



Revista Iberoamericana de Argumentación

ἐπεὶ δὲ ταύτην τὴν ἐπιστήμην ζητοῦμεν

Director
Luis Vega

Secretaria
Paula Olmos

Edición Digital
Roberto Feltrero

Reseña:

S. Goltzberg. *Théorie bidimensionnelle de l'argumentation juridique. Présomption et argument a fortiori.*

S. Goltzberg (2012). *Théorie bidimensionnelle de l'argumentation juridique. Présomption et argument a fortiori.* Bruselas: Éditions Bruylant . 130 pp.
[ISBN 978-2-8027-3819-0]

Por: Hubert Marraud

Departamento de Lingüística general, Lenguas modernas, Lógica y Filosofía de la Ciencia, Teoría de la literatura y literatura comparada.

*Universidad Autónoma de Madrid
Avda. Tomás y Valiente 1, 28042 Madrid
hubert.marraud@uam.es*



Copyright@Hubert Marraud

Se permite el uso, copia y distribución de este artículo si se hace de manera literal y completa (incluidas las referencias a la Revista Iberoamericana de Argumentación), sin fines comerciales y se respeta al autor adjuntando esta nota. El texto completo de esta licencia está disponible en:
<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/2.5/es/legalcode.es>

El propósito de Stefan Goltzberg es construir una teoría de la argumentación equidistante de los polos tópico y lógico. En el polo tópico se situarían las teorías de la argumentación que dan cuenta del paso de las premisas a la conclusión apelando a tópicos o garantías -es decir reglas falibles y no formales de inferencia-, mientras que en el polo lógico encontraríamos las teorías que apelan a reglas de inferencia lógica – es decir estrictas y formales. Para buscar ese equilibrio Goltzberg recurre a las herramientas de *La argumentación en la lengua*. En concreto, propone analizar y clasificar los argumentos atendiendo a un doble criterio: su orientación y su fuerza. De ahí el nombre de su teoría y del libro: teoría bidimensional de la argumentación.

Aclaremos para empezar que por *argumento* entiende, no un compuesto de premisas y conclusión, sino una razón a favor o en contra de una tesis. En esto coincide pues con Anscombe y Ducrot pero también con la pragmatialéctica. Además, Goltzberg opta claramente por un concepto estructural de argumento, y más específicamente lingüístico:

En nuestra terminología, todos los segmentos de discurso que se pueden vincular con marcadores de argumentación (es decir conectores como *pero, y, o, a pesar de*, etc.) son argumentos. [...] Un argumento es un segmento de discurso que se presenta como orientado a una conclusión (p.7).¹

En consonancia la propia teoría bidimensional aparece como una teoría lingüística de la argumentación. El enfoque lingüístico difiere de los enfoques tópico y lógico porque carece por completo de su carácter normativo o prescriptivo. Por eso Ducrot insiste en la separación de la argumentación lingüística de la que él llama argumentación retórica:

La idea básica es que en una cadena argumentativa “A luego C” el sentido del argumento A contiene ya en sí la indicación de que debe completarse con la conclusión. [...] No existe, por lo tanto, hablando con propiedad, una transición de A a C [...] No hay transmisión de la verdad, ni transmisión de la aceptabilidad, de A hacia C, puesto que la cadena presenta el “luego C” como algo ya implícito en el primer término A. (Ducrot, 2008:30).

Es dudoso que se pueda ver la teoría bidimensional como un punto de equilibrio entre lo que Goltzberg llama el reduccionismo tópico y el reduccionismo lógico, porque sencillamente parece que no hablan de lo mismo. Para indicar qué entiende por

¹ Dans notre terminologie, tous les segments de discours que l'on peut lier avec des marqueurs de l'argumentation (c'est-à-dire des connecteurs comme *mais, et, ou, malgré*, etc.) sont des arguments. [...] Un argument est un segment de discours présenté comme orienté vers une conclusion.

reduccionismo tópico y reduccionismo lógico puede usarse una adaptación del cuadro de la página 20 de *Théorie bidimensionnelle*.

	Reduccionismo lógico	Reduccionismo tópico
Todos los argumentos son	Irrevisables	Revisables
Formas argumentales	Definición Reglas (formales) de inferencia	Tópicos/Garantías Principios generales del derecho
Alcance	Universal	General

Los conceptos de orientación y fuerza de un argumento de Goltzberg son comparativos. De esta manera, los conceptos básicos de la teoría bidimensional son los siguientes:

- dos razones están coorientadas o antiorientadas con respecto a una tesis;
- un argumento es más fuerte o más débil que otro.

