

NORMAS Y DESCRIPCIONES: DIFERENTES PERSPECTIVAS DE LA TEORÍA DE LA ARGUMENTACIÓN JURÍDICA

DANNY MARRERO AVENDAÑO*

RESUMEN

El presente artículo pretende mostrar cómo el pensamiento jurídico colombiano adolece de una teoría de la argumentación jurídica que sirva para reconstruir los discursos argumentativos de los operadores jurídicos colombianos. Ello se debe a que en este país ha imperado una teoría de la argumentación que adopta los métodos de la lógica teórica y se centra en el discurso propio de la argumentación judicial, haciendo que se pierda la riqueza argumentativa de roles jurídicos diferentes a los del juez en la sentencia. El artículo concluye que se debe abandonar la teoría de la argumentación imperante en el país y adoptar modelos que tengan un mayor poder explicativo de este uso lingüístico. En especial, se resaltarán las virtudes de la lógica pragmatialéctica en el ejercicio de comprender la argumentación jurídica.

PALABRAS CLAVE: Argumentación, Argumentación jurídica, Lógica pragmatialéctica, interpretación jurídica, filosofía del lenguaje.

Contemplando las observaciones que formulan Alexy y sus compañeros de diálogos, vemos que tanto él mismo como la mayoría de sus críticos se mueven en un singular "cielo" propio, paralelo a ese que Jhiring hace más de cien años supo caracterizar insuperablemente. Acá como allá reina una impoluta visión de esencias, aquel mons idealis que es la gracia propia del pensamiento orientado hacia lo "universal", el de quienes son capaces de aprehender esas universalidades en su inmarcesible luminosidad. Un flamante círculo del cielo a donde Alexy arriba de la mano de Habermas está, eso sí, un piso más arriba (metodológicamente) de aquel otro (la dogmática jurídica misma) del que se ocupó Jhiring. Y vemos que las principales figuras ahora descubiertas, sus nombres y sus nobles características lucen un poco diferentes a las del piso de abajo. Ya no se llama "contrato", "obligación", "posición", etc., sino "discurso", "comunicación", "racionalidad", "rectitud", etc.

(E. Habba)

I. INTRODUCCIÓN

En Colombia suele asociarse la teoría de la argumentación jurídica con una serie de ideas que hacen que se pierda la riqueza de esta práctica discursiva en el derecho. En

* Filósofo, Abogado, Magíster en Derecho, Docente Asociado, Facultad de Humanidades, Universidad Jorge Tadeo Lozano

primer lugar, se piensa que la expresión 'argumentación jurídica' es sinónimo de 'argumentación judicial', haciendo que se olviden los diferentes roles argumentativos que se deben enfrentar en el derecho (fiscal, abogado de parte, víctima, consultor, profesor de derecho, etc.). En segundo lugar, suele usarse la expresión 'argumentación judicial' para referirse a la actividad argumentativa propia de los jueces cuando justifican una decisión que estará contenida en una providencia. En tercer lugar, se piensa que la argumentación judicial es una actividad que se limita a la producción de argumentos en la sentencia, haciendo que se olviden otras actividades propias del uso argumentativo del lenguaje, como la reconstrucción, la interpretación y la evaluación de argumentos. En cuarto lugar, suele pensarse que la producción de argumentos judiciales debe ser evaluada, pero dicha actividad se limita a la evaluación de los argumentos construidos por el juez en la sentencia y no a la valoración que los jueces deben realizar de los argumentos que les ofrecen las partes. Finalmente, para determinar la corrección de los argumentos judiciales, se utiliza un tipo de evaluación asociado a la lógica teórica, que hace que se adopte un modelo de racionalidad específico (el de la lógica deductiva y el de la lógica inductiva), haciendo que se pierdan otros modelos de racionalidad comunes en el derecho.

Estas simplificaciones se pueden encontrar en el libro del Consejo Superior de la Judicatura y la Escuela Judicial Rodrigo Lara Bonilla, titulado *Argumentación judicial* (Bonorino y Peña 2003)**. Para apreciar el contenido de esta obra se transcribirá una parte de la introducción de la misma que muestra la idea que se quiere resaltar en esta argumentación (17-19).

Los juristas vivimos argumentando. Nuestra profesión consiste en lidiar en el marco de disputas más o menos profundas con dos armas: el conocimiento del derecho y la habilidad para argumentar. Algunos juristas –por lo general los jueces– tienen la responsabilidad de poner punto final a algunas de esas disputas, y para ello deben argumentar en defensa de la alternativa que consideran correcta. El razonamiento jurídico es en muchos aspectos similar al que se desarrolla en otros contextos argumentativos, pero también tiene ciertas peculiaridades que conviene tener en cuenta antes de enfrentarse a su estudio. El llamado razonamiento judicial es sólo uno de los tipos de argumentos jurídicos, que se diferencia por el grado de estructuración que presenta y por las exigencias de explicitación que por lo general le son impuestas. El objetivo principal del módulo es brindar un conjunto de herramientas teóricas, tomadas de los desarrollos recientes en el dominio de la lógica –entendida en un sentido amplio que engloba tanto la lógica deductiva como la lógica inductiva–, que permitan aumentar la comprensión de los razonamientos judiciales y mejorar en la labor de construirlos y evaluarlos.

(...)

** La representatividad del este libro no solo reside en que en él se identifican con claridad las ideas que se expondrán a continuación, sino que con él el Consejo Superior de la Judicatura capacita a los jueces del país en argumentación jurídica.

El libro que tiene en sus manos está dividido en tres capítulos. En el primero se presentan algunos de los conceptos lógicos fundamentales (como “argumento”, “premisas”, “conclusión”, “argumentación”) y se pone de manifiesto la importancia que tienen para evaluar el grado de fundamentación que cabe atribuir a una sentencia judicial. En el capítulo no encontrará solamente una explicación teórica, sino todos los elementos necesarios para comenzar rápidamente a aplicar la lógica en la vida cotidiana y profesional. En los capítulos dos y tres se introducen algunas herramientas para evaluar argumentaciones judiciales provenientes de la lógica deductiva y la lógica inductiva respectivamente. El lector encontrará explicados en ellos temas que le resultan familiares: la deducción, el silogismo, la analogía y la abducción –el tipo de argumento que se emplea en la prueba de los hechos relevantes en un proceso judicial. El módulo se cierra con una bibliografía comentada, para que el lector interesado en alguna de las cuestiones tratadas en el texto sepa a que libro debería acudir en primer lugar para continuar profundizando sus conocimientos sobre el tema.

Como puede apreciarse, el libro antes mencionado tiene un punto de partida correcto: la actividad argumentativa de los jueces es una actividad específica al interior de una práctica discursiva: la propia del derecho. Pero el libro no reconstruye la totalidad de esta práctica ni las diferencias y similitudes de ella con las demás prácticas argumentativas propias del derecho. Por el contrario, los autores de este libro, amparados en las exigencias institucionales que se le hacen a la argumentación judicial, se limitan a resaltar una actividad específica asociada con la actividad argumentativa de los jueces, a saber, la justificación de una sentencia.

Los autores podrían afirmar que los límites formales impuestos a la obra impedían que ellos abarcaran la totalidad de los aspectos que se debieron tratar^{***}. Sin embargo a esto se podría responder diciendo que ellos estaban obligados a hacer esta salvedad en la introducción de la obra, de tal forma que no condujeran al a pensar que toda la argumentación jurídica se agota en la argumentación judicial, ni que dicha actividad se agota con a la justificación de una sentencia.

Por otra parte, como los autores no reconstruyen la totalidad de las actividades asociadas con la argumentación judicial, no se dan cuenta de que el juez, además de realizar una evaluación de los argumentos que él ofrece en la sentencia, también debe evaluar los argumentos de las partes. La actividad judicial no surge en el vacío, ella es consecuencia de un proceso jurídico en el que, por lo general, hay dos partes que debaten ante el juez para que este determine cuál de las dos tiene la razón. En este sentido, la argumentación judicial implica un ejercicio de evaluación de los argumentos que anteceden a la construcción de la sentencia. Si ello se desconoce, se podría pensar que el juez tiene una discrecionalidad absoluta para solucionar el conflicto jurídico que

^{***} El lector debe recordar que este libro hace parte del programa de formación básica que deben adelantar los jueces colombianos bajo la tutoría de la Escuela Judicial Rodrigo Lara Bonilla.

gestiona; pero ello no es así, la sentencia es producto de la controversia que dio origen al procedimiento jurídico en cuestión.

Finalmente, los métodos para evaluar argumentos propuestos en este libro (*modus ponens*, *modus tolles*, argumento disyuntivo, dilema, inferencias por enumeración simple y analoga), no siempre se adecuan a las prácticas argumentativas adelantadas por los jueces y las partes en los procesos judiciales (con ello no se quiere desconocer la importancia que tienen la lógica deductiva y la lógica inductiva en el ejercicio de determinar la corrección de los argumentos), por lo cual limitarse a estos esquemas es inadecuado.

El presente artículo pretende mostrar que esta simplificación del uso del lenguaje argumentativo del derecho se debe a que se adopta una teoría de la argumentación jurídica como la imperante, olvidando que hay teorías que pueden explicar de una mejor manera este uso del lenguaje. El supuesto que guiará la exposición es simple: como las teorías de la argumentación jurídica adoptan los programas metodológicos de la teoría de la argumentación general y los desarrollan en un contexto discursivo específico. Primero, se expondrán las diferentes teorías que explican la argumentación como fenómeno lingüístico general y luego se mostrará la influencia que ellas han tenido en la teoría jurídica. Se espera que este desarrollo revele que si la teoría jurídica colombiana quiere dar cuenta de la argumentación en el derecho, debe abandonar la teoría imperante de la argumentación jurídica y adoptar otras perspectivas que expliquen este fenómeno. En especial, se quieren resaltar las virtudes de la escuela pragmático normativa de la argumentación, para la explicación de la argumentación jurídica.

2. EL CAMPO DE LA ARGUMENTACIÓN

Desde mediados del siglo anterior el estudio de la argumentación se ha desarrollado hasta convertirse en un campo de estudio independiente. Éste cuenta actualmente con su propia infraestructura académica de revistas¹, series de libros², sociedades³, congresos⁴, portales en internet⁵, sistemas expertos⁶; e incluso, en algunos medios univer-

- 1 *Argumentation*. Dordrecht: Kluwer Academic Publishers; *Argumentation and Advocacy*. American Forensic Association e *Informal Logic*. Ontario: University of Windsor.
- 2 *Argumentation Library*. Dordrecht: Kluwer Academic Publishers.
- 3 La Sociedad Internacional para el Estudio de la Argumentación (International Society for the Study of Argumentation, ISSA), su filial, la Sociedad para el Estudio de la Argumentación de Ontario (Ontario Society for the Study of Argumentation, OSSA) y la Asociación Forense Americana (American Forensic Association, AFA).
- 4 AFA/SCA en Alta, USA; Informal Logic en Windsor, Canadá; ISSA en Amsterdam, Holanda.
- 5 Critical thinking on web (<http://www.austhink.org/critical/>), Cognitive technologies inc. (<http://www.cog-tech.com/>) y Toulmin Project (<http://www.unl.edu/speech/comm109/Toulmin/index.htm>).
- 6 Araucaria (<http://www.computing.dundee.ac.uk/staff/creed/research/araucaria.html>), Reason!Able (<http://www.goreason.com/>) y Logic Software from CSLI (<http://www-csli.stanford.edu/hp/Logic-software.html#Logic-software>).

sitarios, tiene un lugar propio dentro de departamentos y planes de estudios que quieren darle a la argumentación cuerpo de disciplina académica.

