

LA ARGUMENTACIÓN

La palabra argumentación proviene del latín *argumentatio - onis*, noción que también significa “argumentos”... del verbo *arguo, -ui, -utum*, probar, demostrar, hacer constar, denotar, contradecir, refutar, desmentir.

La definición de argumentación alude a la acción de argumentar, es decir, a la tarea consistente en dar argumentos, lo que equivale a proporcionar razonamientos para demostrar algo. El profesor Atienza, citando a Lorenzen, señala que argumentar es un acto del lenguaje que solo cabe efectuar en determinadas situaciones; en concreto, en el contexto de un diálogo (con otro o con uno mismo) cuando aparece una duda o se pone en cuestión un enunciado, y aceptamos que el problema se ha de resolver por medios lingüísticos (sin recurrir, por lo tanto, a la fuerza o a la coacción física).

Trasladada esa idea al mundo jurídico y, en especial, a la actividad de los jueces, la argumentación aparece como una actividad necesaria para resolver un problema jurídico que se plantee en nuestro trabajo cotidiano.

Argumentar es el acto de producir argumentos. Producir un argumento es presentar razones para defender una conclusión.

El argumento es una serie de aseveraciones (oraciones, proposiciones), dentro de una oración más amplia o dentro de un grupo de oraciones gramaticalmente diferenciadas, que individualmente o en su conjunto dicen “apoyar”, “demostrar” o “dar prueba de otra aseveración”.

Según Anthony Weston, autor de “Las claves de la argumentación”, argumentar consiste en “ofrecer un conjunto de razones o de pruebas en apoyo de una conclusión. En este sentido, no es simplemente la afirmación de ciertas opiniones, ni

se trata simplemente de una disputa. Los argumentos son intentos de apoyar ciertas opiniones con razones”.

¿Qué es un argumento?

Un argumento es la expresión de un razonamiento, ya sea oral o escrita, como parte del intento lógico por demostrar la validez o invalidez de una tesis o proposición, mediante su vínculo con una serie de conclusiones.

Dicho en otros términos, un argumento es una forma de razonamiento que justifica una postura respecto a algo, a través de un conjunto de premisas y una conclusión lógicamente extraída de ellas. Argumentar, por ende, significa dar argumentos al otro, por ejemplo, como lo hacen los abogados durante un juicio para intentar convencer al juez.

Los argumentos forman parte de los discursos y las opiniones, pero no siempre son válidos o convenientes. Por eso, no siempre tienen éxito en defender una postura, o sea, en convencer o motivar a una acción. Por ejemplo, una discusión típicamente consiste en dos o más personas intercambiando argumentos para tratar de hacer que los demás piensen un asunto como ellos lo hacen.

La validez de un argumento depende del procedimiento lógico que ofrezcan, para lo cual deben ser coherentes y consistentes, es decir, no deben contradecirse a sí mismos, ni deben carecer de estructura formal (o sea, no pueden tener “vacíos”). En caso de que no sean válidos, a menudo se conocen como falacias.

Características de la argumentación

1) Coherencia: La argumentación se fundamenta en premisas, antecedentes, las cuales no deben producir una conclusión contradictoria.

2) Razonabilidad: Toda argumentación debe ser capaz de producir una conclusión que debe ser razonable.

Estandarización de argumentos

Algunas personas argumentan de manera transparente y organizada. Ellas exponen claramente sus objetivos (vale decir, las conclusiones a las que quieren llegar) y el camino que recorrerán para alcanzar esos objetivos (vale decir, las razones que llevan a sus conclusiones). Pero no todos argumentan de forma clara. Para tornar más clara y comprensible la estructura de sus argumentos, se debe someter a un procedimiento que puede ser denominado estandarización.

Consideremos un ejemplo simple: Sherlock Holmes, el célebre detective inglés, encuentra un viejo sombrero de fieltro. Holmes, aunque no conozca al propietario de este sombrero, le cuenta a Watson muchas cosas sobre su propietario, puesto que afirma, por ejemplo, que se trata de un intelectual. Watson, como era habitual, pide que Holmes esclarezca su afirmación. A modo de respuesta, Holmes coloca el sombrero sobre su cabeza. El sombrero resbala por su cabeza hasta apoyarse en la nariz. Holmes dice que es una cuestión de volumen. Un hombre con una cabeza tan grande debe tener algo dentro de ella.

Holmes tiene ciertas razones para creer que el dueño del sombrero es un intelectual. El argumento de Holmes puede ser estandarizado de la siguiente forma:

1. Hay un sombrero grande que le corresponde a algún dueño.
2. Los dueños de sombreros grandes tienen una cabeza grande.
3. Las personas que tienen una cabeza grande tienen un cerebro grande.
4. Las personas con un cerebro grande son intelectuales.

