

Por eso es que considera que una lógica así entendida tiene más similitud con la jurisprudencia (ciencia jurídica) que con la matemática. Es más, la lógica y la ciencia jurídica se parecen tanto que él enuncia la tesis de que la lógica es «jurisprudencia generalizada»<sup>338</sup>.

Los procesos judiciales son una especie de debates racionales en los que los procedimientos y reglas de las argumentaciones se han consolidado al convertirse en instituciones. Por este motivo, dice él, no resulta extraño que un profesor de derecho aborde, como problemas de su especialidad, cuestiones que resultan familiares en los tratados sobre lógica (por ej., la causación). En este punto, destaca la existencia de una virtud en el paralelo entre la lógica y la ciencia jurídica: la función crítica de la razón: las reglas de la lógica puede que no sean recomendaciones, pero se aplican a los hombres y sus argumentos, no de la manera en que lo hacen las leyes de la psicología o las máximas de un método, sino como estándares de éxito que miden si se ha logrado el objetivo propuesto, que un hombre al argumentar puede haber alcanzado o no, y a partir de los cuales se pueden juzgar sus argumentos. «Un argumento sólido, una afirmación bien fundamentada y firmemente respaldada, es el que resiste la crítica, aquel para el que se puede presentar un caso que se aproxima al nivel requerido, si es que se ha de merecer un veredicto favorable. Cuántos términos legales encuentran aquí su extensión natural. Surge incluso la tentación de añadir que las pretensiones extra-judiciales deben ser justificadas no ante los jueces de Su Majestad, sino ante el "Tribunal de la Razón"»<sup>339</sup>.

Con base en todo ello es que en los estudios que realiza Toulmin en orden a la naturaleza del proceso racional tienen en consideración la «analogía jurídica»<sup>340</sup>. Así pues, considera que la justificación de una demanda es un procedimiento que consta de varias etapas que se deben seguir en un orden fijo. En el derecho, los diversos procedimientos tienen una forma similar (sea civil o penal). El orden de las cosas en un proceso judicial es siempre el mismo, independientemente de la naturaleza de la demanda o denuncia. Hay una etapa inicial en la que se enuncia una pretensión; una etapa siguiente en la que se expone la prueba que respalda la demanda o acusación, y una etapa final en la que se da un fallo y se pronuncia la sentencia u otro acto judicial que se derive del fallo<sup>341</sup>.

<sup>338</sup> *Ibidem*, p. 24.

<sup>339</sup> *Ibidem*, p. 25.

<sup>340</sup> *Ibidem*, pp. 25, 26, 29 y 65 a 67. En el capítulo 1 del libro *Los usos de los argumentos*, expone que quien formula una aseveración, está formulando una pretensión: reclama nuestra atención o que le creamos. La pretensión implícita en una aseveración es como la pretensión o reivindicación de un derecho o un título.

<sup>341</sup> PETERIS, *Fundamentos de la argumentación jurídica*, p. 80.

En comparación con la argumentación general, en el primer paso del proceso de justificación se expone una pretensión particular que equivale a la demanda o acusación en el proceso judicial. En el segundo paso se exponen las razones o datos en que se basa la pretensión, son las pruebas en que se sustenta la demanda o acusación en el proceso judicial. Aunque se hayan expuesto hechos o razones, la pretensión puede ser objetada, por lo cual —para ser contrarrestada esa objeción— el ponente o argumentador no debe dar hechos o razones adicionales, sino una proposición de una naturaleza diferente: una norma, principio o licencia de inferencia que —como hemos expuesto— Toulmin llama «garantía». La garantía equivale en el proceso judicial a las normas o principios jurídicos, y, como hemos señalado, la distinción entre «datos» o «razones» y «garantía» se corresponde con la distinción entre cuestiones de hecho y de derecho<sup>342</sup>.

Estos tres pasos constituyen la forma simple de la argumentación. Pero a veces es más compleja y requiere de un respaldo de la garantía cuando ésta es objetada. El respaldo muestra en qué autoridad o fuente se basa la garantía: en el proceso judicial este problema está representado por la teoría de las fuentes del derecho y el juicio de inconstitucionalidad de las leyes. A veces se añade una refutación, que indica las condiciones de excepción. En algunos casos es también necesario un calificador modal para precisar hasta qué punto la garantía se aplica al caso en consideración. Estos últimos dos pasos tienen que ver con la teoría de la interpretación jurídica, que comprende no sólo a las normas emanadas de la ley o en su caso de la costumbre o jurisprudencia, sino también los principios y los valores jurídicos, los que exigen el uso de técnicas tales como las propuestas por la hermenéutica, la ponderación, etcétera.

#### D) PERELMAN Y LA NUEVA RETÓRICA

§ 20. *Aproximación a su teoría.* Uno de los más destacados precursores de las teorías de la argumentación jurídica es, indudablemente, Chaïm Perelman (Varsovia, 1912-1984). El filósofo belga se graduó en derecho y en filosofía en la Universidad de Bruselas. Empezó dedicándose a la lógica formal y en 1939 elaboró su tesis en Gotlob Frege. Desarrolló investigaciones sobre el concepto de justicia. Su obra máxima es el *Tratado de la Argumentación. La nueva retórica*, la que fue escrita en colaboración con Lucie Olbrechts-Tyteca en 1958 y luego mejorada en posteriores ediciones.

Por empezar, tenemos que reconocer que, desde una perspectiva quiza epistemológica, en la teoría de Perelman hay un notable esfuerzo por

<sup>342</sup> TOULMIN, *Los usos de la argumentación*, p. 136.

restablecer la *razón práctica* en los ámbitos de la discusión jurídica, moral y político<sup>343</sup>.

Así, se dice que la «nueva retórica» surgió con el afán de dar respuesta al problema de la racionalidad del juicio de valor, cuestionada por el neopositivismo que dominaba el ambiente intelectual de las primeras décadas del siglo XX. Por ello es que su reflexión se dirige al núcleo problemático de la razón práctica, a la cuestión de su posibilidad, y su propuesta de racionalidad retórica se auto-representa como el modelo que mejor se ajusta al ámbito de la praxis. De allí su polémica con la concepción cartesiana de la razón que pasamos a aludir<sup>344</sup>.

La obra de Perelman es todo un intento por alcanzar un punto medio entre la más estricta racionalidad del «*more geométrico*» y la pura y simple irracionalidad en el campo de los saberes prácticos. Si en algo se distingue su teoría es por la idea del «ser razonable, de deliberar y argumentar con razones plausibles que no impliquen necesidad y evidencia para lograr la adhesión del oyente»<sup>345</sup>.