Este vertiginoso desarrollo se ha alcanzado gracias al impulso interdisciplinario de filósofos, lógicos formales e informales, analistas del discurso y de la conversación, teóricos de la comunicación y representantes de otras disciplinas como la Psicología, la Publicidad, la Ciencia Política y el Derecho. No existe una teoría única, uniforme y universal de la argumentación. Más bien lo que hay es una serie de programas y distintas propuestas teóricas que compiten por monopolizar el discurso explicativo de este fenómeno lingüístico.

En este orden de ideas se han articulado diferentes paradigmas, dependiendo de la perspectiva acerca del discurso argumentativo que se tome como punto de partida. Algunos de los más representativos pueden ser: la Nueva retórica de Chaim Perelman y Lucie Olbrechts-Tyteca (1994)⁸, el marco analítico de Stephen Toulmin (1984)⁹, la lógica pragmatialéctica de Frans H. van Eemeren y Rob Grootendons (1984)¹⁰, la lógica informal de Anthony Blair y Ralph Johnson (1994)¹¹, el enfoque postestándar de las falacias de John Woods y Douglas Walton (1989)¹² y los estudios lingüísticos de J. C. Anscombe y O. Ducrot (1983)¹⁴, entre otros.

-
- 8 Quienes ofrecen un cuadro de condiciones y un repertorio de recursos retóricos a disposición del orador que trata de influir sobre un auditorio. Su nueva retórica no es un género literario; más bien quiere ser un escenario natural para la práctica persuasiva o convincente y para la justificación razonable de la argumentación en el ámbito público.
 - 9 Toulmin estudia las condiciones ideales en las que un argumento se debería construir. Éste dependerá, en parte, de los criterios efectivos determinados por su contexto de producción –Derecho, Medicina, Matemáticas, Filosofía, etc.–; pero también, en parte, de una estructura invariante de la argumentación. En su versión básica esta estructura comprende: (i) una tesis, opinión o pretensión, que es lo que se defiende y que descansa en (ii) unos hechos o datos, cuyo empleo en calidad de razones o pruebas viene justificado por (iii) una garantía o regla general que responde por la inferencia de (i) a partir de (ii).
 - 10 Orientación que parte de la consideración de los actos de habla como unidades de la interacción argumentativa y supone la existencia de códigos de conducta argumentativa entre interlocutores racionales, es decir conjuntos de normas que hacen viable la discusión y permiten reconocer el poder de justificación o de refutación de las intervenciones e incluso, llegado el caso, la resolución del conflicto.
 - 11 Quienes se orientan hacia el análisis y el estudio teóricos de la argumentación informal como el de las condiciones de pertinencia y suficiencia que deberán cumplir unas premisas para hacer aceptable una conclusión.
 - 12 Corriente que, confiando en el sistema dialéctico y tras observar la asimetría existente entre la convalidación de los argumentos válidos –cubierta por los sistemas o las teorías lógicas– y la invalidación de los argumentos falaces –carente de una cobertura teórica general–, procura habilitar para estos una serie de criterios que permitan identificar falacias en los diferentes diálogos argumentativos.
 - 14 Que proponen un análisis del discurso más pendiente de la descripción o explicación lingüística que de códigos normativos, en el supuesto de que toda modulación semántica sancionada por la gramática y el uso comporta un sentido inferencial y, por ende, un significado argumentativo entre otros.

Si se quiere tener una visión panorámica de las principales tendencias en los estudios de la argumentación, se las podría clasificar en tres grupos: uno descriptivo, otro normativo y, finalmente, uno pragmático-normativo (Eemeren, Grootendorst y Henkemans, 1996; Walton y Brinton, 1997).

Las teorías descriptivas de la argumentación, propias de los estudios de Lingüística y Pragmática, tratan de construir descripciones de los usos argumentativos tal y como se presentan en el lenguaje ordinario, dejando de lado el componente normativo y, por ende, un cuidadoso estudio de las falacias o errores de razonamiento (Hamblin, 1970).

La tendencia antagónica, el conjunto de las teorías normativas de la argumentación, construye un ideal filosófico de razonabilidad y a partir de éste desarrollan diferentes modelos explicativos de la argumentación. En esta tendencia se encuentran dos tipos de estudios: la lógica teórica (deducción e inducción) y la lógica retórica.

La lógica teórica trabaja con argumentos normalizados¹⁵ que permitan identificar las nociones y las relaciones que interesan al análisis lógico formalizado¹⁶. Un argumento viene a ser aquí una secuencia textual de proposiciones, que se subdividen en dos grupos: premisas y conclusiones (Copi y Cohen, 2000: 17-75). Las relaciones que guardan estos dos grupos de proposiciones pueden variar dependiendo del modelo ideal que se adopte.

De esta manera, en la Lógica deductiva, si las premisas y la conclusión guardan una relación tal que aceptada la verdad de las premisas se acepte la verdad de la conclusión, entonces se estará frente a un argumento válido (García, 1993). En este caso lo que garantiza el paso de las premisas a la conclusión son las reglas de inferencia lógica o las formas de los argumentos que, si se respetan sin importar el contenido del argumento,

15 La 'normalización' es la manera como se lleva una oración emitida en el lenguaje ordinario a un lenguaje que facilite el análisis lógico, es decir, es la reescritura de las oraciones del lenguaje ordinario a proposiciones que permitan ver la estructura lógica que, se supone, ellas contienen. Por ejemplo, si un hablante emite la siguiente oración: "Siempre los hombres mueren", el análisis lógico la normalizará de la siguiente manera: "Si eres hombre entonces eres mortal", de tal forma que se pueda ver que esta es una proposición condicional en la que hay una relación de implicación lógica, a saber, ser hombre implica, lógicamente, ser mortal.

16 La formalización es la manera como se describen las oraciones normalizadas en símbolos de un lenguaje lógico para evitar las ambigüedades propias del lenguaje ordinario. Algunos símbolos lógicos básicos son: (i) las variables lógicas, que reemplazan proposiciones con letras minúsculas como "q", "p" o "z"; (ii) la negación que reemplaza la palabra "no" y se puede identificar con "~"; y (iii) los conectores lógicos que reemplazan las diferentes relaciones que se pueden presentar entre proposiciones, como la de implicación que reemplaza la expresión "Si ... entonces ..." característica de las proposiciones condicionales, por el símbolo "→". De esta manera, si formalizamos la proposición condicional "Si eres hombre eres mortal", quedaría de la siguiente manera: "p → q". "p" estaría por "eres hombre" y "q" por "eres mortal".

siempre conducirán a una conclusión verdadera¹⁷. El modelo formal de racionalidad de esta escuela de la lógica ha sido desarrollado, desde el silogismo categórico hasta los estudios de lógica matemática contemporáneos, por numerosos lógicos formales (Anchurón, 1995).

La lógica inductiva, a diferencia de la anterior, no defiende un modelo de racionalidad tan fuerte como el de la lógica deductiva (Nolt, 1987). En este caso lo relevante es que las premisas generen una alta probabilidad para que la conclusión sea aceptada, gracias al estado de la ciencia en la que se produzca el argumento (Russell, 1976)¹⁸. De esta manera, a los argumentos no se les controla su fuerza conclusiva o validez, sino su fuerza inductiva o corrección. Las formas que adoptan los argumentos no son el único criterio para determinar la corrección de los mismos, pero sí constituyen elementos importantes que deben ser combinados con evidencias empíricas y con métodos correctos de observación (Gustason, 1994).

La lógica retórica, por su parte, no adopta un modelo de racionalidad abstracto como el de la lógica teórica: la suya es una concepción de la razonabilidad centrada en los estándares que de la misma prevalecen en una comunidad dada (Perelman, 1997; Perelman, 1999a; Perelman, 1999b; Perelman y Olbretch-Tyteca, 1994). De esta manera, su ideal de razonabilidad está ligado a un determinado auditorio, es decir, a un grupo particular de personas, en un cierto tiempo y lugar (Vega, 2003: 145-179). Por ello el enfoque retórico puede ser caracterizado como antropológico-relativista. Este énfasis en el auditorio es lo que garantiza la fuerza persuasiva de los argumentos, es decir, la capacidad que tienen para inducir ciertas creencias o disposiciones en el ánimo de un auditorio¹⁹.

- 17 Si el argumento fuera: "Todos los hombres mueren. Sócrates es hombre. Por tanto, Sócrates es mortal" y se normalizara, adoptaría la siguiente forma: "Si eres hombre entonces eres mortal. Sócrates es hombre. Por tanto, Sócrates es mortal". Ello permitiría extraer la forma lógica del argumento de la siguiente manera:

$$\begin{array}{l} p \rightarrow q \\ p \\ \hline q \end{array}$$

Así se obtiene una forma válida que garantiza la verdad de la conclusión: la llamada *Modus ponens*. Si se respeta esta forma lógica, sin importar el contenido del argumento, su conclusión siempre será verdadera.

- 18 Nótese el siguiente argumento: "El 96% de los filósofos son buenos lógicos. Sócrates es un filósofo. Por tanto, Sócrates es bueno para la lógica". En el ejemplo no se adopta ninguna forma lógica válida, pero lo que le da fundamento a la conclusión es el alto grado de probabilidad que proporciona el porcentaje de individuos observados dentro de la población de los filósofos.
- 19 El siguiente fragmento de un discurso de 1963 de Malcom X, que se ha titulado *La revolución negra*, puede ilustrar las finalidades de la retórica:
- El mismo Jesús ha dicho: Vosotros conoceréis la verdad y la verdad os hará libres. Queridos hermanos y hermanas, Jesús nunca dijo que Abraham Lincoln nos iba a

Finalmente, la lógica pragmático-normativa defiende que los estudiosos de la argumentación deberían darse a la tarea de clarificar de qué manera se puede superar la brecha entre el enfoque normativo y el enfoque descriptivo (Eemeren y Grootendorst, 2002: 25-28), ya que los complejos problemas que están en juego en la teoría de la argumentación sólo se pueden resolver de manera adecuada con la ayuda de un programa de investigación integrador. Éste debería incluir, por una parte, un ideal filosófico de razonabilidad que permita desarrollar un modelo teórico de argumentación aceptable. Pero por otra parte, también se debería investigar empíricamente la realidad argumentativa y determinar dónde ocurren los problemas en la práctica.

Si esto es así, el problema que enfrenta la teoría pragmático-normativa de la argumentación es el de construir una teoría que le permita comprender los usos argumentativos del lenguaje y a su vez tener una manera de controlar las malas argumentaciones (Walton, 1987). Para ello se ha recurrido a los estudios de Filosofía del Lenguaje Ordinario de la escuela de Oxford (Walton, 1992a), en particular, a la teoría de los actos de habla. A continuación se expondrá la manera como ello se ha llevado a cabo.