Luego,

5. El propietario del sombrero es un intelectual.

Al estandarizar el argumento de Holmes, se divide en dos partes. Una parte es aquella que precede al luego, la cual está compuesta por frases que se denominan premisas. Un argumento debe tener una premisa (como mínimo), pero el de Holmes (de acuerdo con la estandarización sugerida) tiene cuatro. La frase que viene después del luego es la conclusión. El luego es el término que marca la transición entre las premisas y la conclusión (otros términos podrían cumplir la misma función:

'entonces', 'por tanto', 'así', de esta forma, etc.). Muchas veces enumeramos las frases para referirnos a ellas de manera rápida y simple. En el caso del argumento de Holmes, la estandarización envolvió la formulación de premisas que el propio Holmes no pronunció, pero las dejó implícitas (por ejemplo, la premisa 2). Es común que las premisas implícitas sean explicitadas en la estandarización de argumentos y que, por tanto, el argumento estandarizado resulte más largo que el argumento original. Pero este no siempre es el caso. A veces, el autor de un argumento es repetitivo o prolijo, y nosotros terminamos suprimiendo las afirmaciones superfluas cuando se estandariza su argumento.

Es muy importante que se recuerde que la estandarización tan solo sirve para tornar la estructura de un argumento más transparente. Al estandarizar un argumento, no debemos intentar perfeccionarlo y mucho menos empeorarlo. Nuestro objetivo es entender el argumento tal cual fue producido por su autor. Como intérpretes, no debemos distorsionar el argumento.

Argumentos complejos

Denominamos argumento simple a un conjunto de frases compuesto por una o más premisas interdependientes y una única conclusión.

Los argumentadores justifican (muchas veces) sus creencias no solo en un único argumento simple, sino en una serie de argumentos simples relacionados.

Consideremos el siguiente argumento: "Hay por lo menos dos razones para creer que estudiar derecho es una buena idea: el bachiller en derecho tiene muchas oportunidades de empleo, y el bachiller en derecho también goza de un prestigio social". Es engañoso estandarizar este argumento de la siguiente forma:

1. El bachiller en derecho tiene muchas oportunidades de empleo.
2. El bachiller en derecho goza de un prestigio social.

Luego,

3. Estudiar derecho es una buena idea.

En una estandarización solo debemos posicionar las premisas en secuencia cuando consideremos que ellas afirman razones interdependientes para creer en la conclusión.

Por otro lado, las premisas del argumento que recomienda el estudio del derecho no son interdependientes.

Se puede decir lo siguiente:

1. El bachiller en derecho goza de un prestigio social.

Luego,

2. Estudiar derecho es una buena idea.

Este argumento no está incompleto. La premisa 1 expresa una razón independiente para creer que la conclusión es verdadera. Lo mismo se puede decir sobre el siguiente argumento:

1. El bachiller en derecho tiene muchas oportunidades de trabajo.

Luego,

2. Estudiar derecho es una buena idea.

Los dos argumentos juntos son capaces de defender mucho mejor la conclusión, pero si ellos están separados pierden fuerza. Si estos dos argumentos simples son independientes, entonces el individuo que defienda la conclusión de que estudiar derecho es una buena idea basándose en los dos tipos de consideración (sobre las oportunidades de trabajo y prestigio social) emplea, en vez de un argumento simple, un argumento complejo compuesto por dos argumentos simples convergentes. Una estandarización adecuada de este argumento complejo tendría que encontrar algún medio para mostrar lo que hay de especial en la forma como se relacionan las premisas.

Por lo tanto, los argumentos simples pueden combinarse para formar argumentos complejos. Cuando los argumentos simples convergen hacia una misma conclusión, ellos forman lo que denominamos argumento complejo convergente. Un segundo tipo de argumento complejo que nos interesa es el argumento complejo encadenado.

Los argumentos complejos encadenados son series de argumentos simples relacionados de tal forma que la conclusión de un argumento simple funciona como premisa de un argumento simple subsecuente. Veamos un ejemplo:

1. Las comidas grasosas hacen mal a la salud.

Luego,

2. Debemos evitar las comidas grasosas.

3. La carne de puerco es una comida grasosa.

Luego,

4. Debemos evitar la carne de puerco.

La frase 2 es la conclusión de un argumento simple (que tiene a la frase 1 como premisa) y, al mismo tiempo, es la premisa de otro argumento simple que tiene a la frase 3 como segunda premisa y a la frase 4 como conclusión. La frase 2 es una conclusión intermedia del argumento complejo encadenado, y la frase 4 es la conclusión final de ese argumento. Un argumento complejo encadenado puede ser bastante largo. Por tanto, este argumento puede pasar por varias conclusiones intermedias antes de llegar a la conclusión final.

