

✓ LA PRACTICA DE LA ARGUMENTACION

LUIS ENRIQUE GARCIA P.

Licenciado en Filosofía, USABU, diplomado en Psicología de la Escritura, Milán. Máster en Historia y Filosofía de la Ciencia; Indiana University, USA. Director del Centro de Investigaciones Universidad de Caldas. Profesor Universitario. Docente. Autor.

INTRODUCCION

La argumentación es una actividad cotidiana y necesaria en la vida del profesional, del jurista, del vendedor, del financiero y hasta del hombre del café... Todos pretendemos defender con éxito nuestros puntos de vista y debilitar o refutar los del adversario. Incluso puede suponerse sensatamente que la argumentación tiene un valor de supervivencia para la especie humana, por cuanto que mediante ella se logra a menudo dirimir pacíficamente los conceptos personales y grupales. Cuando se agota la opción argumentativa, persuasiva, racional, surgen alternativas menos sanas desde el punto de vista psicológico y social, como son la mutua hostilidad, la fuerza o la violencia.

En este artículo expondremos una reflexión sobre la argumentación, precisaremos este concepto y otros con él relacionados, para luego exponer algunas estrategias de presentación e impugnación de argumentos; finalmente, enfatizaremos algunas características de la argumentación jurídica.

CONCEPTOS BASICOS

Razonar es un proceso mental mediante el cual relacionamos ideas o juicios. Cuando en esta actividad intervienen premisas, o afirmaciones que apoyan cierta conclusión tenemos entonces una **inferencia**. La conclusión puede presentarse al comienzo, en la mitad o al final de la inferencia. Las premisas son el punto de partida de la inferencia y el fundamento de la conclusión y pueden ser hechos comprobados, supuestos, principios bien establecidos, afirmaciones de autoridades en la materia, etc. Por ejemplo, alguien puede concluir que "ninguna persona actúa libremente" con base en que "todos los actos humanos están fatalmente determinados por la naturaleza, la sociedad o el pasado personal, como lo han sostenido pensadores como Spinoza y Freud"; en este ejemplo, observamos la conclusión al comienzo y luego dos premisas, la primera de las cuales es un supuesto filosófico y la segunda una apelación a la autoridad intelectual de otros. Ahora bien, una inferencia resulta incorrecta, inválida, ilógi-

ca, cuando la conclusión no está bien fundamentada en las premisas (como al concluir por ejemplo, que "los billetes de esa tienda son falsos, pues ayer me devolvieron uno falso), y es válida cuando las premisas ofrecen un buen soporte a la conclusión en cuyo caso caben dos posibilidades: a) que el apoyo de las premisas sea total, de tal manera que si las premisas fueran verdaderas la conclusión tendría necesariamente que serlo también (como en el célebre argumento: "Todos los hombres son mortales y todos los atenienses son hombres, por lo tanto, todos los atenienses son mortales"); y b) que la verdad de las premisas no haga necesaria la conclusión sino probable, es decir, que dadas las premisas tenemos más motivos o razones para aceptar la conclusión y no una afirmación contraria, como cuando confiamos en alguien sobre la base que hasta el momento no nos ha defraudado. En a) tenemos una inferencia **deductiva** y en b) una **inductiva**.

Cuando la inferencia se verbaliza, explicitando claramente las premisas y la conclusión hablamos entonces de una **demonstración** (como en matemáticas y en alegatos jurídicos). Finalmente, la **argumentación** es a la vez razonamiento, inferencia, demostración, pero posee un matiz adicional y característico: está destinada a convencer, a cambiar las ideas, actitudes, acciones o decisiones de un interlocutor o auditorio (a quienes se dirige el esfuerzo de persuasión) La argumentación tendrá objetivos o fines diferentes según la manejen jueces, abogados, vendedores, científicos, legisladores, etc.

ANTECEDENTES

El arte de argumentar ha sido cultivado desde la antigua Grecia, donde recibió el nombre de **Retórica**. Las reformas democráticas del gran estadista Pericles (490-429) crearon un nuevo tipo de profesional: los abogados litigantes de entonces -mal llamados "sofistas"- quienes se ocuparon de defender ante los jueces las causas y reclamos

del pueblo, de los no-aristócratas. Cultivaron con celo el manejo de la palabra, de la argumentación, no tanto para buscar la verdad o para defender la virtud sea cual fuere cuanto por defender al cliente. De ahí la acérrima crítica que les dedica Sócrates en el diálogo platónico (1) y los juicios peyorativos de Aristóteles (2).