1. 2. LA ARGUMENTACIÓN COMO UN ACTO DE HABLA COMPLEJO

La teoría de los actos de habla, construida en la segunda parte del siglo anterior por John Austin y John Searle, es considerada por la escuela pragmático-normativa de la argumentación como una aproximación apropiada al análisis funcional y normativo del lenguaje, dado que ella considera que cada vez que se emite un mensaje, a través del lenguaje articulado, el emisor debe ceñirse a una forma estructurada por las reglas constitutivas del lenguaje que todos comparten (Searle, 1999a: 137-139). De esta manera, una teoría completa del lenguaje es a su vez normativa y descriptiva (Eemeren y Grootendorst, 1984: 19). En el siguiente apartado se expondrán, de una manera general, los lineamientos de esta teoría.

1. 2. 1. La teoría estándar de los actos de habla

Austin y Searle asumen que el lenguaje puede ser entendido como una forma de acción (Austin, 1982; Austin, 1999; Searle, 1994). De hecho, ellos distinguen tres tipos de subactos simultáneos y constitutivos de una situación comunicativa típica en la que hay

hacer libres. Nunca dijo que el Congreso nos iba a hacer libres. Nunca dijo que el Senado, o la Corte suprema o Kennedy nos iban a hacer hombres libres. La tesis que se quiere defender en el pasaje es que sólo la verdad haría libres a la población negra de Estados Unidos, no la Constitución norteamericana. Para ello se fundamenta en una autoridad aceptada por el auditorio a que se dirigía, que evidentemente era un grupo de creyentes. Así, el grupo de valores, creencias y conocimientos que comparten el orador y el auditorio –*topos*– se convierte en un recurso retórico que permite crear el ambiente adecuado para que sean aceptadas algunas premisas que no se hacen explícitas en la argumentación –*entimemas*–. Del uso de estos recursos depende la fuerza de los argumentos retóricos.

un hablante, un oyente y un mensaje (Searle, 1997: 435). Estos actos son: los actos "locucionarios", los actos "ilocucionarios" y los actos "perlocucionarios".

Los actos "locucionarios" son todos los relacionados con la acción de emitir una locución, como mover de una manera característica el diafragma, los labios y la lengua, para que se pueda producir un ruido que sea considerado como lenguaje. Los actos "ilocucionarios", por su parte, son todos los que se realizan cuando se emite una determinada proposición con el propósito de preguntar, ordenar, describir o prometer. Finalmente, los actos "perlocucionarios" son las acciones que se provocan y obtienen en el receptor del mensaje lingüístico, como aburrir, informar o irritar.

Después de esta distinción, Austin y Searle se centran en los actos "ilocucionarios", tratando de desarrollar las condiciones que debe cumplir una proposición para ser "afortunada" (Searle, 1994: 62-79; Searle, 1999a: 444-452), es decir, para alcanzar el "efecto comunicacional" que se espera de ella: ser pregunta, promesa u orden (Searle, 1999b).

Para los principales exponentes de la escuela pragmático-normativa de la argumentación, los holandeses Frans van Eemeren y Ron Grootendors, la teoría estándar de los actos de habla presenta los lineamientos generales que permiten desarrollar su programa de investigación, pero ella debe ser modificada, ya que no está diseñada para analizar actos de habla complejos, ni los aspectos interactivos de los mismos, elementos fundamentales del acto de la argumentación (Eemeren y Grootendorst, 1984: 22).

1. 2. 2. ¿Qué es la argumentación? Una nueva perspectiva

Existen cuatro diferencias entre el acto de habla de argumentar y actos de habla tales como preguntar, afirmar, solicitar y prometer, tal y como son expuestos en la teoría estándar de los actos de habla (Eemeren y Grootendors, 2002: 49-58). Primero, el acto de argumentar está compuesto por varias proposiciones. En segundo lugar, cada una de estas proposiciones realiza diferentes actos de habla. En tercer lugar, todos los actos de habla que componen la argumentación están subordinados a un mismo acto de habla: la afirmación que se quiere defender con la argumentación. Finalmente, la argumentación tiene un componente interactivo que no se puede dejar de lado. A continuación se examinarán con mayor detalle estas diferencias.

En primer lugar, a diferencia de las afirmaciones, solicitudes, promesas, etc., que pueden estar formadas por una única proposición, la argumentación consta de más de una proposición. Por ejemplo:

Ejemplo 1. 1.

"Sería mejor que ella no tomara clases de conducción, porque ya tiene 61 años, se asusta fácilmente y nunca podrá comprarse un auto con lo que recibe de pensión".

En el argumento anterior se encuentran cuatro proposiciones: (1) "Sería mejor que ella no tomara clases de conducción", (2) "Ella ya tiene 61 años", (3) "Ella se asusta fácilmente" y (4) "Ella nunca podrá comprarse un auto con lo que recibe de pensión".

Mientras que los siguientes enunciados están compuestos por una sola proposición: (5) "El próximo lunes me despertaré más temprano", (6) "Está lloviendo" y (7) "Lo mejor que puedes hacer es descansar un poco". Estos enunciados son por sí mismos, una promesa completa (5), una afirmación completa (6) y un consejo completo (7), respectivamente.

En segundo lugar, todos los enunciados que constituyen la argumentación tienen, al mismo tiempo, dos funciones comunicacionales. Así, al defender la conclusión (1) diciendo: "porque ya tiene 61 años, se asusta fácilmente y nunca podrá comprarse un auto con lo que recibe de pensión", se emiten tres proposiciones que, en conjunto, constituyen el acto comunicacional de la argumentación. Sin embargo, cada uno de ellos tomado individualmente tiene, además, una función comunicacional diferente: es también una afirmación, una declaración, o cualquier otro acto de habla²⁰.

En tercer lugar, los diferentes actos de habla que componen la argumentación deben estar conectados de una manera especial con otro acto de habla: la afirmación que se quiere defender con la argumentación (1). Entre este enunciado y los otros –(2), (3) y (4)– tiene que haber una función de justificación; es decir, los actos de habla que componen la argumentación deben estar subordinados al acto de habla de la conclusión, de tal manera que éstos sean las justificaciones de aquella. En oposición a esto, los actos de habla estudiados por la teoría estándar de los actos de habla –como las promesas, las declaraciones y las solicitudes– no necesitan estar ligados de manera especial a ningún acto de habla.

Las diferencias entre la argumentación y estos otros actos de habla pueden comprenderse mejor cuando se observa que la argumentación no tiene una función comunicacional en el nivel de la oración, sino en un nivel textual superior y más complejo. Frans van Eemeren y Ron Grootendors denominan al primer tipo de actos de habla como "elementales" en oposición a los actos de habla "complejos", que son aquellos cuya función comunicacional se encuentra en el ya mencionado nivel superior. La argumentación pertenece a esta última categoría (1984: 39-46).

Finalmente, como ya se sugirió con anterioridad, la teoría estándar de los actos de habla se centró en las condiciones de felicidad que debería cumplir un acto ilocucionario para generar el "efecto comunicacional" al que apunta el hablante. Pero generalmente

²⁰ Existen otros actos de habla que también tienen una función comunicacional dual. Por ejemplo, una explicación, una amplificación o una aclaración. Todas ellas están formadas por enunciados que, tomados separadamente, son afirmaciones, declaraciones o algo de ese tipo y que, cuando se toman en conjunto, sirven como una explicación, una amplificación o una aclaración.

Aunque a veces la argumentación se confunde fácilmente con estos actos complejos de habla, existe una diferencia importante entre ellos. Se supone que algo que es aclarado, amplificado o explicado ya ha sido aceptado, en principio, por el interlocutor; en cambio, cuando se presenta una argumentación, lo que está en juego es precisamente la aceptabilidad (Sbisá, M.: 1987).

el hablante esperará lograr también un "efecto interactivo": que el que escucha acepte el acto de habla realizado o que responda de cierta manera a él. Es esta búsqueda de aceptación la que hace a los actos de habla interactivamente significativos y rescata los actos perlocucionarios del olvido a que fueron sometidos por la teoría estándar de los actos de habla.

La argumentación supone que la conclusión que se quiere defender, enunciado al que deben estar subordinados los demás actos de habla que componen la argumentación, no es aceptado por el receptor del mismo y se espera que con las justificaciones ofrecidas por el hablante el destinatario acepte la conclusión o plantee objeciones teniendo la carga de argumentarlas (Grice, 1999). Es por ello que la interacción es un componente fundamental de la argumentación y es gracias a ella que se completa la teoría pragmático-normativa de la argumentación con su categoría central: la de diálogo argumentativo.

1. 2. 2. 1. El diálogo argumentativo: un modelo normativo de la argumentación

Como se vio con anterioridad, es imposible comprender el acto de habla de la argumentación sin hacer alusión a la interacción que necesariamente se presenta entre el proponente argumentativo y el oponente argumentativo. Es por ello que la teoría pragmático-normativa de la argumentación construye un modelo dialéctico ideal que le permite estructurar toda su teoría y que le ha permitido ser aceptada en el mundo de la academia bajo el nombre de lógica pragmadialéctica.

Esta teoría en su primera formulación (Eemeren y Grootendorst, 1984; Walton, 1989) define el diálogo argumentativo como una "secuencia de intercambios de mensajes o actos de habla entre dos (o más) participantes" que se caracteriza por poseer un objetivo determinado: la resolución de la cuestión que se pone en su consideración, y por requerir la cooperación (Grice, 1999) de los participantes para su consecución.

De esta manera, para considerar que una situación o que un texto constituye un caso del concepto de "diálogo" se deben dar los siguientes requisitos (Walton, 1989: 11-16):

- a. Que exista un intercambio de mensajes.
- b. Que los mismos se realicen en lenguaje natural.
- c. Que los participantes posean objetivos comunes tendientes a la resolución de la cuestión.
- d. Que estén obligados a fundar su decisión mediante argumentos explícitos.
- e. Que el rol que ocupen los obligue a cooperar para cumplir su objetivo.

