la argumentación.....	9
De la distinción entre fuerza y criterios.....	13
La relevancia y el contexto.....	15
Asertor e interlocutor.....	16
EL ARGUMENTO.....	18
Argumento y su definición.....	18
El argumento y su estructura.....	24
Argumento y consecuencias para la lógica tradicional.....	32
3. CONCLUSION.....	36
Aspectos novedosos del modelo de Toulmin en relación con el modelo aristotélico.....	36
El modelo de Toulmin: una alternativa para la argumentación y la toma de decisiones.....	37
Comentario final.....	41
Bibliografía.....	42

INTRODUCCION

“Cuando la lógica formal es la lógica de la demostración, la lógica informal es la de la argumentación. Cuando la demostración es correcta o incorrecta, valorada en el primer caso y sin valor en el segundo, los argumentos son más o menos fuertes, más o menos pertinentes, más o menos convincentes. En la argumentación no se trata de mostrar, como en la demostración, que una cualidad objetiva, como la verdad, pase de las premisas a la conclusión, sino si es permitido admitir el carácter razonable, aceptable de una decisión, a partir de lo que el auditorio admite ya, a partir de tesis a las cuales adhiere con intensidad suficiente”.

Chaïm Perelman

Tan antigua y conocida como lo es la lógica lo es, sin temor a equivocarnos, la retórica. Sistematizada por Aristóteles, pues en sus obras *Las Refutaciones de los Sofistas*, *los Tópicos* y *Retórica* podemos encontrar un primer enfoque argumentativo bastante particular y original. Aunque sus orígenes estén remontados más atrás, a la Sicilia del siglo V a.c, y haya que destacar a Córax a quien se le atribuye los primeros usos de la retórica y por haber utilizado la técnica de los discursos dobles (*dissoi logoi*) para defender a los enjuiciados, a los sabios sofistas como los grandes maestros de retórica y a Platón como un grande de la discusión dialógica-razonada, es Aristóteles quien le dedica un estudio mucho más dirigido y serio.

Por su parte, aunque personajes como Quintiliano y Cicerón, por mencionar algunos de afilada retórica, siguieron teorizando y haciendo estupendos aportes sobre dicha disciplina, ya entrada la edad media y el renacimiento los estudios de ésta fueron un tanto pobres y escasos, a tal punto que podemos decir, con casi plena certeza, que fue improductiva y poco valorada, quizás por la orientación de

corte “estético” a la que fue restringida, esto es, resaltar y reducir la retórica como arte de embellecer y adornar los discursos. Ante tal crisis, el siglo xx, más específicamente a mediados, se convierte en un nuevo aire para ésta con los estudios o enfoques argumentativos que hoy conocemos como teorías de la argumentación, que de cierto modo pueden verse como una manera de romper con los límites en los que los sistemas lógico-formales están atrapados, esto es, dichos sistemas pueden decir muy poco cuando se trata, por ejemplo, de temas y problemas concernientes a la ética, cuando se trata de encarar explicaciones de acciones y comportamientos humanos.

Ahora bien, es en ese ambiente donde los trabajos de Perelman, Olbrechts Tyteca y Toulmin figuran como pioneros. Es por ello que hemos de tomar este espacio para ofrecer un acercamiento a uno de esos enfoques argumentativos como el de Stephen Toulmin, a través del análisis de una categoría que nos resulta especialmente atractiva como lo es la de “argumento”. La cual implica, a nuestro modo de interpretar, desafiar una nueva estructuración de la lógica basada, no en el formalismo y las matemáticas como la planteada en su tiempo por Aristóteles y posteriormente por Frege respectivamente sino, en la jurisprudencia. (Cfr. Toulmin, 2007, Pág. 24). Dicha fundamentación, entonces, ha tomado un gran halo receptivo a tal punto de convertirse casi que en un estándar de las teorías contemporáneas de la argumentación.

Desafiar una estructuración de la lógica que le apuesta no a la corrección veritativa de los argumentos, como se deja apreciar en primer momento en *sobre la interpretación* y luego con más rigor en *Analíticos Primeros y Analíticos Segundos* del *órganon* aristotélico, sino a su fuerza o aceptación como se deja apreciar en los "Usos de la argumentación" (Toulmin, 2007) y más concretamente en "Introducción al razonamiento" (Toulmin, 1984)

Desafiar la atemporalidad de la lógica formal aristotélica, apostándole a la evaluación práctica de los argumentos en cada uno de los distintos campos del razonamiento.

Desafiar la idealización de la lógica formal, pertrechándonos a una lógica más operativa.

Implicaciones tales que en la presente investigación se verán reflejados en muchos conceptos y categorías que hacen la diferencia en la medida que se exponen y desarrollan con una orientación alterna y a su vez elaborada, con casi total seguridad, a partir del modelo tradicional silogístico.

En ese sentido, las líneas del presente texto están tintadas básicamente con el objetivo de mostrar un acercamiento al modelo de argumento de Stephen Toulmin, a través de conceptos, nociones y diferencias, que desarrolla y se tornan esenciales a la hora de referirnos a su propuesta argumentativa. Para tal efecto, utilizaremos dos de sus obras más importantes, donde expone sus principales ideas al respecto, como lo son: Los Usos de la argumentación, publicado en 1958 y que si bien fue dirigido a la epistemología del siglo xx, tuvo mucha más acogida por parte de los estudiosos de la comunicación y la retórica; Introducción al razonamiento, libro elaborado por Toulmin en colaboración con Richard Rieke y Allan Janik, publicado en 1979, en el cual se desarrollan y amplían con más sutileza y con un carácter más pedagógico muchos de los aspectos planteados en Los usos de la argumentación. Sin embargo, para nuestros propósitos tomaremos como libro base los Usos de la argumentación.

Ahora bien, este sucinto ensayo lo dividiremos en dos secciones o capítulos que darán cuenta del objetivo general propuesto, las cuales constituiremos como la base a partir de la cual nos podamos formar una visión del modelo de Toulmin que nos permita comprenderlo, evaluarlo, valorarlo, y en esa medida podamos sacar ganancia alguna de esta pesquisa .

En el primer capítulo, incursionaremos en la definición de lo que Toulmin entiende por argumentación como un abre bocas para poder comprender lo que se expondrá más adelante. Hemos de proceder así ya que hay que tener en cuenta que la categoría de argumento está contenida en una categoría mucho más amplia, la argumentación. Junto a ello, consideraremos algunos de los

componentes característicos de la argumentación de Toulmin que la modelan, le dan sentido, la identifican y la convierten en una propuesta sobre argumentación de importancia significativa como lo son: la noción de campo de la argumentación, la distinción entre fuerza y criterios, el asertor y el interlocutor, la relevancia y el contexto, los cuales nos sirven para entender cómo funciona más a fondo la configuración de la puesta en escena de los elementos que conforman el modelo de Toulmin. En esta sección subyace la respuesta a la pregunta, ¿cuáles son los elementos que se constituyen en la plataforma sobre la que funciona el modelo de Toulmin?

En el segundo capítulo, rastreamos las distintas alusiones que ofrece el autor en cuanto a qué es un argumento, su estructura, y con ello las críticas que éste hace a la lógica en tanto se refiere a sus limitaciones, plasmadas aquí como las consecuencias que trae la noción de argumento para la lógica tradicional. Capítulo en el que el lector puede encontrar, además, la respuesta a la pregunta, ¿qué ganancias lógicas y filosóficas nos ofrece el modelo de Toulmin?

Para finalizar, haremos de la breve conclusión una pista de aterrizaje, un espacio donde presentaremos y analizaremos por una parte, los aspectos novedosos del modelo de Toulmin en relación con el modelo tradicional aristotélico y por la otra, una breve justificación a la idea de que el modelo de Toulmin se constituye en una alternativa para la buena argumentación y la toma de buenas decisiones. En este apartado el lector podrá guiarse, respectivamente, por las preguntas, ¿qué de novedoso hay en el modelo toulminiano de argumentación? ¿A qué objetivos concretos puede contribuir el modelo de Toulmin?

En ese orden de ideas, nuestra primera pesquisa está dirigida hacia la noción de argumentación, con la cual introduciremos con más sutileza los puntos arriba mencionados.