Esta postura, que busca un equilibrio entre esas formas de racionalidad, se enfrenta a la visión tradicional imperante en la filosofía occidental de la Modernidad que, a partir de las meditaciones y método de Descartes, exalta el modelo que persigue las «ideas claras y distintas» propias del racionalismo y desconfía de lo probable, plausible, verosímil, lo que debe ser —por ende— rechazado, pues es un conocimiento catalogado de «falso» por no ser útil en el contexto del «programa de demostraciones». Descartes propuso la sustitución del escepticismo reinante por el mencionado canon del «*more geométrico*», en el que se destacan las *proposiciones necesarias* que derivan en la convicción del oyente<sup>346</sup>.

De ahí que en el trabajo de Perelman se revalorice un aspecto del razonamiento práctico: la *retórica* (la que sin dudas ya había sido denostada por Platón en el famoso diálogo del *Gorgias*<sup>347</sup>). Sin embargo, el profesor de

<sup>343</sup> «Cuando somos convencidos, somos vencidos por nosotros mismos, por nuestras propias ideas. Cuando nos persuaden, siempre son los demás quienes nos vencen» (CHAIGNET, *La retórica que et son historie*, citado por PERELMAN y OLBRECHTS-TYTECA, *Tratado de la argumentación*, p. 86).

<sup>344</sup> SERNÁ, *Filosofía del derecho y paradigmas epistemológicos*, p. 64.

<sup>345</sup> El razonamiento *more geométrico* era el modelo que se les proponía a los filósofos deseosos de construir un sistema de pensamiento que pudiera alcanzar la dignidad de una ciencia (PERELMAN y OLBRECHTS-TYTECA, *Tratado de la Argumentación*, p. 31).

<sup>346</sup> Descartes afirma que «aquellos que buscan el recto camino de la verdad, no deben ocuparse de ningún objeto del que no puedan tener una certeza igual a la de las demostraciones aritméticas y geométricas» (DESCARTES, *Discurso del método*, Parte II, Vol. VI, p. 19).

<sup>347</sup> «Sócrates. —Pregúntame, entonces, qué arte es la culinaria, en mi opinión. Polo. —Te lo pregunto, ¿qué arte es la culinaria? SÓC. —Ninguna, Polo. POL. —Pues ¿qué es? Dilo. SÓC. —Una especie de práctica. POL. —¿De qué? Habla. SÓC. —Voy a decirte lo que es: una práctica de

Bruselas propone una *nueva retórica*, la retórica digna de los filósofos, es decir, aquella que resulta de una disciplina descriptiva, centrada en el estudio de las estructuras argumentativas y en el análisis de los medios de prueba no demostrativos utilizados por las ciencias humanas como el derecho y la filosofía, entre otras ramas del saber<sup>348</sup>.

La antigua retórica<sup>349</sup>, entendida desde Petrus Ramus como «*el arte del bien decir, del uso elocuente y ornado del lenguaje*»<sup>350</sup>, fue de alto prestigio en el período del auge sofístico íntimamente relacionado con el desarrollo democrático griego de la segunda mitad del siglo V a.C. de la Atenas de Pericles.

Siguiendo los estudios de Barthes<sup>351</sup> (De Romilly; Guthrie; Jaeger, Lopez Eire), Raúl Enrique Puello Arrieta, en su tesis de magister titulada «Razonamiento práctico y persuasión razonada en la nueva Retórica de Perelman y Olbrechts-Tyteca»<sup>352</sup>, nos indica claramente que «la retórica sofística

producir agrado y placer. POLO. POL. —Luego, ¿son lo mismo la culinaria y la retórica? SÓC. —De ningún modo, pero son parte de la misma actividad. POL. —¿A qué actividad te refieres? SÓC. —Temo que sea un poco rudo decir la verdad; no me decido a hacerlo por Gorgias, no sea que piense que yo ridiculizo su profesión. Yo no sé si es ésta la retórica que practica Gorgias, pues de la discusión anterior no se puede deducir claramente lo que él piensa; lo que yo llamo retórica es una parte de algo que no tiene nada de bello. GOR. —¿De qué, Sócrates? Dilo y no tengas reparo por mí. SÓC. —Me parece, Gorgias, que existe cierta ocupación que no tiene nada de arte, pero que exige un espíritu sagaz, decidido y apto por naturaleza para las relaciones humanas; llamo adulación a lo fundamental de ella. Hay, según yo creo, otras muchas partes de ésta; una, la cocina, que parece arte, pero que no lo es, en mi opinión, sino una práctica y una rutina. También llamo parte de la adulación a la retórica, la cosmética y la sofística, cuatro partes que se aplican a cuatro objetos. Por tanto, si Polo quiere interrogarme, que lo haga, pues aún no ha llegado a saber qué parte de la adulación es, a mi juicio, la retórica; no ha advertido que aún no he contestado y, sin embargo, sigue preguntándome si no creo que es algo bello. No pienso responderle si considero bella o fea la retórica hasta que no le haya contestado previamente qué es. No sería conveniente, Polo; pero, si quieres informarme, pregúntame qué parte de la adulación es, a mi juicio, la retórica. POL. —Te lo pregunto; responde qué parte es. SÓC. —¿Vas a entender mi contestación? Es, según yo creo, un simulacro de una parte de la política. POS. —¿Pero qué? ¿Dices que es bella o fea? SÓC. —Fea, pues llamo feo a lo malo, puesto que es preciso contestarte como si ya supieras lo que pienso.»

<sup>348</sup> PERELMAN y OLBRECHTS-TYTECA, *Tratado de la Argumentación*, pp. 30 a 46.

<sup>349</sup> Las artes retóricas o artes de los discursos, o simplemente artes, como a la sazón se llamaban, existieron ya en el siglo V a.C. Fue el propio Aristóteles quien, en una obra que sólo conocemos indirectamente, titulada colección de artes retóricas, en la que exponía compendios de las Artes Retóricas anteriores a la suya, se refería a la del siracusano Tisias como la primera de ellas. Este Tisias, junto con Córax, tal vez su maestro, fueron según Cicerón en el Bruto (46 ss.) los inventores de la retórica en el sentido de haber sido los primeros en componer, en la Siracusa del segundo cuarto del siglo V a. J. C., el primer tratado titulado *Arte sobre los discursos persuasivos*, el primer tratado de lo que más adelante dará en llamarse Retórica.

<sup>350</sup> Cfr. PIERRE DE LA RAMÉE, *Dialectique* (1555), edición crítica de M. DASSONVILLE, GENEVE, DROZ, 1964, p. 61, citado por PERELMAN en *El Imperio Retórico, retórica y argumentación*, p. 21.