Pero aún hay más. En el diálogo argumentativo se pueden identificar una serie de etapas que sirven de marco de referencia a las diferentes actividades a desarrollar en el mismo. Los distintos requerimientos que se deben cumplir en cada una de esas etapas dan lugar a un conjunto de reglas que constituyen lo que se ha denominado "el

código de conducta del buen argumentador” (Eemeren y Grootendorst, 1984: 151-175). Éste es un modelo ideal frente al que se pueden comparar las argumentaciones reales, que cuando se alejan de él se constituyen errores, faltas, y desaciertos de diverso tipo en la argumentación. Las cuatro etapas en cuestión son:

- a. Etapa de Confrontación. En esta etapa se establece que existe una disputa. Un punto de vista se presenta y es puesto en duda.
- b. Etapa de Apertura. En esta etapa se toma la decisión de intentar resolver la disputa por medio de una discusión argumentativa reglamentada. En las disputas simples una parte toma el rol de protagonista, lo que significa que está preparada para defender su punto de vista por medio de la argumentación, mientras la otra toma el rol de antagonista o contra-argumentador. En las disputas mixtas ambas partes adoptan la postura de proponente y oponente argumentativo (Eemeren y Grootendorst, 2002: 32-42).
- c. Etapa de Argumentación. En esta etapa el protagonista defiende su punto de vista y el antagonista, si tiene más dudas, requiere de él más argumentación. Debido a su rol fundamental en la resolución de la disputa, la etapa de argumentación es considerada a veces como la “verdadera” discusión. En una disputa que no es mixta hay solo un protagonista que argumenta, en una disputa mixta son más los protagonistas que deben argumentar.
- d. Etapa de Clausura. En esta etapa se establece si la disputa ha sido o no resuelta, considerando que, o el punto de vista, o la duda referente al punto de vista, han sido retirados. Si lo que se ha retirado es el punto de vista, la disputa ha sido resuelta en favor del antagonista; si lo que se ha retirado es la duda, la disputa ha quedado resuelta en favor del protagonista. En el caso de que sea el protagonista el que retira su punto de vista, puede ser que adopte un punto de vista opuesto a su punto de vista original, pero no tiene que ser necesariamente así. También podría atenuar o modificar su punto de vista original, o bien adoptar un punto de vista cero. En el caso de que sea el antagonista el que retira su duda, debe aceptar el punto de vista del protagonista.

La adopción de la categoría de diálogo argumentativo permite completar el programa metodológico de esta nueva escuela permitiéndole externalizar, funcionalizar, socializar y dialectificar el objeto de estudio de la teoría de la argumentación (Eemeren y Grootendorst, 1984: 4-18).

- a. La externalización se logra partiendo de lo que las personas han expresado, implícita o explícitamente, en lugar de especular acerca de lo que piensan o creen. Esto es así ya que los estados mentales internos no son accesibles a la inspección externa, o al menos no lo son directamente. Más aún, no siempre pueden estar bajo control, de tal manera que no está claro hasta qué punto las personas pueden ser consideradas responsables de ellos. Al externalizar la argumentación se explotan todas las indicaciones disponibles de aquello a lo que el hablante o escritor se compromete y se evita, al mismo tiempo, el innecesario trabajo de adivinar sus motivaciones. En la medida en que los elementos implícitos pueden hacerse explícitos en una reconstrucción adecuada, también se pueden usar para que todo aquello que crea un compromiso para los usuarios del lenguaje sea tomado en consideración.

- b. La funcionalización se logra tratando las porciones de discurso argumentativo como elementos que sirven para conducir eventos de habla de la vida real, en lugar de tratarlas como inferencias lógicas aisladas. El papel preciso de ciertas expresiones verbales sólo se puede reconocer si se las contempla como actos de habla que forman parte integrante del contexto del evento de habla en el cual ocurren. En un evento de habla las inferencias lógicas no siempre necesitan tener la función argumentativa de convencer a otro usuario del lenguaje; también pueden ser parte de una explicación o de otro acto de habla complejo. Además, los actos de habla en los que no se extrae ninguna inferencia lógica también pueden jugar un rol constitutivo.
- c. La socialización se logra considerando a la argumentación como parte de un proceso interactivo entre dos o más usuarios del lenguaje, en lugar de considerarla como el producto del razonamiento de un solo usuario del lenguaje. Si se trata a la argumentación como un monólogo, no se le hace justicia al hecho de que siempre apunta a producir el efecto de que otro usuario del lenguaje acepte un cierto punto de vista.
- d. La dialectificación se logra tratando a la argumentación como un medio racional para convencer a un oponente crítico y no como una mera persuasión. La disputa no debe ser simplemente terminada, de cualquier manera, sino que debe ser resuelta mediante la superación metódica de las dudas de un juez racional, en una discusión crítica bien reglamentada.

Antes de avanzar más en los otros puntos de partida metodológicos de la lógica pragmadialéctica, vale la pena resumir todos los programas metodológicos que se han expuesto para el estudio de la argumentación.

Cuadro I
Los programas metodológicos de la lógica contemporánea

Tendencia	Escuela	Foco central	Modelo principal	Objeto característico
Lógica descriptiva	Lingüística y pragmática	Descripción de usos lingüísticos.	El argumento es un estado de cosas del mundo.	Determinar la manera como efectivamente se presentan las argumentaciones en boca de los usuarios del lenguaje de la argumentación.
Lógica normativa	Deducción e inducción	Determinación de reglas ideales del razonamiento.	El argumento es una unidad formal entre premisas y conclusiones.	Determinación de validez o corrección, según criterios semánticos lógico-formales o metodológicos
	Retórica	Estrategias de persuasión.	Relaciones orador-auditorio.	Catalogación de recursos para inducir creencias, disposiciones o acciones.
Lógica pragmático-normativa	Pragmadialéctica	Procedimientos de interacción argumentativa.	Diálogos argumentativos.	Discriminación de actuaciones buenas o malas (falaces) mediante análisis pragmáticos y contextuales

1.2.2.2. Las diferentes formas de diálogo argumentativo

El componente descriptivo del programa metodológico de la lógica pragmadialéctica ha conducido a reconfigurar las categorías centrales que se expusieron con anterioridad. Ello permite que esta teoría se ajuste de una mejor manera a los diferentes tipos de diálogos argumentativos que efectivamente se presentan (Walton, 1998b: 28-30). De esta manera, se ha pasado de la categoría general de diálogo argumentativo a una tipología de los diferentes diálogos argumentativos que de hecho se dan en las prácticas lingüísticas.

En primer lugar, se han estudiado los contenidos y las relaciones visibles de los diferentes tipos de diálogos. De esta manera se ha hecho una distinción inicial entre diálogos argumentativos no institucionalizados y diálogos argumentativos institucionalizados (Vega, 2003: 13).

Los diálogos argumentativos no institucionalizados tienen lugar en el curso de una conversación informal y cara a cara. Ellos no requieren de un escenario especial para su realización, ni de la adopción de reglas especiales además de las que constituyen la argumentación como un acto de habla.

Los diálogos argumentativos institucionalizados, por el contrario, se configuran en escenarios con reglas más o menos flexibles que cualifican la argumentación en determinados contextos. De esta manera, desde la producción de textos escritos hasta los debates políticos que se desarrollan en el seno de los parlamentos, se pueden percibir diferentes tipos de instituciones sociales que adoptan reglas de argumentación para gestionar los conflictos que se presentan en su interior. En estos casos se deberían estudiar tanto las reglas de la argumentación en tanto acto de habla, como las reglas institucionales que cualifican dicha actividad (Feteris y Prakken, 2000).

En segundo lugar, también se deben tener en cuenta las intenciones y la conducta de los participantes, situándose en su perspectiva. De esta manera, hay una diferencia entre la finalidad general del diálogo argumentativo y las finalidades privadas de cada participante (Woods y Walton, 1982: Cap. 2). El diálogo argumentativo debe considerarse no sólo a la luz de los fines específicos e individuales, sino también en función de la finalidad principal (véase cuadro 1. 2.). Por ejemplo, en los diálogos argumentativos de persuasión, la finalidad de los participantes es convencer a la parte contraria, pero la finalidad principal de este tipo de diálogo es resolver con medios verbales el conflicto que ha provocado el debate; en un diálogo de negociación cada cual intenta obtener la mayor ventaja para sí, mientras que la finalidad general de la interacción es realizar una transacción con la que se redistribuya convenientemente una cantidad limitada de bienes. Por el contrario, en la indagación o investigación, el objetivo general es progresar en el conocimiento y aumentar el saber, mientras que el objetivo de los participantes es probar o desmentir una hipótesis, hacer valer o confutar una tesis.

De esta manera, la segunda formulación del programa metodológico de la lógica pragmadialéctica cuenta con una serie de condiciones variables que caracterizan los diálogos argumentativos. Dentro de estas variables se pueden encontrar las siguientes (Cattani, 2003: 70):

- a. La situación de partida.
- b. Los objetivos generales del debate.
- c. Los fines particulares de los participantes.
- d. Los medios empleados.
- e. El crédito que se concede al interlocutor.
- f. La relación de entendimiento con la otra parte.
- g. El acuerdo sobre los hechos.
- h. El acuerdo sobre las reglas y los procedimientos.
- i. El posible resultado del debate.
- j. Las maniobras típicas.

A partir de estos elementos se puede elaborar una clasificación de los diálogos argumentativos y asignar a cada uno los posibles esquemas argumentativos típicos, las maniobras predominantes y los criterios de valoración o de identificación de falacias²¹. El interés de tales efectos se debe a la constatación de que los resultados de un diálogo argumentativo no dependen tanto del dominio del tema como de las estrategias argumentativas que se despliegan. A su vez, la elección y la eficacia de esas estrategias dependen de la organización y de la finalidad propias de cada tipo de diálogo argumentativo. Las tipologías básicas de diálogos argumentativos son las siguientes (Walton, 1990; Walton, 1992b; Walton, 1993; Walton, 1996: 190; Walton, 1998b: 37-197; Walton y Krabbe, 1995: 66):

Cuadro 2
Los tipos de diálogos argumentativos

Tipo de diálogo	Situación inicial	Finalidad de los participantes	Finalidad del diálogo argumentativo
Diálogo persuasivo	Conflicto de opiniones	Convencer al otro	Adopción de una de las tesis en conflicto
Debate	Competición	Convencer a una tercera parte	Exhibición de habilidad retórica
Indagación	Necesidad de llegar a una conclusión	Probar o refutar una conjetura	Adquisición de conocimientos
Negociación	Conflicto de intereses	Obtener la mayor ventaja posible	Transacción y consenso
Comisión	Exigencia de acción colectiva	Presentación de objeciones y alternativas de acción	Plan o decisión común
Diálogo pedagógico	Ignorancia por parte de uno de los interlocutores	Enseñar y aprender	Transmisión de conocimientos
Deliberación	Problema práctico	Presentación de propuestas de solución	Solución de un problema práctico
Contienda	Animosidad latente	Derrotar al oponente	Solucionar conflictos
Entrevista	Curiosidad por una posición	Exponer la posición del sujeto	Difusión de información
Consulta de expertos	Necesidad de un parecer experto	Adquirir y proporcionar conocimientos especializados	Difusión de información cualificada

²¹ Es necesario aclarar que la lógica pragmatialéctica no es la primera en construir una clasificación funcional de los debates argumentativos. Ya Aristóteles había hecho un esfuerzo

Para que se puedan comprender las diferencias funcionales de los diálogos argumentativos y las diferentes finalidades que persiguen los argumentadores en cada uno de ellos, es útil acudir a un grupo de metáforas que en el lenguaje ordinario se usan para referirse a la argumentación. Esto permite tener un acercamiento general a este fenómeno lingüístico mostrando los diferentes alcances que se le atribuyen (Lakoff y Johnson, 1980)²².

