

ASPECTOS BÁSICOS DE LA TEORÍA DE LA ARGUMENTACIÓN DE PERELMAN

YEZID CARRILLO DE LA ROSA



UNIVERSIDAD DE CARTAGENA
1827

ASPECTOS BÁSICOS DE LA TEORÍA DE LA ARGUMENTACIÓN DE PERELMAN YEZID CARRILLO DE LA ROSA

RESUMEN: Las investigaciones de Perelman expuestas en el tratado de la argumentación representan una ruptura con el pensamiento cartesiano que influyó decisivamente en el pensamiento moderno. Pues al tener Descartes por falso lo verosímil, se impuso como criterio de lo racional la evidencia, considerando racional únicamente el razonamiento *more geométrico*, ello es, las demostraciones que partiendo de ideas claras se sustentaran en pruebas apodícticas y condujeran a conclusiones verdaderas e incuestionables. Perelman, inicialmente se interroga por la posibilidad de una lógica de los juicios de valor que permitan discutir y razonar sobre lo preferible. La respuesta a esta cuestión es fundamental pues de ello depende de que la filosofía práctica, en la que se incluyen, la moral, la política y el derecho, renuncien o no a su objeto. Sus investigaciones lo llevan a descubrir que no existe una lógica de los juicios de valor pero que en la antigüedad griega existió un conjunto de procedimientos y técnicas que tenían como propósito orientar la forma como se llevaban las discusiones y deliberaciones en el ámbito de lo práctico y que denominaron *retórica*. A partir de Aristóteles, Perelman se da a la tarea de construir una teoría de la argumentación de la cual exponemos a continuación sus aspectos básicos.

ABSTRACT: The investigations of Perelman outlined in the treaty of the arguments represent a break with the Cartesian thought that influenced decisively in Modern Thought. Well have to fake it by Descartes credible, was imposed as a test of the rational evidence, considering only rational reasoning more geometric, that is, from demonstrations that clear ideas are based on evidence apodícticas and lead to real and indisputable conclusions. Perelman. It was initially interrogated by the possibility of a logic of value judgments to discuss and think about what preferable. The answer to this question is crucial because it depends on the practical philosophy, which include, morality, politics and law, resign or not

to object. His investigations take him to discover that there is no logic of value judgments but that in ancient Greece there was a set of procedures and techniques that were intended to guide the way they wore the discussions and deliberations within the realm of the practical and they called rhetoric. Since Aristotle, Perelman is given the task of constructing a theory of argumentation in which he continued to expound his basic aspects.

PALABRAS CLAVES: Retórica, positivismo, juicios de valor, argumentos, razonamiento analítico, razonamiento dialéctico, auditorio, orador, presunción.

KEYWORDS: Rhetoric, positivism, value judgments, arguments, analytical reasoning, dialectical reasoning, auditorium, he suspected.

Fecha de recepción: Noviembre 4 de 2008

Fecha de aceptación: Febrero 27 de 2009

INTRODUCCIÓN

La teoría de la argumentación de Perelman, surge como una disciplina que estudia las técnicas discursivas que permiten producir o acrecentar la adhesión de un auditorio. El tratado de la argumentación, al que ya hemos hecho alusión, trata de estudiar esas técnicas discursivas de persuasión y las nociones más importantes que hacen parte de esta teoría. Perelman quien en un principio adelanta sus investigaciones en el ámbito de la filosofía analítica, se interroga desde sus inicios por la *justicia* desde la perspectiva positivista. Para ello parte de la regla de la regla de justicia formal, según la cual, los seres de una misma categoría *esencial* deben ser tratados de la misma manera. No obstante con ella no se resuelve nada por cuanto se hace necesario saber como distinguir lo esencial de lo que no lo es, y ello necesariamente lo conduce a plantearse la cuestión de los *juicios de valor* (Perelman, 1997, 9-10).

2. DESARROLLO

2.1 *Perelman y el encuentro con la retórica*

Introducir la cuestión de los juicios valor lo lleva a interrogarse por la existencia de una *lógica de los juicios de valor* que nos permita razonar sobre lo que es preferible y nos permite distinguir el bien de mal o la justicia de la injusticia. Perelman se encuentra con que desde la perspectiva positivistas, como ya lo hemos señalado, estos tienen un carácter de arbitrios e indeterminados, al no gozar de estatus cognoscitivo al no ser susceptible de verificación empírica.