<sup>351</sup> BARTHES, *Investigaciones retóricas I. La retórica antigua*.

<sup>352</sup> PUELLO ARRIETA, «Razonamiento práctico y persuasión razonada en la nueva retórica de Perelman y Olbrechts-Tyteca», tesis doctoral presentada en octubre de 2008 en Maracaibo

predominó en la educación y en la cultura griega en un momento en el que —gracias al desarrollo y al fortalecimiento de las instituciones democráticas atenienses— fue posible un incremento sustancial en las oportunidades para tomar parte directa en las actividades políticas de la época. Para entender, entonces, el surgimiento y el éxito de la retórica sofística es preciso tener en cuenta que en las circunstancias democráticas, como la ocurrida durante la segunda mitad del siglo V a.C. en la Atenas de Pericles, saber expresarse, debatir y juzgar, entrenarse para comprender, criticar o apreciar las diversas opiniones constituían asuntos de vital importancia, en cuanto posibilitaban y habilitaban a las personas tanto para intervenir con propiedad en las asambleas o para defender diferentes causas ante los tribunales como para juzgar con responsabilidad sobre cuestiones de política o sobre temas jurídicos. Con el ánimo de debatir o deliberar acerca de esos temas los oradores se presentaban ante un público sobre cuyas opiniones y acciones deseaban influir; tenían, por tanto, que poder hacerse entender ante dicho público y para tal fin resultaba prioritario entrenarse con el objeto de acomodarse al trasfondo de opiniones, constantemente cambiante, de su público. Dado que en lo concerniente a esos temas, estrechamente vinculados a las circunstancias democráticas de la época, la palabra constituía un medio de acción y de orientación indispensable, no es de extrañar que la retórica llegase a figurar entre los primeros objetivos reivindicados por la enseñanza dirigida a los ciudadanos griegos».

Al decir de Perelman, la retórica «fue adquiriendo connotaciones negativas a medida que se iba desvinculando de la filosofía con la que Platón y Aristóteles la habían fecundado. Rehabilitarla significaba, ante todo, devolverla al sitio que ocupaba dentro del Corpus filosófico en el pensamiento de Platón y Aristóteles».

El profesor de Bruselas recuerda que Aristóteles sostenía en su *Retórica* que la misma se refiere a las técnicas del orador que se dirige a una masa reunida en una plaza pública que no posee ningún saber especializado y que es incapaz de seguir un razonamiento un poco elaborado. Le sirve a nuestro autor aquella imagen denostativa del nivel de la retórica en Aristóteles para contraponerla a la «nueva retórica», dado que esta última se dirige a toda clase de auditorios: trátese de una masa reunida en una plaza pública o de una reunión de especialistas; trátese de un discurso dirigido a un solo individuo o a toda la humanidad, e incluso puede examinar los argumentos que uno se dirige a sí mismo cuando delibera íntimamente<sup>333</sup>.

Sigue Perelman diciendo que «su objeto de estudio es el discurso no demostrativo, el análisis de los razonamientos que no se limitan a inferencias

y publicada en Universidad de Zulia ([http://tesis.luz.edu.ve/tde\\_arquivos/74/TDE-2011-04-27T10:17:12Z-875/Publico/puello\\_arrieta\\_raul\\_enrique.pdf](http://tesis.luz.edu.ve/tde_arquivos/74/TDE-2011-04-27T10:17:12Z-875/Publico/puello_arrieta_raul_enrique.pdf)).

<sup>333</sup> PERELMAN, *El Imperio Retórico, retórica y argumentación*, p. 23 y ss.

formalmente correctas, a cálculos más o menos mecanizados»; la teoría de argumentación —concebida como una nueva retórica o una nueva dialéctica— cubre todo el campo del discurso que busca persuadir o convencer, *cualquiera sea el auditorio al cual se dirige y cualquiera sea la materia sobre la cual versa*<sup>334</sup>.

En línea con ello, nuestro autor estudia la estructura del proceso argumental, el mecanismo del pensamiento persuasivo y, a diferencia de la retórica griega clásica, los textos escritos y no la oralidad. Por tanto, y tal como se observara *supra* y reconociera el propio Perelman, el objeto de la nueva retórica —al incluir todo tipo de discurso escrito e incluso la deliberación con uno mismo— es considerablemente más amplia que la antigua retórica.

De esta actitud filosófica parte Perelman para justificar la necesidad de introducir de nuevo la argumentación retórica en la filosofía. Además, afirma que «en las circunstancias actuales en que el humanismo se ve casi sofocado bajo el exceso de especialización, en que la técnica inventa medios diabólicos, capaces de exterminar a la humanidad, la rehabilitación filosófica de la retórica adquiere amplias significaciones»<sup>335</sup>.

Por eso propone abandonar tanto el irracionalismo como el dogmatismo y, con ello, superar la tendencia a minimizar la idea de la adhesión libre bajo el efecto de la persuasión y la resistencia de la retórica. Frente a ello, ofrece una base teórica para la rehabilitación de la dignidad humana y la confianza en su razonamiento práctico, a los efectos de profundizar el conocimiento de las relaciones interdisciplinarias<sup>336</sup>.

De esta manera, la nueva retórica pretende rehabilitar la retórica clásica, menospreciada durante la Edad Moderna como sugestión «engañoso o como artificio literario», como él mismo lo afirma en su *Le Champ de l'argumentation*<sup>337</sup>.

En ese ideario se desarrollan los mayores logros teóricos. Si podemos identificar la teoría perelmaniana, ésta es, sin dudas, una teoría del razonamiento práctico orientada, decididamente, a un análisis descriptivo de la argumentación.

En su teoría se observa un estudio detallado de la acción argumentativa y en ello se encuentra su mayor aporte a las teorías de la argumentación que vinieron después (McCormick, Alexy, Aarnio, Atienza).

<sup>334</sup> *Ibidem*, p. 24.

<sup>335</sup> GONZÁLEZ BEDOYA, prólogo a la obra de PERELMAN y OLBRECHTS-TYTECA, *Tratado de la argumentación*, p. 12.

<sup>336</sup> PERELMAN, en el prólogo a la versión española de «Tratado de la Argumentación...», *op. cit.*, p. 12 y ss.

<sup>337</sup> *Idem*, *Le Champ de l'argumentation*.