A continuación se expondrá una familia de ocho metáforas que pueden representar diferentes modos de diálogo argumentativo (Cattani, 2003: 74-80; Vega, 2003: 38-41):

- a. Metáfora bélica: argumentar es luchar.
- b. Metáfora mercantil: argumentar es comerciar.
- c. Metáfora lúdico-deportiva: argumentar es jugar.
- d. Metáfora exploradora: argumentar es viajar es viajar.
- e. Metáfora constructora: argumentar es construir.
- f. Metáfora espacial: la argumentación es un recipiente.
- g. Metáfora del progreso: argumentar es caminar.
- h. Metáfora secuencial: la argumentación es una cadena.

parecido. Veámoslo con sus propias palabras: "Aquellos que enseñan o aprenden no persiguen la misma finalidad que aquellos que discuten de un modo agonal, ni estos últimos persiguen los mismos fines que aquellos que discurren juntos, interesados en averiguar algo" (Aristóteles 1982a VIII, 159a 26-28).

De esta manera Aristóteles distingue tres tipos de diálogos argumentativos, según su finalidad, de la siguiente manera:

- a. Disputa didáctica, cuando la finalidad es *doctrinal*, es decir, enseñar y aprender. Cuando Sócrates enseña y exhorta a Alcibiades, Fedro y Fedón, mantiene con ellos una disputa de esta clase.
- b. Disputa agonal, cuando la finalidad es vencer. Cuando Sócrates discute (riñe) con los sofistas, se aventura en una disputa *erística*.
- c. Disputa de indagación, cuando la finalidad es conocer, averiguar y probar mediante el método dialéctico. Con Zenón y Parménides, Sócrates disputa en calidad de *dialéctico*.

²² Lakoff ha dedicado parte de sus investigaciones a mostrar cómo se desprenden imágenes a partir de las palabras, de las imágenes surgen ideas y las ideas determinan nuestro comportamiento. De esta manera, nuestro conocimiento del mundo tiene un indicio lingüístico que manifestamos en el lenguaje ordinario, en especial en el uso de las metáforas. Esto se puede ilustrar acudiendo a las diferentes perspectivas metafóricas del trabajo de un educador.

Aquél se puede considerar alternativamente como:

- a. Un trabajo de construcción o edificación.
- b. Un viaje de dos personas.
- c. Un parto.
- d. Un proceso de aportes.
- e. Una actividad de modelado.
- f. Un trabajo de extracción.
- g. Una labor de nutrición o alimentación.
- h. Un proceso de cultivo.

Dependiendo del tipo de metáfora que se adopte, cambiará lo que se afirma del trabajo de la educación y el comportamiento del educador que lo aplique.

Concebir el diálogo argumentativo como una guerra no sólo significa incluirlo en un campo metafórico estructurado por los conceptos de "ataque", "contraataque", "estrategia" y "defensa", sino también actuar como si se estuviera en guerra. En este caso los argumentos son armas que se esgrimen en el campo de batalla de la confrontación discursiva. Ello implica que el diálogo argumentativo sea visto como una confrontación real o virtual, en la que desempeñan un papel determinante los alegatos, las razones, las objeciones, etc. También son relevantes las metáforas de fuerza y debilidad discursiva, los movimientos, las estrategias y alcanzar el objetivo de vencer al oponente argumentativo. Esta metáfora sirve para comprender el diálogo persuasivo y la contienda.

La metáfora mercantil, por el contrario, no supone un antagonismo tan fuerte en los participantes del diálogo argumentativo. En este diálogo el tipo de colaboración que los argumentadores se deben prestar debe ser mayor que la que puede llegar a darse bajo la metáfora bélica. De lo contrario los intercambios y beneficios que se quieren alcanzar con la argumentación pueden verse vulnerados. Lo importante en este caso no es tanto derrotar al oponente sino sacar el mayor provecho de su argumentación. De esta manera, se puede relacionar el diálogo argumentativo con una relación de compraventa. No importa si se trata de mercancías, intereses o ideas, lo relevante es que haya alguien dispuesto a vender algo a un comprador potencial. Alguna terminología asociada a esta metáfora comprende "negociar" y "contratar", "perder" y "adquirir", "costar" y "extraer", "ventajas" y "desventajas", "pesos" y "balances", "venta", "beneficio", "mercado" y "consumo". Esta figura es la que podría explicar el diálogo de negociación, la entrevista y la consulta a expertos.

En la metáfora deportiva hay dos sujetos en relación antagónica, aunque no en desacuerdo a propósito de las reglas. Cada uno está dispuesto a respetarlas y a aceptar la posible derrota. De esta manera, la metáfora lúdica expresa un aspecto más suave del enfrentamiento que la metáfora bélica. Aunque ganar o perder tiene su importancia y lo que se pretende es derrotar al antagonista, ese objetivo de naturaleza competitiva se realiza en un ámbito de colaboración que se manifiesta, por lo menos, en la aceptación de las llamadas "reglas del juego", normas que definen, por ejemplo, los tiempos y los turnos del juego y la legitimidad de ciertas maniobras, dejando siempre una gran autonomía de movimientos en cuanto al modo de jugar. Este es el lugar del debate.

La metáfora exploradora y la metáfora del progreso suavizan aún más el tono antagónico de la metáfora bélica y acentúan mucho más la colaboración. El viaje se da entre argumentadores iguales encaminados hacia una meta común: la validación o no de una tesis. En este tipo de diálogos es posible que se presenten conflictos en torno a las tesis y las premisas de la argumentación, pero en lo referente a los procedimientos y los objetivos no hay dudas; de hecho los argumentados estarían dispuestos a cambiar sus posturas a la luz de nuevos conocimientos y argumentaciones convincentes. La idea de la argumentación entendida como viaje o camino implica un diálogo con un principio y un final, un desarrollo lineal o accidentado que conduce a los argumentadores a la meta. Es por ello que cuando ésta no se alcanza se habla de que la "argumentación no lleva a ninguna parte", que "la conclusión está en dirección contraria a las premisas",

que "hay un largo camino entre las premisas y la conclusión", etc. Este es el modelo típico del diálogo pedagógico y de indagación, que, empero, también se pueden explicar con las metáforas restantes.

Las últimas imágenes alternativas a la bélica son la metáfora constructora, la metáfora secuencial y la metáfora espacial. Ellas están relacionadas con la argumentación figurada como una edificación, como los eslabones de una cadena y como un recipiente. Considerar el diálogo argumentativo como un proceso de construcción implica que después de echar los cimientos, se levanta el edificio del saber, reforzando o demoliendo algunas partes, apuntalando argumentos, levantando barreras, etc. Lo mismo sucederá con la cadena que se ensambla eslabón por eslabón: cada una de sus partes individuales le da solidez a la totalidad. En cuanto al recipiente de la argumentación, se trata de llenarlo de buenos argumentos. Estas metáforas se relacionan mucho más con el contenido del diálogo, se espera que la interacción esté llena de intenciones efectivamente constructivas, de fines edificantes y no de contenidos vacuos e irrelevantes. Es por ello que en este caso se usan expresiones como "argumentación sólida", "débil", "fundamentada", "sin base"; "premisas en las que descansa el peso de la argumentación"; "argumentación que se viene abajo", "el eslabón más débil de la argumentación", "argumentación con menos o más información" etc.

Estos diez tipos de diálogos argumentativos proporcionan un marco general lo suficientemente completo para acercarse al fenómeno de la argumentación de una manera afortunada, pero hay que hacer una distinción más. En situaciones comunicativas cotidianas los hablantes cambian de un tipo de diálogo a otro (Walton, 1992b: 137-140; Walton, 1998b: 198-217), por lo que en muchos casos se presentan combinaciones de estas categorías típicas haciendo que surjan los diálogos argumentativos mixtos (Walton, 1998b: 218-244). Ellos se caracterizan por el uso de varias categorías de diálogos argumentativos que pueden ser compatibles en mayor o menor grado. Los principales modelos de diálogos argumentativos mixtos son los debates políticos y las reglas de procedimientos jurídicos. En ellos no se podría identificar el uso de un sólo modelo específico de diálogo argumentativo, pero sí varios de ellos mezclados de diferentes maneras. Esta es la perspectiva metodológica que adopta la lógica pragmatológica para acercarse a la argumentación jurídica. Antes de exponer los aportes que esta escuela de la argumentación puede hacer al derecho, es necesario ver cuáles han sido los aportes de las diferentes escuelas de la lógica.

3. NORMAS Y PRESCRIPCIONES: EL CAMPO DE LA ARGUMENTACIÓN JURÍDICA

La teoría de la argumentación jurídica no es más que un camino dentro del complejo mundo de los estudios de la argumentación (Plantin, 1998^a, Cap. 1). En este sentido, ella no hace otra cosa que adoptar los métodos y las finalidades que se construyen en la teoría general de la argumentación y aplicarlas al contexto discursivo propio del

derecho. Siendo esto así, y para no caer en repeticiones, se expondrán las tendencias más representativas de la argumentación jurídica comparándolas con los estudios generales de la argumentación expuestos con anterioridad.

La escuela descriptiva de la argumentación jurídica adopta los métodos de trabajo propios de diferentes tendencias antiformalistas del Derecho²³, como la Escuela del Derecho Libre, el Realismo Jurídico Norteamericano, la Sociología Jurídica y los Estudios Críticos del Derecho, entre otras. Estas escuelas tratan de describir los diferentes condicionamientos a los que está sometido un operador jurídico cuando construye sus argumentos, demostrando que la argumentación jurídica no se rige por criterios lógicos –como pregonan algunas escuelas de argumentación (Habba, 1998)–, sino por factores socioculturales externos como diferentes ideologías (Kennedy, 2001), presiones laborales (Silva García, 2001) y sociológicas (Trubek y Dezalay, 1997).

Esta escuela no tiene gran acogida dentro de los estudios de argumentación jurídica porque no da cuenta de los argumentos que construyen los operadores jurídicos, sino de la manera como ellos llegan a construir y conocer las proposiciones que configuran su argumentación. Es por ello que muchos autores más que denominarlas teorías de argumentación jurídica las llaman escuelas de sociología del conocimiento judicial (Gianformaggio, 1984).

Se podría afirmar que los estudios de la argumentación jurídica, propiamente dicha, comienzan después de la segunda guerra mundial, como consecuencia del auge que tuvieron los estudios retóricos de la argumentación (Alexy, 1997; Atienza, 1991). En efecto, el final de los años cincuenta es una época crucial en los estudios de este campo de la argumentación, ya que aparecen pensadores como Chaim Perelman y Theodor Viehweg, quienes adoptan modelos retóricos para dar cuenta de la argumentación jurídica y convertirla en el modelo argumentativo por excelencia (Perelman, 1963; Perelman, 1979; Perelman y Olbretch-Tyteca, 1994; Toulmin, 1958; Viehweg, 1997). Estos pensadores buscan identificar la racionalidad específica del discurso jurídico, a pesar de escribir en contextos y con estilos diferentes.