De aceptar la tesis positivista la filosofía práctica, en la que se incluyen, la moral, la política y el derecho, debería renunciar a su objeto, y admitir que los juicios concernientes a la conducta de los hombres en los ámbitos antes señalados, son expresiones de lo irracional o de nuestras pasiones o de nuestros prejuicios (Perelman, 1997, 11), por consiguiente, el único camino posible para resolver nuestras diferencias sería la violencia y el criterio de resolución de los conflictos sería la razón del más fuerte. (Perelman y Olbrechts-tyteca, 1994, 33)

Las exploraciones de Perelman lo llevan a concluir que no existe nada parecido a una lógica de los juicios de valor que nos permita razonar sobre los fines y valores, sin embargo, descubre que en la antigüedad griega, éstos desarrollaron un conjunto de procedimientos y técnicas que tenían como propósito orientar la forma como se llevaban las discusiones y deliberaciones y que denominaron *retórica*.

2.2 *La retórica antigua y clásica*

La retórica es el dominio donde se puede discutir sobre lo que es preferible, plausible o razonable, es el antiguo arte de saber persuadir y convencer. La retórica no parte, como si lo hace la lógica formal, de inducciones o deducciones formalmente correcta, sino de argumentaciones, que no tienen el carácter demostrativo y apodíctico de las anteriores, y pretenden ganar la adhesión del auditorio. La retórica, es entonces, una técnica del discurso persuasivo que busca obrar sobre los hombres por medio del *logos* y que opera en la fase previa a la toma de una decisión (Perelman, 1997, 12).

El ocaso de la retórica antigua, acaece cuando los estudios sobre la misma se reducen a la clasificación de las formas de ornar el estilo, tal es el caso de la denominada retórica clásica, que en su esencia se opuso a la antigua. Bajo esta nueva concepción de la retórica, la disciplina que según Aristóteles se componía de tres partes: (i) una teoría de la elocuencia, que constituía su eje central y permitía la articulación la lógica demostrativa y la filosofía, (ii) una teoría de la composición del discurso y (iii) una teoría de elocuencia, queda reducida a una de sus partes, de suerte que en los últimos tratados de retórica ofrecen una teoría restringida de la elocución. Al suceder esto, la retórica pierde el nexo con la filosofía que venía dado por la dialéctica. (Perelman, 1997, 16)

2.3. Descartes y el razonamiento more geométrico

Los estudios de retórica que Perelman que se sistematizan en el tratado de la argumentación que escribe con L. Olbrechts-tyteca, constituyen una ruptura con la concepción de la razón y del razonamiento que se origina con Descartes, y que influyó en los lógicos y teóricos del conocimiento moderno, para que éstos se olvidaran de los estudios de los medios o técnicas discursivas orientadas a la deliberación y la argumentación con fines persuasivos. (Perelman y Olbrechts-tyteca, 1994, 30)

Según Perelman, tal descuido obedece a que la deliberación y la argumentación no se rigen por la necesidad y la evidencia sino todo lo contrario, se opone a ella, pues sólo se argumenta contra la evidencia (Perelman, 1997, 25). Ahora bien, si se tiene en cuenta que la ciencia racional sustenta su armazón sobre un sistema de proposiciones necesarias que nadie discute y que se imponen a todos los sujetos racionales, es claro que para mucho el campo de la argumentación deja de tener importancia, pues el campo de ésta es lo verosímil, lo plausible o lo probable, es decir, todo aquello que no puede ser sometido a calculo matemático.

Al tener Descartes por falso todo aquello que era considerado verosímil, se impuso como criterio de lo racional la evidencia, de suerte que sólo fueron vistas como racionales las demostraciones que partiendo de ideas claras y se sustentaran en pruebas apodícticas, no condujeran a conclusiones verdaderas e

incuestionables; así las cosas, el razonamiento *more geométrico* fue el razonamiento que asumieron los filósofos que querían hacer de su actividad una ciencia (Perelman y Olbrechts-tyteca, 1994, 31).