Hemos de detenernos en varias estaciones de su teoría, principalmente en aquellas donde se han advertido sus aportes. Así, podemos identificar un aspecto filosófico de la teoría y un aspecto social, para luego reseñar las ideas fuerza de la teoría —la idea de adhesión, acuerdo y auditorio— y decantar, finalmente, en la diferenciación entre *persuadir* y *convencer*, columna central del pensamiento perelmaniano.

§ 21. **Filosofía y nueva retórica.** Es el mismo Perelman, con la ineludible cita de Olbrechts-Tyteca, el que proyecta una trascendencia filosófica a sus ideas sobre la argumentación. Es precisamente en la introducción de su obra donde comienzan a sostener que su teoría «constituye una ruptura con la concepción de la razón y del razonamiento que tuvo su origen en Descartes»<sup>358</sup>.

Hay una concreta reacción filosófica contra los postulados del positivismo lógico de la escuela de Viena, del cual hemos hablado en la primera parte de esta obra. Recordemos que para dicha escuela sólo existían dos tipos de enunciados acreedores de significado cognoscitivo y valor probatorio: las proposiciones analíticas, universales y necesarias, basadas en el principio de identidad y las proposiciones sintéticas fundamentadas en la experiencia.

Al decir de Perelman, «aun cuando a nadie se le haya ocurrido negar que la facultad de deliberar y de argumentar sea un signo distinto del ser racional, los lógicos y los teóricos del conocimiento han descuidado por completo, desde hace tres siglos, el estudio de los medios de prueba utilizados para obtener la adhesión. Esta negligencia se debe a lo que hay de no apremiante en los argumentos que sirven de base para una tesis. La naturaleza misma de la deliberación y de la argumentación se opone a la necesidad y a la evidencia, pues no se delibera en los casos en los que la solución es necesaria ni se argumenta contra la evidencia. El campo de la argumentación es el de lo verosímil, lo plausible, lo probable, en la medida en que este último escapa a la certeza del cálculo»<sup>359</sup>.

Ese menosprecio o ignorancia —quizás— de alternativas probatorias, más allá de las proposiciones analíticas y las proposiciones sintéticas por parte del positivismo lógico, produjo una reprochable «limitación indebida y perfectamente injustificada del campo en el que interviene nuestra facultad de razonar y demostrar»<sup>360</sup>.

Como dice Atienza, «Perelman parte de la distinción básica de origen aristotélico entre razonamientos analíticos o lógico-formales, por un lado, y razonamientos dialécticos o retóricos, por el otro, y sitúa a su teoría de

<sup>358</sup> PERELMAN y OLBRICHTS-TYTECA, *Tratado de la argumentación*, p. 16.

<sup>359</sup> *Ibidem*.

<sup>360</sup> *Ibidem*, p. 33.

la argumentación en este segundo apartado. Su objetivo fundamental es el de ampliar el campo de la razón más allá de los confines de las ciencias deductivas y de las ciencias inductivas o empíricas, para poder dar cuenta también de los razonamientos que se presentan en las ciencias humanas, en el derecho y en la filosofía. Lo que a él le interesa, concretamente, es la estructura, la lógica, de la argumentación»<sup>361</sup>.

El profesor de Bruselas cuestiona seriamente la idea positivista a ultranza de que todo lo que escapa de la experiencia y la deducción, bases de la predicada racionalidad, entra irremediamente en el campo del irracionalismo y que, por ende, debe de ese modo ser relegado a la esfera de la arbitrariedad. Así como natural derivación de esa clase de juicios —como los de valor— debían ser depositados en el ámbito desdeñable del instinto. Perelman propone, frente a tal concepción, una nueva visión, un «giro gnoseológico»: la separación entre verdad y *adhesión*. Este aspecto es para él indispensable; una cuestión es el ámbito de la demostración de la verdad y otro es el ámbito de la adhesión<sup>362</sup>.

§ 22. **Conceptos y elementos fundamentales de la teoría de Perelman.** La argumentación es una acción compleja, constituida por diversos elementos que se relacionan e interactúan entre sí. Por un lado, relaciones lingüísticas que se dan entre premisas y conclusiones. Por otro, aspectos psicológicos referidos a la adhesión y, en directa relación con ella, las ideas de persuasión y convicción. Junto a ello se analizan aspectos de orden que podríamos denominar «sociológicos», tales como la cuestión de los contextos y las funciones sociales de los oradores y los auditorios. A partir del análisis de estos fenómenos, Perelman identifica y elabora diversos conceptos fundamentales entre los que se destacan el discurso, el orador y el auditorio, los cuales se combinan y se fundamentan en elementos clave como el acuerdo (sobre objetos que pueden ser hechos, valores), la elección y la presentación de premisas. Comencemos a «desenvolver» su teoría.

Hemos apuntado que nuestro autor cree encontrar en la *Retórica* aristotélica el modelo de la nueva racionalidad, aunque con un nuevo alcance: mientras en Aristóteles la retórica era una técnica al servicio de fines específicos y limitados, la nueva retórica se convierte en procedimientos de legitimación de opciones éticas, y en metodología de las ciencias humanas en general (Manassero). Para el profesor de Bruselas, el ámbito de aplicación de su teoría es el de los valores, pues es en este campo donde se da la «elección necesitada de justificación»<sup>363</sup>.

<sup>361</sup> ATIENZA, *Las razones del derecho*, p. 67.

<sup>362</sup> PERELMAN y OLBRICHTS-TYTECA, *Tratado de la argumentación*, p. 33 y ss.

<sup>363</sup> SERNA, *Filosofía del derecho y paradigmas epistemológicos*, p. 65.

En la teoría perelmaniana, tal justificación implica la aceptación por parte de un auditorio, que puede ser particular o universal. Un auditorio es un *contexto de comunicación*, y tiene por objeto el despliegue de argumentaciones tendientes a obtener o acrecentar la adhesión a determinadas tesis. De ahí que los conceptos determinantes de la racionalidad práctica son el auditorio y el binomio adaptación-adhesión; el conjunto de convicciones, valores y creencias sostenidos por el auditorio condiciona el discurso del orador (adaptación), dado que la racionalidad del discurso de éste se condiciona por la aceptación que alcance (adhesión)<sup>364</sup>.

a) El acuerdo. Concepto de «adhesión». La nueva retórica considera que la verdad no es el criterio para evaluar la argumentación. Argumentar no es demostrar; divergen claramente, ya que las relaciones de transferencia que se utilizan en una y otra son diferentes. Quien argumenta simplemente nos ofrece, ordenadamente, una serie de razones para apoyar a otra razón o conjunto de razones con el ánimo de obtener aceptación. No hay en la argumentación un razonamiento demostrativo. No hay una búsqueda de la verdad en los mismos términos que cuando nos enfrentamos a un algoritmo matemático en los cánones del *more geométrico*.