Cicerón (106-46) criticó a Sócrates por separar la filosofía de la retórica. En su obra **De Oratore** sostiene que el conocimiento proporcionado por la filosofía adquiere realmente importancia sólo cuando se usa eficientemente en la orientación del sentido de la vida del hombre y en los asuntos cotidianos de la sociedad; y es precisamente la retórica la disciplina que debe enseñarse para hacer efectivo este conocimiento. La una sin la otra es estéril, de nada sirve. "Ellos-Platón y los demás filósofos, escribe Cicerón- dejaron las causas forenses para musas más agrestes y menos cultas, como ellos mismos solían decir. Así, la elocuencia forense, despreciada y repudiada por los filósofos, careció de muchos y grandes auxilios... a los doctos les faltó la elocuencia y a los disertos la elegante doctrina" (3). En el terreno político, continúa Cicerón, la persuasión que se puede lograr con la retórica es preferible a la violencia, que surge fácilmente cuando los individuos huyen del diálogo racional y se atrincheran tozudamente en sus posiciones ideológicas. El mismo-Cicerón- fue un vivo ejemplo de unir creativamente la sabiduría filosófica con la elocuencia, al servicio del pueblo romano.

Durante la Edad Media y el Renacimiento la retórica adquirió gran sofisticación; se practicaba la invención de todo tipo de argumentos (desde matemáticos hasta poéticos) y de técnicas (orales, gesticulativas, corporales) con el fin de aprender a mover y conmover a los oyentes.

Con la invención de altoparlantes y de medios masivos de comunicación, el arte de la retórica sofisticada y gesti-

culativa y los "argumentos de pulmón" han caído en desuso (excepto en uno que otro parlamento) y hoy no se encuentran ni para satisfacer la curiosidad, textos como los de antaño, que sugerían hasta el más mínimo movimiento facial o digital para acompañar determinada palabra o frase. Sin embargo, recientemente ha reaparecido en el campo jurídico una Nueva Retórica, a partir de los trabajos de Charles Perelman (4), que "tiene por objeto el estudio de técnicas discursivas que tratan de provocar y de acrecentar la adhesión de los espíritus a tesis que se presentan para su asentimiento" (5). Y es que, como lo sostenía Cicerón, el mero conocimiento no basta; es preciso saber transmitirlo con propiedad y eficiencia. Las personas cultas, los profesionales, los juristas y quienes en este competitivo mundo requieren vender artículos, ganar pleitos, electores o jurados para el éxito de sus causas, deben leer y asimilar cuantiosa información, al tiempo que necesitan saber expresarla con claridad y fuerza persuasiva.

Aunque la lógica es -al igual que la matemática- una disciplina neutra, pues su única pretensión es señalar si la conclusión se deriva deductiva o inductivamente de las premisas, la práctica de la argumentación le está íntimamente vinculada, pues en el ejercicio analítico de los argumentos se consideran los modos para presentarlos, refutarlos u objetarlos, y las estrategias que pueden utilizarse para articular las ideas propias o desbaratar las del adversario. A diferencia de la lógica, la argumentación no es necesariamente demostrativa, pues su propósito es obtener la adhesión a una tesis, adhesión que puede ser de una intensidad variable, porque en la argumentación no se manejan exclusivamente verdades sino también valores, donde cada nuevo elemento conceptual, o variación del estado de ánimo, modifica la aceptación o rechazo del argumento.

LA PRESENTACION DEL ARGUMENTO

En un discurso argumentativo exitoso deben entrar en consideración numerosos aspectos sociológicos, psicológicos, contextuales, etc., que el autor del argumento debe captar con ayuda de la información disponible y de su intuición.