El lógico moderno reduce el campo de lo racional a las pruebas que Aristóteles calificaba de analítica y la lógica a la esfera de la lógica formal, excluyendo por consiguiente del campo de lo racional aquello que no caiga en el ámbito de la necesidad y de lo formal (Perelman y Olbrechts-tyteca, 1994, 32).

2.4. Aristóteles: razonamientos analíticos y dialécticos

Aristóteles quien estudio la lógica formal en los *primeros y segundos analíticos* (Organón) la teoría del silogismo y la teoría del razonamiento científico y demostrativo respectivamente, también se dedicó al análisis de los procedimientos retóricos en los *tópicos*, donde estudia la lógica de la opinión, la *refutación a los sofistas*, dedicada al estudio de las falacias (Organón) y en la *retórica*, dedicada a la sistematización del arte retórico. La distinción que Aristóteles establece entre razonamiento analítico y razonamiento dialéctico constituirán, por una parte, el punto de partida de la teoría de la argumentación de Perelman como una nueva retórica y, por otra, serán la base en su indagación sobre la naturaleza y especificidad del razonamiento jurídico.

Aristóteles distinguió el razonamiento analítico cuyo paradigma es el silogismo formal que parte de premisas verdaderas y necesarias y mediante una inferencia válida conduce a conclusiones igualmente necesarias y verdaderas. Este modelo de razonamiento se caracteriza por que la inferencia es válida cualquiera sea la verdad o falsedad de las premisas o el contenido de la misma, pero para que la conclusión sea verdadera se requiere que las premisas también tengan este carácter. Los razonamientos analíticos tienen un carácter demostrativo y su propósito es de establecer conclusiones ciertas e indiscutibles. Estos razonamientos por lo demás, tienen un carácter impersonal, pues en manera alguna su resultado depende de la persona que los emite (Perelman, 1997, 20).

Los razonamientos dialécticos no parten de premisas verdaderas sino verosímiles, ello es, de opiniones que gozan de la aceptación general por la mayoría o por la mayoría de los filósofos o los más notables e ilustres. Los razonamientos dialécticos no tienen como propósito realizar demostraciones sino persuadir por medio de argumentos y obtener la adhesión de la mayor parte de un auditorio a la tesis defendida, así como criticar y refutar la tesis de los adversarios. Contrario al razonamiento analítico, el razonamiento dialéctico no permite el establecimiento de conclusiones que puedan ser evaluadas como falsas o verdaderas, al no tener el carácter impersonal de las analíticas ni su necesidad (Perelman, 1993, 12), las conclusiones dialécticas, normalmente contenidas en decisiones, se evalúan como plausibles, razonables o justas y presuponen siempre deliberación y elección por cuanto en la base de la misma esta la disputa en torno a tesis contrarias (Perelman, 1997, 21).

La distinción aristotélica entre estas dos formas de razonamiento le va a permitir a Perelman resolver el problema en torno a la naturaleza del razonamiento jurídico, que par él tiene un carácter dialéctico. Perelman constata que el derecho se elabora a través de controversias u argumentaciones dialécticas y que las decisiones judiciales no tienen un carácter necesario como en el razonamiento analítico. En las controversias judiciales las razones que se exponen, tratan como en los diálogos platónicos de criticar y refutar los argumentos de la contraparte mostrando que o no son relevantes u oportunos o justos (Perelman, 1993, 14).

2.5. Aproximación al la teoría de la argumentación de Perelman

2.5.1. Demostración y argumentación

En la primera parte del *Tratado de la argumentación* que Perelman rubrica bajo el título de *Los limites de la argumentación*, intenta inicialmente distinguir (oponer) la demostración de la argumentación, mostrando que la primera se caracteriza por el usa de un lenguaje artificial y unívoco, desprovisto de toda ambigüedad, de manera que la única obligación que tiene el axiomático es la de elegir un lenguaje

que no conduzca a dudas o equívocos.¹ Esto no sucede en la argumentación, que al utilizar un lenguaje natural no puede excluir la ambigüedad por anticipado (Perelman, 1997, 29).