Los argumentos que aparecen en las decisiones judiciales, las denuncias de los fiscales, las peticiones de abogados, tienden a ser complejos (convergentes y/o encadenados).

Justificación externa y justificación interna

La estandarización no hace más que revelar y esclarecer la estructura de un argumento. La evaluación del argumento estandarizado -la afirmación de que este es bueno o malo, fuerte o débil- depende de otras consideraciones. Un buen argumento es aquel que pasa por dos pruebas: la prueba de la justificación externa y la prueba de la justificación interna. Se dice del argumento que pasa por la prueba de la justificación externa que este se encuentra externamente justificado; mientras que el argumento que pasa por la prueba de la justificación interna está internamente justificado.

Las dos pruebas son independientes, una de la otra. Un argumento está externamente justificado si tiene premisas verdaderas. Por otro lado, un argumento está internamente justificado si sus premisas constituyen una defensa lógicamente adecuada de su conclusión (lo que, como veremos, no exige que las premisas sean verdaderas). Comparemos:

A

Alceu Valença es de Pernambuco.

Luego,

Alceu Valença es de Argentina.

B

Alceu Valença es de Minas.

Luego,

Alceu Valença es de Brasil.

Ninguno de los dos argumentos es bueno. El primero tiene una premisa verdadera (y, por tanto, está externamente justificado), pero la premisa no constituye una defensa lógicamente adecuada de la conclusión. El hecho de que Alceu Valença sea de Pernambuco no nos permite concluir que él sea de Argentina. El argumento A no está internamente justificado. B, por otro lado, está internamente justificado porque, si fuese verdad que Alceu Valença es de Minas, sería posible concluir que él es de Brasil. Pero la premisa del argumento B no es verdadera y, por tanto, el argumento no está externamente justificado. Un buen argumento debe tener los dos atributos: premisas verdaderas y capaces de proporcionar una buena defensa de la conclusión. Veamos un ejemplo:

C

Alceu Valença es de Brasil

Luego,

Alceu Valença es latinoamericano.

C tiene los dos atributos de los que debe gozar todo buen argumento: su premisa es verdadera y lleva efectivamente a su conclusión. Se debe notar que aquí no se usa la expresión 'buen argumento' como sinónimo de 'argumento eficaz' o 'argumentos persuasivos'. Existen argumentos que tienen premisas falsas o problemas lógicos,

pero acaban persuadiendo a las personas. Por otro lado, existen argumentos con premisas verdaderas que establecen adecuadamente sus conclusiones, pero no persuaden a nadie (Galileo, por muy buenos que fuesen sus argumentos en defensa del heliocentrismo, difícilmente convencería a los inquisidores). En la práctica jurídica, se dice comúnmente que los "buenos" abogados son aquellos que persuaden a los jueces con mucha frecuencia, vale decir, aquellos que suelen ganar sus causas.

Pero esos buenos' abogados no siempre persuaden a los jueces usando buenos argumentos (en el sentido que aquí se emplea la expresión). Por el contrario, un "buen" abogado es, muchas veces, aquel que se vale de trucos retóricos y otros subterfugios para confundir y engañar, en vez de esclarecer e instruir.

La teoría de la argumentación distingue entre argumentos deductivos e inductivos. Los argumentos inductivos buscan establecer su conclusión como siendo probable, dada la veracidad de las premisas. Los argumentos deductivos pretenden establecer su conclusión como siendo necesaria o cierta, dada la veracidad de las premisas. Esta diferencia es importante porque ella tiene una influencia sobre los criterios que deben ser usados para evaluar la capacidad que tienen las premisas para proporcionar una defensa adecuada de la conclusión (justificación interna). Los argumentos deductivos, en lo que se refiere a su justificación interna, son juzgados de acuerdo con un criterio de evaluación más riguroso que los argumentos inductivos. Consideremos el siguiente argumento:

D

Caetano Veloso es de Brasil.

Luego,

A Caetano Veloso le agrada el arroz y frijol.

D, entendido como un argumento deductivo, no está internamente justificado. A fin de cuentas, es posible que a un brasileño no le agrade el arroz y frijol. La premisa, aunque sea verdadera, no garantiza como cierta la veracidad de la conclusión. Por

otro lado, tomado como un argumento inductivo, D pasa la prueba de la justificación interna. Es tan común que a los brasileños les gusten el arroz y frijol. El hecho de que Caetano Veloso sea brasileño torna por lo menos probable la conclusión de que le gusta el arroz y frijol.