Hasta ese momento se pensaba que en el Derecho existían dos tipos de "racionalidad". La primera formaba parte de la lógica deductiva y las matemáticas, y se centraba en la validez de la inferencia analítica propia del silogismo judicial en cuanto sus resultados poseen una inminente necesidad (Beccaria, 1994: 13-17). La segunda, propia de las ciencias naturales, se basaba en los métodos experimentales y pretendía validar las prácticas lingüísticas del Derecho según la conformidad probabilística entre sus argumentaciones y los hechos (Bentham, 1971a; Bentham, 1971b). Es decir, la deducción

23 Por 'antiformalismo' se entienden los estudios del Derecho que adoptan una epistemología jurídica que supera las explicaciones puramente normativas de este fenómeno –propias del formalismo jurídico–, y mezclan las categorías normativas con categorías psicológicas, sociológicas, económicas, etc.

y la inducción eran los únicos modelos de pensamiento usados para explicar la argumentación jurídica.

En oposición a ello, los entonces nuevos estudios retóricos de la argumentación sostenían que había un tercer modelo "racional", típico de las ciencias sociales que, alejándose de la conexión lógica y de la adecuación empírica, partiendo de lo verosímil, intenta persuadir o dar razones a favor de una postura sostenida de conformidad con una particular forma de ver el mundo. Para esta perspectiva, como se afirmó con anterioridad, cobran especial relevancia el concepto de 'orador' y 'auditorio' (Perelman y Olbrecht-Tyteca, 1994: 52-71). Estas categorías vistas desde la perspectiva del litigante –que es el usuario del lenguaje del Derecho que se privilegia metodológicamente desde el punto de vista retórico– le permiten comprender la racionalidad jurídica, ya que en el Derecho lo que se pretende es construir argumentos que persuadan al juez, que es el auditorio jurídico por excelencia.

De esta manera, las reglas de la argumentación jurídica son resultado de un ejercicio retórico y no de un modelo de lógica deductiva. En especial, para estas teorías era insuficiente pretender explicar las prácticas discursivas del Derecho a través de la lógica deductiva, ya que ello simplificaba demasiado el modelo de razonamiento de esta disciplina, haciendo que se perdieran las estructuras propias de la argumentación en el campo del Derecho.

Contra la escuela retórica del Derecho surge la escuela deductivista en dos vertientes: la escuela deductivista, propiamente dicha, y la escuela constructivista. Ellas pretenden rescatar el valor demostrativo de la argumentación judicial a través de la reestructuración de la antigua categoría del silogismo judicial. De esta manera, mientras en la escuela retórica se privilegia la perspectiva del litigante, en esta se privilegia la perspectiva del juez, ya que es éste, a diferencia de aquél, uno de los usuarios del lenguaje jurídico a los que se les exige coherencia argumentativa (Alexy, 1997: 206), condición *sine qua non* para que las premisas de un argumento tengan fuerza conclusiva.

En la escuela deductivista se pueden encontrar pensadores como Ulrich Klug (1989, 1990), Carlos Anchurón, Eugenio Bullygin (1975; Anchurón, 1995; Bulygin, 1991) Pablo Bonorino y Jairo Iván Peña (2003; Peña, 1997). Todos ellos adoptan como modelo ideal de la argumentación jurídica la sentencia judicial, pues sobre ella pesarán las exigencias de validez de la teoría.

En efecto, para estos pensadores las sentencias judiciales son entidades complejas que contienen tanto normas individuales como generales. Para poder aceptar esta afirmación consideran que la sentencia judicial no sólo está formada por la parte resolutoria sino también por los considerandos –segmento en el que el juez da las razones que justifican su decisión–. De esta manera, una sentencia puede ser reconstruida como un argumento, en el que la resolución ocupa el lugar de la conclusión y cuyas premisas se formulan en los considerandos (Bulygin, 1991).

Tras asumir la sentencia como objeto de estudio es necesario dar un paso más y construir el modelo normativo que se espera de la argumentación judicial. Una decisión judicial se considera justificada –o bien fundamentada– si el argumento cuya conclusión expresa el contenido de dicha decisión es un buen argumento, o como se dice de forma más técnica, si dicho argumento es sólido (Bonorino y Peña, 2003). El argumento contenido en una sentencia judicial es sólido si el conjunto de sus premisas – formado por las normas jurídicas generales utilizadas para resolver el caso, más los enunciados fácticos que describen los hechos relevantes– son aceptables y si, además, su estructura es lógicamente correcta.

A los planteamientos anteriormente formulados se adhiere la escuela constructivista de la argumentación jurídica con pensadores como Robert Alexy (1997), Neil MacCormick (1994) y Manuel Atienza (1991; 2000), quienes adoptando los postulados del constructivismo ético de Jürgen Habermas y John Rawls (Alexy, 1997; Atienza, 1991; Habermas, 1994) afirman que la argumentación jurídica es un caso especial del razonamiento práctico general y que ella se diferencia de aquél en el uso de enunciados normativos construidos con el Derecho vigente. Gracias a esto dichos pensadores resaltaron el valor político de la argumentación jurídica demostrando que es en el control de las argumentaciones judiciales que se puede frenar la arbitrariedad de estos operadores jurídicos y hacer reales los valores democráticos que se defienden en el Derecho (Atienza, 2000).

Para ello diferencian entre el contexto de descubrimiento y el contexto de justificación. En el primero se encuentran todos los motivos que llevan al operador jurídico a adoptar determinada premisa normativa que sirve de origen a la argumentación. El segundo es el estudio de las inferencias válidas que un operador jurídico puede realizar para defender una decisión. El contexto de descubrimiento debería ser parte de estudios de sociología del conocimiento judicial y por ello son excluidos de los estudios de la argumentación. De esta manera, el contexto de justificación es el objeto de estudio de la argumentación jurídica.

En este plano se realiza una distinción en las justificaciones usadas por los jueces: se distingue entre justificaciones internas y externas. En cuanto a las primeras, se estudia el desarrollo del razonamiento a partir de la regla general que lo fundamenta, construyendo los criterios de corrección lógica que son propios de un modelo de demostración jurídica. Respecto de las justificaciones externas se estudia la coherencia que debe tener la justificación interna con el sistema jurídico, la dogmática jurídica y las pruebas practicadas en el proceso.

Con las escuelas retórica y deductivista se ha dado un paso adelante en el entendimiento de la argumentación en el campo del Derecho, pero ellas aún son insuficientes para explicar la argumentación jurídica en su totalidad. En primer lugar, estas escuelas privilegian la visión normativa de la argumentación haciendo que se pierda lo que los operadores jurídicos hacen cuando argumentan (Gianformaggio, 1984). En segundo lugar, al adoptar como punto de partida metodológico y de manera excluyente a sólo

uno de los usuarios del lenguaje jurídico –el litigante o el juez–, no se presenta un panorama completo de la argumentación.

Es por ello que en años recientes se ha desarrollado un grupo de teorías que adopta un modelo de la argumentación jurídica más completo, ya que tiene en cuenta la multiplicidad de discursos, argumentos y roles que se presentan en el Derecho (Twining, 1994a) y, también, las diferentes interacciones argumentativas que son propias de esta actividad, tanto en los debates interpretativos (Gianformaggio, 1984; Twining y Miers, 1999; Cap. 7, Walton, 2002), como en los debates probatorios (Anderson y Twining, 1991; Murphy, 1990; Murphy, 1992; Murphy, 2003; Murphy y Beaumont, 1982; Prakken, Reed y Walton, 2003; Twining, 1994b; Walton, 2000).

Éste es el fundamento de la tercera escuela de los estudios de la argumentación, que tomando como objeto de estudio los debates jurídicos tal y como se presentan en la práctica, considera la argumentación jurídica como parte de una discusión argumentativa en la que se debate un problema relevante para el Derecho a través de las reglas de la discusión racional o diálogo argumentativo. Esta perspectiva puede ser considerada como pragmadialéctica (Feteris, 2000; Feteris y Prakken, 2000; Walton, 1998c). Los principales supuestos metodológicos de esta escuela son:

- a. El escenario propio de la argumentación jurídica es el debate argumentativo, institucionalizado gracias a las reglas del procedimiento jurídico. De esta manera, en un proceso –ya sea civil, penal o de otro tipo– dos partes tratan de solucionar, de manera consciente o inconsciente, una disputa jurídica a través del diálogo argumentativo frente a un juez que pretende ser externo a la discusión.
- b. De esta manera, para comprender los debates jurídicos es necesario acudir a las categorías básicas del diálogo argumentativo.
- c. Lo que caracteriza cada uno de los debates jurídicos son las reglas de procedimiento que determinan la manera como se llevará a cabo la disputa. Esto es lo que permite diferenciar los diferentes tipos de debates, sus estrategias argumentativas específicas y las finalidades que quieren alcanzar los participantes de ellos o las partes en el proceso.
- d. En los debates jurídicos se pueden identificar roles argumentativos específicos con finalidades claramente diferenciadas. Algunos de ellos pueden ser: el de ser proponente argumentativo, como el demandante en los procesos civiles y el fiscal en los procesos penales; el de ser oponente argumentativo, como el demandado en los procesos civiles y el acusado en los procesos penales; o el de ser el juez que salvaguarda las reglas de procedimiento, o de la discusión crítica, y que, en algunos casos, está encargado de zanjar²⁴ la discusión decidiendo si los argumentos que esgrimen las partes en el debate son aceptables desde el punto de vista jurídico o no.

²⁴ En la lógica pragmadialéctica hay una diferencia entre 'resolver' una discusión y 'zanjar' una discusión. En el primer caso se encuentran las partes implicadas en ella, que pretenden, por

Cuadro 3
Las teorías de la Argumentación jurídica

Tendencia	Escuela	Foco central	Modelo principal	Finalidad
Lógica descriptiva	Sociología del conocimiento judicial	Descripción de los condicionamientos socioculturales que conducen a producir una determinada explicación	El adoptado por los estudios empíricos de las ciencias sociales	Describir el discurso jurídico tal y como se presenta en la práctica
Lógica normativa	Retórica	Estrategias de persuasión frente al juez	El punto de vista del litigante	Construir el tipo de estrategias y reglas que producen la adhesión del juez
	Deductivista	Determinar la validez de la argumentación	El punto de vista del juez	Determinar las reglas bajo las cuales una argumentación judicial se considera sólida
Lógica pragmático-normativa	Pragmadialéctica	Procedimientos de interacción argumentativa en el Derecho	Las reglas de procedimiento jurídico son reglas de argumentación	Determinar las reglas y las estrategias de los diferentes tipos de debates jurídicos

Vistas las propuesta metodológicas de este programa de investigación se mostrarán, en un cuadro comparativo, las diferentes escuelas expuestas de la argumentación jurídica, para finalizar este artículo con una conclusiones sobre las virtudes de la aplicación de la lógica pragmadialéctica en la teoría jurídica.