Además de lo anterior, la demostración se distingue de la argumentación por que, a diferencia de esta última, la primera se entiende como correcta con arreglo a ciertas reglas de deducción que son previamente instituidas. Si se aceptan los axiomas iniciales, basta con indicar que una proposición es último enunciado de una cadena deductiva que esta conforme a los procedimientos estipulados para aceptar que existe una demostración (Perelman y Olbrechts-tyteca, 1994, 48 y Perelman, 1997,165).

En la demostración los axiomas no están en discusión sea por que se consideren evidentes o verdaderos o porque se consideran simples hipótesis en todo caso a nadie le interesa si son o no aceptados por el auditorio, por el contrario, en la argumentación, cuya esencia radica en tratar de influir en el auditorio, de producir o acrecentar al adhesión de éste a las tesis expuesta, el contenido de las premisa goza de especial importancia para el auditorio (Perelman, 1997, 29 y Perelman, 1993, 144-145). Quien argumenta pretende persuadir o convencer, y ésta, a diferencia de la demostración en la que la verdad de la conclusión se impone con suficiencia a cualquiera que este familiarizado con las reglas del sistema formal, tiene grados, la tesis que se expone al auditorio puede tener diversas posibilidades de aceptación que va desde ninguna hasta la total (Monsalve, 1992, 52). Pero además, en la argumentación es posible que se llegue a conclusiones diferentes e incluso opuestas a pesar de tener un mismo punto de partida, lo que no sucede en la demostración, en donde las conclusiones se imponen necesariamente (Perelman, 1993, 166).

2.5.2. *El contacto intelectual*

¹ "La única obligación que se le impone al constructor de sistemas axiomáticos formalizados y que convierte las demostraciones en apremiantes, es la de elegir los signos y las reglas de modo que se eviten dudas y ambigüedades" ((Perelman y Olbrechts-tyteca, 1994, 47)

En la medida en que toda argumentación esta orientada a influir en el auditorio, en una comunidad efectiva de personas a la que esta dirigida, Perelman, reconoce que la formación de esta comunidad efectiva exige establecer ciertas condiciones previas, entre estas condiciones previas Perelman resalta el contacto intelectual (Perelman y Olbrechts-tyteca, 1994, 49), que supone un contacto entre los espíritus del orador y el auditorio, pues aun cuando se trate de una reflexión íntima, en la que, tanto el orador y el destinatario son una misma persona, la razón del discurso es la de ser escuchado o leído (Perelman, 1997, 30). Lo anterior solo es posible si existe un lenguaje común (Perelman, 1993, 143) que permita la comunicación y el consentimiento o concurso mental del interlocutor, y esto último exige del orador, cierta disposición a pensar en el interlocutor: buscar los argumentos que pueden influir en interlocutor, preocuparse por él y su estado de animo (Perelman y Olbrechts-tyteca, 1994, 50-51).

La necesidad de contacto entre orador y auditorio es necesaria incluso en los ambiente científico en donde comúnmente se cree que los hechos hablan por si solos ello es posible porque los canales ya han sido establecidos previamente entre autor y auditorio por la institución científica, la sociedad o la revista especializada; de manera que par que se desarrolle la argumentación es necesario el destinatario tenga algún interés y preste atención y que este contacto inicial se mantenga durante todo el desarrollo de la argumentación (Perelman y Olbrechts-tyteca, 1994, 53-54).

Lo anterior nos permite, establecer una distinción adicional entre la demostración y la argumentación, pues mientras que para la demostración basta señalar los procedimientos utilizados para lograr la aceptación, en la argumentación es necesario el contacto intelectual como requisito previo para lograr la adhesión y como ya se ha dicho ello exige, un lenguaje en común, el deseo de establecer una comunicación y de mantenerla y el cumplimiento de ciertas reglas que la haga posible (Monsalve, 1992, 60).

2.5.3. El orador y el auditorio

Ahora bien, el auditorio no es la persona que el orador interpela por su nombre sino aquellos en quienes el orador pretende influir con su argumentación (Perelman y Olbrechts-tyteca, 1994, 55) y puede ir desde el orador mismo, cuando este pretende, a partir de una meditación íntima, persuadirse en relación con una decisión, hasta el auditorio universal. En ocasiones el auditorio no concuerda con la persona a la que se interpela, como en el caso del parlamentario que se dirige al presidente de la corporación cuando en realidad esta argumentado para sus colegas o el público asistente (Perelman, 1997, 34-35).

