



## La fuerza de los argumentos y la perspectiva retórica *The strength of the arguments and the rhetorical perspective*

Corina Yoris-Villasana

Centro de Investigación y Formación Humanística.  
Universidad Católica Andrés Bello  
Caracas 1000, Distrito Capital, Venezuela  
[cyoris@gmail.com](mailto:cyoris@gmail.com)

Artículo recibido: 02-02-2019  
Artículo aceptado: 11-05-2019

### RESUMEN

En este artículo analizo conceptualmente algunas propuestas que se han hecho para definir la noción de fuerza argumentativa y propongo una definición que incluye la perspectiva retórica ausente de los distintos conceptos que he analizado. Las definiciones que más difusión han tenido privilegian las perspectivas lógica y dialéctica. En consecuencia, la perspectiva retórica ha sido dejada en un segundo plano. La perspectiva retórica comprende la argumentación como un proceso natural de comunicación persuasiva donde se emplean ciertas técnicas discursivas que permiten inducir o aumentar la adhesión a una tesis. Los argumentos cotidianos, los debates públicos casi nunca prescinden de los elementos retóricos, como la emoción y el espíritu que permea a un determinado conglomerado social, es decir, el *ethos*; entendiendo por este el catálogo de actitudes, valores y costumbres enraizados en un grupo social.

**PALABRAS CLAVE:** Fuerza argumentativa, perspectivas en la teoría de la argumentación, perspectiva retórica.

### ABSTRACT

In this paper I conceptually analyze some proposals that have been made to define the notion of argumentative force and I propose a definition that includes the rhetorical perspective, absent, until now, in my opinion, from the different concepts that I have analyzed. The definitions that have been most popular have privileged logical and dialectical perspectives and, consequently, the rhetorical perspective has been left in the background. The rhetorical perspective understands argumentation as a natural process of persuasive communication where certain discursive techniques are used to induce or increase adherence to a thesis. Daily arguments and public debates almost never do without rhetorical elements, such as the emotion and the spirit that permeates a determined social conglomerate, that is to say, the *ethos*; understanding by this the catalog of attitudes, values and customs rooted in a social group.

**KEYWORDS** Argumentative strength, perspectives in the theory of argumentation, rhetorical perspective.

## 1. PERSPECTIVAS EN TEORÍA DE LA ARGUMENTACIÓN

La noción de *fuerza de los argumentos* es fundamental en cualquier teoría no deductivista de la argumentación, aunque ha sido abordada por muchos estudiosos, no parece que se haya logrado una definición que integre las distintas perspectivas que confluyen en la Teoría de la Argumentación.

Como bien ha dicho L. Vega (2003:15), refiriéndose a la Teoría de la Argumentación, «en realidad, esta denominación no designa una teoría establecida sino un vasto campo de exploración y estudio, para colmo sembrado de cruces de caminos y encrucijadas». En ella, convergen múltiples perspectivas, la lógica, la retórica y la dialéctica. Joseph Wenzel (1990) explica que la argumentación puede ser vista y comprendida desde tres ángulos diferentes:

1. la perspectiva retórica, que concibe y valora la argumentación como un proceso natural de comunicación persuasiva;
2. la perspectiva dialéctica, que entiende y evalúa la argumentación como un procedimiento o método de cooperación para la toma de decisiones críticas;
3. y la perspectiva lógica, que la entiende y evalúa los argumentos como los productos que la gente crea cuando se discute.

A medida que la lingüística y las ciencias sociales han ido centrando su atención en el discurso persuasivo, se han añadido nuevos ángulos a esta visión de la Teoría de la Argumentación (Vega, 2014: 99); entre otros:

4. la perspectiva pragmática, caracterizada por entender la argumentación como una práctica discursiva concreta vista en el contexto de una conversación.
5. la perspectiva socio-institucional, centrada básicamente en el debate público. Desde esta perspectiva, las argumentaciones se valoran conforme a reglas discursivas y procedimentales, socio-éticas y socio-políticas, moduladas según el marco institucional del debate

Ralph Johnson señala que la teoría de la argumentación no está formada por la mera yuxtaposición de esas perspectivas, sino por su integración. Eso plantea el problema de las relaciones entre ellas, el llamado “problema de la integración”. Así la pragmadialéctica lo resuelve incorporando elementos lógicos (reglas 7 y 8 de la discusión crítica) y retóricos (concepto de maniobra estratégica) a un planteamiento

básico pragmático y dialéctico, mientras que en *Acts of Arguing* (1999, 6), Christopher Tindale toma como perspectiva básica la retórica; además considera que si se quiere lograr una adecuada sinopsis de los principales enfoques en la teoría de la argumentación, hay que fundamentarla en el modelo retórico; asimismo observa que las tesis que favorecen o bien la perspectiva lógica o el punto de vista dialéctico poseen serias limitaciones. Por su parte, Johnson, en *Manifest Rationality* (2000), incorpora en su análisis un núcleo ilativo y un nivel dialéctico, concerniente a los compromisos dialécticos de quien argumenta. Así trata de incorporar distintas perspectivas.

Para llevar a cabo la evaluación del discurso argumentativo no es aconsejable descartar ninguna de las tres perspectivas señaladas: constituyen un conjunto que aporta los datos necesarios para la labor evaluativa. Las perspectivas clásicas, lógica, dialéctica y retórica nos proveen de instrumentos que permiten evaluar el discurso argumentativo, en tanto lo consideran bien como procedimiento, bien como proceso, bien como producción de argumentos. A estas hay que unir la pragmática, que suministra, justamente, los estándares adecuados para evaluar las prácticas discursivas en el marco de una conversación.

Aunque el debate público constituye uno de los pilares fundamentales del sistema democrático de gobierno, la teoría de la argumentación ha prestado una atención insuficiente a sus peculiaridades, pese a los excelentes aportes de Vega (2014), quien se ha interesado vivamente por definir una perspectiva socio-institucional de la argumentación. Indubitablemente, uno de los terribles desaciertos de nuestra democracia, hablo de la región latinoamericana, es la pavorosa y desoladora pobreza del debate público. Habría que recordar que Carlos S. Nino afirmaba que «otra razón que afecta negativamente el valor epistémico de la democracia, y que es posible encontrar en todo el mundo moderno, es la pobreza del debate público» (1997: 222). Aun alejada en el tiempo, esa aseveración está vigente totalmente. De tal manera, que la inclusión de esta perspectiva se vuelve indispensable en nuestro propósito de evaluar las prácticas discursivas.

En este artículo analizo conceptualmente algunas de las propuestas que se han hecho para definir la noción de *fuerza argumentativa* y propongo una definición que incluye la perspectiva retórica, ausente, hasta ahora, a mi juicio, de las distintas nociones que he analizado.

¿Por qué y para qué pretendo definir una noción de *fuerza argumentativa* que incorpore la perspectiva retórica? Algunas de las definiciones más difundidas privilegian las perspectivas lógica y dialéctica, como veremos más adelante y, en consecuencia, la

perspectiva retórica ha sido dejada en un segundo plano. La evaluación de quienes participan en argumentos cotidianos y en debates públicos casi nunca prescinde de elementos retóricos, como la emoción y el espíritu que permea a un determinado conglomerado social, es decir, el *ethos*; entendiendo por este el catálogo de actitudes, valores y costumbres enraizados en un grupo social. Por eso, si hablamos de evaluar el debate público, se vuelve imposible desligar este de los aspectos señalados.

## 2. DE LA VALIDEZ A LA FUERZA

El concepto de *fuerza argumentativa* se ha usado tradicionalmente en relación con los argumentos inductivos, como algo que los diferencia de los deductivos. Veamos primero qué se suele entender por argumento deductivo.

La noción de argumento deductivo hace referencia a un estándar para la evaluación de argumentos que los divide en dos clases de forma mutuamente excluyente y exhaustiva. Un argumento es formal o deductivamente válido «si su conclusión se sigue necesariamente de sus premisas» (Nepomuceno, 2011: 625); y en otro caso es formal o deductivamente inválido. Decir que un argumento es formal o deductivamente válido es, pues, decir algo acerca de la relación entre sus premisas y su conclusión. Cuando se quiere incluir la calidad de las premisas en la evaluación, se define un argumento (deductivamente) sólido como aquél que es formalmente válido y tiene premisas verdaderas.

En muchas circunstancias un argumento puede ser valioso sin ser válido. Aunque la verdad de la conclusión no se siga necesariamente de la verdad de las premisas, éstas pueden ser un indicio o indicación fiable de la verdad de aquella. Si queremos distinguir aquellos casos en los que (la verdad de) las premisas es un indicio fiable de la (verdad de la) conclusión, necesitaremos una noción de validez distinta de la validez deductiva. El concepto de fuerza argumentativa aparece originalmente asociado a los argumentos inductivos, como algo que diferencia su pretensión de validez de la pretensión de validez de los argumentos deductivos. El propio concepto de argumento inductivo es poco preciso. A veces se entiende por argumento inductivo cualquier argumento que, sin ser deductivo, es o puede ser considerado válido en algún sentido, y en otras, un tipo específico de argumento no deductivo. Otras etiquetas utilizadas para designar formas no deductivas de inferencias son: revisable, no monótona, derrotable, abductiva, conductiva, por defecto, etc. El término “inferencia” suele emplearse con diferentes significados en distintos contextos, pero en nuestro caso, lo entendemos, tal como lo define Vega, como un «proceso discursivo por el que

alguien pasa de una información, una creencia o un conocimiento a otra creencia o a otro (presunto) conocimiento» (Vega, 2011: 298). Un argumento propone una inferencia de las premisas a la conclusión, y por ello la clasificación de las inferencias puede extrapolarse a los argumentos. Así, un argumento deductivo es el que propone una inferencia deductiva, un argumento inductivo el que propone una inferencia inductiva, etc.