LA ARGUMENTACIÓN

Para empezar, hemos de considerar que entiende Toulmin por argumentación para luego pasar en concreto a estudiar todo lo referente a la noción de argumento. De manera que, una alusión clara y que se ajusta a nuestros propósitos aparece expresada en Introducción al Razonamiento, (de ahora en adelante IR), donde es definida en breve como: “La actividad total de plantear pretensiones, ponerlas en cuestión, respaldándolas produciendo razones, criticando esas razones, refutando esas críticas, etc.”(Toulmin, Rieke y Janik, 1984, pág.14).

Podemos constatar entonces, que la argumentación es denominada por Toulmin con un matiz muy interesante, es decir, como una actividad, una actividad tal que es muy repetida y común en nuestra sociedad como lo puede ser comer, trabajar, dormir, etc., lo que hace que le prestemos especial atención, debido al carácter de necesidad que posee.

Ahora bien, en lo que sigue daremos cuenta de algunos elementos que entran en juego en dicha actividad y que consideramos pertinentes a la hora de entender más a fondo la telaraña en la que se mueve el modelo argumentativo de Toulmin.

El campo de la argumentación

El primer elemento que presentaremos es el denominado por Toulmin como “campo argumentativo” o simplemente campo de la argumentación, del cual nos permitimos decir que esta noción juega, con toda seguridad, un papel central dentro de su propuesta, -como también lo puede jugar la noción de auditorio en la nueva retórica de Perelman- pues deja ver que una argumentación adquiere

sentido, se torna relevante dentro de un campo específico. Lo cual nos hace pensar, casi con total certeza, que toda argumentación se desarrolla en función al campo de la argumentación por más vaga y confusa que una discusión pueda llegar a ser. Con todo, hablar de la teoría de la argumentación de Toulmin sin tener en cuenta dicha noción sería, en cierto sentido, desconocer una parte fundamental de la plataforma en que se mueve este modelo. No en vano, expresa Trujillo que: “la noción de campo argumentativo constituye la diferencia específica en la teoría de la argumentación de Toulmin y el punto más polémico e interesante de su propuesta” (2007, pág. 159-168).

Aunque Toulmin no define precisamente qué es un campo de la argumentación, sí marca el terreno para ofrecer una posible definición, de modo que nos toca extraerla. En efecto, una primera aproximación en Los usos de la argumentación (de ahora en adelante LUA), nos permite ver ésta noción relacionada con la noción de ‘tipo lógico’, la cual podemos definir como la problemática o temática sobre la que trata una discusión o argumentación. Por ejemplo, veredictos de culpabilidad, elogios artísticos, un parte médico, etc.

Ahora bien, si Toulmin considera el derecho, la ciencia, la ética, el arte, como ejemplos de campos argumentativos, entonces tenemos base para decir, indudablemente, que: un campo argumentativo es la disciplina, el área a la que pertenece y desarrolla un determinado tipo lógico,- una determinada temática-, sobre la que se elabora una argumentación. O como deja ver Santibáñez “cierto(s) dominio(s) temático(s), disciplinas en las que se utilizan reglas de pasaje o principios reguladores para la construcción de argumentos” (2010, pág. 106).

No obstante, la importancia del campo argumentativo se ve reflejada y se ha de notar cuando se nos hace necesario reconocer en la variedad de procedimientos de las distintas empresas, como bien nos refieren (Toulmin, S., 1984), los siguientes aspectos: los grados de formalización, los grados de precisión, los modos de resolución y los objetivos de la argumentación.

En ese orden, lo que debemos decir en primer lugar es que “existen diferencias en cuanto al grado de formalización que presentan los procedimientos racionales característicos de los diversos campos” (Toulmin, 1984, pág.1). Aseveración con la que nos hacen ver (Toulmin, et al,1984, pág. 2), por ejemplo, que en un campo como la estética por lo general no se sigue una secuencia de pasos como se deben seguir en el derecho donde son requeridos y cumplidos, de no llevarse a cabo así se corre el riesgo de declarar el caso nulo o con vicios de procedimiento.

En segundo lugar, los grados de precisión son diferentes, afirman (Toulmin, e al, 1984, pág. 2) que “encontrar argumentos de gran precisión y exactitud es más factible en algunos campos del razonamiento practico que en otros”. A este respecto, lo que intentan referirnos (Toulmin, et al, 1984, pág. 2) es que por ejemplo:

En el caso de la física teórica, se pueden elaborar argumentos con exactitud matemática, por el contrario, si nos vamos a la psicología tal exactitud no es posible, por lo que habrá que defender nuestras afirmaciones organizando vínculos complejos entre un elemento y una constelación de eventos e ideas, del mismo modo tendrá que hacer el crítico que debe explicar las sutilezas de una compleja pintura abstracta, donde no cabe tal exactitud, es también aplicable en medicina cuando el clínico debe organizar una variedad de signos y síntomas y articularlos en un diagnóstico.

En tercer lugar, otro de los aspectos a destacar tiene que ver con los modos de resolución, para tal nos dicen (Toulmin, et, al. 1984, pág.3), que “las diferentes empresas humanas tienen diferentes objetivos, sus procedimientos de argumentación conducen a diferentes tipos de finalización o resolución “. Esto lo que nos da a entender es que a la hora de argumentar debemos tener claro el objetivo que se persigue en el campo de argumentación para el cual ofrecemos nuestros argumentos, de tenerse en cuenta dicha observación podrá llegarse a una adecuada resolución en el campo que se trate ya que tenemos claro que es lo

que se pretende en tal ámbito. Para profundizar un poco más, nos clarifica Trujillo que:

Los modos de resolución dependen de los objetivos de cada campo, la verdad es una meta en ciencia aunque no en el arte, lo bueno y lo justo en ética, política y derecho, aunque no en pintura y literatura, así pues, en algunos campos la meta es lograr el consenso pero en otros se busca conservar el disenso y la crítica".
(2007, pág.159-168)

Ahora bien, lo que hay que tener presente es que la función de la argumentación en cuanto a los modos de resolución cambia dentro de campos diferentes, así, "en el ámbito estético, ni un fallo ni un acuerdo son esenciales en la solución de una discusión. En cambio la función de la argumentación será la de clarificación" (Toulmin, et. al, 1984, pág.4).

Por último, nos queda hacer referencia a los objetivos de la argumentación, ante lo cual podemos constatar que el desarrollo adecuado de una argumentación está muy relacionado con lo que se pone en juego, con los intereses en cada campo argumentativo (Toulmin, et. al, 1979, pág. 4).

La intención, *de facto*, con este primer elemento es mostrar que resulta difícil llevar a cabo eficazmente la actividad argumentativa sin tener en cuenta y conocer el campo de la argumentación para el cual ofrecemos nuestros argumentos. Solo basta con imaginar en el campo del derecho, por ejemplo, a un abogado que viola el debido proceso en un determinado caso, Ante lo cual se puede objetar que no domina el campo de la argumentación. O en el subcampo de la filosofía antigua a un filósofo que no sabe dar cuenta o no conoce las características fundamentales en torno a las cuales giró.

De la distinción entre fuerza y criterios.

De entrada, tenemos que decir que esta distinción se hace en función a los llamados términos modales (cfr Toulmin, 2007, pág. 37), esto es, aquellos que indican el grado de fuerza con el que afirmamos una conclusión, como por ejemplo, necesariamente, indudablemente, probablemente, etc. (los cuales abordaremos con detalles más adelante) y está a su vez vinculada con la noción de campo de la argumentación, de manera que lo que se intenta aclarar es que una expresión modal, por mencionar un ejemplo que coloca el autor, como “no se puede”, tiene dos aspectos. Por un lado, la fuerza de la expresión; y por el otro, los criterios que rigen su uso.

Toulmin señala en ese sentido que:

Por la <<fuerza>> de una expresión modal entiendo las implicaciones prácticas de su uso: la fuerza de la expresión modal <<no se puede>> incluye, por ejemplo, el imperativo general implícito de que una cosa u otra tiene que ser descartada de esta o aquella manera y por tal o cual razón. (2007, pág. 51)

Por otro lado, y en contraste a la fuerza de esa expresión están los criterios, a los cuales se alude como “estándares, razones y motivos a los que nos referimos para decir en cualquier contexto que el uso de un término modal determinado resulta apropiado” (Toulmin, 2007, pág.51).