En este sentido Pueyo Arieta expone que «el acto de argumentar no intenta establecer, en forma apremiante, los valores de verdad de la conclusión a partir de los valores de verdad de las premisas, sino que pretende más bien transferir a la conclusión o a las conclusiones el asentimiento o disentimiento concedido previamente a ciertas premisas elegidas deliberadamente. En el razonamiento práctico la adhesión es concedida tanto a las premisas como a cada paso de la prueba. Así, puesto que en la argumentación la conclusión a justificar no se sigue con necesidad de las premisas aducidas para la justificación, el paso de las premisas a la conclusión precisa también de la adhesión. Decir, entonces, que la vinculación entre las premisas y la conclusión requiere adhesión equivale a afirmar que las premisas deben aceptarse, a su vez, con anterioridad. En este sentido, el razonamiento práctico se presenta ante todo como vehículo de transmisión de la adhesión o del des-acuerdo más no de la verdad o de la falsedad, concernientes exclusivamente a las proposiciones de los razonamientos lógico-formales»<sup>365</sup>.

En este mismo orden de ideas, González Bedoya también expone que la idea de evidencia —como campo exclusivo de la razón fuera de la cual todo es irracional— debe ser rechazada. La teoría de la argumentación es inviable

<sup>364</sup> *Ibidem*.

<sup>365</sup> PUEYO ARRIETA, «Razonamiento práctico y persuasión razonada en la nueva retórica de Perelman y Olbrechts-Tyteca», p. 27.

si toda prueba es, como quería Leibniz, una reducción a la evidencia<sup>366</sup>. En efecto, la adhesión de los espíritus es de intensidad variable, no depende de la verdad, probabilidad o evidencia de la tesis. Por eso, distinguir en los razonamientos lo relativo a la verdad y lo relativo a la adhesión es esencial para la teoría de la argumentación.

Al respecto, Alexy explica qué es lo que Perelman entiende por «demostración», para luego contraponerla a la idea de la argumentación. Así, pues, nos dice que la demostración es equivalente a deducción lógica. «Dentro de un cálculo lógico, una prueba consiste en deducir una fórmula a partir de los axiomas, de acuerdo con las reglas de inferencia establecidas. Tal prueba es o no correcta, independientemente del acuerdo de cualquier auditorio»<sup>367</sup>.

En ese aporte, Alexy nos aclara la puntual diferencia entre *argumentación y lógica formal*, entre *demostración y adhesión*. El objeto de la teoría queda definido como el estudio de las técnicas discursivas que permiten provocar o aumentar la adhesión de las personas a las tesis presentadas para su asentimiento. Lo que caracteriza esta adhesión es la variabilidad de su intensidad.

El objetivo de toda argumentación, según Perelman, «es provocar o acrecentar la adhesión a las tesis presentadas para su asentimiento: una argumentación eficaz es la que consigue aumentar esta intensidad de adhesión de manera que desencadene en los oyentes la acción prevista (acción positiva o abstención), o, al menos, que cree, en ellos, una predisposición que se manifestará en el momento oportuno»<sup>368</sup>. Dicho de otro modo, «mientras los razonamientos demostrativos y las inferencias formales son correctos o incorrectos, los argumentos y las razones que se dan a favor o en contra de una tesis son más o menos fuertes y hacen variar la intensidad de la adhesión del auditorio»<sup>369</sup>.

Aquí, en la afirmación de Perelman, una vez más aparece la idea central de la adhesión dentro de su teoría, pero ella es ahora conectada directamente no a la aceptación puramente teórica de algo, sino a la acción, a lo que él llama «desencadenar la acción prevista». En ello se observa la más clara muestra de que la teoría se dirige a la razón práctica, el razonamiento práctico<sup>370</sup>.

No es casual que Perelman haya reemplazado el uso aristotélico de la palabra «persuasión» en relación con la retórica («el arte de la persuasión

<sup>366</sup> PERELMAN y OLBRECHTS-TYTECA, *Tratado de la argumentación*, p. 25.

<sup>367</sup> ALEXY, *Teoría de la argumentación jurídica*, p. 159.

<sup>368</sup> PERELMAN y OLBRECHTS-TYTECA, *Tratado de la argumentación*, p. 91.

<sup>369</sup> PERELMAN, *La Lógica Jurídica y la Nueva Retórica*, p. 144.

<sup>370</sup> PERELMAN y OLBRECHTS-TYTECA, *Tratado de la argumentación*, pp. 97 y 165.

para mover a la acción») por el de «adhesión»<sup>371</sup>, pues termina entendiendo a la retórica en función de la búsqueda de acuerdo por parte de un «auditorio». En este sentido, cabe la posibilidad de que con esta nueva redimensión de la retórica relacionada a la adhesión Perelman intente despejarla del uso espurio que puede llegar a dársele, pues la «persuasión» permite que se arribe a ella no exclusivamente por los medios argumentativos que propone Perelman, sino por otros no estrictamente legítimos, desde el punto de vista argumental.

Para concretar esta idea podemos decir que en la nueva retórica, en la conclusión a justificar, no hay una «necesidad» derivada de las premisas utilizadas, ya que el paso entre estas últimas y la conclusión requiere de una adhesión que resulta indispensable.

Una vez más, Pueyo Arrieta nos ayuda a entender esto: «en la Teoría de la Argumentación es afirmada la tesis de que entre la verdad y el razonamiento práctico no se da una relación de correspondencia estrictamente necesaria. Para clarificar esta idea es preciso abordar desde el inicio la definición pragmática de la argumentación propuesta por la Nueva Retórica. La argumentación es definida, por Perelman y Olbrechts-Tyteca, en términos de premisas y conclusión. Siguiendo los lineamientos teóricos de la Nueva Retórica podemos decir que los argumentos poseen, por un lado, las premisas o razones basadas en lo comúnmente aceptado (verosímil) y, por otro, la tesis o conjunto de tesis propuesto como conclusión a ser admitida. Así, cuando argumentamos ofrecemos ordenadamente una serie de razones para apoyar otra razón o conjunto de razones con el ánimo de obtener aceptación. Ahora bien, es preciso enfatizar que, desde esta óptica, la argumentación diverge de la demostración debido a que no poseen el mismo objeto de transferencia ni idéntica manera de transferirlo... El acto de argumentar no intenta establecer, en forma apremiante, los valores de verdad de la conclusión a partir de los valores de verdad de las premisas, sino que pretende más bien transferir a la conclusión o a las conclusiones el asentimiento o disentimiento concedido previamente a ciertas premisas elegidas deliberadamente. En el razonamiento práctico la adhesión es concedida tanto a las premisas como a cada paso de la prueba. Así, puesto que en la argumentación la conclusión a justificar no se sigue con necesidad de las premisas aducidas para la justificación, el paso de las premisas a la conclusión precisa también de la adhesión. Decir, entonces, que la vinculación entre las premisas y la conclusión requiere adhesión equivale a afirmar que