Las que vienen a continuación son dos definiciones representativas de las definiciones de argumento inductivo fuerte propuestas:

- Un argumento inductivo fuerte es un argumento en el que las premisas proporcionan una evidencia fuerte para la conclusión. (Martin, 2000: 36).
- Un argumento *P por tanto C* es *inductivamente fuerte* si y sólo si la probabilidad de C dado P es mayor que la probabilidad de C considerada aisladamente y *P por tanto C* no es deductivamente válido. (Adaptado de Woods, 2002: 111).

Repárese que, en cualquiera de estas definiciones, el concepto de *argumento fuerte* no es un concepto comparativo: un argumento inductivo es fuerte o no lo es.

Hay que diferenciar entre la noción de un *argumento fuerte* y la de un *argumento más fuerte que otro*. Cuando se habla de un *argumento fuerte* se alude a la naturaleza del vínculo entre sus premisas y su conclusión, lo mismo que cuando se habla de argumento formal o deductivamente válido. No hay comparación entre argumentos, como es el caso de la noción de un *argumento más fuerte que*; este concepto es comparativo y relaciona dos argumentos para establecer cuál de ellos es más fuerte que el otro. Mientras que la noción cualitativa de *argumento fuerte* está ligada a los tratamientos lógicos (como los de Martin y Woods que se acaban de citar), la noción comparativa de *argumento más fuerte que* está ligada más bien a los tratamientos retóricos y lingüísticos, como los de Perelman o Ducrot.

Perelman y Olbrechts-Tyteca hablan tanto de argumentos fuertes como de argumentos más o menos fuertes a lo largo de todo el *Tratado de la Argumentación*.

Lo cierto es que, en la práctica, se distingue entre argumentos fuertes y argumentos débiles. [...] Nuestra tesis consiste en que se aprecia esta fuerza gracias a la regla de justicia: lo que, en cierta situación ha podido convencer parecerá convincente en una situación semejante, o análoga (Perelman y Olbrechts-Tyteca, 1989: 705).

En el apartado § 104 del *Tratado* “Orden del discurso y condicionamiento del auditorio” discuten el orden en el que han de disponerse los argumentos que sustentan una tesis, según su mayor o menor fuerza. No solo hablan de argumentos más o menos fuertes, sino que parecen admitir que la fuerza de un argumento depende de la de otros argumentos: «generalmente, se empezará por aquel [argumento] cuya fuerza es independiente de la de los demás» (*Op.cit.*, 753).

Lo que permite conciliar estos dos conceptos es que la semejanza, que está en la base de la caracterización de *argumento fuerte* de Perelman y Olbrechts -Tyteca, a diferencia de la *evidencia fuerte* de Martin o del *incremento de la probabilidad* de Wood, admite grados. Como asevera L. Apostel:

Los autores no ofrecen una definición describiendo el significado del término crucial "fuerza del argumento", ni tampoco nos dan una lista completa de criterios operacionales (para permitirnos determinar la fuerza relativa de los argumentos). Ellos se limitan - y dada la dificultad de este problema, esta restricción es entendible -, a enumerar algunos de los aspectos esenciales de los que depende la "fuerza" del argumento. Conviene añadir que el punto que estoy enfatizando no es si hay grados de fuerza (está claro que los hay), sino cómo se define a partir de ahí la suficiencia (L. Apostel, 2007:1).

Esta semejanza se encuentra asociada con el hecho de que las premisas deben expresar de manera convincente que se debe aceptar lo formulado en la conclusión en relación con las certezas proporcionadas por ellas. En otras palabras, es determinar cuándo es suficiente un argumento inductivo.

En *La Argumentación en la Lengua* Ducrot y Anscombe también definen un concepto comparativo:

Un argumento A es más fuerte que un argumento B si y solo si (1) en cualquier circunstancia y sea cual sea la conclusión C, si se usa B a favor de C, se debe considerar utilizable A para esa misma conclusión; (2) hay circunstancias en las que puede usarse A para una determinada conclusión C, sin considerar por ello que B es utilizable para C (Ducrot y Anscombe, 1994: 51).

El concepto clave es aquí el de usabilidad<sup>1</sup> en una circunstancia determinada. Teniendo en cuenta que Ducrot y Anscombe usan “argumento” para referirse al conjunto formado por las premisas, y no al compuesto formado por las premisas y la conclusión, o como aclara Marraud (2012: 100) «que por argumento entienden Anscombe y Ducrot 'razón', y no la combinación de una razón y una tesis», su definición da lugar a la siguiente

<sup>1</sup> La palabra *usabilidad* no está en el *DLE*; aun así, es usada profusamente en la informática; es un neologismo proveniente del inglés *usability* y significa facilidad de uso. En todo caso, Ducrot y Anscombe escriben en francés: *usabilité*: revisable

definición de argumento más fuerte que otro para una determinada conclusión:

Un argumento A por tanto C es más fuerte que el argumento B por tanto C si y solo si (1) siempre que se usa B a favor de C, se debe considerar utilizable A para esa misma conclusión; (2) hay circunstancias en las que puede usarse A para apoyar la conclusión C, sin considerar por ello que B es utilizable con ese mismo propósito.

De esta definición se desprende que la fuerza de dos argumentos *A por tanto C* y *B por tanto C* puede ser incomparable.

Veamos un ejemplo de un caso en el que dos argumentos (en el sentido de Ducrot y Anscombe) son incomparables. Así, un buen café se reconoce, entre otras cosas, por su sabor y su aroma.

- (a) La acidez y la dulzura de este café están equilibrados; por tanto, es un buen café.
- (b) Este café huele a frutos secos, chocolates, caramelo, bayas; por tanto, es un buen café.

En la medida en que son criterios independientes, la fuerza de estos dos argumentos sería incomparable. Eso contrasta con estos otros dos argumentos:

- (c) Fulano tiene sobrepeso; por tanto, no está en forma
- (d) Fulano está obeso; por tanto, no está en forma

Luego, (d) es más fuerte que (c), según el criterio de Ducrot y Anscombe, porque “con sobrepeso” y “obeso” se sitúan en una misma escala argumentativa relacionada con la salud. La posibilidad de usar conectores como “incluso” proporciona una prueba para saber cuándo se puede comparar la fuerza de dos argumentos y cuándo no. Así, se puede decir “tiene sobrepeso, e incluso obesidad”, pero no “tienen un sabor equilibrado, e incluso un aroma agradable”.

No debe extrañarnos que los enfoques de la argumentación centrados en el lenguaje natural propicien un concepto comparativo, frente a los centrados en lenguajes formales, puesto que el concepto comparativo de *argumento más fuerte* o *más débil* está inscrito en la lengua a través de conectores argumentativos como *incluso*, *aún más*, *pero*, *aunque*, etc.

La adopción de un concepto comparativo de fuerza de los argumentos tiene varias consecuencias importantes para la teoría de la argumentación. La primera es la necesidad de revisar la demarcación entre lógica y dialéctica, que en la actualidad se suele establecer siguiendo el perspectivismo de Wenzel (1990: 2006). La segunda



consecuencia para la teoría de la argumentación es que la teoría de la evaluación de argumentos debe sistematizar los criterios y estándares para la ponderación de argumentos. Y ello puede llevarse a cabo desde dentro de las propias prácticas argumentativas (crítica), desde fuera (evaluación) o combinando ambas posiciones. Una definición satisfactoria de la fuerza argumentativa debería involucrar por ello los diferentes estadios y actores del acto argumentativo, combinando las distintas perspectivas retórica, lógica, dialéctica, y dar cuenta de la evaluación de los argumentos del discurso público.

### 3. ALGUNOS CONCEPTOS DE FUERZA DE LOS ARGUMENTOS

A continuación, describo brevemente las construcciones del concepto de *fuerza de los argumentos* de S. Toulmin, T. Govier, R. Johnson, H. Marraud, donde queda evidenciado que dichas nociones son fundamentalmente lógico-dialécticas y relegan la retórica. Luego, expondré la noción de C. Perelman y L. Olbrechts-Tyteca, como también la de C. Tindale, quienes ofrecen unas definiciones retóricas de la *fuerza argumentativa*.

#### 3.1. Stephen E. Toulmin

El concepto de *fuerza de los argumentos* de Stephen Toulmin (1969; 1984) es lógico porque hace depender la fuerza de la relación entre las premisas y la conclusión, relación que se puede hacer explícita por medio de una garantía, que a su vez se justifica con un respaldo. Así la fuerza depende de las relaciones internas al argumento. El elemento dialéctico aparece ligado a las nociones de excepción y refutación (*rebuttal*).

Las garantías son de diferentes tipos y pueden conferir diferentes grados de fuerza a las conclusiones que justifican. Algunas garantías nos autorizan a aceptar una pretensión inequívocamente, dados los datos apropiados, -esas garantías nos autorizan, en los casos apropiados, a calificar nuestra conclusión con el adverbio 'necesariamente'; otras nos autorizan a pasar de los datos a la conclusión ya sea tentativamente, o sujeto a condiciones, excepciones o calificaciones, -en tales casos se pueden usar calificadores modales, como 'probablemente' y 'presumiblemente', Puede que no sea suficiente, por lo tanto, con especificar los datos, la garantía y la pretensión: es posible que necesitemos agregar alguna referencia explícita a la fuerza que nuestros datos dan a la conclusión en virtud de nuestra garantía. En una palabra, podemos tener que insertar un calificador. (Toulmin, 2003:93).