Estas dos dimensiones están inscritas en la lengua y se manifiestan en el habla por el uso de conectores argumentativos. De este modo no se trata de que un enunciado constituya una razón para una determinada tesis o de en qué medida lo sea, sino del modo en que es presentado en el discurso.

La fuerza de un argumento es el peso que se asigna a un argumento. El verbo asignar indica aquí que en última instancia la argumentación, y en particular la fuerza de los argumentos, es cuestión de presentación y de instrucciones (argumentativas). La fuerza es pues tributaria de una elección: damos a un determinado argumento un determinado peso, peso que siempre podemos reconsiderar según la situación. La idea de argumentos neutros es un sinsentido. Por su propia naturaleza un argumento se presenta como dirigido hacia una conclusión. Podemos sin embargo negociar el peso de los argumentos (p. 23).²

La combinación de esos dos criterios induce una clasificación cuatripartita de las razones (de los argumentos en la terminología de Goltzberg) apoyada en los conectores argumentativos que puede resumirse en una tabla.

² La force d'un argument est le poids que l'on assigne à un argument. Le verbe assigner vise ici à rappeler qu'en dernière analyse, l'argumentation, et en particulier la force des arguments, est une question de présentation et d'instruction (argumentative). La force est donc tributaire d'un choix : on donne à tel argument tel poids, poids que l'on peut toujours imaginer réévaluer, selon la situation. L'idée d'arguments neutres est un non-sens. Un argument est par nature présenté comme dirigé vers une conclusion. On peut cependant négocier le poids des arguments.

Los marcadores presentan los argumentos como:	Más débiles	Más fuertes
Co-orientados	Al menos	Incluso
Anti-orientados	Aunque Pese a que	Pero Salvo que

Goltzberg destaca que la distinción entre argumentos más débiles y más fuertes permite a la teoría bidimensional explicar la coexistencia de argumentos revisables e irrevisables, tesis que comparto y que he expuesto en diversas publicaciones:

La conexión entre los conceptos cualitativo y comparativo de consecuencia viene dada porque todos los argumentos deductivamente correctos (a) tienen la misma fuerza y (b) son más fuertes que cualquier argumento no deductivamente correcto. Una consecuencia de (a) y (b) es que los argumentos cualitativamente correctos, es decir, deductivamente correctos, no son revisables (Marraud, 2007:88).

No obstante, Goltzberg admite la existencia de argumentos tópicos irrevisables, de los que el argumento *a fortiori* sería un ejemplo arquetípico, como veremos en su momento.

La tentativa de presentar la teoría bidimensional como una síntesis de los enfoques lógico y tópico no debe oscurecer otra diferencia básica. En efecto, donde los enfoques lógico y tópico hablan de propiedades de los argumentos, el enfoque bidimensional habla de propiedades de su presentación. No se trata pues de que haya argumentos revisables o irrevisables, refutables o irrefutables, sino de que hay argumentos que se presentan como tales. De este modo afirmaciones como «hay dos tipos de argumentos, aquellos cuya estructura admite la refutación y aquellos otros cuya estructura no la admite» (25)³ deben interpretarse a la luz de pasajes como éste:

El argumento es su propia presentación. Coincide con su expresión [...]. Su carácter derrotable o inderrotable es pues también una cuestión de presentación. Por supuesto, no basta con afirmar: este es un argumento inderrotable; también hay que mostrarlo en la estructura del argumento. Esa estructura está contenida las más de las veces en los marcadores de argumentación (p. 26).⁴

Claro que Goltzberg no siempre es consecuente, y a veces distingue las propiedades de los argumentos de las propiedades de su presentación, como cuando dice que la argumentación toma en consideración «los argumentos derrotables presentados como inderrotables» (p.27).⁵

³ Il existe deux types d'arguments, certains dont la structure admet la réfutation et d'autres dont la structure ne l'admet pas

⁴ L'argument est sa propre présentation. Il coïncide avec son expression [...] Leur caractère défaisable ou indéfaisable est donc aussi une question de présentation. Bien entendu, il ne suffit pas d'affirmer : ceci est un argument indéfaisable ; encore faut-il le montrer par la structure de l'argument. Cette structure est contenue le plus souvent dans les marqueurs de l'argumentation

⁵ les arguments défaisables *présentés* comme indéfaisables.

Después de esbozar su teoría bidimensional de la argumentación, Goltzberg la aplica al análisis de la presunción y del argumento *a fortiori*, uno de los argumentos interpretativos clásicos del derecho.