A MODO DE CONCLUSIÓN:

La teoría jurídica imperante en el siglo XX fue, sobre todo, de tipo estructural (las ideas de Hans Kelsen son un buen ejemplo de ello). Ella, suponiendo que el Derecho era un sistema normativo, se limitaba a exponer las diferentes relaciones que se presentaban entre los diversos componentes del mismo. Esta teoría adolecía de una explica-

medio de un diálogo argumentativo, solucionar el debate que se les propone. Zanja la discusión un tercero externo a la misma que no participa directamente del diálogo argumentativo pero que con su intervención resuelve la diferencia de opiniones que se presenta entre los participantes de la misma.

ción funcional que diera cuenta de la manera como los operadores jurídicos tomaban los diferentes componentes del derecho para llevar a cabo las funciones propias de la práctica jurídica. Esta es la tarea que cumple la teoría pragmatológica de la argumentación jurídica. Ella, suponiendo que el Derecho es una práctica discursiva, pretende hacer ostensibles las diferentes maneras como sus usuarios se apropian de los textos normativos y de los medios probatorios para alcanzar los propósitos lingüísticos que este contexto discursivo les impone.

En primer lugar, dado que esta escuela concibe a la argumentación jurídica como un diálogo argumentativo institucional, permite generar puntos de encuentro entre la teoría de la argumentación y otras ramas del derecho, como el derecho procesal. Esto es así porque no concibe los argumentos jurídicos como productos textuales independientes, sino que ellos surgen en contextos específicos delimitados y regulados por el derecho. Ello implica que la teoría de la argumentación jurídica, desde esta perspectiva, no se limita, como lo hace la lógica deductiva, a determinar cuándo se comete un error en la argumentación; sino que desde esta rama del pensamiento jurídico puede ofrecer teorías explicativas del derecho.

En segundo lugar, como esta escuela rescata el carácter interactivo de la argumentación, su aplicación al derecho no sólo hace ostensibles las diferentes interacciones argumentativas que se adelantan en los procesos jurídicos, sino que permite evaluar cada uno de los roles argumentativos propios del derecho, y no se limita a la valoración de los argumentos judiciales contenidos en una sentencia.

En tercer lugar, esta escuela permite concebir los textos argumentativos que se producen en el derecho (demandas, contestaciones de demandas, sentencias, acusaciones penales, conceptos, actas de conciliación, etc.), como partes de un proceso interactivo de comunicación y no como piezas independientes. Ello facilita el análisis, la evaluación y la producción de argumentos jurídicos.

Finalmente, gracias a estas precisiones, es posible crear una normativa de la argumentación que parta de los contextos propios en los que se desarrollan los argumentos jurídicos y no una teoría *a priori*, que no tenga ningún tipo de aplicación en la práctica.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS:

- Anchurón, C. y Bulygin, E.: 1975, *Introducción a la metodología de las ciencias jurídicas y sociales*. Astrea, Buenos Aires.
- Anchurón, C.: 1995, *Lógica*. Trotta, Madrid.
- Alexy, R.: 1997, *Teoría de la argumentación jurídica*. Centro de Estudios Constitucionales, Madrid.
- Anderson, T. y Twining, W. L.: 1991, *Analysis of evidence: how to do things with facts*. Law in context Weidenfeld and Nicholson, London.

- Anscombe, J. C. y Ducrot, O.: 1983, *L'argumentation dans la langue*. Mardaga: Bruxelles.
- Aristóteles: 1982a. 'Refutaciones sofísticas', en, *Tratados de lógica (Órganon)*, Vol. I, Gredos, Madrid, pp. 307-382.
- Aristóteles: 1982b. 'Tópicos', en, *Tratados de lógica (Órganon)*, Vol. I, Gredos, Madrid, pp. 89-306.
- Aristóteles: 1994, *Retórica*. Gredos, Madrid.
- Atienza, M.: 1991, *Las razones del derecho. Teorías de la argumentación jurídica*. Centro de Estudios Constitucionales, Madrid.
- Atienza, M.: 2000. 'Argumentación jurídica', en E. G. Valdés y F. J. Laporta, (eds.), *El derecho y la justicia*, Trotta, Madrid, pp. 231-238.
- Austin, J.: 1982, *Cómo hacer cosas con palabras*. Paidós, Barcelona; Buenos Aires.
- Austin, J.: 1999. 'Emisiones realizativas', en L. M. V. Villanueva, (ed.), *La búsqueda del significado. Lecturas de filosofía del lenguaje*, Tecnos, Madrid, pp. 419-434.
- Beccaria, C.: 1994, *De los delitos y las penas*. Universidad Externado de Colombia, Bogotá.
- Bentham, J.: 1971a, *Tratado de las pruebas judiciales.*, 1, 2 vols. Ediciones Jurídicas Europa-América, Buenos Aires.
- Bentham, J.: 1971b, *Tratado de las pruebas judiciales.*, 2, 2 vols. Ediciones Jurídicas Europa-América, Buenos Aires.
- Blair, A. y Johnson, R., *Logical self-defense*. Vale Press: Newport News.
- Bonorino, P. y Peña, J. I.: 2003, *Argumentación judicial*. Consejo Superior de la Judicatura. Sala Administrativa, Bogotá.
- Bulygin, E.: 1991. 'Sentencia judicial y creación de derecho', en C. Anchurón y E. Bulygin, (eds.), *Análisis lógico y derecho*, Centro de Estudios Constitucionales, Madrid, pp. 355-369.
- Cattani, A.: 2003, *Los usos de la retórica*. Alianza, Madrid.
- Copi, I.: 1996, *Informal logic*. Prentice Hall, Upper Saddle River.
- Copi, I. y Cohen, C.: 2000, *Introducción a la lógica*. Limusa, México.
- Eemeren, F. H. v. y Grootendorst, R.: 1984, *Speech acts in argumentative discussions: a theoretical model for the analysis of discussions directed towards solving conflicts of opinion*. Studies of argumentation in pragmatics and discourse analysis; 1. Foris Publications, Dordrecht, Holland; Cinnaminson, U.S.A.
- Eemeren, F. H. v. y Grootendorst, R.: 2002, *Argumentación, comunicación y falacias. Una perspectiva pragmatodialéctica*. Universidad Católica de Chile, Santiago.
- Eemeren, F. H. v., Grootendorst, R. y Henkemans, F. S.: 1996, *Fundamentals of argumentation theory: a handbook of historical backgrounds and contemporary developments*. L. Erlbaum, Mahwah, N.J.
- Eemeren, F. H. v., Grootendorst, R. y Henkemans, F. S.: 2002, *Argumentation: analysis, evaluation, presentation*. L. Erlbaum Associates, Mahwah, N. J. ; London.
- Eemeren, F. H. v. y Kruijer, T.: 1987. 'Identifying argumentation schemes', en F. v. Eemeren, R. Grootendorst, A. Blair y C. Willard, (eds.), *Argumentation: perspectives and approaches. Proceedings of the conference on argumentation 1986*, Foris Publications, Dordrecht, pp. 70-81.
- Feteris, E.: 2000, 'A Dialogical Theory of Legal Discussions: Pragma-dialectical Analysis and Evaluations of Legal Argumentation.' *Artificial Intelligence and Law* 8, 115-135.

- Feteris, E. y Prakken, H.: 2000, 'Introduction: Dialectical Legal Argument: Formal and Informal Models.' *Artificial intelligence and law* 8, 107-113.
- Fisher, R., Ury, W. y Patton, B.: 1991, *Getting to yes: negotiating agreement without giving in*. 2nd ed. Penguin Books, New York, N. Y.
- García, C.: 1993, *El arte de la lógica*. Tecnos, Madrid.
- García, R.: 2000, *Uso de razón. Diccionario de falacias*. Biblioteca Nueva. www.usoderazon.com, Madrid.
- Gianformaggio, L.: 1984, 'Lógica y argumentación en la interpretación jurídica o tomar a los juristas intérpretes en serio.' *Doxa* 4, 87-108.
- Grice, P.: 1999. 'Lógica y conversación', en L. M. V. Villanueva, (ed.), *La búsqueda del significado*, Tecnos, Madrid, pp. 524-543.
- Gulliver, P. H.: 1979, *Disputes and negotiations: a cross-cultural perspective*. Studies on law and social control. Academic Press, New York; Toronto.
- Gustason, W.: 1994, *Reasoning from evidence*. Macmillan College Publishing Company, New York.
- Habba, E.: 1998, 'Teorización constructivista como "forma de vida" (sobre las "reglas y formas" del discurso jurídico en los tribunales inexistentes.' *Doxa* 21, 147-170.
- Habermas, J.: 1994. 'Ética del discurso. Notas sobre un programa de fundamentación', en *Conciencia Moral y acción comunicativa*, Planeta Agostini, Barcelona, pp. 57-134.
- Hamblin, C. L.: 1970, *Fallacies*. Methuen, London.
- Hart, H.: 2003, *Entre utilidad y derechos*. Universidad Externado de Colombia, Bogotá.
- Kennedy, D.: 2001. 'Forma y sustancia en la adjudicación del derecho privado', en M. G. Villegas, (ed.), *Sociología jurídica. Teoría y sociología del derecho en Estado Unidos*, Universidad Nacional de Colombia, Bogotá, pp. 161-187.
- Klug, U.: 1989, *Problemas de la filosofía y de la pragmática del derecho*. Alfa, Barcelona.
- Klug, U.: 1990, *Lógica jurídica*. Temis, Bogotá.
- Komlósi, L. y Knipf, E.: 1987. 'Negotiating consensus in discourse interaction schemata', en F. v. Eemeren, R. Grootendorst, A. Blair y C. Willard, (eds.), *Argumentation: perspectives and approaches. Proceedings of the conference on argumentation 1986*, Foris Publications, Dordrecht, pp. 82-89.
- Kuhn, T.: 1992, *La estructura de las revoluciones científicas*. Fondo de Cultura Económica -FCE-, Bogotá.
- Lakoff, G. and Johnson, M.: 1980, *Metaphors we live by*. University of Chicago Press, Chicago.
- Lo Cascio, V.: 1998, *Gramática de la argumentación*. Alianza, Madrid.
- López, D.: 2000, *El derecho de los jueces. Obligatoriedad del precedente constitucional, análisis de sentencias y líneas jurisprudenciales y teoría del derecho judicial*. Legis, Bogotá.
- MacCormick, N.: 1994, *Legal reasoning and legal theory*. Clarendon law series Clarendon Press, Oxford.
- Marrero, D.: 2003. 'Argumentación jurídica y reconocimiento cultural', en *Cátedra de investigación científica. Homenaje a Fernando Hinestrosa 40 años de rectoría 1963-2003*, Universidad Externado de Colombia, Bogotá, pp. 199-210.
- Marrero, D.: 2004, *Razonamiento ético. Colección de trabajo teórico práctico: los jueces de paz tienen la palabra*, Universidad Nacional de Colombia; Alcaldía Mayor de Bogotá., 2, 5 vols. Bogotá.