Aunque las referencias al auditorio —un concepto clave en cualquier planteamiento retórico— son muy escasas, tanto en *Los usos de la argumentación* como en *Una Introducción al Razonamiento*, parece que parte de las funciones que en relación con la fuerza de los argumentos desempeña la noción de auditorio en Perelman y Olbrechts-



Tyteca recaen ahora en la noción de campo de un argumento. Aun cuando Toulmin no propone una definición precisa de “campo de un argumento”, parece que se refiere a un cierto ámbito disciplinar regido por normas que establecen las distintas maneras cómo se procede a valorar argumentos. Visto así, cuando Toulmin habla de un campo se está refiriendo precisamente a un entorno determinado donde encajan los temas de los argumentos que se están evaluando.

En aras de la brevedad, será conveniente introducir un término técnico; permítaseme hablar, por tanto, del campo de un argumento. Se dice que dos argumentos pertenecen al mismo campo cuando los datos y las conclusiones en ambos argumentos son, respectivamente, del mismo tipo lógico; se dice que proceden de campos diferentes cuando el respaldo de las conclusiones de cada uno de los dos argumentos no es del mismo tipo lógico (Toulmin, 1958:14).

Toulmin mantiene que la fuerza de las conclusiones que empiezan por “Es imposible que...” o “Es probable que...” es la misma, sea cual sea el campo del argumento, aunque los criterios o fundamentos para justificar tales conclusiones varían de un campo a otro. Esto quiere decir que la escala de los términos empleados para indicar la fuerza atribuida a un argumento (por ejemplo: quizá < es posible < es muy posible < es probable < es muy probable < normalmente < casi seguro < sin duda < necesariamente) es la misma en todos los campos, y lo que se exige para declarar que una conclusión es muy probable, por ejemplo, varía según el campo del argumento.

Pese a sus evidentes diferencias, las posiciones de Toulmin y de Perelman y Olbrechts-Tyteca coinciden en algunos aspectos, como muestra este pasaje del *Tratado de la Argumentación*:

Toda iniciación en un campo racionalmente sistematizado, no sólo proporciona el conocimiento de los hechos y las verdades de la rama en cuestión, de su terminología específica, de la manera en que se han de emplear los instrumentos de que dispone, sino también educa sobre la apreciación del poder de los argumentos utilizados en esta materia. (Perelman y Olbrechts-Tyteca, 1989: 705).

### 3.2. Trudy Govier.

Govier, en *A Practical Study of Argument* (1985) y en *Problems in argument analysis and evaluation* (1987), critica al deductivismo y expone las debilidades de la lógica deductiva para evaluar argumentos reales. Los argumentos reales se ocupan, en general, de temas controvertidos, exhiben hipótesis plausibles y al intentar evaluarlos, la lógica deductiva tropieza con su incapacidad para manejar esas características. Govier distingue varios tipos de argumentos en función de los criterios aplicables para su evaluación: deductivos, inductivos, analógicos y conductivos.

Govier establece unas pautas generales para evaluar los argumentos, aclarando que las premisas deben estar relacionadas adecuadamente con la conclusión. Asimismo, apunta que un argumento que posea premisas racionalmente aceptables y que dan un apoyo racional a la conclusión es un argumento competente (*cogent*). Para desarrollar esa definición enuncia tres condiciones, a las que bautiza con las siglas ARG, que están referidas a la Aceptabilidad (A) de las premisas; la Pertinencia de estas (*Relevance*) y el Apoyo (*Grounds*) que presten a la conclusión.

1. Las premisas son aceptables, es decir hay buenas razones para aceptar las premisas, y no hay pruebas que sugieran que las premisas son falsas.
2. Las premisas son pertinentes para la conclusión: dan pruebas o razones que favorecen la conclusión.
3. Las premisas proporcionan buenas razones que hacen racional aceptar la conclusión.

Son precisamente los distintos modos en los que las premisas pueden ofrecer buenas razones los que permiten distinguir los distintos tipos de argumentos mencionados antes (Govier, 2010: 87). Govier menciona, además de la validez deductiva, tres tipos de buenas razones:

- En las generalizaciones inductivas se proyecta el patrón observado en una muestra a una población mayor.
- En las analogías *a priori* se asume que los casos similares deben ser tratados de forma similar, y en las analogías inductivas que los casos desconocidos son parecidos a los casos conocidos.
- En los argumentos conductivos hay que determinar con qué fuerza sustenta la conclusión cada una de las razones que los integran.

Así, en el caso de Govier la noción de *fuerza de un argumento* aparece en relación con la tercera de las condiciones definitorias del criterio ARG, y a la evaluación de un tipo específico de argumento, los argumentos conductivos, que toma de Carl Wellman (1971). Por “argumentos conductivos” entiende Wellman lo siguiente:

La conducción se puede definir como aquel tipo de razonamiento en el que 1) se extrae una conclusión acerca de algún caso individual; 2) de forma no concluyente 3) a partir de una o más premisas sobre el mismo caso, y 4) sin apelar a otros casos. Tal vez la característica más sorprendente de todos los ejemplos de la conducción que he dado es que todos ellos tratan de casos particulares; cada uno deriva una conclusión acerca de un acto individual o un objeto a partir de la

información sobre ese mismo acto u objeto (1971: 52) (Traducción mía).<sup>2</sup>

La definición de Govier difiere significativamente de la de Wellman; para Govier los argumentos conductivos son

Argumentos en los que el patrón de apoyo es convergente (...) y las premisas se presentan como relevantes por separado para la conclusión. El argumentador puede reconocer consideraciones en contrario. Fuera de este texto los argumentos conductivos han sido llamados argumentos basados en buenas razones, argumentos por acumulación o por ponderación de consideraciones (Govier, 2010: 375).<sup>3</sup>

### 3.3. Ralph H. Johnson.

Ralph Johnson en *Manifest Rationality* (2000) realiza una aguda discusión sobre el alcance de la lógica deductiva para proveer estándares y criterios que permitan la evaluación de los argumentos. Al preguntarse cuáles serían las características que debe poseer un argumento para ser calificado de buen argumento, Johnson desarrolla un análisis sobre el papel de la FDL (*Formal Deductive Logic*) y la concepción de argumento que favorece. Johnson define así “argumento”:

Un argumento es un tipo de discurso o texto —el producto de la práctica de la argumentación— en el que el argumentador trata de persuadir a otro(s) de la verdad de una tesis dando razones para sustentarla. Además de este núcleo ilativo, los argumentos poseen un estrato dialéctico en el que el argumentador cumple sus obligaciones dialécticas. (Johnson, 2000:168; traducción propia).

Esa definición le permite hablar entonces de un núcleo ilativo y de un nivel dialéctico, relativo a las obligaciones dialécticas de quien argumenta (Johnson, 2000: 168 ss.). En ese nivel dialéctico el argumentador debe responder a las objeciones y críticas previsibles a su argumentación. La evaluación de los argumentos debe tener en cuenta tanto el núcleo ilativo como el nivel dialéctico. La evaluación del núcleo ilativo se realiza según los criterios ARG. Pero además hay que tener en cuenta si, y en qué medida, el argumentador ha conseguido anticiparse a las objeciones y críticas más comunes. De esta manera Johnson añade un cuarto criterio a los tres criterios de Govier. Aunque el cuarto requisito se refiere inicialmente al argumentador más que al argumento, Johnson

---

<sup>2</sup> “Conduction can best be defined as that sort of reasoning in which 1) a conclusion about some individual case 2) is drawn nonconclusively 3) from one or more premises about the same case 4) without any appeal to other cases. Perhaps the most striking feature of all the examples of conduction I have given is that they all deal with particular cases; each derives a conclusion about an individual act or object from information about that same act or object”.

<sup>3</sup> “Argument in which the pattern of support is convergent (...) and premises are put forward as being separately relevant to the conclusion. Counterconsiderations may be acknowledged by the arguer. In discussions outside this text conductive arguments have been called good reasons arguments, accumulation of consideration arguments, or balance of consideration arguments”.

habla en varios pasajes del nivel dialéctico como “una parte esencial de cualquier argumento” (2000: 165), y aboga por considerar incompletos los argumentos que carecen de ese nivel (2000: 170). Por ello cabe pensar que la cuarta condición se refiere de hecho a la relación del argumento considerado con otros argumentos opuestos.