Pongamos por caso una persona de Bogotá- Colombia que dice: mañana “necesariamente” saldrá el sol. En este caso la fuerza se refiere a que el necesariamente implica que no hay otra posibilidad a que el sol salga mañana, es decir, es indudable que saldrá; en cuanto se refiere a los criterios, hay que decir que el término modal “necesariamente” es inadecuado, pues existe la posibilidad de que el sol no salga mañana, y ello implica una razón para decir que este término es impropio en ese contexto, en ese campo, y por ende será más

adecuado utilizar un “probablemente” que nos permite presentar nuestras aseveraciones o conclusiones de un modo más cauteloso y sujetas a restricciones o matizadas. Si vamos más allá y teniendo en cuenta lo señalado más atrás sobre la sugerencia de lo importante que resulta conocer el campo argumentativo, tenemos que decir que un campo como el de la meteorología se mueve sobre cuestiones de predicción, que sabemos son probables más no necesarias.

Para ahondar y ampliar un poco más sobre la claridad de ésta distinción, nos aclara Santibáñez que:

El vínculo se da en que la fuerza de los términos modales, (posible, imposible, necesario, innecesario, etc.) es independiente del campo, pues cumple la misma función en cada argumento, pero los criterios en tanto razones o bases para los que son aplicados estos términos en determinado contexto son dependientes de los campos, ya que a partir de estos se puede determinar si los primeros han sido ocupados correctamente. (2010, pág.106)

La idea de traer a colación ésta distinción en este sucinto trabajo es que debemos ser cuidadosos a la hora de argumentar en un determinado campo argumentativo en relación a la fuerza con la que lanzamos – o puede darse el caso que las omitamos- nuestras expresiones modales en algunos casos y el uso adecuado que hacemos de ella en el campo que se trate. Solo baste con imaginar un periodista que no estando seguro de los hechos ocurridos en un accidente narra la noticia de la siguiente manera: a esta hora se acaba de registrar un grave accidente en la vía que conduce de barraquilla a Cartagena donde han muerto cinco personas y 10 más heridas.

Aquí se puede apreciar claramente que se omite un término modal que obedece a que se tomen los hechos de la noticia como seguros cuando no lo son, de manera que es adecuado utilizar un modalizador como por ejemplo, presuntamente o un probablemente que matice la fuerza con la que se dice la

noticia y por ende para que se le den las debidas implicaciones practicas del uso de tales términos, es decir, para que haya claridad de los hechos narrados.

La relevancia y el contexto.

Estos son dos elementos de mucha importancia en la configuración del modelo de Toulmin y para cualquier teorización sobre argumentación, ya que es casi imposible comprender la actividad argumentativa alejada de las circunstancias, del lugar, de los momentos adecuados, del tiempo en que esta ocurre. Más aun, hemos de considerar dichos elementos por la importancia que tienen en la propuesta de Toulmin a la hora de otorgarle fuerza a los argumentos. Así, las argumentaciones se insertan en contextos determinados. En efecto, “los argumentos prácticos encuentran su lugar y función- y adquieren su fuerza intrínseca- de las virtudes de la empresa humana en la que se hallan” (Toulmin, 1984, pág.11). En otras palabras, para comprender que le otorga fuerza a los argumentos hay que analizarlos dentro del contexto en que se presentan, lo cual se traduce en comprender el campo de la argumentación específico sobre el cual argumentamos.

Por su parte, al referirnos a la relevancia hay que tener presente que a la hora de ofrecer argumentos en el campo de la argumentación que se trate, no todos poseen la misma importancia al justificar aserciones, pues unos serán más fuertes o pertinentes que otros. Siendo más claros, debemos saber cuál es el argumento apropiado que mejor defiende nuestros puntos de vista. Para tal nos hace saber Toulmin que “las condiciones de relevancia de los argumentos son sólo comprensibles en forma cabal sólo si son analizadas en el contexto más amplio de las demandas y objetivos de la empresa racional en que emergen” (1984, pág.11). con la sugerencia, además, de que “el entrenamiento profesional involucrado en aprender cómo operar dentro de una empresa racional consiste , en gran medida,

en lograr reconocer que tipo de información será relevante para justificar argumentos” (Toulmin,1984,pág.12.)

Asertor e interlocutor

Llegados a este punto, tenemos que decir que son tales elementos los que en realidad protagonizan la actividad argumentativa, son éstos los que presentan las aserciones, las ponen en duda, las respaldan, las critican, son los que conocen como funcionan los distintos campos de la argumentación, los que muestran distintos puntos de vista ante una afirmación, por lo que consideramos que sería un grave error pasar por alto la alusión a estos elementos dentro del *modus operandi* del modelo de Toulmin. En efecto, son a nuestro modo de ver, los responsables de que, por ejemplo, al tomar una decisión y presentar los correspondientes argumentos, ésta sea buena, la mejor razonada, pues hay que considerar que no todas las personas tienen la habilidad de argumentar de la mejor manera, de presentar los datos, las garantías y respaldos apropiados y pertinentes, pues, se puede llegar a la consecuencia de que su argumentación sea un ridículo, un fracaso, que se tomen cursos de acción inesperados etc.

En resumen y orientando el foco al estudio de la noción de argumento, nos debe quedar claro que la actividad argumentativa en la propuesta de Toulmin está atravesada fundamentalmente por estos elementos. De manera que, conocer las disciplinas sobre la cual presentamos nuestros argumentos, (sea la filosofía, la ética, el derecho, etc.), comprender que las distintas empresas humanas presentan procedimientos diferentes en cuanto al grado de formalización de los argumentos, sus modos de resolución, sus grados de precisión y sus objetivos, es reconocer la importancia que juega el campo argumentativo en la laboriosa y compleja actividad de la argumentación; Considerar que es preciso presentar nuestras aserciones y conclusiones de una manera apropiada y modalizada teniendo en cuenta el campo de la argumentación sobre el cual nos movemos, es reconocer lo

indispensable que es para la actividad argumentativa la distinción entre fuerza y criterios, con la cual hemos de advertir lo cuidadoso que debemos ser al aplicarle cierto grado de fuerza a nuestros argumentos; comprender las circunstancias y saber escoger la mejor información al presentar nuestros argumentos en un determinado campo, es reconocer lo significativo que es en la argumentación el contexto y la relevancia de los argumentos; por último, es bien sabido desde la Retórica de Aristóteles o la nueva retórica de Perelman lo importante que es analizar las características de quienes participan en la argumentación, el asertor y el interlocutor, su ethos, si son o no dignos de crédito. Para el caso de la propuesta de Toulmin,- al menos es notorio desde IR-, tenemos que decir que estos son los elementos que en realidad abrazan la actividad argumentativa tal y como se definió más arriba, los que tienen éxito o se equivocan al argumentar, los que están dispuestos a escuchar o no a los demás al presentar los argumentos, los que comprenden el campo de la argumentación, los que modalizan o no las aserciones, los que ofrecen los argumentos relevantes o irrelevantes, etc. y es que si los argumentos no se mueven sobre estos elementos de nada sirven.

EL ARGUMENTO.

Argumento y su definición.

Para empezar, hoy día es fácil constatar que existe un sinnúmero de tipos de argumentos que hacen de la actividad argumentativa un gran atractivo para quienes les es necesario o les apasiona dar razones a lo que no está claro, para quienes les gusta ganar en los discursos así como elaborarlos y evaluarlos con gran rigor, para quienes un porqué es tan valioso como un qué es en la aprehensión del conocimiento, para quienes se la juegan a diario entre las decisiones, entre muchos usos más. Solo por mencionar algunos argumentos que Aristóteles nos legó en los *analíticos primeros*: como el argumento por la falsa causa, por la ejemplificación, la reducción al absurdo, la petición de principio, el contrarrazonamiento, el error, la comprobación, la refutación, el razonamiento probable, entre otros, que por cierto retoman y analizan la mayoría de autores que le preceden al respecto. No obstante, la cuestión que aquí abordaremos es justamente qué es un argumento, como una manera de responder a esa gama que ha sido ampliada y ha trascendido hasta nuestros días, de modo que es preciso indagar sobre su naturaleza, tratando de observar como esa variedad de argumentos cobran sentido. Sin más, nos permitimos remitirnos inicialmente a la etimología de la palabra argumento, la cual viene del latín argumentum, compuesto del verbo arguere (argüir, dejar en claro) y el sufijo-mentum-(mento= instrumento, medio o resultado). Haciendo la conjugación podemos decir, como una primera aproximación, que es un medio o instrumento para argüir o dejar en claro.