Para persuadir a un auditorio o interlocutor lo primero es, pues, conocer el ambiente, la "atmósfera" ideológica y axiológica imperante, las tesis que admiten de antemano (lo que los políticos resuelven fácilmente con sus apresuradas encuestas de opinión). Ligar una argumentación con unas premisas a las que sólo se concede una adhesión de pasada escribe Perelman es tan desastroso como colgar un pesado cuadro en un clavo mal clavado en la pared (6). Por eso, un mismo discurso político, religioso o ideológico será atractivo o ridículo según los oyentes admitan o no los presupuestos básicos del orador. Dejando por sentado este principio fundamental, veamos algunas sugerencias relevantes para la eficacia del discurso argumentativo:

1. Quien argumenta debe tener muy en claro su propósito, su objetivo, su táctica, y algunas alternativas sustitutas para presentar en caso de que se complique su objetivo principal.
2. Debe reconocer fríamente la fuerza de los hechos y de las premisas en que se va a fundamentar. Todo individuo tiende espontáneamente a sobrevalorar los propios supuestos y a subestimar los ajenos, llevándose por ello aplastantes sorpresas. Aunque la confianza en sí mismo es un factor primordial, no lo es menos la apreciación objetiva que le permita subsanar oportunamente las debilidades de su exposición.
3. Para que la argumentación ejerza influencia es preciso que sea escuchada preferentemente con interés e incluso con cierta dosis de buena

voluntad, para lo cual el oyente debe sentir las premisas pertinentes, cercanas, emocionalmente resonantes y que no despierten fácilmente refutaciones u opciones diferentes. De ahí la importancia de "leerse uno el discurso con anterioridad a su presentación, como si uno mismo fuera un oyente crítico".

4. Generalmente un argumento aislado no basta para persuadir. Se requiere moldear la actitud emocional o cognitiva del auditorio para que acepte la tesis principal, mediante la confluencia de varios argumentos.
5. Cuando el número de argumentos relevantes del debate es extenso, conviene organizarlos previamente según su fuerza y, colocándonos en el lugar del oyente, exponerlos en una de las tres secuencias siguientes:
 - a) Fuerza creciente (los débiles al comienzo y los fuertes al final).
 - b) Fuerza decreciente.
 - c) Fuertes al comienzo y al final (esta es la forma más recomendable).
6. Es preciso sopesar la relación personal (económica, jerárquica, familiar) con el interlocutor, para no despertar en él actitudes defensivas.
7. El orador debe estar atento a las reacciones físicas de sus oyentes, para captar qué frases, anécdotas, etc. suscitan simpatía, atención o antipatía, y así, adaptar la exposición a medida que transcurre. El orador que se dedica a "mirar al zarzo" termina en las nubes, alejado de su auditorio e ignorante del impacto de su discurso.

LA IMPUGNACION DE LOS ARGUMENTOS

Un argumento ajeno se puede refutar cuando se demuestra que la con-

clusión es errónea, falsa, inconveniente o insostenible. O se puede **objetar** cuestionando la evidencia, los valores, los datos o las doctrinas presentadas en favor de la conclusión. A este fin, mencionemos algunas estrategias:

1. Prolongar los argumentos o analogías del oponente en favor de nuestras propias tesis.
2. Elogiar su talento, su prestigio, etc., antes de "soltar" nuestros más poderosos argumentos.
3. Reclamarle pruebas o razones adicionales que sustenten sus premisas y conclusiones.
4. Descubrir falacias formales (afirmación del consecuente, negación del antecedente, por ejemplo) que invaliden formalmente su discurso. O señalar las falacias informales que comete (generalización apresurada, conclusión inatente, causas falsas, círculo vicioso, etc.) (7).
5. Demostrar que los hechos argüidos como evidencia no están suficientemente bien establecidos.
6. Objetar las presuposiciones o creencias básicas en que su fundamentan las premisas presentadas.
7. Demostrar, cuando sea posible, que las premisas son contradictorias (como las que se escuchan en los discursos preelectorales cuando prometen extender y mejorar los servicios públicos sin elevar los impuestos ni la inflación).
8. Señalar posiciones anteriores del oponente que contradigan las actuales. Aunque toda persona puede cambiar sus criterios con el tiempo, este recurso es retóricamente importante por cuanto que obliga al oponente a presentar aclaraciones que terminan debilitando su posición actual.
9. Destacar la irrelevancia o escasa importancia de los hechos o afirmaciones que propone.