La distinción de un núcleo ilativo y de un nivel dialéctico lleva a Johnson (2000: 219) a distinguir a su vez, dentro de la valoración de los argumentos, la evaluación y la crítica. La evaluación es la acción y el efecto de valorar un producto en términos de un conjunto de criterios, con el propósito básico de establecer el valor del producto y contribuir así al conocimiento y comprensión del evaluador. La crítica, por su parte, es la valoración articulada y razonada de algo comunicado a su productor, con el propósito de mejorar el producto. Johnson precisa entonces que

La crítica va más allá de la evaluación porque debe tomar en consideración las fortalezas y debilidades del producto y está concebida como un instrumento para que quien produjo el argumento pueda mejorarlo. Por tanto, se puede decir que la crítica es parte del proceso dialéctico, mientras que la evaluación no lo es (*Ibidem*).<sup>4</sup>

Un poco después Johnson precisa que, si la tarea de teoría de la evaluación consiste en desarrollar criterios que permitan evaluar un argumento como bueno o malo, como fuerte o débil, la de la crítica es dar indicaciones que guíen la ponderación y la integración de los criterios usados en la evaluación de argumentos (*Op.cit.* 220). Así, la ponderación, y por consiguiente la noción comparativa de argumento más fuerte, aparecen ligados a la crítica dialéctica, y no a la evaluación lógica, y al nivel dialéctico y no al núcleo ilativo. Esto queda aún más claro en el pasaje siguiente:

Si el argumentador recibe fuertes críticas, entonces no puede sino beneficiarse. Si la crítica expone un defecto real en el argumento, entonces ese defecto puede remediarse, en cuyo caso el argumento es ahora un producto más fuerte y más racional. Si eso no es posible, el argumentador debe encontrar un nuevo argumento, en cuyo caso se ha descartado una línea de razonamiento deficiente y se han atendido los intereses de la racionalidad. Si tampoco eso es posible, el argumentador puede tener que retractarse de su posición, en cuyo caso se habrá atendido, una vez más, a los intereses de la racionalidad. Si el argumento resiste a las críticas, su valor como producto racional queda confirmado. Ha sido comprobado. (*Op.cit.* 243; la traducción y las cursivas son mías).<sup>5</sup>

<sup>4</sup> “Criticism goes beyond evaluation in that it must take into account the strengths as well as the weaknesses of the product and is intended for the one who produced the argument as a vehicle whereby the argument may be improved. Thus, it may be said that criticism is part of a dialectical process, whereas evaluation is not”.

<sup>5</sup> “If the arguer receives strong criticism, then he or she must inevitably gain. If the criticism exposes a real defect in the argument, then that defect can either be remedied, in which case the argument is now a stronger and more rational product; or else the arguer must find a new argument, in which case a poor line of reasoning has been retired and the interests of rationality have been served; or else the arguer may have to give up the position, in which case, again, the interests of rationality have been served. If the argument is

Se puede decir, por tanto, que Johnson trata el concepto de argumento más fuerte como un concepto dialéctico. Este pasaje pone también de manifiesto las limitaciones del comparativismo de Johnson, puesto que asocia explícitamente el incremento de la fuerza de una argumentación con la subsanación de defectos revelados por la crítica.

Cabe señalar que Johnson habla de la dimensión dialéctica en un sentido procedimental. Sin embargo, ese sentido no vale para avalar su pretensión de justificar la incorporación de un nivel dialéctico (*dialectical tier*) en la definición de argumento. Es de suponer que el argumentador también tiene la obligación de aportar razones aceptables, pertinentes y suficientes, y de justificarlo si se le pide. No obstante Johnson no analiza el núcleo ilativo (*illative core*) en términos de compromisos del argumentador (Cfr. Marraud, 2011:42).

### 3.4. Hubert Marraud.

El concepto de fuerza de Marraud (2006; 2007; 2010; 2013; 2015) es dialéctico porque hace depender la fuerza de un argumento de su comparación con un trasfondo de argumentos concurrentes. Si el enfoque de Johnson es dialéctico-argumentativo, el de Marraud es dialéctico-argumental:

Hay dos concepciones básicas de la dialéctica. Puede referirse al arte de la controversia o del debate, con confrontación de opiniones y de argumentadores. La dialéctica así entendida se centra en las reglas y procedimientos convencionales que rigen esas confrontaciones. Es lo que llamo “dialéctica argumentativa”. La dialéctica también puede referirse al estudio de las oposiciones entre argumentos. Esta concepción presupone un concepto comparativo de argumento convincente, y puede definirse como el estudio de la fuerza de los argumentos. El propósito de esta “dialéctica argumental” es desarrollar estándares y criterios para comparar y evaluar la fuerza relativa de los argumentos (Marraud, 2015: 1).

Los aspectos lógicos aparecen ligados a las nociones *toulminianas* de respaldo y garantía, que son reinterpretadas. La garantía justifica el paso de las premisas a la conclusión, y hace, si es válida y aplicable al caso, que la consideración aducida sea una razón para la conclusión. Lo que no determina es que ese sea el mejor argumento, la razón más fuerte. Esto queda claro en su explicación del funcionamiento de los esquemas argumentativos. La garantía determina el esquema argumentativo ilustrado por un argumento. Cada uno de esos esquemas va acompañado de una lista de preguntas críticas, que sirve para identificar las objeciones y contraargumentos con los

---

able to withstand the criticism, then its value as a rational product has been further confirmed. It has been tested”.

que hay que contrastar el argumento inicial para evaluarlo. Esa contrastación incluye la ponderación de la fuerza de argumentos con conclusiones opuestas, por lo que la evaluación no es posible sin principios de comparación, implícitos o explícitos. No obstante, en la medida en que no se reconoce una normatividad externa a la propia práctica argumentativa, esos principios han de ser encontrados y discutidos en la propia práctica argumentativa. Eso imprime un carácter empírico a la manera de entender la ponderación, que incluso podría desembocar en un cierto giro retórico. Por lo demás, lo mismo que Toulmin, Marraud presta poca atención a los aspectos retóricos y al auditorio.

La reinterpretación que Marraud hace del esquema de Toulmin y de los esquemas argumentativos marca el paso de un concepto cualitativo o clasificatorio de argumento válido (en un sentido general que no hay que confundir con la validez formal o deductiva) a un concepto comparativo o topológico.

En *¿Es Lógica?* Hubert Marraud argumenta que, si la bondad de un argumento depende de la posibilidad de responder a las objeciones y críticas previsibles, el concepto de buen argumento es comparativo, introduciendo así el concepto de fuerza de los argumentos. Hubert Marraud aduce, entre otras cosas, que «el concepto comparativo de fuerza parece especialmente apropiado para analizar la contraargumentación». Mantiene, además, y es fundamental para caracterizarla, que la fuerza argumentativa no es simplemente un concepto teórico, sino una noción que forma parte de la práctica argumentativa en tanto que es expresada por conectores como *además, pero, aún más*, etc. (Marraud, 2013: 154).

Por contraargumento entiende Marraud un argumento usado para mostrar que otro argumento no es concluyente. Un contraargumento puede intentar establecer que alguna de las premisas del argumento inicial es dudosa, que la razón aducida para la conclusión no es realmente tal o que su conclusión es, pese a todo, falsa (2013: 77).

La idea de que la evaluación de un argumento se realiza comprobando su resistencia a las objeciones y contraargumentos ha sido criticada, entre otros, por Lilian por Lilian Bermejo-Luque, por considerar que exigiría encontrar antes todos los posibles contraargumentos. Esa exigencia es difícil, e incluso imposible, de cumplir, y sobrevalora la “argumentación”, puesto que se estaría planteando que la teoría de la argumentación nos puede proveer de mecanismos que ayuden a calibrar cualquier asunto del que se trate. (Bermejo Luque, 2006: 46).

La posición de Bermejo Luque presupone la distinción entre crítica y evaluación



de Johnson (2000), antes mencionada, y que Bermejo Luque hace suya. Para esta autora el objeto de la evaluación es determinar el valor de una argumentación, y el de la crítica producir nuevos argumentos para mostrar las debilidades del argumento examinado. La distinción es necesaria, prosigue Bermejo Luque, para reconocer que la actividad de valorar la argumentación tiene sentido por sí misma, como algo independiente de su capacidad efectiva para persuadir y de la habilidad de los hablantes para producir contraargumentaciones (Bermejo Luque, 2006: 47).

A esta objeción de Bermejo Luque, se puede replicar que hay evaluaciones mejores y peores, y que su calidad depende en parte de la cantidad de objeciones y contraargumentos pertinentes tenidos en cuenta, entendiendo contrargumentar lo señalado anteriormente. Es necesario distinguir el concepto de objeción del concepto más general de contraargumento. Por objeción entiende Marraud un argumento que concluye que las premisas de otro argumento son falsas o dudosas. También diferencia entre refutación y recusación. Por la primera se entiende un argumento usado para tratar de mostrar que la conclusión de un argumento anterior es falsa; en cuanto a la segunda, es un argumento que trata de mostrar que las premisas de otro argumento proporcionan un apoyo insuficiente a su conclusión (Marraud, 2013: 78-79).

Para evaluar un argumento no es necesario que seamos capaces de definir todos los argumentos pertinentes para su comparación. Lo que necesitamos, podemos tener y con eso basta a efectos prácticos, es algo así como un catálogo de contraargumentos típicos. Por su parte, Marraud expresa que el concepto de totalidad de los argumentos que presupone la crítica carece de sentido. Lo racional es seguir el mejor argumento disponible, el más fuerte; esto es, se puede tener por convincente a un argumento siempre y cuando no tengamos ninguna razón para creer o sospechar que hay otro mejor.

La noción de fuerza argumentativa en Marraud reúne las dimensiones lógica y dialéctica. Es una noción pragmática y contextual de buen argumento. Toma en cuenta la resistencia a las refutaciones y a la contraargumentación. En la medida en que su enfoque de la ponderación es empírico, Marraud estima que la fuerza no depende de la adhesión del auditorio, sino de su capacidad para justificar esa adhesión de forma convincente, característica que le añade un elemento práctico y, si se quiere, retórico.

La debilidad de las nociones lógicas y dialécticas de fuerza de un argumento reside en que no mencionan al auditorio, aun cuando, como en el caso de Marraud, posean algunos rasgos retóricos. Ahora bien, al compartir con Vega (2011: 74) que por argumentar se entiende «la manera de dar cuenta y razón de algo a alguien o ante



alguien con el propósito de lograr su comprensión y su asentimiento» y si consideramos que nuestro interés se centra en evaluar los argumentos en el discurso cotidiano, no incluir el auditorio en la noción de la fuerza argumentativa acarrea la distorsión de uno de los géneros más importantes de la argumentación como es el debate público.