Por otra parte y entrando en materia, cuando nos referimos a la definición de argumento en la teoría de la argumentación de Toulmin, una primera alusión la

encontramos en LUA, donde el autor al plantear la idea de que el valor de una aseveración y su pretensión al colocarse en entredicho dependen de los méritos de un argumento, se refiere literalmente a estos como: "Los aspectos básicos (fundamentos o razones en los que se apoya, datos, hechos, pruebas, consideraciones, componentes) de los que depende el valor de la afirmación. Esto es, podemos exigir un argumento" (Toulmin, 2007, pág.30).

Esta es una de las definiciones que a nuestro juicio es pertinente tener presente, puesto que es una definición que no solo está relacionada, en parte, con la mayoría de los diccionarios y los entendidos en la materia, esto es, considerar un argumento como una razón o razones, sino que además encierra el carácter justificatorio que un argumento generalmente ofrece. Sin embargo, Toulmin la hace especial por la manera como articula y dispone sus elementos, los cuales daremos a conocer al remitirnos a la estructura de un argumento.

Por otra parte, en IR también se presentan dos sentidos al término como sigue:

En un primer sentido, un argumento es un tramo de razonamiento, "train of reasoning", esto es, "la secuencia de pretensiones y razones encadenadas que, entre ellas, establecen el contenido y la fuerza de la posición a favor de la que argumenta un determinado hablante" (Toulmin, et, al, 1984, pág.14).

En un segundo sentido, los argumentos son tratados como disputas o discusiones en donde 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" (Toulmin, et, al, 1984, pág.15).

Definiciones con las que podemos notar una faceta un tanto diferente en comparación con la definición que ofrecen algunos lógicos como Copi y Cohen para quienes "un argumento es cualquier conjunto de proposiciones de las cuales se dice que una se sigue de la otra, que pretenden apoyar o fundamentar su verdad" (Copi y Cohen, 2007, pág. 20). Pues se puede observar en las anteriores

definiciones, una función especial justificatoria que se le atribuye a los argumentos- que por cierto para nosotros tiene gran interés puesto que estamos convencidos de que, como se verá más adelante, una ganancia lógica que ofrece el modelo de Toulmin radica en que nos permite apoyar y defender aseveraciones- y más aún, se involucra la presencia de los participantes en la argumentación, haciendo de esta una actividad mucho más cercana a la vida cotidiana, a diferencia de esa para quienes es fundamental transmitir el valor de verdad de las proposiciones.

No obstante, si nos remitimos a la tradición se puede constatar, al menos en un primer momento desde los Tópicos de Aristóteles, que se habló de razonamiento como un argumento. Para ser más exactos lo define como: “el razonamiento (syllogismós) es un argumento (lógos) en el que, establecidas de antemano unas cosas determinadas, otras cosas distintas de ellas se siguen en virtud de ellas necesariamente.” (Aristóteles, tópicos, 100^a/100b.)

Además, hemos de decir que Aristóteles clasifica los razonamientos en al menos cuatro especies, en primer lugar, el razonamiento como una “demostración”, esto es, “cuando las premisas de que parte el razonamiento son verdaderas y primarias, o bien cuando son tales que el conocimiento que tenemos de ellas se ha conseguido originariamente en virtud de premisas que son primarias y verdaderas”(Tópicos, 100a/100b.); por otro lado, tenemos el razonamiento “dialéctico”, “si se razona a partir de opiniones generalmente admitidas”(Tópicos, 100a/100b); define además, el razonamiento “erístico”, “si parte de opiniones que parecen generalmente admitidas, pero que no son realmente tales, o bien si tan solo parece razonar a partir de opiniones que son o parecen ser generalmente admitidas. (Tópicos, 100a/ 100b). Y por último se refiere a los paralogismos o falsos razonamientos, los cuales “parten de las premisas peculiares de las ciencias especiales, como sucede por ejemplo, en la geometría y las ciencias hermanas” (Tópicos, 100b/101b.)

Por lo inmediatamente anterior, podemos anotar como un primer indicio, que hay rasgos para decir, con casi total certeza, que el razonamiento dialéctico aristotélico está emparentado, de cierta manera, con lo que Toulmin llama argumento en el sentido de “tramo de razonamiento”, o dicho de otro modo, el argumento es una parte de razonamiento, el dialéctico, de entre varias partes que forman un conjunto (demostración, dialéctico, erístico, paralogismo). Más importante aún, si atendemos a que Toulmin considera las denominadas garantías como una especie de premisa generalmente admitida, la similitud no es descabellada. Claro está, si tenemos en cuenta las características e implicaciones del razonamiento dialéctico aristotélico, entre ellas el planteamiento de problemas discutibles, en el que entran en juego las interacciones humanas, que recordemos es un sentido al que también se refiere el autor en IR.

Por otra parte, si escrutamos en la Retórica podemos evidenciar una perspectiva que nos permite clarificar en manera alguna lo que significa la palabra argumento y en donde se llega a tal punto de darle un tratado de suma importancia por el estagirita al considerar los argumentos como una cuestión propia de la retórica, y que por cierto algunos tratadistas habían dejado como una cuestión accesoria, periférica de dicha disciplina. (Retorica, 1354a). De manera que al referirse al argumento nos dice lo siguiente: “un argumento es una especie de demostración (pues nos convencemos más cuando suponemos que algo está demostrado), la demostración retórica es un entimema y el entimema es una forma de razonamiento.”(Retorica, 1355^a)

Ahora bien, siguiendo a Aristóteles podemos decir que un argumento es un entimema, y debemos entender por entimema, como bien entiende Aristóteles, un razonamiento. Entonces hay que decir que un argumento es una especie de razonamiento entimemático.

Más aún, nos dice Aristóteles para profundizar un poco más llamando “entimema” al razonamiento retorico (Retorica, 1356b), un razonamiento inductivo que, como lo expresa en los Tópicos, es “el camino desde las cosas singulares

hasta lo universal” (Tópicos, 105a).Y que además lo considera como “un argumento más convincente y claro, más accesible a la sensación y común a la mayoría, mientras que el razonamiento (deductivo) es más fuerte y más efectivo frente a los contradictores (Tópicos, 105a)”.

Sin embargo, en este estudio es imprescindible no dar por descontado el estudio más serio sobre el razonamiento que se encuentra en los analíticos primeros y segundos donde Aristóteles expone su teoría general. Así, Aristóteles se propone luego de dejar en claro en la Analítica Priora el alcance de su investigación y a qué ciencia pertenece (Aristóteles, analítica priora, 24^a10), distinguir “qué es una proposición (prótasis) y qué un término (horos) y qué un razonamiento (syllogismós) (Aristóteles, analítica priora, 24^a10) este último, objeto de especial atención de la presente investigación, nos proporcionará una visión mucho más clara, en tanto lo define como:

El razonamiento es un enunciado en el que, sentadas ciertas cosas, se sigue necesariamente algo distinto de lo ya establecido por el < simple hecho de> darse esas cosas. Llamo por el <simple hecho de> darse esas cosas al < hecho de que aquello > se siga en virtud de esas cosas y llamo al < hecho de que aquello> se siga en virtud de esas cosas al <hecho de> que no se precise de ningún termino ajeno para que se dé necesariamente <la conclusión>. (Aristóteles, analítica priora,24^a10).

Ahora bien, para entender estas líneas sobre la definición de razonamiento, que son probablemente las más conocidas en el campo de la filosofía y la lógica, tenemos además que aclarar los conceptos de término y proposición, de modo que un término es para el estagirita “aquello en lo que se descompone una proposición, v.g.: el predicado y aquello de lo que se predica, con la adición del verbo ser o el no ser. (Aristóteles, analítica priora, 24b10); por otra parte, “la proposición es un enunciado afirmativo o negativo de algo acerca de algo” (Aristóteles, analítica priora, 24^a20).

No obstante, esta concepción del silogismo aristotélico es quizás sobre la que Toulmin pone la mira y levanta, a nuestro juicio, su laborioso ideal filosófico plasmado en LUA, pues su “modelo” se puede considerar una ampliación o complemento de los elementos del modelo silogístico, apostando, claro está, no tanto a la corrección formal de los argumentos como a su efecto, y sacándole un provecho a un Aristóteles más pragmatista, en el sentido que orienta su modelo a la construcción de una lógica más cotidiana. Lo que queremos transmitir es que a partir del formalismo aristotélico y con ello su silogismo deductivo se erige su teorización sobre la argumentación.