Según una definición muy extendida, una presunción es una aserción tenida por verdadera mientras no se demuestre lo contrario o salvo prueba en contrario. Esta caracterización de la presunción la vincula con carga de la prueba y la presenta como una especie de verdad provisional o rebatible.

Goltzberg observa que el nexo postulado entre la presunción y la verdad contradice el uso de los juristas, que distinguen entre presunciones refragables e irrefragables o absolutas. Las presunciones irrefragables son aquellas contra las que no se admite prueba en contrario. No obstante el concepto de presunción irrefragable no está exento de polémica. Para algunos la presunción irrefragable es una entelequia y para otros ni son presunciones ni han existido nunca como categoría jurídica independiente (cfr. Martínez de Morentín 2007, pp. 59-60). En todo caso, Goltzberg cree que en el uso cotidiano trazamos distinciones similares, como mostraría el uso de locuciones con presumir + con razón o sin ella (*à tort ou à raison*).

Goltzberg argumenta que la función de la presunción no es establecer la verdad o la falsedad de una tesis, sino arbitrar reglas para el debate, reglas que regulen la carga de prueba. Pero si la finalidad de las presunciones es establecer procedimientos de debate, nada impide considerar presunciones irrefragables que establezcan que no se admiten pruebas en contrario.

La prueba en contrario es un contraargumento y la teoría bidimensional clasifica los contraargumentos en más fuertes y más débiles. Por consiguiente, los dos tipos de marcadores de antiorientación, fuerte y débil, se aplican también a la presunción. Dicho de otro modo, que un argumento sea revisable o irrevisable, que una presunción sea refragable o irrefragable, depende únicamente del modo en que se presente. Si tiene sentido la locución *p salvo que q*, también lo tiene la locución *p no obstante q*. Por tanto y de acuerdo con los principios de la teoría bidimensional, la existencia de presunciones refragables comporta la (posibilidad) de presunciones irrefragables.

Apoyándose en todas estas consideraciones Goltzberg propone la siguiente definición de presunción: afirmación, de origen legal o no, que el magistrado tiene por verdadera salvo prueba en contrario o incluso, en ciertos casos, no obstante la prueba en contrario.

Goltzberg dedica al argumento *a fortiori* un tercio de su libro. La extensión que le dedica evidencia que, en realidad, el análisis del argumento *a fortiori* no es una mera ilustración de la teoría bidimensional de la argumentación, sino más bien parte de la motivación y de la justificación de esa teoría.

Aunque el argumento *a fortiori* es un tipo tradicional de argumento, ha recibido poca atención en la teoría contemporánea de la argumentación. Así está ausente del extenso compendio de esquemas argumentativos de Walton, Reed y Macagno (2008). Su cuidadoso análisis y la cantidad de información doxográfica convierten a *Théorie bidimensionnelle de l'argumentation juridique* en una referencia obligada para cuantos nos interesamos por este patrón argumental. Un único pero: llama la atención que no mencione a Prior (1949), que parece una referencia canónica para el llamado *a fortiori* lógico (vid. "A contrario/a fortiori/a pari/a simili, argumentos" en Vega y Olmos 2011, pp. 15-16).

Goltzberg ofrece un doble análisis del argumento *a fortiori*. En pp. 73-76 explica este patrón argumentativo en términos de un continuo de casos, y en pp. 92-93 en términos del conector *au moins*. Comenzaré por la segunda explicación.

La teoría bidimensional de la argumentación interpreta el argumento *a fortiori* como un mecanismo expresado por marcadores del tipo de *por lo menos (au moins)*. La ocurrencia de esos marcadores es una condición necesaria pero no suficiente, dice Goltzberg. Ese marcador suele usarse para añadir una razón que de algún modo anula la razón precedente, como en la frase «Puedo levantar 100 kg o por lo menos 50 kg». Pero, prosigue, cuando ese marcador introduce un argumento *a fortiori*, la razón añadida no anula a la anterior. El ejemplo de Goltzberg es «Si puedo levantar 100 kg, con mayor razón podré levantar 50 kg», que glosa así:

Aunque bastante improbable, este ejemplo revela la estructura del argumento: una coorientación de dos argumentos, conectados por el marcador *al menos*, que presenta el segundo como más débil. En general presentar un argumento como más débil acrecienta la fuerza de convicción del argumento que le precede, como vimos antes. Aquí la fuerza de convicción del argumento es tanto mayor por cuanto se mantiene el primer argumento. Así, el argumento *a fortiori* pide menos de aquello a lo que tiene derecho, decisión de la que extrae su fuerza (p. 92).⁶