Tras pasar revista a los conceptos lógicos y dialécticos, es preciso referirse también a aquellos conceptos de fuerza que han contemplado el aspecto retórico.

#### 4. UN CONCEPTO RETÓRICO DE FUERZA DE LOS ARGUMENTOS

##### 4.1. Perelman y Olbrechts-Tyteca.

Cuando se habla de un concepto retórico de fuerza de los argumentos la referencia insoslayable es el análisis de Chaïm Perelman y Lucie Olbrechts-Tyteca (1989). Su enfoque es retórico, porque la noción central es la de argumento fuerte para un auditorio. La fuerza de un argumento para un auditorio concreto depende del grado en el que se adhiera a las premisas, de su juicio sobre la pertinencia de las premisas para la tesis propuesta, de las objeciones y contraargumentos que podrían aducirse, y del modo en que podrían ser rebatidas.

Para integrar los elementos lógicos, Perelman y Olbrechts-Tyteca se sirven del auditorio universal, que define la “norma de la argumentación objetiva”, por lo que el discurso dirigido a ese auditorio aparece como el “discurso lógico”. Afirman que «el acuerdo de un auditorio universal no es una cuestión de hecho, sino de derecho» (Perelman y Olbrechts-Tyteca, 1989:76). En el planteamiento de Perelman y Olbrechts-Tyteca los elementos dialécticos (no procedimentales) aparecen ligados a la idea de contraargumentación, poco desarrollada en el *Tratado de la Argumentación*, aunque al describir en la tercera parte de esa obra cada uno de los esquemas argumentativos se dan indicaciones de cómo atacarlos.

La base de la teoría de la argumentación de Perelman es su concepto de racionalidad práctica y la elaboración y reflexión que hace Perelman de ella tiene como punto de partida lo que él denomina "el ideal de la filosofía occidental", que consiste, principalmente, en dar cuenta de una razón práctica capacitada para tomar en consideración hacia dónde nos conduce una acción, es decir, cuáles son sus fines. Esa discusión perelmaniana se encuentra en toda su obra; sin embargo, hay dos artículos indispensables para una cabal concepción de este aspecto en *Le Champ de l'argumentation* (1970: 171 y ss.).

¿Cómo modifica Perelman la necesidad de “prueba de la racionalidad” en la esfera de la acción y de los juicios de valor, considerados arbitrarios en relación con los juicios de la realidad o los hechos? (Coté 1985: 196) Tal como apunta el propio Marcel Coté, a quien parafraseo, Perelman defiende un concepto original de la razón. Conjuga dos aspectos, no contrapuestos, sino concebidos como complementarios: por un lado, el racional, donde el razonamiento encamina a la verdad por medio de su carácter formal y la naturaleza analítica de la prueba; por otro lado, lo razonable, donde el razonamiento indica tan solo lo preferible debido a la naturaleza no vinculante de la prueba en la deliberación; deliberación que puede abarcar tanto la crítica, como la argumentación para persuadir y convencer.

Por lo tanto, esta reconstrucción teórica permite la justificación y la decisión razonable. Según Perelman, uno de los efectos de esta reconsideración de la noción de razón es invertir la primacía de la razón teórica sobre la razón práctica (Coté, 1985: 197).

Ahora bien, un argumento razonable aspira a conseguir el asentimiento de las personas razonables que integran el auditorio universal. Y hay que subrayar que para Perelman quienes integran este auditorio admiten exclusivamente las proposiciones razonables.

Es indispensable, para aprehender a cabalidad el alcance de las definiciones de Perelman y Olbrechts-Tyteca, detenerse en las nociones de auditorio universal y auditorio particular. La función del auditorio universal es permitir integrar los aspectos lógicos de la evaluación de argumentos en un marco fundamentalmente retórico. Si recordamos que ellos afirman que “toda argumentación pretende la adhesión de los individuos y, por tanto, supone la existencia de un contacto intelectual” (Perelman y Olbrechts-Tyteca, 1989: 40), entonces su objetivo estará orientado ante todo en la búsqueda de la adhesión del auditorio, y, éste será definido por él de diferentes maneras. El concepto de “auditorio universal” de Perelman y Olbrechts-Tyteca es también muy resbaladizo; puede entenderse como aquel auditorio que abarque un número considerable de personas, pero también, y muy especialmente, es aquel que está conformado por “quienes poseen un espíritu razonable”.

La objeción que se les ha hecho a Perelman y Olbrechts-Tyteca sobre si es o no posible verificar la persuasión de un auditorio universal ideal, y que ello significaría comprobar que una cierta argumentación habría de persuadir a todo el mundo, queda rechazada por los propios autores, quienes en el *Tratado de la Argumentación* aseveran que:

Los filósofos siempre procuran dirigirse a un auditorio de este tipo, no porque esperen conseguir el consentimiento efectivo de todos los hombres -pues saben muy bien que solo una pequeña minoría tendrá ocasión de conocer sus escritos-, sino porque creen que a todos aquellos que comprendan sus razones no les quedará más remedio que adherirse a sus conclusiones (1989: 72).

En el *Tratado de la Argumentación* queda claro que la fuerza de un argumento se encuentra enlazada con la adhesión que se logre del auditorio, que a su vez depende de su aceptación de las premisas del argumento y de los enlaces que han sido usados; y del reconocimiento de la relevancia del discurso. Perelman y Olbrechts-Tyteca señalan también que la adhesión y la relevancia están, a su vez, relacionadas con los argumentos que puedan ser usados en su contra; en su capacidad de resistir un rechazo. «La fuerza de los argumentos, pues, variará de acuerdo con los auditorios y el objetivo de la argumentación» (Perelman, 1997: 185).

La fuerza de un argumento parece ligada a dos cualidades, la eficacia y la validez. Perelman se pregunta:

¿El argumento fuerte es aquel que persuade efectivamente, o aquel que debería convencer a todo espíritu razonable? Como la eficacia es relativa al auditorio dado, es imposible apreciarla fuera de la referencia al auditorio al cual se presenta. Al contrario, la validez es relativa a un auditorio competente, la mayoría de las veces, el auditorio universal (Perelman, 1997:185).

Este aspecto es muy importante, pues evita caer en aquello que algunos críticos de Perelman califican como una homologación entre eficacia y validez (Bermejo-Luque, 2007).

De tal manera que la *fuerza de un argumento* depende: (1) del grado de adhesión de los auditores a las premisas, (2) de la pertinencia de las premisas para la tesis propuesta, (3) de las objeciones y contraargumentos que podrían aducirse, y (4) del modo en que podrían ser rebatidas. Obsérvese que (1), claramente, y (3) y (4), probablemente, dependen del auditorio y de sus capacidades, mientras que (2), la pertinencia de las premisas, no parece hacerlo, a menos que en realidad se quiera apuntar al juicio de los oyentes sobre la pertinencia de las premisas.

Hay que añadir un quinto punto para integrar las cualificaciones que Perelman y Olbrechts-Tyteca otorgan a auditorios (y no a individuos) especializados, caracterizados por la adhesión a los acuerdos propios y definitorios de una determinada disciplina, científica, técnica, jurídica o tecnológica (1989: 169):

(5) Un argumento A1 es más fuerte que un argumento A2 para un auditorio G si, *ceteris paribus*, este auditorio cree que A1 tiene mayor fuerza argumentativa que A2 para un auditorio G', y todos o la mayoría de los miembros de G reconocen la

experticia o la autoridad de G' con respecto al auditorio G (Apostel, 2007: 130).

Hay que enfatizar que Perelman y Olbrechts-Tyteca no hablan de comparar dos argumentos. Este añadido lo hace Leo Apostel con el fin de discutir la noción de fuerza en el *Tratado de la Argumentación*.

Luego, la fuerza de un argumento, según Perelman y Olbrechts-Tyteca, lo es para un auditorio determinado, en un momento concreto y en un contexto concreto también.

#### 4.2. Christopher Tindale

La incorporación de la perspectiva retórica en la evaluación de los argumentos ha sido contemplada en distintas oportunidades por quienes se han ocupado del tema de la fuerza argumentativa. Para algunos, esa incorporación es muy controvertida; para otros, bastaría con ajustar algunos puntos del *Tratado de la Argumentación* de Perelman y Olbrechts-Tyteca, como es el caso de Christopher Tindale. En *Acts of Arguing*, Tindale defiende que «la síntesis más apropiada de las principales perspectivas en la teoría de la argumentación está basada en el [modelo] retórico» (1999: 6); ello le permite hacer visibles las insuficiencias que poseen las tesis que privilegian o bien el enfoque lógico, o el punto de vista dialéctico; una vez logrado este propósito, expone que al entender la perspectiva retórica como fundamental, se zanja dichos inconvenientes.