No obstante, en esta definición de razonamiento se puede ver,- a partir de lo que designa una proposición, sumado a ello el carácter de necesidad y la categoría de “conclusión -, un evidente reflejo del formalismo idealizado aristotélico, en el que corre invisiblemente el fantasma de la “verdad” como configurante de dicho sistema lógico. Cuestión a partir de la que Toulmin se propone, a nuestro parecer, construir una lógica con otro configurante, la fuerza, la fuerza que ha de transmitirse en los argumentos, alimentándose de elementos ya no atemporales como la lógica formal sino temporales, que hablan de una lógica más práctica.

En suma, con este intento de ofrecer una clarificación conceptual de la noción de argumento que haga más comprensible el acercamiento al modelo de Toulmin, tenemos que dejar en claro que en la propuesta toulminiana está, con casi total seguridad, el supuesto aristotélico de considerar el argumento como una especie de razonamiento, que se caracteriza como ya se dijo, por ser inductivo y común a la mayoría, de allí que en las definiciones que presenta en IR se note un apropiamiento de los planteamientos aristotélicos por parte del londinense al respecto. Es decir, hay en la teorización toulminiana afinidad con el razonamiento dialectico, que nos parece, es el resultado de una cuidadosa revisión del razonamiento demostrativo.

Por otro lado, pueda que nos sigamos enfrentando al problema de confundir razonamiento con argumento, pues en LUA e IR la diferencia se presta para confusión y de hecho se toman como sinónimos, pero ojalá que con el análisis de todas estas definiciones podamos, al menos, manejar los niveles de apropiamiento y adecuación dependiendo del autor y la obra a la que nos enfrentamos, en donde Aristóteles nos sirva como un buen referente.

El argumento y su estructura

Llegados a este punto, es relevante que reiteremos la función primordial que Toulmin le atribuye a un argumento, para luego pasar a la estructura de éste, pues dentro de esta función se erige tal modelo o esquema de un argumento al poner en duda una afirmación. Así, plantea Toulmin en LUA, que los argumentos se elaboran con propósitos diversos, pero la función que captura su atención tiene el propósito de la defensa formal de una afirmación categórica, en otras palabras, la función primaria de los argumentos es de uso justificatorio, en tanto son utilizados para defender y apoyar afirmaciones. (Toulmin, 2007, pág.30)

Dicho lo anterior, podemos adentrarnos en lo que se refiere a la estructura de un argumento. Veamos entonces como van apareciendo los elementos que engranan el modelo de Toulmin cuando tratamos de justificar o apoyar una aseveración puesta en duda en el campo que se trate:

Con miras a ese fin, partamos pues de la suposición de que alguien (A), ha hecho una afirmación o aseveración (C) y que ésta ha sido puesta en duda por otra persona (I), la persona (A) debe ser capaz de respaldar o mostrar la razón por la cual su afirmación está justificada cuando la persona (I) le pide las razones por las cuales realiza tal afirmación, ¿en qué te basas para afirmar eso?, a tales

razones ofrecidas luego de ponerse en duda la aseveración Toulmin les llama datos (D).

De este modo, ya podemos contar con dos elementos. Por un lado, aseveración o conclusión (C), que viene siendo el punto de vista que se intenta defender, la afirmación que se intenta sostener; por el otro, el dato(D) que hace referencia a la evidencia de primera mano que presentamos para defender la afirmación realizada, los hechos o la información que ofrecemos para apoyar la afirmación.

Sin embargo, la persona (I), puede que no quede satisfecha con la información presentada en los datos, por lo que procede a preguntar qué tiene que ver las razones ofrecidas con la afirmación realizada, qué te hace pensar que dichas razones apoyan adecuadamente la conclusión. En este caso la persona (I), pide que se le explique el paso de los datos a la afirmación para constatar que las bases de la argumentación sean apropiadas. Seguido a ello, la persona (A) ofrece las razones que funcionen como puente para explicar el paso de los datos a la afirmación, a tales razones Toulmin le llama garantías, (nuestro tercer elemento), el cual puede ser una regla, una ley, un principio comúnmente aceptado por una comunidad, que suele ser de carácter general, etc.

No obstante, el hecho de tener que ofrecer la garantía y que esta sea de diferentes clases dependiendo del campo argumentativo que se trate, confiere diversos grados de fuerza a las aseveraciones, pues algunas garantías nos pueden llevar a decir que la conclusión es “necesaria”, “probable” etc., por lo que la persona (A), debe matizar la conclusión en virtud de la garantía. A tales elementos Toulmin los llama modalizadores (M), a los cuales los cuales hicimos referencia más atrás, (véase pág. 12).

Al matizar la conclusión nos comprometemos además, con el hecho de averiguar o constatar si hay hechos fuera de lo normal que convierten el caso en

una excepción a la regla, si hay circunstancias en que la garantía ha de dejarse a un lado, o como suele suceder en el derecho, si se trata de un caso en que la ley puede aplicarse solo sometida a ciertas restricciones, en tanto, la persona (A) debe contemplar las posibilidades en que puedan existir restricciones o excepciones cuando realizamos una aseveración. A dichas restricciones o excepciones Toulmin las llama condiciones de refutación o excepción (E).

Luego de exponer la aseveración(C), el dato (D) y la garantía (G), le siguen el Modalizador (M) y las condiciones de excepción o refutación (E) con las cuales el modelo se torna un poco más complejo. Pero aún hay más, nos queda nuestro último elemento que sale a relucir cuando la garantía es puesta en duda y necesita ser respaldada para que pueda ser aceptada, para lo cual la persona (I) pregunta, qué te hace pensar que dicho enunciado debe ser aceptado en general, por qué usted piensa eso. En efecto, la persona (A) debe alegar razones que apoyen el enunciado general de la garantía. A dichos enunciados Toulmin los denomina respaldo(R), los cuales identifica, al igual que los datos, con hechos empíricos, informaciones, estudios, con la diferencia de que apoyan la garantía y a veces no son necesarios para que se dé un argumento como si lo es el dato, pues en ocasiones no es necesario acudir al respaldo cuando la garantía es suficiente para terminar con la argumentación.

Estos elementos son dispuestos por Toulmin con la siguiente estructura:

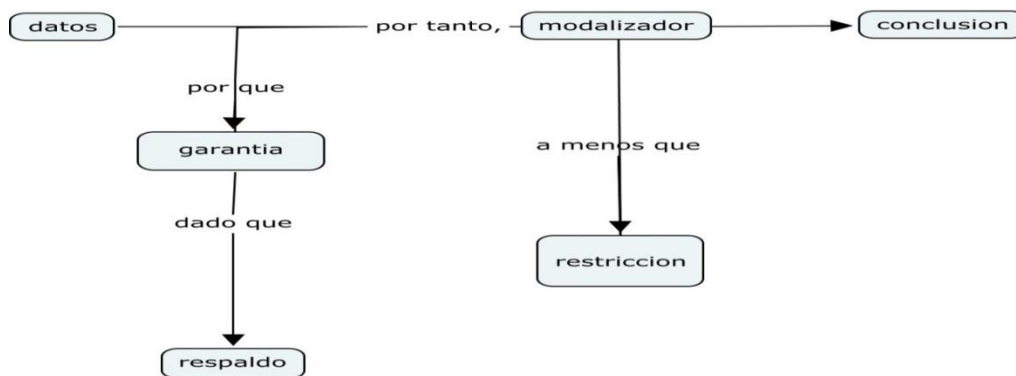


Figura 1. Estructura de un argumento

Para ilustrar lo anterior tomemos un ejemplo: pongamos por caso un médico (optómetra) que da un diagnóstico a un paciente de nombre Luis, quien tiene 50 años, y quien pide que se le explique las razones al respecto.