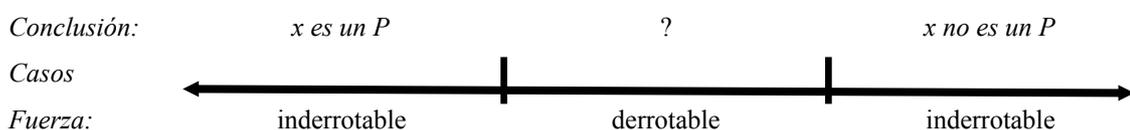
Pero curiosamente el ejemplo propuesto no contiene el marcador *al menos* ni se ve cómo reformularlo para que lo haga. A mi entender ese marcador comporta la

⁶ Bien qu'assez improbable, cet exemple montre bien la structure de l'argument : deux arguments co-orientés, dont le deuxième est présenté comme plus faible, sont connectés par le marqueur *au moins*. Un argument présenté comme plus faible accroît en général la force de conviction de l'argument qui précède, comme nous avons vu plus haut. Ici, la force de conviction est d'autant plus augmentée que le premier argument est maintenu. Ainsi, l'argument *a fortiori* demande moins que ce à quoi il aurait droit, décision d'où il tire sa force.

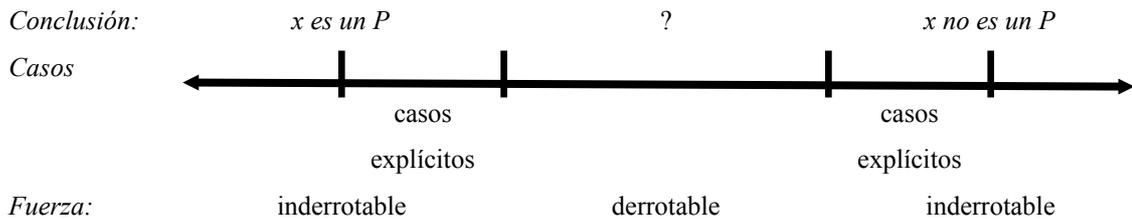
anulación del argumento que le precede, y por eso cuando no se quiere transmitir esa instrucción argumentativa se usan en su lugar marcadores como *más aún*.

Otra imprecisión es que los marcadores *por lo menos* y *más aún* no unen dos enunciados presentados como razones (que es lo que Goltzberg entiende por *argumento*) para una misma conclusión, sino más bien dos conclusiones que se consideran situadas en una misma escala y que por tanto podrían sustentarse en las mismas razones. Así el ejemplo de Goltzberg podría parafrasearse como «Las razones para creer que puedo levantar 100 kg son, en mayor medida, razones para creer que puedo levantar 50 kg».

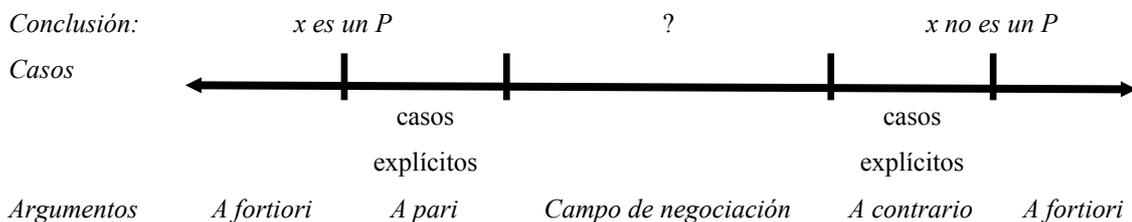
Pasemos al análisis del *a fortiori* en términos de un continuo de casos. Aunque Goltzberg lo desarrolla al hilo del examen de una argumentación jurídica, procuraré describirlo del modo más general posible. Imaginemos un continuo de casos a los que, en principio, podría aplicarse una regla de inferencia no formal (tópico, garantía o norma) para llegar a una conclusión. El tratamiento de Goltzberg presupone que esa regla puede llevar a conclusiones de las formas *x es un P* y *x no es un P* dependiendo de las premisas a las que se aplique. Los casos en los que esa regla es explícitamente aplicable corresponden, dice Goltzberg, a “posiciones inderrotables”. Con eso quiere dar a entender que el argumento resultante de aplicar la regla a ese caso es inderrotable. Los casos situados entre aquellos en los que explícitamente se puede concluir que *x es un P* y aquellos en los que explícitamente se puede concluir que *x no es un P* corresponden a “posiciones derrotables”. Es decir, la aplicación de la regla a los casos intermedios produce argumentos revisables. La posición estándar, tal y como la describe Goltzberg, se puede representar esquemáticamente por medio de un segmento:



Goltzberg propone replantear esta tripartición para hacer sitio al argumento *a fortiori*, distinguiendo entre casos explícitos y posiciones inderrotables.