10. Hacerle o exigirle distinciones, aclaraciones o precisiones a sus conceptos o a sus tesis claves.

11. Demostrar que sus fuentes de información son poco dignas de crédito.

12. Mostrar iguales consecuencias, es decir, hacer que el ponente tenga que admitir las mismas conclusiones que rechaza (como cuando los defensores de la guerrilla cuestionaban el paramilitarismo y se les demostraba que la misma guerrilla es otra forma de paramilitarismo).

13. Contraargumentar, o sea, usando las mismas premisas del adversario, llegar a una conclusión diferente (8).

14. Encontrar absurdos, es decir, demostrar que si se aceptan los puntos de vista del oponente se entra en franca contradicción con hechos, creencias o valores bien establecidos o aceptados por la mayoría.

15. Emplear, con la mayor discreción, el recurso al chiste o a la ironía, en el momento apropiado.

16. Vale insistir que no todas las argumentaciones se ganan o se pierden con razón lógica. A veces pesa más el discurso emocional que el racional. Todo depende del contexto psicosocial, de las circunstancias, de los objetivos propuestos y si son a corto, largo o mediano plazo.

Finalmente, anotamos que la argumentación persuasiva requiere táctica y estrategia, y, ante todo, serenidad, pues la emocionalidad altera el pensamiento y genera torpezas, vacíos o defectos en la defensa (el argumentador cae más tarde en la cuenta de que debió decir tal cosa o callar tal otra).

RECURSOS JURIDICOS EN LA ARGUMENTACION

El arte de argumentar requiere distintas exposiciones según se vaya a ejercitar en el comercio, el derecho, la

política, las finanzas. A manera de conclusión, y dada la difusión del debate jurídico a todo nivel ("todo colombiano parece llevar un abogado adentro") vamos a dedicarle unos párrafos a la argumentación jurídica.

Aunque la argumentación legal resulta inerte cuando se enfrenta a la fuerza física, al poderío económico ("bien o mal, un rico sabe más"...), o a otras presiones extra-racionales, el razonamiento jurídico, desde la Revolución Francesa, se ha constituido en un instrumento de justificación racional en todos los estados modernos de Derecho.

En todas las áreas donde interviene el discurso legal (formular leyes y normas, interpretarlas, aplicarlas, solucionar conflictos entre partes) resultan elementos de controversia lógicos, extra-lógicos y lingüísticos que tienen relación con la racionalidad interna de las leyes o con la justificación de las decisiones jurídicas.

No es este el lugar para exponer las diversas teorías sobre el Derecho, pero destacamos que todas tienen en común la aspiración de armonizar la justicia con la equidad en las leyes y normas que generan. Empero, los hechos humanos y también los naturales superan con creces a las leyes y teorías que pretenden englobarlos o normatizarlos; siempre resultarán nuevos hechos y situaciones que el legislador no pudo prever. Por otra parte, los sistemas jurídicos diseñados aparentemente con base en criterios deductivos, no escapan a la limitación intrínseca de los sistemas deductivos señalada por K. Godel; si el sistema (constitucional, legal, normativo, etc.) se esfuerza en amparar todos los casos posibles, termina incluyendo contradicciones o antinomias; y si trata de evitar las contradicciones, queda incompleto, deja lagunas que alguien debe llenar (como ocurre actualmente con nuestra nueva Constitución). De ahí que la argumentación jurídica no se pueda limitar a hechos y leyes establecidos. Puede (y debe) in-

cluir principios de interpretación y máximas generales que conduzcan a conciliar la fidelidad al Derecho con el carácter razonable y aceptable de las conclusiones, los fallos o las decisiones.

A continuación expondremos de manera sucinta algunos principios exegéticos o interpretativos y los llamados tópicos jurídicos que, en la argumentación, ayudan a conducir a soluciones satisfactorias o favorables sin alterar la coherencia y la flexibilidad del Derecho (9).

a) Recursos interpretativos

1. "A contrario": dada una proposición jurídica que afecta a un sujeto o grupo explícito, se sigue, a contrario, que, salvo otras disposiciones expresas, la proposición no afecta a ningún otro grupo o sujeto.
2. Analogía: una disposición que afecta (obliga o normatiza) a una clase de sujetos, se aplica a grupos semejantes. Por ejemplo, si está prohibido traer perros por la molestia que producen, por analogía se sigue que no pueden traer chimpancés.
3. "A completitudine": a falta de reglas que cobijen todos los casos, se concluye que los no regulados son indiferentes, permitidos, prohibidos u obligatorios.
4. "A coherencia": un legislador, presumiblemente razonable, no puede regular una misma situación de manera incompatible.
5. "A fortiori": una disposición jurídica se aplica, con mayor razón, a casos más evidentes. Por ejemplo, si está prohibido andar sobre el césped, a fortiori, queda prohibido arrancarlo.
6. Psicohistórico: da importancia a la voluntad o intenciones del legislador, que se descubre revisando los hechos que dieron origen a la disposición, los trabajos preparatorios, etc.