En apoyo de la aseveración (C) de que Luis tiene presbicia, el optómetra ofrece el dato (D) de que no ve claramente de cerca, de tal manera que la garantía puede ser formulada del siguiente modo: generalmente en el campo de la optometría a quien no ve claramente de cerca y supera los 40 años de edad puede decirse que es présbita. No obstante, dado que las cuestiones de diagnóstico están en muchos casos sujetas a matizaciones y condiciones, tendremos que introducir un “probablemente” como Modalizador (M) al frente de la conclusión; también tendremos que tomar nota de la posibilidad de que nuestra conclusión sea rechazada en el caso excepcional (E) de que tenga astigmatismo o miopía, que Luis haya sufrido un golpe en la cabeza que le esté afectando la vista o que en el momento tenga altos niveles de azúcar. Finalmente, en caso de que la garantía sea puesta en duda, habremos de presentar aquello que la respalda (R) lo que supone apegarse a la experiencia de los casos tratados, estudios e información que se hayan llevado a cabo y comprobado al respecto de este defecto visual en este campo. Así, los últimos descubrimientos científicos indican que las personas que no ven claramente de cerca y superan los 40 años de edad ya tienen por naturaleza una leve disminución o desgaste de la agudeza visual. Nos queda entonces, un argumento tejido de la siguiente manera:

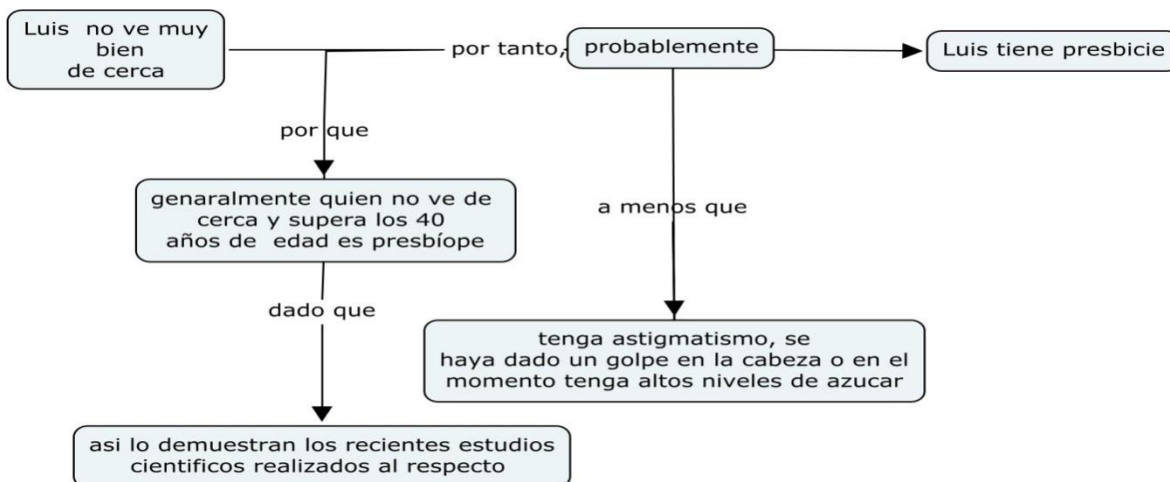


Figura 2. Ejemplo de un argumento

Para precisar las características de estos seis elementos presentados, es conveniente remitirnos a las fuentes directas donde son explicados y extraer lo que nos dice el autor al respecto. En primer lugar, en LUA tales elementos son descritos como sigue:

Afirmación o conclusión (C) cuyo valor se trata de establecer” (Toulmin, 2007, pág. 133).

Datos (D): a los cuales Toulmin se refiere como “los elementos justificatorios que alegamos como base a la afirmación realizada, la razón que presentamos para apoyar el aserto original” (2007, pág. 133). A los cuales se apela de manera explícita.

Garantías (G): Toulmin alude a estas como las reglas, principios, enunciados, etc., que nos permiten realizar inferencias, como enunciados hipotéticos de carácter general, que actúan como puente entre los datos y las conclusiones, a las cuales se apela implícitamente (2007, pág. 134)

Modalizador (M): el autor lo muestra como el “grado de fuerza que los datos de los que disponemos confieren a la afirmación realizada en virtud de la garantía”

(2007, pág.137), es un elemento que matiza las conclusiones. Por ejemplo: probablemente, necesariamente, presumiblemente, entre otros.

Las condiciones de excepción o de refutación (E) : las cuales apuntan “las circunstancias en que la autoridad general de la garantía ha de dejarse a un lado”(Toulmin,2007,pág.137). Y actúan como hechos fuera de lo normal que se convierten en una excepción a la regla o en restricciones que pueden llevar a descartar o rechazar la conclusión justificada.

Respaldo (R): elemento o “certezas sin los cuales las propias garantías carecerían de autoridad y vigencia” (Toulmin, 2007, pág.140).

En segundo lugar, estos elementos también los podemos rastrear en (IR) de un modo más refinado y extraer su definición de una manera bastante clara, las cuales se pueden considerar separadamente así:

Las aserciones o conclusiones enunciadas y criticadas en diversos contextos particulares.

Los datos por los cuales tales conclusiones son sustentadas y las garantías o leyes de pasaje por las cuales se generan las conexiones.

El respaldo disponible para establecer la aceptabilidad de las garantías.

Los modalizadores que indican la fuerza y/o las condiciones en que surgen restricciones o refutaciones a la afirmación inicial. (Toulmin, et. al, 1979, pág. 195)

En ese orden, las aserciones hacen alusión al “destino” al que se llega con un argumento. Dan cuenta de éste primer elemento el siguiente conjunto de preguntas que (Toulmin, et, al) señalan:

“¿Qué es exactamente lo que está usted afirmando? ¿Dónde precisamente se encuentra usted en este problema? ¿Con qué posición está usted pidiéndonos que acordemos como resultado de su argumento?”. (1979, pág. 25)

Los datos, se refieren a los tipos de “fundamentos subyacentes” que se ofrecen para que las afirmaciones sean aceptables y sólidas. Dan reflejo de este segundo elemento el siguiente trio de preguntas:

“¿Qué información está usted siguiendo? ¿En qué fundamentos está basada su aseveración? ¿por dónde debemos empezar si queremos ver que tanto podemos dar el paso que usted propone y por tanto terminar por aceptar su aseveración?” (Toulmin, et, al, 1979, pág.25)

Un dato puede ser una observación experimental, datos estadísticos, testimonios personales, etc.

Las garantías se constituyen en una verificación que da cuenta de que los fundamentos o datos apoyan genuinamente a la aseveración como tal. Las cuales podemos identificar al hacernos el siguiente grupo de preguntas:

“¿Dado ese punto de partida, cómo justifica usted el paso de los datos a la conclusión? ¿Qué camino tomar para llegar desde este punto de partida a ese destino?” (Toulmin, et, al.1979, pág. 26)

Una garantía puede ser una ley de la naturaleza, una regla de un juego, una ley, una fórmula de procedimiento, etc.

El respaldo se refiere al cuerpo general de información que fundamenta las garantías para que puedan ser tomadas como confiables, de modo que el conjunto de las preguntas que siguen dan indicio certero de que estamos ante un respaldo:

“¿Es este realmente un paso seguro para dar? ¿Nos lleva esta ruta firmemente y fiablemente al destino requerido? ¿y qué otra información general tiene usted para apoyar su confianza en esta garantía en particular?”. (Toulmin, et, al. Pág. 26)

Un respaldo puede ser una ley científica comprobada en su totalidad, haber tratado pacientes con un mismo tratamiento eficaz, haber legislado los estatutos legales válidamente, un manual de un juego, la experiencia, una revista de investigación.

Los calificadores modales, los cuales indican el grado de certeza con que se afirma una aseveración en función a la garantía. Para dar muestra de ello podemos preguntarnos:

“Cuan fiablemente presta esta garantía el peso exigido para el paso dado de los fundamentos a la aseveración? ¿Garantiza absolutamente este paso? ¿lo apoya con modalizadores? ¿O nos da, a lo sumo, la base para una apuesta más o menos arriesgada?” (Toulmin, et, al, pág. 26).

Son ejemplos de calificadores modales: posiblemente, probablemente, presuntamente, necesariamente, seguramente, entre otros.

Las restricciones o refutaciones, las cuales indican las circunstancias en que el argumento presentado puede verse debilitado o decepcionarnos. El siguiente grupo de preguntas permiten identificarlas:

“¿Qué tipo de factores o condiciones podrían tirarnos fuera del camino? ¿Qué posibilidades podrían perturbar este argumento? ¿Y en que presunciones estamos confiando implícitamente en semejante paso?” (Toulmin, et, al, 1979, pág. 27)

Resulta interesante decir aquí que esta estructura es mucho más rica en variedad de elementos, a diferencia de aquella para quienes como (Copi y Cohen, Pág. 21) consideran que “un argumento, en el sentido lógico, no es estrictamente una mera colección de proposiciones, sino que tiene una estructura y al describir esta estructura suelen usarse únicamente los términos premisa y conclusión .En efecto, la estructura propuesta por Toulmin aunque un poco más compleja, proporciona un mejor análisis de los argumentos, de manera que cuando el modelo tradicional al que estos se aferran contempla solo lo que se llama premisa, el modelo de Toulmin hace referencias al dato, la garantía, y el respaldo; y por otro lado, cuando se contempla la conclusión en el modelo tradicional, podemos notar que en el modelo de Toulmin aunque se mantiene lo que es la conclusión o

aseveración, esta última se presenta rodeada de un Modalizador y las condiciones de excepción o refutación.