¿Cómo encaja el argumento *a fortiori* en este esquema? «... el argumento *a fortiori* está situado no entre los casos explícitos, sino más allá de los casos explícitos» (p. 74). De este modo, el argumento *a fortiori* queda clasificado entre los argumentos inderrotables, o mejor aún, entre los argumentos que se presentan como inderrotables. De hecho Goltzberg se sirve de este esquema para explicar el funcionamiento, no solo de los de los argumentos *a fortiori*, sino también de los argumentos *a pari* y *a contrario*.



Goltzberg parece identificar, o al menos hacer coincidir, dos asuntos tenidos por diferentes: la aplicabilidad de una regla de inferencia a un caso determinado y la fuerza del argumento resultante de su aplicación. Esa asimilación le obliga a aceptar grados de aplicabilidad de una regla de inferencia. Su posición contrasta con la de Toulmin, para quien la fuerza de un argumento depende de la garantía invocada y no de cuán aplicable resulte:

Las garantías son de diferente clase, por lo que confieren diversos grados de fuerza a las conclusiones que justifican. Algunas garantías permiten aceptar una afirmación de manera inequívoca si se cuenta con los datos apropiados: son garantías que, en los casos adecuados, nos permiten matizar nuestra conclusión con el adverbio “necesariamente”; otras nos permiten dar el paso de los datos a las conclusiones ya sea provisionalmente, ya sujetas a condiciones, excepciones o matizaciones: en estos casos hay que emplear otros términos modales, como “probablemente” o “presumiblemente” (2003, 136-137).

Esto pone de relieve las profundas diferencias existentes entre las teorías que incorporan un concepto comparativo de buen argumento, como la teoría bidimensional de Goltzberg, y las que manejan un concepto cualitativo, como la teoría de Toulmin o las teorías predominantes en lógica informal.

La elucidación de Goltzberg del argumento *a fortiori* es sugerente, aunque necesita y merece una mayor discusión. Parece que su esquema tiene que ser modificado para dar cabida adverbios como *demasiado* o *apenas*. Suponiendo que x es Q sea una razón para tener a x por P , que w sea más Q que x puede no ser una razón mayor para tenerlo a su vez por P , en caso de que w sea *demasiado* Q . Pero si se introducen posiciones derrotables a la izquierda de los casos explícitos en los que puede concluirse que x es un P , o a la derecha de aquellos en los que puede concluirse que x no es un P , ¿puede seguir manteniéndose que los argumentos *a fortiori* son inderrotables?

En todo caso, las cuestiones suscitadas en esta reseña, lejos de disminuir el interés de *Théorie bidimensionnelle de l'argumentation juridique*, hacen aún más aconsejable su lectura para cuantos se interesen por una teoría que integre las aportaciones de las distintas disciplinas que confluyen en el estudio de la argumentación.

REFERENCIAS

- Anscombe, J.-C. y Ducrot, O. (1994). *La Argumentación en la lengua*. Traducción de J. Sevilla y M. Tordesillas. Madrid: Gredos.
- Ducrot, O. (2008) "Argumentación retórica y argumentación lingüística". En Doury, M. y Moirand, S. (eds.) *La argumentación hoy. Encuentro entre perspectivas teóricas* (pp. 25-41). Traducción de P. Olmos. Barcelona: Montesinos.
- Marraud, H. (2007) *Methodus Argumentandi*. Madrid: Ediciones de la UAM.
- Martínez de Morentín, M^a L. (2007) *Régimen Jurídico de las presunciones*. Madrid: Dykinson.
- Priori, A.N. (1949) "Argument a fortiori". *Analysis* 9 :3 (pp.49-50).
- Toulmin, S.E. (2003) *Los usos de la argumentación*. Barcelona: Península.
- Vega, L. y Olmos, P. (Eds). (2010), *Compendio de lógica, argumentación y retórica*. Madrid: Trotta
- Walton, D.N., Reed, C. y Macagno, F. (2008). *Argumentation Schemes*. Nueva York: Cambridge University Press.