El conocimiento del auditorio es una condición básica para la eficacia de la argumentación (Perelman, 1993, 141), y si bien el auditorio es una construcción del orador, esta se encuentra determinada por los objetivos perseguidos y las características del grupo de individuos a quien va dirigida, de allí que éste deba tener en cuenta, al momento de argumentar, el aspecto psicológico y sociológico para adaptarse a él. Perelman cita a Aristóteles y Cicerón y recuerda que este último sugería hablar de manera diferente al vulgar que al culto (Perelman y Olbrechts-tyteca, 1994, 56-57).

La existencia de una variedad de auditorios conduce a la cuestión de la objetividad, de si es posible una técnica argumentativa válida para argumentar en todos ellos, de manera que se puedan trascender las particularidades históricas más allá del tiempo y el espacio, discusión esta que renueva el antiguo debate entre filósofos y retóricos (Perelman y Olbrechts-tyteca, 1994, 65), entre Platón y los sofistas y permite a Perelman introducir la distinción entre las nociones de persuadir y convencer.

Quien busca el resultado, la acción, privilegia la persuasión, no así quien se interesa por la adhesión racional, éste prioriza la convicción sobre la persuasión, tanto en los medios como a la facultad a la que se orienta: la razón (Monsalve, 1992, 62). Perelman, sin embargo no admite esta distinción y plantea, que la argumentación persuasiva es la que sirve y es usada cuando se esta ante un auditorio particular, mientras que la denominada convincente, busca la adhesión de una auditorio universal (Perelman y Olbrechts-tyteca, 1994, 67). No obstante, reconoce que esta persuasión al ser imprecisa, debido a la imposibilidad de

delimitar con exactitud los auditorios, en la práctica, tal distinción se suprime (Perelman y Olbrechts-tyteca, 1994, 69).

La noción de auditorio también tuvo gran importancia para los teóricos antiguos de la retórica, quienes llevaron a cabo una clasificación de los géneros oratorios (deliberativo, judicial y epidíctico)² según el auditorio en el que correspondiese deliberar. No obstante la clasificación más importante de Perelman es la que distingue entre: auditorio universal, la argumentación ante el único oyente y la deliberación con uno mismo (Atienza, 2004, 49).

2. 5. 3. 1. El auditorio universal.

El auditorio universal es el auditorio de la argumentación filosófica (Perelman, 1993, 162) y constituye de alguna manera el estándar de argumentación objetiva, de una argumentación que aduce razones que pretenden convencer al lector o interlocutor de la validez de las razones más allá de las contingencias históricas y espaciales. Ahora bien, en la medida en que la noción de auditorio universal no nos remite a un concepto empírico (Atienza, 2004, 50), Perelman admite que, en este caso, no se trata de conseguir la aprobación real de toda la humanidad; el orador presupone la unanimidad y por ello la universalidad de la argumentación, pues supone que quien conozca la argumentación no podrá hacer cosa distinta que admitirla por el carácter de las razones aducidas. Por ello afirma Perelman, que el acuerdo de un auditorio universal no es una cuestión de hecho sino de derecho (Perelman y Olbrechts-tyteca, 1994, 72).

Finalmente, a pesar de que las razones que se invocan con ocasión del auditorio universal aspiran a la unanimidad y a la universalidad, la objetividad que las mismas presuponen no es equiparable a la que aspira la certeza cartesiana. Por el contrario, el auditorio universal, al quedar liberado de la idea de objetividad absoluta y ahistórica, reconoce que su construcción depende de variables como la cultura, y los valores de cada sociedad y cada individuo. (Perelman y Olbrechts-tyteca, 1994, 75).