<sup>371</sup> Nota de los autores: es oportuno dimensionar el término adhesión para lograr una verdadera comprensión de lo que se busca y para ello es bueno rastrear uno de sus significados lexicográficos asociado a la idea de «contener» y con ello asociado a la idea de coincidir con el otro y actuar en consecuencia.

las premisas deben aceptarse, a su vez, con anterioridad. En este sentido, *el razonamiento práctico se presenta ante todo como vehículo de transmisión de la adhesión o del des-acuerdo [mas] no de la verdad o de la falsedad, concernientes exclusivamente a las proposiciones de los razonamientos lógico-formales*<sup>372</sup>.

b) El discurso y los auditorios. Si un concepto ha tenido más arraigo que otros en el estudio de las teorías de la argumentación y es reconocido no sólo por los especialistas sino también por quienes se asoman a ese mundo de la argumentación jurídica, éste es el concepto de auditorio en Perelman. Vayamos pues al encuentro de dicho concepto raigal en la teoría perelmaniana.

En la argumentación juegan un rol determinante factores de índole psicológica; de allí que aquellos a los que se dirige el discurso son un factor a estudiar y analizar con profundidad. Sostiene el profesor belga que «cuando se trata de argumentar o de influir, por medio del discurso, en la intensidad de la adhesión de un auditorio a ciertas tesis, ya no es posible ignorar por completo, al creerlas irrelevantes, las condiciones psíquicas y sociales sin las cuales la argumentación no tendría objeto ni efecto. Pues, toda argumentación pretende la adhesión de los individuos y, por tanto, supone la existencia de un contacto intelectual»<sup>373</sup>.

Y ya refiriéndose a esa comunidad intelectual que resulta ser el auditorio nos dice que «para que haya argumentación, es necesario que en un momento dado, se produzca una comunidad efectiva de personas. Es preciso que se esté de acuerdo, ante todo y, en principio, en la formación de esta comunidad intelectual y, después, en el hecho de debatir juntos una cuestión determinada»<sup>374</sup>.

Nada mejor que recurrir al propio filósofo de Bruselas para hablar de tales conceptos. La definición de auditorio está elaborada desde un punto de vista retórico: «Por esta razón, nos parece preferible definir el auditorio, desde el punto de vista retórico, como el *conjunto de aquellos en quienes el orador quiere influir con su argumentación*»<sup>375</sup>.

Como se observa, hay una definición de auditorio «en función» del orador, de allí el acápite en su obra: «El auditorio como construcción del orador»<sup>376</sup>.

<sup>372</sup> PUEYO ARRIETA, «Razonamiento práctico y persuasión razonada en la nueva retórica de Perelman y Olbrechts-Tyteca», p. 27 (la letra cursiva nos pertenece).

<sup>373</sup> PERELMAN y OLBRECHTS-TYTECA, *Tratado de la argumentación*, p. 48.

<sup>374</sup> *Ibidem*.

<sup>375</sup> *Ibidem*, p. 55.

<sup>376</sup> *Ibidem*.

Es de destacar que Perelman se erige como uno de los precursores de lo que hoy en día se da en llamar «*construccionismo*»<sup>377</sup>. En ese sentido plantea que el orador —en esa construcción— debe intentar que sea lo más fiel posible a la realidad, en ello de cierto modo radicará el éxito de la argumentación. De esta manera afirma que lo más «importante es que la construcción del auditorio sea la adecuada para la ocasión»<sup>378</sup>. «La argumentación efectiva emana del hecho de concebir al presunto auditorio lo más cerca posible de la realidad. Una imagen inadecuada del auditorio, ya la cause la ignorancia o el concurso imprevisto de diversas circunstancias, puede tener las más lamentables consecuencias»<sup>379</sup>.

El auditorio es una *construcción psico-social* que se constituye partiendo de lo que el orador —quien pone a consideración una tesis cualquiera— cree conocer sobre las opiniones, los puntos de vista y los valores del contexto en el que se argumenta; el auditorio es, así, un *presupuesto conjetural* que sirve de contexto de los argumentos y que está determinado por los objetivos diversos (intereses, pretensiones e intenciones) de la argumentación y por el grupo de individuos a los que se quiere influir con ésta. Sin embargo, debido a esta determinación de carácter plural el auditorio se torna altamente opaco y difícil de identificar con exactitud en términos materiales (Puello Arrieta).

Así, pues, la idea de auditorio en Perelman no queda limitada por el número ni por el tipo. Ya no integra el auditorio exclusivamente aquel que hipotéticamente tendría un interés inmediato y al que se le dirige el discurso, ni tampoco se limita de modo exacto al grupo al que materialmente se dirige el orador.

c) Clasificación de los auditorios. Podemos distinguir dos tipos de clasificaciones o, dicho de otro modo, dos clasificaciones con diferentes parámetros. En primer lugar, Perelman distingue entre auditorios particulares y auditorios generales.

Así, cuando se propone una tesis para determinado grupo de personas e interesa solamente a ellos, estaría dirigida a un *auditorio particular*; y si, en cambio, es de interés para cualquiera, si busca el asentimiento de todos, entonces la tesis que adquiere vigencia social estaría destinada a *auditorios de carácter general* (Puello Arrieta).

<sup>377</sup> Nota de los autores: tendencia relacionada fuertemente con la filosofía del lenguaje, en la que se sostiene que se construye lingüística y semánticamente la realidad, y que cada uno de los sujetos involucrados lo realiza a su modo teniendo en cuenta los códigos que generan influencia sobre el mismo y que de algún modo inciden sobre él.

<sup>378</sup> PERELMAN y OLSRECHTS-TYTECA, *Tratado de la argumentación*, p. 55.

<sup>379</sup> *Ibidem*, p. 56.

Por no ser compartimentos estancos los diferentes tipos de auditorio, se puede hacer una segunda clasificación de los distintos auditorios que se dan con el paso del auditorio particular al general y viceversa.

El autor sostiene que los auditorios son diversos y plurales. Cuanto menos podemos identificar: 1) el auditorio universal; 2) el auditorio de un interlocutor al que nos dirigimos, y 3) la deliberación íntima<sup>380</sup>.