Tindale reconoce que los conceptos de argumento fuerte y débil tienen su origen en el análisis de la argumentación inductiva, como he señalado antes, y propone que «puede ser más útil usar una distinción como fuerte/débil para la totalidad de los argumentos y dejar que la validez y la invalidez, cuando se puedan determinar, sean parte de la evaluación de conjunto de la fuerza y la debilidad» (2007: 54).<sup>6</sup> Los conceptos de fuerza y debilidad de un argumento aparecen pues como conceptos con múltiples dimensiones, que incluyen todas las características, ya sean lógicas, dialécticas o retóricas, exigibles a un buen argumento. Tindale comienza *Fallacies and Argument Appraisal* (2007) señalando que

Las argumentaciones tienen también un amplio rango de fortalezas, tenemos desde aquellas que responden a los principios del buen razonamiento a las que cometen uno o más de los errores abismales que consideraremos en este libro. Entre medias hay diversos grados de fuerza y debilidad. De hecho muchas argumentaciones más extensas presentarán méritos y deméritos que pueden

---

<sup>6</sup> “it may be more useful to use a distinction such as strong/weak to cover all arguments and allow that validity and invalidity, where they can be determined, are part of the overall assessments of strength and weakness”.

hacer muy difícil juzgar la calidad del razonamiento en su conjunto (2007: 1).<sup>7</sup>

Así los extremos de la escala de la fuerza de los argumentos están ocupados por los argumentos que se ajustan a los principios del buen razonamiento y los argumentos falaces. Vincular las nociones de fuerza y de falacia es una contribución original de Tindale. Por otra parte, se sigue de la posición de Tindale que cualquier argumento que no tenga la máxima fuerza es defectuoso, en algún sentido.

La conexión de la idea de falacia con la noción de fuerza (o debilidad) de los argumentos determina las características básicas del enfoque de Tindale de esta noción. Para empezar, la constatación de que varias de las falacias tradicionales no consisten en el uso de argumentos inválidos le lleva a entenderlas en términos del concepto más amplio de corrección procedimental. La posición de Tindale a este respecto se puede expresar, parafraseando la conocida frase de Hamblin, diciendo que una falacia es un argumento que parece correcto, pero no lo es. La sustitución, en la frase de Hamblin, de la validez por la corrección comporta que un argumento solo puede ser falaz en el contexto de un intercambio argumentativo (o de un razonamiento, en la terminología de Tindale). A su vez, eso imprime un carácter holista o contextualista al tratamiento de la fuerza de Tindale: la fuerza de un argumento depende del contexto en el que se usa. El sesgo retórico aparece ligado a la primera parte del eslogan, que «remite directamente al auditorio y al contexto» (2007: 17), puesto que la apariencia es siempre apariencia para alguien.

En suma, un buen argumento (es decir, un buen uso de un argumento) se define por una multiplicidad de criterios de diversa índole –lógica, retórica y dialéctica. Esto le permite hablar de fortalezas y debilidades de un argumento: «Así, podemos determinar una de las fortalezas del argumento, su validez, con solo mirar a este patrón. Dando por sentado que las premisas son verdaderas, la conclusión se sigue» (Tindale, 2007: 42).<sup>8</sup>

A su vez, algunos de esos criterios pueden ser satisfechos en mayor o menor medida. La multiplicidad de fortalezas y debilidades que puede presentar un argumento da lugar a una gradación que va desde los argumentos que no tienen sino fortalezas a aquellos que adolecen de alguna debilidad extrema, o que incurren «en un error egregio, que daña gravemente la fuerza de la razón en un argumento» (*Op.cit.*: 1).

---

<sup>7</sup> “Arguments also have a range of strengths, from those that conform to the principles of good reasoning to those that commit some of the more abysmal errors we will be considering in this book. In between are degrees of strength and weakness. In fact, many arguments of a more extended nature will admit of merits and demerits that can make our judgment about the overall quality of the reasoning quite difficult”.

<sup>8</sup> “Thus, we can determine one strength of the argument, its validity, merely by looking at this pattern. Assuming the premises are true, the conclusion follows”.

## 5. BALANCE

En líneas precedentes, elaboré algunas preguntas sobre las razones por las cuales se necesita afinar la noción de fuerza argumentativa. El esfuerzo de responder a esas preguntas planteadas me obligó a indagar sobre los supuestos límites entre la retórica, la dialéctica y la lógica; de esta manera, se puede aspirar a una definición de fuerza que involucre los diferentes estadios y actores del acto argumentativo. Por ello, analicé algunos enfoques de la fuerza argumentativa de Stephen Toulmin, Trudy Govier, Ralph Johnson y Hubert Marraud como representantes de la concepción lógico-dialéctica, y las de Chaïm Perelman y Christopher Tindale, representando la concepción retórica de la fuerza de un argumento. Resumo en las próximas líneas las definiciones de cada uno de estos autores.

La noción de fuerza argumentativa de Toulmin es lógica porque depende de la relación que se da entre las premisas y la conclusión, y de cómo dicha conclusión puede ser justificada gracias a una garantía, que, por su parte, se encuentra apoyada en un respaldo. De esta manera, puede decirse que la fuerza está determinada por las relaciones internas al argumento. En cuanto al componente dialéctico argumental se encuentra enlazado con las nociones de excepción y refutación (*rebuttal*). Pese a que las menciones al auditorio son muy escasas, tanto en *Los usos de la argumentación* como en *Una introducción al razonamiento*, parece que parte de las funciones que en relación con la fuerza de los argumentos desempeña la noción de auditorio en Perelman recaen ahora en la noción de campo argumentativo.

Trudy Govier establece que para que un argumento sea *compelente* (*cogent*), debe satisfacer tres requisitos, a los que les asigna las siglas ARG, que designan la Aceptabilidad (A) de las premisas; la Pertinencia de estas (*Relevance*) y el Apoyo (*Grounds*) que prestan a la conclusión.

Govier menciona, además de la validez deductiva, tres tipos de buenas razones.

- En las generalizaciones inductivas se proyecta el patrón observado en una muestra a una población mayor.
- En las analogías *a priori* se asume que los casos similares deben ser tratados de forma similar, y en las analogías inductivas que los casos desconocidos son parecidos a los casos conocidos.
- En los argumentos conductivos hay que determinar con qué fuerza sustenta la conclusión cada una de las razones que los integran.

De esta manera, la noción de fuerza de argumentativa de Govier aparece relacionada con la tercera de las condiciones explicativas del criterio ARG, y con la valoración de un prototipo de argumento, los llamados argumentos conductivos, que, como hemos señalado *supra*, toma de Wellman (1971).

Cuando Ralph Johnson, en *Manifest Rationality* (2000), se pregunta cuáles serían los rasgos que debe mostrar un argumento para ser conceptuado como buen argumento, distingue un núcleo ilativo y un nivel dialéctico, en el cual quien argumenta cumple con sus obligaciones dialécticas (Johnson, 2000: 168 ss.). En ese nivel dialéctico, el argumentador debería responder a las objeciones y críticas predecibles. La evaluación de los argumentos debe considerar tanto al núcleo ilativo como al nivel dialéctico. Esa valoración del núcleo ilativo habrá que efectuarla como prescriben los criterios ARG. Asimismo, será necesario tener presente si, y en qué medida, el argumentador ha podido responder a las objeciones y críticas usuales. Así, Johnson amplía los tres criterios de Govier con un cuarto criterio.

El concepto de fuerza de Marraud es lógico-dialéctico, en tanto hace depender la fuerza de un argumento de su comparación con un trasfondo de argumentos concurrentes. Los aspectos lógicos se encuentran vinculados con las nociones toulminianas de respaldo y garantía, debidamente reelaboradas. Relaciona la garantía con los esquemas argumentativos, los cuales, a su vez, van acompañados de una lista de cuestiones críticas, las cuales permiten la identificación de las objeciones y contraargumentos con los que hay que contrastar el argumento inicial para evaluarlo.

La reinterpretación de Marraud del esquema de Toulmin y de los esquemas argumentativos indica cómo se pasa de un concepto cualitativo o clasificatorio de argumento válido (en un sentido general que va más allá de la validez formal o deductiva) a un concepto comparativo o topológico.

En cuanto al concepto de fuerza de Perelman, hemos dicho que es retórico, puesto que la noción central es la de argumento fuerte para un auditorio. La fuerza de un argumento para un auditorio concreto depende del grado de adhesión de las premisas, de la pertinencia de las premisas para la tesis propuesta, de las objeciones y contraargumentos que podrían ser aducidas, y cómo podrían ser rebatidas. En el diseño de Perelman los factores dialécticos (no procedimentales) están ligados a la idea de contraargumentación, poco desarrollada en el *Tratado de la Argumentación*.

Para Tindale la fuerza y la debilidad de un argumento tienen múltiples dimensiones, que incluyen todas las características, ya sean lógica, dialécticas o



retóricas, exigibles a un buen argumento. A partir de aquí Tindale propone una escala de la fuerza de los argumentos en cuyo extremo superior están los argumentos que se ajustan a los principios del buen razonamiento y en cuyo extremo inferior se sitúan los argumentos falaces. Tindale entiende las falacias como argumentaciones que parecen correctas, pero no lo son. Su conexión con la idea de falacia determina las características básicas del enfoque de Tindale de la fuerza de los argumentos. La mención de la corrección en la definición de falacia comporta que un argumento solo puede ser falaz en el contexto de un intercambio argumentativo, lo que imprime un carácter holista o contextualista a su tratamiento de la fuerza. El sesgo retórico aparece ligado a la segunda parte del eslogan, puesto que la apariencia remite necesariamente a un auditorio.

Es importante recordar que la noción de argumento fuerte pertenece a la misma familia que las nociones de argumento válido y de argumento *compelente* (*cogent*). Lo que distingue a la noción de argumento fuerte de las otras dos nociones emparentadas es la idea de que esa aceptación es provisional y revisable. Eso hace que la *fuerza de los argumentos*, a diferencia de las otras dos nociones emparentadas, sea contextualmente dependiente.