¿Cómo saber si un determinado argumento es deductivo o inductivo? Esta es una cuestión difícil y controvertida, pero consideramos que todo depende de las intenciones del propio autor del argumento. Aunque los autores de argumentos reales no siempre revelen sus intenciones de forma clara, ellos pueden hacerlo a través de la inclusión de adverbios específicos después del luego.

Consideremos dos versiones posibles del argumento D:

D*

Caetano Veloso es de Brasil.

Luego (necesariamente o ciertamente),

A Caetano Veloso le gusta el arroz y frijol.

D**

Caetano Veloso es de Brasil

Luego (probablemente),

A Caetano Veloso le gusta el arroz y frijol.

Si el autor del argumento pretende que la veracidad de la conclusión sea garantizada por la veracidad de las premisas, el argumento es deductivo (este es el caso de D*). Si el autor pretende que la veracidad de la conclusión sea tan solo probable, dada la veracidad de las premisas, el argumento es inductivo (este es el caso de D**). En cualquier caso, el argumento solo estará internamente justificado si esas pretensiones, deductiva o inductivamente, fueron realmente satisfechas.

Los profesionales del derecho dan una gran importancia a cierto tipo de argumento deductivo. Tenemos en mente el denominado silogismo jurídico. Veamos un ejemplo:

E

Quien conduzca bajo la influencia del alcohol debe ser sancionado.

Juan condujo bajo la influencia del alcohol.

Luego,

Juan debe ser sancionado.

En contextos jurídicos, los silogismos de este tipo suelen ser formulados con la pretensión de que la veracidad de la conclusión sea garantizada por la veracidad de las premisas. De hecho, el silogismo E está internamente justificado. Analicemos E y F (que citaré a continuación). F también es un silogismo, pero carece de justificación interna. Aunque las premisas sean verdaderas, de ellas no se sigue la siguiente conclusión:

F

Quien conduzca bajo la influencia del alcohol debe ser sancionado.

Juan condujo bajo la influencia de la marihuana.

Luego,

Juan debe ser sancionado.

La argumentación jurídica no se reduce al silogismo, solo cumple un papel importante en la argumentación jurídica. Es común que el silogismo figure, al lado de otros tipos de argumento, como uno de los elementos constituyentes de los argumentos complejos que caracterizan al discurso jurídico. Hay que alejarse de la idea impopular entre los juristas contemporáneos de que la argumentación jurídica es estrictamente silogística.

Resumen

- ❖ Argumentar es presentar razones para defender una conclusión.
- ❖ Los argumentos pueden ser estandarizados para que queden más claros y sean más fácilmente evaluados. Estandarizar envuelve distinguir entre frases que cumplen la función de premisa' y 'conclusión'.
- ❖ La persona que estandariza no debe distorsionar el argumento original.
- ❖ Los argumentos simples son conjuntos de frases compuestos de una conclusión y una o más premisas interdependientes.

- ❖ Los argumentos complejos son conjuntos de argumentos simples que convergen hacia una misma conclusión o que se encadenan, pasando por conclusiones intermedias hasta llegar a una conclusión final.
- ❖ Un buen argumento debe estar tanto interna como externamente justificado. La justificación interna se refiere a la corrección lógica, vale decir, a la capacidad de las premisas para ofrecer una defensa adecuada de la conclusión. La justificación externa se refiere a la veracidad de las premisas.
- ❖ La justificación interna y la justificación externa son atributos mutuamente interdependientes. Un argumento puede tener premisas verdaderas y presentar (al mismo tiempo) algún problema lógico. Por otro lado, un argumento puede ser lógicamente perfecto y tener (al mismo tiempo) premisas falsas.
- ❖ La justificación interna de un argumento es cotejada de distintas maneras, dependiendo del carácter deductivo/inductivo del argumento. El silogismo jurídico suele ser formulado con pretensiones deductivas y, por lo tanto, solo puede ser considerado internamente justificado si la veracidad de su conclusión fuese garantizada por la veracidad de sus premisas.

Referencia:

Andrés Vicente, E. (s.f.). Argumentación. Enciclopedia Significados. Obtenido de:
<https://www.significados.com/argumentacion/>

Equipo editorial de lidefer. (2022). Argumento. Lidefer. Obtenido de:
<https://www.lifeder.com/argumento/>

Lidia Rodríguez, A. (2008). La argumentación. Universidad Nacional Autónoma de México. Obtenido de:
https://conceptos.sociales.unam.mx/conceptos_final/407trabajo.pdf