² El deliberativo y judicial, presuponen una controversia política o judicial, en cambio el epidíctico no conduce a ninguna decisión especial, eran usados en espectáculos públicos y en ellos el papel del oyente era de juzgar y valorar el talento del orador (Perelman, 1993, 145)

2.5. 3.2. *La argumentación ante un único oyente: el diálogo.*

Esta argumentación tiene como escenario el diálogo, que los antiguos consideraron superior al argumento dirigido a muchos, pues mientras este último presupone un discurso extenso e ininterrumpido (retórica), el primero permite la posibilidad de preguntar, objetar y cuestionar (dialéctica), lo que en la práctica conduce a que la adhesión que este muestre o exprese a las tesis del orador tengan un carácter más sólido (Perelman y Olbrechts-tyteca, 1994, 78-79).

Según esta visión de los clásicos, lo que hace del dialogo un genero filosófico superior, no es la adhesión de un individuo cualquiera sino la adhesión de un personaje, que representa y que tiene las mismas cualidades y características del auditorio universal; en este caso las razones invocadas pretenden ser validas para todos y el interlocutor se adhiere a las tesis del orador, no por la superioridad dialéctica de éste, sino porque se ha inclinado ante la evidencia de la verdad (Perelman y Olbrechts-tyteca, 1994, 81).

No obstante, Perelman reconoce que esta distinción no es fácil de llevar a la práctica, debido a que normalmente, quien defiende una tesis esta convencido de que la suya es la mejor y quiere que triunfe, y por otra, porque es casi imposible conocer las intenciones del interlocutor, a menos que se trate de discusión reglamentadas como en los procedimientos judiciales (Perelman y Olbrechts-tyteca, 1994, 82).

Finalmente, Perelman reconoce que tanto el dialogo heurístico o discusión, en la que el interlocutor es una encarnación del auditorio universal, como el dialogo erístico o debate, en donde los argumentos del orador tendrían como propósito el dominio del adversario, constituyen casos excepcionales de la vida cotidiana en donde el propósito es persuadir se para la acción inmediata o futura (Perelman y Olbrechts-tyteca, 1994, 83).

2. 5. 3. 3. *La deliberación con uno mismo*

La auto deliberación es considerada a menudo como modelo de auditorio universal, debido a que quien delibera con sigo mismo no puede menos que ser

sincero y razonable consigo mismo, pues uno mismo no se puede esconder nada y más bien trata de triunfar sobre sus incertidumbres (Perelman, 1997, 35). Pascal y Descartes la consideraron el mejor procedimiento para alcanzar la verdad (Perelman y Olbrechts-tyteca, 1994, 85). Perelman la considera un caso particular del acuerdo con los demás y no el único método para alcanzar la verdad como lo creyeron muchos filósofos (Perelman y Olbrechts-tyteca, 1994,87).

2.5 4. El punto de partida de la argumentación

El inicio y desarrollo de toda argumentación exige tener presente que es el orador el que debe adaptarse al auditorio, y por consiguiente, que éste no puede cometer el error de partir de premisas que no gocen de la aceptación del auditorio, sino que debe escoger o tesis admitidas por aquellos a quienes se dirige, de allí que, a menos que el orador quiera fracasar, no puede incurrir en lo que Perelman llama *petición de principio* (Perelman, 1997, 39-40).

Señalan Perelman que entre los objetos de acuerdo que constituyen el punto de partida de la argumentación porque pueden servir de premisa, encontramos los relativos a lo real o bien a lo preferible. Entre los primeros se incluyen a los hechos, las verdades y las presunciones, entre los segundos: los valores, jerarquías y lugares de lo preferible (Perelman y Olbrechts-tyteca, 1994, 120).

2.5.4.1. Los hechos y las verdades.

Los hechos se refieren a ciertos datos que hacen alusión a la realidad objetiva, y se caracterizan por que no necesitan en principio argumentos que los refuercen para su adhesión, ni son usualmente objeto de controversias, y desde el punto de vista argumentativo existe un acuerdo universal. Puede suceder sin embargo, que se cuestione un hecho, ello es común cuando se plantean dudas en el auditorio o cuando este último se amplía a otros miembros; en estos eventos el hecho pasa a ser objeto de controversia o desacuerdo, y debe apelarse a los procedimientos de comprobación previamente acordados para superarlo. Finalmente, los hechos aceptados pueden ser, según Perelman, hechos de observación, hechos supuestos, convenidos, posibles o probables, pero tanto unos y otros han de

adecuarse a las estructuras de lo real admitidas por el auditorio (Perelman y Olbrechts-tyteca, 1994, 121-123).