Un argumento es *compelente* si y solo si tiene premisas aceptables, son relevantes y suficientes para su conclusión. Se puede plantear una duda sobre si tal argumento es o no revisable; además, ¿por qué el hecho de que algo sea revisable hace que sea contextualmente dependiente? Por lo tanto, la cuestión es (1) si las premisas que son aceptables en un contexto, no lo son en otro, (2) si una consideración que es relevante para una tesis en un contexto no lo es en otro, y (3) si la razón que es suficiente en un contexto no lo es en otro.

Pienso que la respuesta a (1) es afirmativa, porque la aceptabilidad depende de la información disponible, y en ese sentido la noción de argumento *compelente* es contextual y revisable. Añado que para los lógicos informales, como lo son Govier, Walton, Freeman, Blair e incluso Johnson, tanto la respuesta a (2) y a (3) sería negativa, como puede observarse en lo señalado supra en varios de estos autores. En el caso de la validez, la respuesta a las tres preguntas es negativa rotundamente.

He mostrado, en líneas precedentes, que el concepto de fuerza de Marraud es dialéctico, porque hace depender la fuerza de un argumento de su comparación con un trasfondo de argumentos concurrentes y, en cuanto a los aspectos lógicos, ellos están asociados con las nociones *toulminianas* de respaldo y garantía, aun cuando son reinterpretadas; de igual manera, considera que la fuerza no depende de la adhesión

del auditorio, sino de su capacidad para justificar esa adhesión de forma convincente, característica que le añade un elemento práctico y, si se quiere, retórico. Esta definición privilegia la perspectiva dialéctica y ello, le imprime un carácter integrador, puesto que, citando a Wenzel (1992: 144), “solo en el marco de un encuentro dialéctico pueden combinarse los recursos del atractivo retórico y el rigor lógico en la contrastación crítica de las tesis”.

En páginas anteriores, elaboré algunas preguntas sobre las razones por las cuales se necesita afinar la noción de fuerza argumentativa. El esfuerzo de responder a esas preguntas planteadas me obligó a indagar sobre los supuestos límites entre la retórica, la dialéctica y la lógica; de esta manera, se puede aspirar a una definición de fuerza que involucre los diferentes estadios y actores del acto argumentativo. Por ello, analicé algunos enfoques de la fuerza argumentativa representados en Chaïm Perelman, Stephen Toulmin y Hubert Marraud.

El concepto de fuerza de Perelman es retórico, porque la noción central es la de argumento fuerte para un auditorio. La fuerza de un argumento para un auditorio concreto depende del grado en el que se adhieran a las premisas, de su juicio sobre la pertinencia de las premisas para la tesis propuesta, las objeciones y contraargumentos que podrían aducirse, y el modo en que podrían ser rebatidas. Para integrar elementos lógicos Perelman se sirve del auditorio universal, que define la “norma de la argumentación objetiva”, por lo que el discurso dirigido a ese auditorio aparece como el “discurso lógico”: “El acuerdo de un auditorio universal no es una cuestión de hecho, sino de derecho”. No se debe olvidar, en todo caso, que auditorio universal es un constructo determinado históricamente, de manera que cada época y cada cultura tiene su propia imagen del auditorio universal. Perelman considera además la posibilidad de que, al menos en determinadas circunstancias, la norma de la argumentación objetiva se determine por referencia a un auditorio de élite.

El auditorio de élite sólo encarna al auditorio universal para aquellos que reconocen este papel de vanguardia y de modelo. Para los demás, en cambio, no constituirá más que un auditorio particular. El estatuto de un auditorio varía según las consideraciones que se sustentan (Perelman y Olbrechts-Tyteca 1958:76).

En el planteamiento de Perelman los elementos dialécticos (no procedimentales) aparecen ligados a la idea de contraargumentación, poco desarrollada en el Tratado, aunque al describir en la tercera parte de esa obra cada uno de los esquemas argumentativos se dan indicaciones de cómo atacarlos.

El concepto de fuerza de los argumentos de Toulmin es lógico porque depende de la relación entre las premisas y la conclusión, tal y como ésta puede justificarse por medio de una garantía, que a su vez se apoya en un respaldo. Así la fuerza depende de las relaciones internas al argumento. El elemento dialéctico aparece ligado a las nociones de excepción y refutación (*rebuttal*). Aunque las referencias al auditorio son muy escasas, tanto en *The Uses of Argument* como en *An Introduction to Reasoning*, parece que parte de las funciones que en relación con la fuerza de los argumentos desempeña la noción de auditorio en Perelman recaen ahora en la noción de campo argumentativo.

El concepto de fuerza argumentativa de Marraud es dialéctico porque hace depender la fuerza de un argumento de su comparación con un trasfondo de argumentos concurrentes. Los aspectos lógicos aparecen ligados a las nociones toulminianas de respaldo y garantía, que sin embargo son reinterpretadas. La garantía ya no justifica por sí misma el paso de las premisas a la conclusión, aunque su identificación es necesaria para proceder a la estimación de su fuerza relativa. Esto queda claro en su explicación del funcionamiento de los esquemas argumentativos. Lo que determina el esquema argumentativo ilustrado por un argumento es su garantía. Cada uno de esos esquemas va acompañado de una lista de cuestiones críticas, que sirve para identificar las objeciones y contraargumentos con los que hay que contrastar el argumento inicial para evaluarlo. Esa contrastación incluye la ponderación de la fuerza de argumentos opuestos, por lo que la evaluación no es posible sin principios de comparación, implícitos o explícitos. No obstante, en la medida en que no se reconoce una normatividad externa a la propia práctica argumentativa, esos principios han de ser encontrados y discutidos en la propia práctica argumentativa. Eso imprime un carácter empírico a la manera de entender la ponderación, que incluso podría desembocar en un cierto giro retórico. Por lo demás, lo mismo que Toulmin, la teoría de Marraud presta poca atención a los aspectos retóricos y al auditorio.

La reinterpretación que Marraud hace del esquema de Toulmin y de los esquemas argumentativos marca el paso de un concepto cualitativo o clasificatorio de argumento válido (en un sentido general que no hay que confundir con la validez formal o deductiva) a un concepto comparativo o topológico.

Considero que de las definiciones de fuerza argumentativa examinadas por mí, la ofrecida por Marraud es la más completa, aunque he aseverado que su definición no es retórica, porque no hace mención explícita al auditorio. ¿Por qué estimo que es la que mejor concreta la fuerza argumentativa?

Si bien es cierto que de la aseveración de Wenzel (1992: 144), “solo en el marco de un encuentro dialéctico pueden combinarse los recursos del atractivo retórico y el rigor lógico en la contrastación crítica de las tesis”, no puede desprenderse que todas las perspectivas dialécticas sean integradoras, en este caso, vemos que esta definición privilegia la perspectiva dialéctica y ello, le imprime un cierto carácter integrador, puesto que, consigue armonizar las otras dos perspectivas, lógica y retórica, aun cuando sea tan solo un cierto giro retórico el que imprime a su definición

Precisando un poco más, lo que hace integradora la concepción dialéctica de Marraud es que la fuerza de un argumento se mide, no por la intensidad de la adhesión del auditorio a la tesis que su uso procura, sino por la respuesta crítica del auditorio, es decir, por sus posibilidades de contraargumentar, y por la ponderación conjunta de las razones a favor y en contra. Los participantes evalúan conjuntamente la fuerza de los argumentos, su calidad lógica, como parte del intercambio argumentativo, y esa evaluación determina, al menos en parte, el efecto de la argumentación en las creencias del auditorio -el efecto retórico.

## 6. PROPUESTA

Asumo que es posible emparejar en cada situación *S* un conjunto *C* (*A*, *G*) de argumentos con cada argumento *A* y auditorio *G*, a partir de la información accesible para *G* en *S* y de la capacidad “lógica” de *G* para construir argumentos.

Estoy hablando del conjunto de argumentos relevantes para discutir la pretensión de validez de *A* que *G* podría aducir en *S*. Ahora bien, aludir a la información accesible al auditorio y a su capacidad lógica de construir argumentos me remite al *entorno cognitivo* del auditorio de Sperber y Wilson (1986: 2004).

Sperber y Wilson desarrollan la teoría de la relevancia (1986) para explicar detalladamente los procesos mediante los cuales el interlocutor deriva enunciados a partir de representaciones semánticas. Con esta finalidad, se sirve de su propio contexto interior y ello necesita explicitar qué se entiende por el contexto: el contexto de un enunciado es el conjunto de premisas que se emplean para interpretarlo (Sperber y Wilson, 1986: 28). Este contexto está relacionado con una serie de supuestos del interlocutor sobre el mundo, su cosmovisión, y a esta cosmovisión se le llamará, en palabras de Sperber y Wilson, su “entorno cognitivo”; y por este se entiende el

Conjunto de todos los hechos que son manifiestos para él, de forma perceptible o que se puede inferir. Para resumirlo, se trata del impacto que factores como la

memoria, las creencias religiosas y políticas, incluso el estado anímico del interlocutor, causa en la mente de este. (Sperber y Wilson, 1994: 54)

Por ello, aseveran que, incluso en el caso de que diferentes interlocutores compartan un mismo lugar físico restringido, sus entornos cognitivos seguirán siendo distintos, pues el entorno cognitivo de una persona es la suma de su entorno físico y su capacidad cognitiva. Según Sperber y Wilson la fuerza de un supuesto depende de la manera como éste se ha adquirido, es decir, cuando es resultado de la experiencia directa individual su peso es mayor y tiende a mantenerse, le siguen en orden de importancia aquellas que han sido transmitidas por otros individuos. Y en ese caso, la fuerza del supuesto depende del mayor o menor crédito que le otorguemos a quien nos lo ha transmitido. El peso de estos supuestos puede modificarse con el tiempo y las circunstancias. Este mayor o menor peso de los supuestos es decisivo a la hora de extraer inferencias dado que un supuesto cuya veracidad es casi absoluta dará lugar a una inferencia más fuerte que la que pueda obtenerse de un supuesto dudoso.