Al respecto nos dice: «Encontramos tres clases de auditorios, considerados privilegiados a este respecto, tanto en la práctica habitual como en el pensamiento filosófico: el primero, constituido por toda la humanidad o, al menos, por todos los hombres adultos y normales y al que llamaremos el auditorio *universal*; el segundo, formado, desde el punto de vista del diálogo, por el único *interlocutor* al que nos dirigimos; el tercero, por último, integrado por el propio sujeto, cuando delibera sobre [algo] o evoca las razones de sus actos»<sup>381</sup>.

1) Auditorio universal. El autor en estudio parte de la idea de que toda argumentación que «sólo está orientada hacia un auditorio determinado ofrece un inconveniente: el orador, precisamente en la medida en que se adapta a las opiniones de los oyentes, se expone a basarse en tesis que son extrañas o incluso totalmente opuestas a las que admiten otras personas distintas de aquellas a las que se dirige en ese momento», a menos que se trate de un auditorio heterogéneo<sup>382</sup>.

En razón de ello propone la idea de considerar un auditorio universal. Su composición estaría dada como una hipótesis constituida por el conjunto de todos los hombres, en tanto seres que argumentan con competencia en el tratamiento de las informaciones<sup>383</sup>. Dicho de otro modo, es el conjunto de todos los individuos susceptibles de ser considerados destinatarios de argumentos de interés común.

Pensado de esa manera, el auditorio universal se entiende como una apertura a lo «común», a una postura amplia de libertad e independencia de los intereses particulares. Con ello se intenta trascender las contingencias coyunturales o históricas de determinado auditorio. «Una argumentación dirigida a un auditorio universal debe convencer al lector del carácter apremiante de las razones aducidas de su validez intemporal y absoluta. Independientemente de las contingencias locales o históricas. “La verdad —nos dice Kant— descansa

<sup>380</sup> *Ibidem*, p. 70 y ss.

<sup>381</sup> *Ibidem*, p. 70.

<sup>382</sup> *Ibidem*, p. 71.

<sup>383</sup> Como dice el propio PERELMAN, «... no se trata de un hecho probado por la experiencia, sino de una universalidad y de una unanimidad que se imagina el orador» (*ibid.*, p. 72).

en el acuerdo con el objeto y, por consiguiente con respecto a este objeto, los juicios de todo entendimiento deben estar de acuerdo»<sup>384</sup>.

Esa trascendencia de las contingencias históricas ubica al auditorio universal en un auditorio sin limitaciones de tiempo y lugar. O por lo menos lo ubica en la pretensión de que el auditorio no tenga esas limitaciones. No obstante debe tenerse en cuenta que Perelman sujeta la construcción del auditorio universal a lo que cada uno sabe de los semejantes que lo rodean. Es decir que es un auditorio con pretensión de independencia de auditorios particulares pero construidos sobre el conocimiento de los semejantes que lo rodean. «Así, cada cultura, cada individuo posee su propia concepción del auditorio universal...»<sup>385</sup>

Tales ideas otorgan a la concepción de auditorio universal un relativismo marcado. Es decir que el orador puede tener una visión diferente sobre aquello que conforma el auditorio universal (aquello que debería admitir todo hombre razonable y competente). En otras palabras, Perelman acepta que el acuerdo que pueda alcanzarse en el auditorio universal no sea definitivo y que, en consecuencia, lo admitido en un medio social y en una época determinada pueda dar lugar a numerosas controversias.

Ya en el ámbito jurídico, y por la importancia de lo sostenido por Perelman respecto del *auditorio universal*, resulta muy interesante el modo que distancia a este de los que él denomina *auditorios de elite*, colaborando a su clara distinción. «Quienes alardean de una revelación sobrenatural o de un saber místico, quienes apelan a los buenos, a los creyentes, a los hombres que tienen la gracia, manifiestan su preferencia por un auditorio de elite. Este auditorio de elite puede confundirse incluso con el Ser perfecto... Al auditorio de elite no siempre se lo considera, ni mucho menos, asimilable al auditorio universal. En efecto, con frecuencia sucede que el auditorio de elite quiere seguir siendo distinto del resto de los hombres: la elite, en este caso, se caracteriza por su situación jerárquica. Pero a menudo también se estima que el auditorio de elite es el modelo al que deben amoldarse los hombres para ser dignos de este nombre: el auditorio de elite crea la norma para todo el mundo. En este otro caso, la elite es la vanguardia que todos seguirán y a la que se acomodarán. Únicamente importa su opinión, porque, a fin de cuentas, es la que será determinante... El auditorio de elite sólo encarna al auditorio universal para aquellos que le 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»<sup>386</sup>.

<sup>384</sup> *Ibidem*.

<sup>385</sup> *Ibidem*, p. 75.

<sup>386</sup> *Ibidem*, p. 76.

En síntesis, el auditorio universal no se asimila al generado por una élite, sino, por el contrario, se asimila a la construcción hipotética de un grupo general de seres humanos que un orador hace a fin de verificar si tal grupo aceptaría como convincentes sus argumentos.

Relacionada estrechamente con el concepto de *auditorio universal* se encuentra la distinción entre persuadir y convencer, o, dicho de otro modo, entre argumento eficaz y argumento válido. Quien busca sólo el acuerdo de un auditorio particular trata de persuadir; quien se esfuerza por lograr el del auditorio universal quiere convencer. En consecuencia, los argumentos que encuentran el acuerdo del auditorio universal son válidos, mientras que los que sólo son aceptados por un auditorio particular son sólo eficaces. Perelman destaca que la frontera entre convencer y persuadir con frecuencia no se puede trazar de una manera clara<sup>387</sup>.

2) Auditorio como «interlocutor al que nos dirigimos». Como Perelman y Olbrechts-Tyteca piensan en un auditorio universal, también detienen su investigación en otro escenario: el de un auditorio ya no constituido por todos los hombres, sino por el interlocutor único al que nos dirigimos<sup>388</sup>, con lo que, a su juicio, tal confrontación abre la posibilidad de convertirse en un espacio ambivalente en el que puede llevarse a cabo la *argumentación* ya sea en la forma de *diálogo* o a manera de *debate*. En este caso, el diálogo resulta descrito por Perelman como un proceso heurístico<sup>389</sup> que torna más sólida la argumentación en cuanto permite tener presentes las razones causantes de la resistencia (objecciones, reacciones y vacilaciones) del interlocutor ante las tesis promulgadas por el orador<sup>390</sup>.