A las verdades se le aplica todo lo dicho a los hechos, no obstante, se diferencian de estos últimos por que mientras los hechos suponen acuerdos precisos y limitados, las verdades nos remiten a sistemas complejos que expresan relaciones entre hechos como las teorías científicas, o incluso, a sistemas conceptuales que trascienden la experiencia como en el caso de las verdades filosóficas o religiosas (Perelman y Olbrechts-tyteca, 1994, 124).

2.5. 4.2. Presunciones.

A diferencia de los hechos y las verdades que se aceptan sin reforzamiento alguno y que otorgan seguridad para obtener la admisión del auditorio, las presunciones requieren de este reforzamiento adicional para su aceptación; pero al igual que los anteriores puede suministrar las bases para fraguar una convicción razonable y estas son validas para el auditorio universal con la misma fuerza que el acuerdo sobre los hechos comprobados y las verdades (Perelman y Olbrechts-tyteca, 1994, 131)

Las presunciones se encuentran asociadas a lo que es normal y a lo que es razonable y sirven de punto de partida para las argumentaciones, y lo normal no se asocia al cálculo probabilístico, sino a lo verosímil (Perelman y Olbrechts-tyteca, 1994, 125-126 y 128), ello es, a las convicciones que surgen de la experiencia y el sentido común y nos permiten orientarnos en la vida (Perelman, 1997, 47).

Ahora bien, las percepciones de lo que es normal pueden variar, no gozan de estabilidad y homogeneidad en el tiempo y el espacio, puede ello surgir como consecuencia de la inestabilidad de los grupos de referencia no son estables o porque las convicciones sociales se modifican afectando las ideas dominantes de lo normal (Perelman y Olbrechts-tyteca, 1994, 129); en consecuencia, el acuerdo sobre las presunciones, exige un acuerdo previo en el grupo de referencia en

relación a lo que debe considerarse normal (Perelman y Olbrechts-tyteca, 1994, 130).

Es posible que pueda surgir una controversia en relación a la aplicación de una presunción, en ese caso, ella impone la carga de la prueba a quine se le opone quien imponen a quien se les opone, pues a quienes gozan de la presunción se le exime de la prueba. En el derecho es común el uso de las presunciones, Perelman distingue las *presunciones del hombre*, que sirven de punto de partida como de llegada de un razonamiento, y las *presunciones legales*, que son establecidas por la ley o la jurisprudencia y se clasifican en *juris tantum* y admiten en prueba en contrario y *juris et de jure* que no la admite (Perelman, 1997,48).

2.5.4.3. Los valores, las jerarquías y los lugares de lo preferible.

A diferencia de los hechos, las verdades y las presunciones, los juicios que expresan preferencias como los valores y las jerarquías o indican los que es preferible como los lugares de lo preferible son objetos de acuerdo de auditorios particulares. Los valores están presentes en todas las argumentaciones, aunque de manera restringida en los enunciados científicos y casi ausenten en las ciencias formales, no así en el ámbito político, jurídico y filosófico en donde constituyen la base de todas las argumentaciones (Perelman y Olbrechts-tyteca, 1994, 131-133).

La aparente contradicción entre la idea de que existen valores universales como la justicia o el bien y la tesis de que los valores son objeto de acuerdo de auditorios particulares, se supera si aquellos se consideran universales pero solo en virtud de su generalidad pero no en relación con su contenido que solo puede valer para un auditorio particulares (Perelman y Olbrechts-tyteca, 1994, 134). Perelman distingue además entre valores abstractos y concretos. Los concretos se refieren a un determinado ser vivo o un grupo específico o un objeto particular cuando se los examina dentro de su unicidad, en ese sentido, el valor de lo concreto y el objeto valorado (ejemplo de estos pueden ser la fidelidad o la

lealtad). Los abstractos carecen de esta determinación como la justicia o el bien (Perelman y Olbrechts-tyteca, 1994, 135).