- Marrero, D. y Martínez, C.: 2004. 'Harry va a la universidad', en D. A. Pineda y W. O. Kohan, (eds.), *Pensamiento, acción y sensibilidad: la mirada de "Filosofía para Niños"*, Editora Beta, Bogotá, pp. 71-83.
- Meehan, E.: 1975a, *Introducción al pensamiento crítico. Manual del maestro*. Trillas, México.
- Meehan, E.: 1975b, *Introducción al pensamiento crítico*. Trillas, México.
- Monateri, P. G.: 1999, 'Black Gaius: a quest for the multicultural origins of the <<western legal tradition>>.' *Hastings Law Journal* **50**, 3-72.
- Murphy, P.: 1990, *Evidence & advocacy*. 3rd ed. Blackstone, London.
- Murphy, P.: 1992, *A practical approach to evidence*. 4th ed. Blackstone Press, London.
- Murphy, P.: 2003, *Evidence, proof, and facts: a book of sources*. Oxford University Press, Oxford; New York.
- Murphy, P. y Beaumont, J.: 1982, *Evidence: cases and argument*. Financial Training, London.
- Nolt, J.: 1987. 'Dilemmas of the inductive/deductive distinction', en F. H. v. Eemeren, R. Grootendors, J. A. Blair y C. A. Willard, (eds.), *Argumentation: perspectives and approaches*, Foris, Dordrecht, Holland, pp. 418-425.
- Nozick, R.: 1990, *Anarquía, estado y utopía*. Fondo de Cultura Económica -FCE-, México.
- Peña, J. I.: 1997, 'Lógica y Razonamiento Jurídico.' *Pensamiento jurídico* **8**, 7-24.
- Perelman, C.: 1963, *Justice et raison*. Presses Universitaires de Bruxelles, Bruxelles.
- Perelman, C.: 1979, *La lógica jurídica y la nueva retórica*. Civitas, Madrid.
- Perelman, C.: 1994, *Tratado de argumentación. La nueva retórica*. Gredos: Madrid.
- Perelman, C.: 1997, *El imperio retórico: retórica y argumentación*. Norma, Bogotá.
- Perelman, C.: 1999a. 'Filosofia e argumentação, filosofia da argumentação', en, *Retóricas*, Martins Fontes, Sao Paulo, pp. 129-290.
- Perelman, C.: 1999b. 'Lógica ou retórica', en, *Retóricas*, Martins Fontes, Sao Pablo, pp. 55-127.
- Perelman, C.: 1999c. 'Teoría do conhecimento', en, *Retóricas*, Martins Fontes, Sao Pablo, pp. 291-394.
- Perelman, C. y Olbretch-Tyteca, L.: 1994, *Tratado de la argumentación. La nueva retórica*. Gredos, Madrid.
- Plantin, C.: 1998a, *La argumentación*. Ariel, Barcelona.
- Plantin, C.: 1998b. 'Les raison des émotions', en M. Bondi, (ed.), *Forms of argumentative discourse. Per un'analisi linguistica dell'argomentare*, CLUEB, Bologne, pp. 3-50.
- Plantin, C.: 1999. 'Arguir emotions', en F. v. Eemeren, (ed.), *Proceedings of the Fourth International Conference of International Society for Study of Argumentation*, Foris Publications, Dordrecht, pp. 631-638.
- Plantin, C.: 2000. 'Se mettre en colère en justifiant sa colère', en C. Plantin, M. Doury and V. Traverso, (eds.), *Les émotions dans les interactions*, PUL, Lyon.
- Prakken, Reed, C. y Walton, D.: 2003. 'Argumentation Schemes and Generalizations in Reasoning about Evidence', en, *Proceedings of the 9th International conference on Artificial Intelligence and Law*, ACM Press, New York, pp. 32-41.
- Russell, B.: 1960. 'Vaguedad', en M. Bunge, (ed.), *Antología semántica*, Nueva Visión, Buenos Aires.
- Russell, B.: 1976, *La justificación del razonamiento inductivo*. Alianza, Madrid.

- Sbisá, M.: 1987. 'Acts of Explanation: A Speech Act Analysis', en F. v. Eemeren, R. Grootendorst, A. Blair y C. Willard, (eds.), *Argumentation: Perspectives and Approaches. Proceedings of the Conference on Argumentation 1986*, Foris Publications, Dordrecht, pp. 7-17.
- Scanlon, T.: 1983. 'Los derechos, las metas y la equidad', en, *Moral pública y moral Privada*, Tecnos, México, pp. 112-132.
- Searle, J.: 1994, *Actos de habla. Ensayo de filosofía del lenguaje*. Cátedra, Madrid.
- Searle, J.: 1997, *La construcción de la realidad social*. Paidós, Barcelona.
- Searle, J.: 1999a. '¿Qué es un acto de habla?', en L. M. V. Villanueva, (ed.), *La búsqueda del significado. Lecturas de filosofía del lenguaje*, Tecnos, Madrid, pp. 435-452.
- Searle, J.: 1999b. 'Una taxonomía de los actos ilocucionarios', en L. M. V. Villanueva, (ed.), *La búsqueda del significado*, Tecnos, Madrid, pp. 453-479.
- Sen, A.: 2002, *Economía de bienestar y dos aproximaciones a los derechos*. Universidad Externado de Colombia, Bogotá.
- Sen, A. K. y Williams, B. A. O.: 1982, *Utilitarianism and beyond*. Cambridge University Press, Cambridge; New York.
- Silva García, G.: 2001, *El mundo real de los abogados y de la justicia. Las prácticas jurídicas.*, 4 vols. Universidad Externado de Colombia, Instituto Latinoamericano de Servicios Legales Alternativos –ILSA–, Bogotá.
- Stevenson, C.: 1984, *Ética y lenguaje*. Paidós, Buenos Aires.
- Toulmin, S. E.: 1958, *The uses of arguments*. Cambridge University Press, Cambridge.
- Toulmin, S. E.: 1984, *An Introduction to reasoning*. Macmillan, New York.
- Trubek, D. y Dezalay, Y.: 1997, 'La reestructuración global del derecho. La internacionalización de los campos jurídicos y la creación de espacios transnacionales.' *Pensamiento jurídico* I, 5-41.
- Twining, W.: 1994a. 'Lawyers' Stories', en, *Rethinking evidence: exploratory essays*, Northwestern University Press, Evanston, Ill., pp. 219-261.
- Twining, W. L.: 1994b, *Rethinking evidence: exploratory essays*. Northwestern University Press, Evanston, Ill.
- Twining, W. L. y Miers, D.: 1999, *How to do things with rules: a primer of interpretation*. 4th ed. Law in context Butterworths; Lexis Law Pub., London, Charlottesville, Va.
- Twining, W.: 2004. 'El renacimiento de la teoría jurídica general', en, *Derecho y globalización*, Universidad de los Andes; Instituto de estudios sociales y culturales –Pensar–; Siglo del hombre editores, Bogotá, pp. 119-159.
- Ulises, C.: 1982, *Exploraciones metacientíficas. Estructura, desarrollo y contenido de la ciencia*. Alianza, Madrid.
- Ulises, C.: 1991, *Pluralidad y recursión: estudios epistemológicos*. Alianza, Madrid.
- Ulises, C. y Díez, J.: 1997, *Fundamentos de filosofía de las ciencias*. Ariel, Barcelona.
- Vega, L.: 2003, *Si de argumentar se trata*. Montesinos, Madrid.
- Viehweg, T.: 1997, *Tópica y filosofía del derecho*. Gedisa, Barcelona.
- Walton, D. N.: 1987, *Informal fallacies: towards a theory of argument criticisms*. Pragmatics & beyond companion series; 4. J. Benjamins Pub. Co., Amsterdam; Philadelphia.
- Walton, D. N.: 1989, *Informal logic: a handbook for critical argumentation*. Cambridge University Press, Cambridge; New York, NY.
- Walton, D. N.: 1990, 'What is reasoning? What is an argument?' *The Journal of Philosophy* 87, 399-419.

- Walton, D. N.: 1991, *Begging the question: circular reasoning as a tactic of argumentation*. Contributions in philosophy, no. 48. Greenwood Press, New York.
- Walton, D. N.: 1992a, 'After analytical philosophy, what's next? An analytic philosopher's perspective.' *The Journal of Speculative Philosophy* **VI**, 123-142.
- Walton, D. N.: 1992b, 'Types of dialogue, dialectical shifts and fallacies', in F. H. v. Eemeren, R. Grootendorst, A. Blair and C. Williams, (eds.), *Argumentation Illuminated*, SICSAT, Amsterdam, pp. 133-147.
- Walton, D. N.: 1993, 'Commitment, types of dialogue and fallacies.' *Informal Logic* **14**, 93-103.
- Walton, D. N.: 1996, *Arguments from ignorance*. Pennsylvania State University Press, University Park, Pa.
- Walton, D. N.: 1997, *Appeal to pity: argumentum ad misericordiam*. SUNY series in logic and language. State University of New York Press, Albany, N. Y.
- Walton, D. N.: 1998a, *Ad hominem arguments*. Studies in rhetoric and communication. University of Alabama Press, Tuscaloosa.
- Walton, D. N.: 1998b, *The new dialectic: conversational contexts of argument*. Toronto studies in philosophy. University of Toronto Press, Toronto.
- Walton, D. N.: 1998c, 'A pragmatic model of legal disputation.' *Notre Dame Law Review* **73**, 711-735.
- Walton, D. N.: 1999a, *Appeal to popular opinion*. Pennsylvania State University Press, University Park, Pa.
- Walton, D. N.: 1999b, 'Dialectical relevance in persuasion dialogue.' *Informal logic* **19**, 119-143.
- Walton, D. N.: 2000, 'Argumentation and theory of evidence.' *Trends in criminal investigations and evidence* **2**, 711-732.
- Walton, D. N.: 2002, *Legal argumentation and evidence*. The Pennsylvania State University Press, Pennsylvania.
- Walton, D. N.: 2004, *Relevance in argumentation*. L. Erlbaum Associates, Mahwah, N. J.; London.
- Walton, D. N. y Brinton, A.: 1997, *Historical foundations of informal logic*. Ashgate, Aldershot.
- Walton, D. N. y Krabbe, E. C. W.: 1995, *Commitment in dialogue: basic concepts of interpersonal reasoning*. SUNY series in logic and language. State University of New York Press, Albany.
- Walton, D. N. y Reed, C.: 2001. 'Applications of argument schemes', en H. V. Hansen, C. W. Tindale, J. A. Blair and R. H. Johnson, (eds.), *Proceedings of the 4th conference of the Ontario Society for the Study of Argumentation (OSSA 2001)*, http://io.uwinnipeg.ca/~walton/p_and_p.htm, Windsor, pp. 1-14.
- Walton, R. E. y McKersie, R. B.: 1991, *A behavioral theory of labor negotiations: an analysis of a social interaction system*. 2nd ed. ILR Press, Ithaca, N. Y.
- Weston, A.: 1994, *Las claves de la argumentación*. Ariel, Barcelona.
- Wohlrapp, H.: 1987. 'Toulmin's theory and the dynamics of argumentation', en F. H. V. Eemeren, R. Grootendorst, A. Blair and C. A. Willard, (eds.), *Argumentation: perspectives and approaches. Proceedings of the conference on argumentation 1986*, Vol. 1, 3 vols., Foris Publications, Dordrecht, pp. 327-335.

- Woods, J. y Walton, D. N.: 1982, *Argument: the logic of the fallacies*. McGraw-Hill, Toronto.
- Woods, J. y Walton, D.: 1989, *Fallacies. Selected papers 1972-1982*. Foris Publications, Dordrecht.