Además, la carencia de estos elementos que presenta el modelo tradicional silogístico se puede ver reflejada en las consecuencias que trae la noción de argumento para la lógica silogística o el silogismo tradicional y que a continuación señalaremos.

Argumento y consecuencias para la lógica tradicional

Para el propósito que aquí nos concierne vamos a presentar dos consecuencias que el estudio del argumento repercute sobre la lógica tradicional: por un lado, la que tiene que ver con la ambigüedad en los silogismos y por el otro, la que compete a la consideración de la noción de “premisa universal”.

La ambigüedad en los silogismos.

Esta es una de las consecuencias más radicales para la lógica silogística, la cuestión puede explicarse del siguiente modo:

Lo que se logra establecer de primera mano es que, en cierto sentido, los silogismos son ambiguos. Es decir, al comparar los elementos del modelo de Toulmin con los del silogismo. La forma que posee el ejemplo clásico,

Sócrates es hombre

Todo hombre es mortal

Luego, Sócrates es mortal

“Todo A es B”, es ambigua. Toulmin muestra que al cuestionarnos “a qué corresponde en el silogismo la distinción que hemos establecido entre datos, garantías y respaldo. Si indagamos en ello, nos daremos cuenta que las formas aparentemente inocentes usadas en los argumentos silogísticos ocultan una gran complejidad” (Toulmin, 2007, pág.146). En tanto, apunta que sería necesario distinguir en la premisa mayor del silogismo al considerarla como garantía o como

el respaldo que les otorga autoridad, pues tal premisa oculta esa distinción ya que no sabemos cuál de las dos se está usando en el argumento.

Para ser más claros, tomemos otro ejemplo presentado por Toulmin con otra forma lógica diferente a “todo A es B” Y “ningún A es B” que usan normalmente los lógicos.

Tómese “apenas algún A es B”, analizaremos la proposición: apenas hay colombianos que sean a la vez guerrilleros y paramilitares.

Aplicada al silogismo,

Cesar es colombiano
Apenas hay colombianos que sean a la vez guerrilleros y paramilitares;
Luego, casi con certeza, Cesar no es a la vez guerrillero y paramilitar.

Tal oración puede ser interpretada como (1), mera información estadística que amplificada tenemos:

Cesar es colombiano
La proporción de colombianos que son a la vez guerrilleros y paramilitares es menor (pongamos) al 2 por 100>>, de acuerdo a las encuestas realizadas por el ministerio de defensa;
Luego casi con certeza, cesar no es a la vez guerrillero y paramilitar.

Forma tal que corresponde en la terminología toulminiana al dato, el respaldo, y la conclusión.

O puede ser interpretada como (2) una auténtica garantía por inferencia, que amplificada tenemos:

Cesar es colombiano
Puede considerarse con casi total certeza que un colombiano no será a la vez guerrillero y paramilitar.
Luego casi con certeza Cesar no es a la vez guerrillero y paramilitar.

Argumento que en terminología de Toulmin corresponde al dato, la garantía y la conclusión.

Entonces tenemos que, resultan dos argumentos de acuerdo a la terminología toulminiana, cuando sabemos que el silogismo tradicional solo considera uno. Una forma como todo A es B o apenas algún A es B puede estar aludiendo al mismo tiempo a la garantía y al respaldo, de modo que el silogismo enmascara en su simplicidad la garantía y el respaldo en que se basa. En otras palabras, la ambigüedad generada por la premisa mayor de los silogismos se hace notar en la forma del silogismo, es decir las formas son ambiguas, ya que al examinar su forma original resultan dos.

Tenemos a la vista la primera falla del modelo tradicional. Paralelo a esta, tenemos que decir que en el modelo que propone Toulmin la ambigüedad se evita al mostrar en lugares por separado la garantía y el respaldo.

Dejando claro, además, como bien afirma Toulmin que “el esquema tradicional seguido para analizar argumentos- en forma de dos premisas seguidas de una conclusión- puede conllevar a interpretaciones erróneas” (Toulmin, 2007, pág.153). Producto de esa ambigüedad.

Considerar el argumento trae consecuencias sobre la noción de “premisa universal”

Toulmin plantea al respecto que el esquema tradicional que contempla dos premisas seguidas de una conclusión “difumina también las grandes diferencias existentes entre lo que tradicionalmente ha sido agrupado bajo la etiqueta común de <<premisa>>” (Toulmin, 2007, pág.153). Por lo que resulta difícil distinguir entre la premisa mayor y menor en los silogismos, debido a que si tomamos o interpretamos la premisa mayor como el respaldo, como suele suceder, resulta que esta premisa tendría las mismas características de la premisa menor, esto es, ambos serían de carácter categórico y factual, por tanto, resultaría difícil distinguir

entre el dato, premisa menor en el silogismo, y el respaldo premisa mayor en el silogismo, puesto que, a la hora de distinguir cual es el dato o el respaldo puede resultar un tanto difícil por lo que ambos poseen características similares.

Por lo anterior, nos dice y propone Toulmin respectivamente que, " la doble distinción entre premisas y conclusión parece insuficientemente compleja y, para hacer justicia, hay que adoptar en su lugar una cuádruple distinción entre el <<dato>>, <<la conclusión>>, <<la garantía>> y <<el respaldo>>. (Toulmin,2007, pág.154).

3. CONCLUSION

Aspectos novedosos del modelo de Toulmin en relación con el modelo aristotélico.

En conclusión, el análisis presentado anteriormente nos permite sacar tres puntos claves con los cuales podemos observar que se ha extraído alguna ganancia de este desglose en relación al modelo tradicional silogístico.

En primera instancia, al referirnos a la definición de argumento, tenemos que decir que, en la propuesta planteada por Toulmin esta es mucho más abarcante, en la medida que se abordan elementos como por ejemplo, la fuerza que poseen los argumento que ha sido objeto de interés de muchos lógicos contemporáneos dejando de lado la orientación de la lógica sobre la noción de verdad. adicional a esto, se introduce con más preminencia el aspecto concerniente a las interacciones humanas, los cuales contribuyen a una definición más abierta, menos limitada y más adecuada a nuestra cotidianidad.

En segunda instancia, el hecho de que tal definición sea más abarcante, hace que la estructura del argumento de cierto modo sea un tanto más compleja, por lo que contempla una nueva variedad más rica en elementos , en total seis, que proporcionan un análisis más minucioso de los argumentos. En consecuencia, la mayor ganancia a nuestro parecer, tiene que ver con lo siguiente:

Cuando con el modelo tradicional la estructura de un argumento se describe haciendo referencia a dos elementos, premisa y conclusión, estos dos se pueden corresponder por separado en el modelo de Toulmin, así: el término premisa se ve correspondido por el dato, la garantía y el respaldo, y en ese sentido hay que decir que el término premisa se torna bastante simple. Por su parte, el elemento referente a la conclusión, en el modelo de Toulmin se corresponde con la

afirmación o aseveración, escoltada por el Modalizador y las condiciones de excepción, por lo que el término conclusión , en el modelo tradicional también refleja un alto grado de simplicidad en el análisis de los argumentos. En otras palabras, los conceptos de premisas y conclusión suponen en el modelo de Toulmin una ampliación que permiten un mejor análisis de los argumentos, la posibilidad de la contra argumentación y las objeciones .

Por último, la simplicidad de los elementos de análisis para los argumentos que posee el silogismo trae consigo consecuencias, de manera que al no saberse en los silogismos que función está desempeñando la premisa mayor en el silogismo, ya sea como garantía o como respaldo puede que los silogismos den pie a varias interpretaciones, y en consecuencia se presente una ambigüedad en la forma de los silogismos. El mismo hecho , lleva a la consecuencia de que bajo la etiqueta de premisa se están incluyendo demasiadas cosas, de manera que ella enmascara en su simplicidad la distinción entre la garantía y el respaldo, y es por ello que Toulmin nos propone que en vez del término premisa nos hagamos con otros: el dato, la garantía y el respaldo.