Uno de los aspectos más importantes de la teoría de la relevancia es el que se refiere al proceso de la inferencia por parte del interlocutor. La inferencia es el proceso que conduce a admitir como verdadero un supuesto sobre la base de la verdad de otro supuesto. Dicho en otras palabras, la inferencia crea un supuesto a partir de otro o lo relaciona. De acuerdo a Sperber y Wilson, la fuerza de un supuesto depende de la manera como se ha adquirido; si es el resultado de la experiencia directa individual su peso es mayor y tiende a permanecer; la importancia va decreciendo si esa experiencia ha sido transmitida por otras personas. Y en esa situación, la fuerza del supuesto va a depender de la mayor o menor credibilidad que se le conceda a quien lo ha comunicado. Este peso es susceptible de ser modificado con el tiempo y las circunstancias y resulta determinante a la hora de realizar una inferencia, en tanto que un supuesto cuya veracidad es casi absoluta producirá una inferencia mucho más fuerte que la que pueda lograrse de un supuesto incierto (Sperber y Wilson, 1986: 1994).

Tomo las nociones de refutador potencial, de argumento *prima facie* convincente y de argumento convincente de Marraud (2018: 91). Un argumento es un refutador potencial de otro argumento si las premisas de los dos argumentos son compatibles entre sí y sus conclusiones son incompatibles.

Las definiciones de Marraud son las siguientes:

Un argumento A es *prima facie* convincente con respecto a un conjunto de argumentos C si A resiste a las objeciones y recusaciones de A contenidas en C.

Un argumento A es convincente con respecto a un conjunto de argumentos C si A es *prima facie* convincente con respecto a C, y cualquier refutador potencial de A contenido en C o no es *prima facie* convincente con respecto a C o es más débil que A.

Teniendo lo anterior como telón de fondo, propongo la siguiente definición de argumento fuerte:

Un argumento A es fuerte para un auditorio G en una situación S, si en S G no puede oponerle ninguna objeción ni ninguna recusación, y cualquier refutación de A disponible para G en S, es objetable o es recusable o es más débil que A.

Esta definición hace depender el concepto no comparativo de argumento fuerte del concepto comparativo de argumento más fuerte.

Un argumento A1 tiene más fuerza que un argumento A2 para un auditorio G en una situación S, si A1 y A2 son inobjetable e irrecusables para G en S, y el *ethos* compartido por el auditorio G permite construir al menos una refutación sólida para A2.

Alguien podría preguntarse qué agregan estas dos definiciones a las formuladas por H. Marraud. Con respecto de la primera definición donde contemplo argumento fuerte para un auditorio, si recordamos que un argumento es convincente en una situación argumentativa dada, si es más fuerte que los argumentos opuestos disponibles en esa situación (2011,42), se están incluyendo los aspectos lógicos y dialécticos, en tanto, la dimensión lógica, se centra en la relación entre las premisas y la conclusión, y la dimensión dialéctica, en las relaciones entre argumentos, tomando en consideración que para Marraud decir que “la dimensión dialéctica” se centra “en las relaciones entre argumentos” significa hablar de dialéctica argumental y no de dialéctica argumentativa. Le corresponde a la dimensión lógica determinar qué son razones opuestas, y a la dimensión dialéctica resolver esa oposición. Al incluir el auditorio, incorporo el aspecto persuasivo para un auditorio en un contexto determinado y con un *ethos* compartido. En cuanto a la segunda definición de argumento más fuerte, además de los elementos lógicos y dialécticos, se incorpora la concepción comparativa que he venido privilegiando en el artículo.



## REFERENCIAS

- Apostel, Léo. (2007). ¿Cuál es la fuerza de un argumento?: Algunos problemas y sugerencias. *Praxis Filosófica*, 25 (pp. 129-137). Cali, Colombia: Universidad del Valle.
- Bermejo-Luque, L. (2006). Bases filosóficas para una teoría normativa integral de la argumentación. Hacia un enfoque unificado de sus dimensiones lógica, dialéctica y retórica. Accesible en: <https://www.tesisenred.net/bitstream/handle/10803/10834/BermejoLuque.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Bermejo-Luque, L. (2007). “La concepción retórica del valor de la argumentación”. En Santibáñez, C. y Riffo, B., *Estudios en argumentación y retórica. Teorías contemporáneas y aplicaciones* (pp. 39-56). Concepción, Chile: Editorial Universidad de Concepción.
- Côté, M. (1985). *La philosophie du raisonnable de Chaïm Perelman*. Laval théologique et philosophique, 41(2), 195–204.
- Johnson, R. (2000). *Manifest rationality: A pragmatic theory of argument*. Mahwah, New Jersey, Estados Unidos: Lawrence Erlbaum Associates.
- Ducrot, O. y Anscombre, J.-C. (1994): *La argumentación en la lengua*. Madrid: Gredos.
- Govier, T. (1985). *A practical study of argument*. Belmont, California, Estados Unidos: Wadsworth.
- Govier, T. (1987). *Problems in argument analysis and evaluation*. Dordrecht, Holanda: Foris.
- Marraud, H. (2011). “¿Realmente hay buenos y malos argumentos?”. Cuadernos UCAB, Caracas, N° 9, 2011, pp.35-44.
- Marraud, H. (2012). “Argumentos a fortiori”. *Theoria* (79), 99-112
- Marraud, H. (2013). *¿Es lógic@? Análisis y evaluación de argumentos*. Madrid, España: Cátedra.
- Marraud, H. (2015). Do Arguers Dream of Logical Standards? Arguers’ dialectic vs. Arguments’ dialectic. *Revista Iberoamericana de Argumentación* 10, 1-18.
- Martin, R. (2000): *Scientific Thinking*. Toronto: Broadview Press.
- Nepomuceno, Á. (2011). “Validez”. En Vega, L. y P. Olmos (2011). *Compendio de Lógica, Argumentación y Retórica*. (pp. 625-627). Madrid: Editorial Trotta.
- Nino, C. (1997). *La constitución de la democracia deliberativa*. Buenos Aires: Gedisa.
- Perelman, C. (1970). *Le champ de l'argumentation*. Bruxelles. Presses Universitaires de Bruxelles.
- Perelman, C. y Olbrech-Tyteca, L. (1989). *Tratado de la Argumentación. La Nueva Retórica*. Madrid, España: Editorial Gredos.
- Perelman, C. (1997). *El imperio retórico. Retórica y Argumentación*. Barcelona, España: Norma.
- Sperber, D. y Wilson, D., (1986). “Loose Talk”. En *Proceedings of the Aristotelian Society*, Volume 86, Issue 1, 1 June 1986, (pp. 153–172), <https://doi.org/10.1093/aristotelian/86.1.153>
- Sperber, D. y Wilson, D. (1994). *La Relevancia. Comunicación y procesos cognitivos*. Madrid: Visor.
- Tindale, C. (1999). *Acts of Arguing: A Rhetorical Model of Argument*. Albany. Suny Press.
- Tindale, C. (2007). *Fallacies and Argument Appraisal*. Cambridge y Nueva York: Cambridge University Press.
- Vega, L. (2003). *Si de argumentar se trata*, Barcelona: Montesinos.
- Vega, L. (2011). “Inferencia”. En Vega, L. y P. Olmos (2011). *Compendio de Lógica, Argumentación y Retórica*. (pp. 297- 301). Madrid: Editorial Trotta
- Vega, L. (2014). “La teoría de la argumentación y el discurso práctico: ideas para una «lógica civil»”. En *Revista Laguna*, 34, (pp. 95-11).
- Vega, L. y P. Olmos (2013). *Compendio de Lógica, Argumentación y Retórica* Madrid: Editorial Trotta.
- Wellman, C. (1971), *Challenge and response. Justification in ethics*. Southern Illinois University Press. London-Amsterdam
- Wenzel, J (1990). “Three Perspectives on Argument. Rhetoric, Dialectic, Logic”. En Trapp, R. y Schuetz, J.H., *Perspectives on Argumentation: Essays in Honor of Wayne Brockriede*, (pp. 9-26). New York: Idebate Pres, 2006.
- Woods, J. (2002): “Standard Logics as Theories of Argument and Inference. Induction”. En R.H. Johnson, H.J. Ohlbach, Dov M. Gabbay, John Woods (eds.), *Handbook of the Logic of Argument and Inference: The Turn Towards the Practical*, (pp.105-170). Amsterdam: Elsevier.



**AGRADECIMIENTOS:** Mi agradecimiento al Dr. Hubert Marraud por su paciencia y por el empeño que ha puesto para que este trabajo llegase a buen término.

**CORINA YORIS-VILLASANA:** es profesora titular de Lógica y Teoría de la Argumentación en la Universidad Católica Andrés Bello, Caracas, Venezuela. Autora de diversos artículos sobre Argumentación; ha publicado el libro *Analogía y Fuerza Argumentativa* (2014). En 2015, publicó, como compiladora con Arturo Serrano, el libro *Interpretación Jurídica y Argumentación (y otros ensayos filosóficos)* de Eduardo Piacenza, editado por la Universidad Católica Andrés en coedición con la Universidad Metropolitana, Venezuela.