La argumentación también puede hacer uso de las jerarquías concretas (Perelman, 1993, 158-159) (i) como cuando se parte de que los hombres son superiores a los animales, concretas o abstractas (ii) como cuando se defiende la superioridad de un valor abstracto como la justicia sobre otro lo útil, o pueden también tratarse de jerarquías heterogéneas u homogéneas (Perelman, 1997, 48). Finalmente están los lugares de lo preferible o topoi y que Aristóteles (Perelman, 1993, 1558-157) distinguió entre lugares comunes que se apoyan en premisas o afirmaciones que tienen un carácter muy general y los lugares específicos que pueden ser usados en dominios muy particulares (Perelman y Olbrechts-tyteca, 1994, 145).

2.5. 5. Selección, presencia y presentación

Debido a que la argumentación presupone una multiplicidad de objetos de acuerdo, se hace necesario selección previa de los elementos como la forma de presentarlos, esta selección permite otorgarle presencia a ciertos elementos que se retienen con facilidad y que por ese mismo hecho impiden olvidarlos. La presencia afecta directamente la sensibilidad, y juega un papel fundamental cuando se busca recordar situaciones o realidades distantes en el tiempo y el espacio. En la selección de lo dado, es cardinal mirar la función que cumplen las interpretaciones, las clasificaciones y el uso de las nociones (Perelman, 1997, 58-60).

2.6. Las técnicas argumentativas y las clases de argumentos

Los argumentos se presentan bajo la forma de un *nexo* o bajo la forma de una disociación. Bajo la primera forma el *nexo* posibilita transferir a la conclusión de la adhesión acordada a las premisas, bajo la segunda se persigue separar elementos que han sido ligados previamente uno a otro a través de un lenguaje o una tradición reconocida (Perelman, 1997, 58-60).

Perelman distingue tres tipos de nexos: los *cuasilógicos*, los argumentos *fundados sobre la estructura de lo real* y los argumentos que *fundan la estructura de lo real*. Los primeros se denominan así porque se aproximan al pensamiento lógico formal o matemático (Perelman, 1993, 166) y en su utilización pareciese que se pretende reducir la realidad a un esquema de pensamiento lógico formal o matemático; no obstante difieren de éstos, porque en los argumentos cuasilógicos no se lleva a cabo una deducción formal y presuponen más bien una adhesión a tesis de naturaleza no formal (Perelman, 1997, 77-78).

Los argumentos fundados sobre la estructura de lo real se apoyan en los nexos de sucesión o coexistencias. Las relaciones de sucesión se apoyan sobre los lazos que existen entre los elementos de lo real en la medida en que presuponen la creencia en estructuras objetivas que no se discuten, ejemplo de ellas son las presupuestas relaciones de causalidad (Perelman, 1997, 78) Si se introducen nociones como la intención pasamos de inmediato a una argumentación basada en lazos o relaciones de coexistencia (Perelman, 1993, 168).

Los argumentos que fundan la estructura de lo real son aquellos que a partir de un caso particular acreditado permiten fundar o instituir un precedente, un modelo o una regla general, ejemplo de ellos son el razonamiento por medio del ejemplo o el modelo (Perelman, 1993, 169).³

Las técnicas de disociación, a diferencia de las anteriores, que no interesaron mucho a los teóricos de la retórica antigua, buscan como su nombre lo sugiere, disociar los elementos de lo real, unos de otros, para llegar a una nueva ordenación de lo dado (Perelman, 1997, 79).

REFERENCIAS

ATIENZA, Manuel. (2004). *Las razones del derecho. Teorías de la argumentación jurídica*. México: Universidad Nacional Autónoma de México.

MONSALVE, Alfonso. (1992). *Teoría de la argumentación*. Ediciones Universidad de Antioquia, Medellín.

³ Perelman, Ch. *Ibidem*. Pág. 79. y Perelman, Ch. *Op. Cit.* Pág. 169

PERELMAN, Chaim. (1997). *El imperio retórico. Retórica y argumentación.*, Santa fe de Bogotá: editorial Norma.

PERELMAN, Chain. (1993). *La lógica jurídica y la nueva retórica.* Madrid: editorial Civitas.

PERELMAN, Chaim y Olbrechts-tyteca, L. (1994). *Tratado de la argumentación. La nueva retórica.* (1ª reimpresión). Madrid: Biblioteca Románica Hispánica, editorial Gredos.