El modelo de Toulmin: una alternativa para la argumentación y la toma de decisiones.

Lo que intentamos en esta parte es básicamente dar respuesta a la pregunta: ¿cómo el modelo de Toulmin se constituye en una alternativa para la buena argumentación y la toma de buenas decisiones?

En realidad son dos preguntas a partir de las cuales podemos señalar una relación en la que queremos poner el sello de este trabajo: una buena argumentación debe llevar, en la mayoría de los casos, a tomar una buena decisión. Apuntando la condición de refutación de que no siempre puede darse el caso de que un buen argumento lleve a una buena decisión. En ese sentido, cuando planteamos estas preguntas estamos pensando precisamente en que el

modelo de Toulmin contribuye a ello. Partimos además, de una observación o hecho que es muy común en los seres humanos, esto es, el que casi siempre tengamos- acertadas o no, razones para nuestras acciones, o dicho de otro modo, nuestras acciones están casi siempre sustentadas en razones. De allí que a menudo escuchemos frases como: lo hice porque, lo mató porque, se comportaron de tal modo porque, tomó la decisión de irse porque, no aguantó la operación porque, donde el “porque” remite de inmediato a un argumento.

No obstante, es justamente en los argumentos donde debemos poner la atención, ya que en últimas, es a éstos a los que debemos evaluar y juzgar en términos de su bondad. Así, un buen argumento a la hora de tomar una buena decisión puede reconocerse e identificarse, a nuestro parecer, con los siguientes criterios, claro está, no son los únicos, pero los que aquí ofreceremos son con los que queremos valorar el modelo de Toulmin, criterios que como veremos el modelo intenta suplir a fin de cuentas.

Criterio de la solidez

Argumentar de una buena manera es argumentar de una manera sólida, Toulmin en LUA se refiere a los argumentos sólidos como aquellos que son capaces de resistir la crítica.(2007,pág.25) Lo cual, a nuestro modo de interpretar, se puede ver reflejado en la manera como están articulados los elementos del modelo, de modo que, cuando la aseveración ha sido puesta en duda, se pueden ofrecer unos datos relevantes, luego, si no es clara la relevancia de los datos ofrecidos para dicha aseveración se alude a la garantía que legitima y registra el paso dado, la cual debe ser la más adecuada. En consecuencia, si ésta es a su vez dudosa o conflictiva, se ofrece un cuerpo general de conocimiento, el respaldo, que le de credibilidad y peso, apoyando así dicha garantía. Más aún, se precisa la fuerza con la que se ha de presentar una aseveración, para lo cual los modalizadores son los llamados a realizar dicha función, dichos modalizadores implican a su vez, ciertas condiciones de excepción que pueden hacer débil la base de nuestro

argumento, para lo cual se ofrecen como una especie de protección a un punto de vista que se pueda acercar al nivel requerido de nuestro argumento. En otras palabras, el funcionamiento del modelo no deja muchas fisuras para que un argumento refute al nuestro, de manera que, es notable la fuerte relación de dependencia entre sus elementos, lo que lo hace en conjunto un argumento firmemente respaldado. Así, de superarse la crítica y que no se refute nuestro punto de vista, la decisión que tomemos será, casi con total seguridad, buena.

Criterio dialógico

El que (Toulmin et, al,1979,pág.14) consideren un argumento como una "interacción humana", en la que participa al menos un asertor y un interlocutor, ello supone tener en cuenta el punto de vista del otro, conocer sus creencias , y aún más, supone, a nuestro juicio, considerar el diálogo como la herramienta más adecuada para la solución de conflictos. En ese sentido, el cruce de opiniones ayudara a elaborar mejores argumentos y poder tomar una mejor decisión. Pues en ocasiones no es conveniente en una argumentación pasar por alto la opinión de los demás, ya que quizás éstos tengan mejores razones que las nuestras al tomar una decisión.

Criterio de la contemplación de posibilidades.

Con los modalizadores y las condiciones de excepción se abre un espacio a un punto de vista contrario, que puede tomarse como un contraargumento, que es necesario contemplar si queremos que el argumento y por consiguiente las decisiones sean buenas, pues estaremos más seguros cuando exploremos otras soluciones a un problema e ir descartando la que menos convenga cuando se trate de tomar una decisión.

Criterio de la persuasión.

Si bien en la propuesta de argumentación de Toulmin no se declara abiertamente un enfoque orientado a la persuasión como en el caso de la Nueva retórica de chaïm Perelman, es notable que la solidez y escalonamiento con la que se pueden presentar los argumentos siguiendo dicho modelo, puede conllevar a que una persona se dé cuenta de los errores en que está incurriendo y por ende, puede hacer que la persona cambie su punto de vista. De modo que, ello contribuirá a tomar una mejor decisión.

Criterio aristotélico-gascheano.

La admiración que nos genera la interpretación que hace Rodolphe Gasché de la retórica de Aristóteles, en su libro “ Un arte muy frágil: sobre la retórica de Aristóteles” en la que le atribuye una importancia política a la retórica en la medida que ésta sirve para resolver asuntos que nos son de todos, y en consecuencia, ello incide en que podamos vivir en comunidad. Paralelamente, hacemos algo parecido pero con la argumentación desde el modelo de Toulmin, de tal manera que si tomamos la aseveración como una propuesta, como un intento por resolver nuestros problemas, que al considerarse desde el campo político, puede contribuir a resolver asuntos que nos son de todos, y en ese sentido puede ayudar a crear mejores espacios para poder convivir en comunidad.

Criterio de los campos y los contextos

Presentar un buen argumento y tomar buenas decisiones depende de que tanto conozcamos el campo de la argumentación para el cual argumentamos, y ello se verá reflejado en últimas, si los argumentos contribuyen a lograr los objetivos de cada campo. Ahora bien, para ello será necesario tener en cuenta las circunstancias y los momentos en que enunciamos nuestros argumentos, que de hecho son cambiantes.

Criterio de la complejidad y la responsabilidad

El hecho de que el modelo posea 6 elementos – si lo comparamos con el modelo de premisas y conclusión-contribuye a que los argumentos sean mejor analizados y elaborados, lo que a su vez nos permite ser responsables con lo que queremos establecer en nuestros argumentos, por ejemplo, utilizar los modalizadores y el respaldo obedecerá a un argumento cauteloso y sopesado.

Comentario final

Con estas líneas no queremos decir que este modelo deba ser tomado como absoluto, como la “panacea” a la hora de argumentar y tomar decisiones, sino que pretendemos llamar la atención sobre dicho modelo como una buena alternativa, entre muchas otras, que en ocasiones nos pueda servir de mucha utilidad a la hora de reflexionar sobre nuestras decisiones y acciones. En suma, vivimos en un mundo rutinario de decisiones donde simplemente argumentar no basta, hay que hacerlo bien, con solidez, contemplando posibilidades, abiertos a la crítica, considerando como valiosos los argumentos de los demás, con responsabilidad y dado el caso, generando mejores espacios para convivencia. Lo cual nos permitirá mejorar nuestras condiciones de vida.

Bibliografía

Aristóteles. (1982). Tratados de lógica (órganon I). Madrid, España: Editorial Gredos.

Aristóteles. (1998) Retórica. Madrid, España: Alianza editorial.

Gasché, R. (2010). Un arte muy Frágil: sobre la retórica de Aristóteles. Santiago de Chile: Metales Pesados.

Perelman, C. El tratado de la Argumentación. Madrid, España: Editorial Gredos.

Perelman, C. (Agosto-Diciembre 2007). Lógica formal y lógica informal. Praxis filosófica. (25), 139-143.

Santibáñez, C. (2010) Retórica, dialéctica o pragmática: a 50 años de los usos de la argumentación de Stephen Toulmin. Circulo de lingüística aplicada a la comunicación (42), 91-125.

Toulmin, S. (2007). Los usos de la argumentación. Barcelona, España: ediciones península.

Toulmin, S., Rieke, R., y Janik, A. (1979) An introduction to reasoning. New York, EEUU. Macmillan publishing co., inc.

Trujillo, J. (Julio-diciembre de 2007). Stephen Toulmin. Los usos de la argumentación. Praxis filosófica, (25), 159-168.

Toulmin, S. (1979). *introduction to reasoning*. Boston: Macmillan.

Toulmin, S. (1984). *segundo nivel de analisis: la fuerza de los argumentos*. En: *Introducción al Razonamiento*. EE.UU: Macmillan Publishing Company.