7. Reducción al absurdo: supone que el legislador razonable no hubiera admitido consecuencias ilógicas o inicuas que resultaran de la aplicación actual de la ley.
8. Finalista: cuando los casos trascienden los límites de la norma escrita, tiene mayor importancia el espíritu o la intención que inspiró la ley.
9. Circunspección: cuando los textos son claros y explícitos para el caso, sobran las interpretaciones.
10. "Ab exemplo": la ley puede interpretarse conforme a precedentes en su aplicación.
11. Naturalista: en una situación imprevisible, la ley no puede aplicarse si altera la naturaleza de las cosas (que, cual sea esa naturaleza, es otro problema).

b) Tópicos generales

1. La ley posterior deroga la ley anterior.
2. La ley especial prima sobre la general.
3. El caso juzgado debe reconocerse como verdadero.
4. El juez no se ocupa de nimiedades.
5. La condena no puede sobrepasar a la demanda.
6. Se debe escuchar a la parte contraria.
7. En caso de duda, debe decidirse a favor del reo.
8. Nadie puede transferir más derechos de los que posee.
9. Cuando el azar es la causa, el propietario asume el daño.
10. Se debe presumir que la gente es buena.
11. La negligencia o el desconocimiento vencible no puede constituirse en excusa para infringir la ley.

12. El derecho favorece lo que es legítimo.
13. Las excepciones son de interpretación estricta.
14. No se puede ser juez de la propia causa.
15. La reincidencia exige mayor severidad.
16. El juez debe alcanzar certidumbre para decidir.
17. No se es dueño de lo adquirido sin razón jurídica.
18. En la duda, hay que dividir por partes iguales.
19. En un litigio insoluble, se puede recurrir al sorteo.
20. El que incide en culpa debe soportar las consecuencias.
21. El silencio no obliga a nada.
22. Importa más la voluntad expresa que la intención no manifiesta.
23. No se puede abusar del derecho.
24. La confianza y la buena fe merecen protección.
25. El derecho no debe ceder a su violación (legítima defensa).
26. Nadie está obligado a lo imposible.
27. La acción oportuna está permitida.
28. Lo insoportable o insostenible no puede ser objeto de derecho.
29. Se admiten excepciones en casos inesperados desgraciados o de fuerza mayor.

La aplicación pertinente de estas y otras máximas generales que se encuentran en todos los sistemas jurídicos, permiten que los argumentos y las controversias jurídicas conduzcan a decisiones más satisfactorias, razonables, aceptables y equitativas, que, en última instancia, constituyen el objeto de la necesidad social del Derecho.

REFERENCIAS

1. PLATÓN, *El sofista*.
2. ARISTÓTELES, *Refutaciones sofistas*. Organon.
3. CICERÓN, *El Orador*, obras completas, I, Anaconda, Bs. Aires, 1946, pg.489.
4. PERELMAN CH., *Le champ de l' argumentation*, P.U.B. , 1970.
5. IBID. pg. 6.
6. PERELMAN CH., *La lógica jurídica y la nueva retórica*, Civitas. Madrid, 1979, pág. 144.
7. Para una exposición de las falacias puede consultarse: COPI I., *Introducción a la lógica*, Eudeba, Bs. Aires. 1970. GARCÍA L., *Lógica: ciencia y arte de inferir*, U. de Caldas. Manizales, 1986. KILOGORE W. *An introductory logic*, Holt. N. Y., 1968.
8. GÓMEZ A., *El argumento por el contraejemplo*. Rev. Univ. Caldas, V.2 N.3, 1981.
9. PERELMAN CH. *Lógica jurídica...* ps.78-83,120-128.