En el marco del auditorio ante un interlocutor, la reflexión se orienta a aceptar que tanto el diálogo como el debate comportan una multiplicidad

<sup>387</sup> ALEXY, *Teoría de la argumentación jurídica*, p. 164.

<sup>388</sup> PERELMAN y OLBRECHTS-TYTECA, *Tratado de la argumentación*, p. 78 y ss. El auditorio particular es planteado por los autores en el contexto de la diferencia entre la dialéctica y la retórica, y su tratamiento entre los antiguos. Al respecto dicen que: «Todos aquellos que, en la antigüedad, proclamaban la primacía de la dialéctica con relación a la retórica admitieron el alcance filosófico de la argumentación que se presenta a un único oyente y su superioridad sobre la que se dirige a un amplio auditorio. La retórica se limitaba a la técnica del extenso discurso ininterrumpido. Pero, dicho discurso, con toda la acción oratoria que comporta, sería ridículo e ineficaz ante un único oyente. Es normal tener en cuenta las reacciones, denegaciones y vacilaciones y, cuando se las constata, no es cuestión de esquivarlas; es necesario probar el punto controvertido, informarse sobre las razones que causan la resistencia del interlocutor, empaparse de sus objeciones. y el discurso degenera invariablemente en diálogo».

<sup>389</sup> Nota de los autores: los procesos heurísticos son formas de trabajo y de pensamiento que se basan en técnicas o procedimientos prácticos o informales para resolver problemas. Constituyen un conjunto de reglas metodológicas no necesariamente formalizadas, positivas y negativas, que sugieren o establecen cómo proceder en la solución de problemas y elaboración de hipótesis.

<sup>390</sup> PERELMAN y OLBRECHTS-TYTECA, *Tratado de la argumentación*, pp. 81, 82 y ss.



de intereses y propósitos, los cuales pueden variar paulatinamente durante el transcurso de la argumentación. Y, más allá de esta constatación, lo que se admite es el carácter ambiguo de la argumentación y la importancia que poseen los intereses en la valoración positiva o negativa de los argumentos<sup>391</sup>.

3) Deliberación íntima. Éste es un caso muy particular de auditorio y de argumentación, en el que uno mismo es el que elabora un discurso para esgrimirlo en los debates íntimos que el ser humano presenta frente a determinadas circunstancias<sup>392</sup>.

Sobre este punto, Perelman comienza considerando que «a menudo se piensa que el sujeto que delibera es una encarnación del auditorio universal. En efecto, parece que el hombre dotado de razón, que se esfuerza por formarse una convicción, sólo puede desdeñar todos los procedimientos que pretenden conquistar a los demás; sólo puede —creemos— ser sincero consigo mismo y ser capaz, más que cualquiera, de probar el valor de sus propios argumentos». Sin embargo, ello —en opinión del profesor de Bruselas— no parece ser tan así.

Así, «del mismo modo que no se otorga igual importancia a los argumentos desarrollados en sesión pública que a los presentados a puerta cerrada, el secreto de la deliberación íntima parece fiador de la sinceridad y del valor de esta última»<sup>393</sup>. El sentido de Perelman es sostener que, así como uno, frente a determinado auditorio, a puertas cerradas, resulta más sincero y, por tanto, más creíble, en el ámbito de la deliberación íntima ese carácter secreto que se entabla entre el yo orador y el yo auditorio colabora en garantizar la sinceridad y el valor de los argumentos que nos otorgamos a nosotros mismos.

Es interesante, en este aspecto, considerar la relación que esta deliberación íntima tiene con el auditorio universal, dado que quien se dirige al auditorio universal se está también dirigiendo a sí mismo, puesto que es un miembro de ese auditorio. Por ello, en la argumentación ante el auditorio universal quedan excluidas afirmaciones en las que el mismo orador no cree, y propuestas que él mismo no acepta. Rigen aquí, por tanto, las condiciones ya mencionadas de sinceridad y seriedad (Alexy).

<sup>391</sup> *Ibidem*. Cfr. PUELLO ARRIETA, «Razonamiento práctico y persuasión razonada en la nueva retórica de Perelman y Olbrechts-Tyteca», pp. 41 y 42.

<sup>392</sup> PERELMAN y OLBRECHTS-TYTECA, *Tratado de la argumentación*, p. 85 y ss.

<sup>393</sup> *Ibidem*, p. 86. Nota de los autores: en la traducción inglesa de 1969, el párrafo resulta más claro en su sentido y significado: «*Just as one attaches more importance to arguments presented in closed session than to those presented at a public meeting, the secrecy of self-deliberation seems to guarantee its value and sincerity*» (*The New Rhetoric, A Treatise on Argumentation*, University de Notre Dame Press, 2ª impresión, p. 41).

d) Argumentación. En el *Tratado*, Perelman y Olbrecht-Tyteca realizan una serie de consideraciones importantes en torno de las premisas empleadas en los discursos argumentativos, así como también sobre cuestiones vinculadas con las técnicas argumentativas. En palabras de los autores: «Nuestro análisis de la argumentación se referirá, primero, a lo que se acepta como punto de partida de los razonamientos y, después, a la manera en que éstos se desarrollan, gracias a un conjunto de procedimientos de enlace y de disociación»<sup>394</sup>. Veamos.

1) Punto de partida. Los objetos. En lo que atañe a este punto, en la nueva retórica se analizan los «objetos del acuerdo», aquellos temas sobre los que recae la argumentación.

Como bien apunta Atienza, analizando la obra de Perelman, para poder desarrollar una argumentación hay que partir de lo que se admite inicialmente. Los objetos de acuerdo pueden ser relativos a lo *real* (hechos, verdades o presunciones)<sup>395</sup>, o bien relativos a lo *preferible* (valores, jerarquías y lugares de lo preferible). Los primeros pretenden ser válidos para el auditorio universal, en tanto que los segundos sólo serían válidos para auditorios particulares. Así, por ejemplo, los *hechos* (trátese de hechos de observación o de supuestos convencionales) se caracterizan porque suscitan una adhesión tal del auditorio universal que sería inútil reforzar. Se diferencian de las *verdades* porque los primeros son objetos precisos, limitados, mientras que las segundas son sistemas más complejos, uniones de hechos (por ejemplo, teorías científicas, concepciones filosóficas, religiosas, etc.). Y de las *presunciones* porque estas sí que pueden justificarse ante el auditorio universal<sup>396</sup>.

Los *valores* son objetos de acuerdo relativos a lo preferible en cuanto que presuponen una actitud sobre la realidad y no pretenden valer para el auditorio universal. Perelman dice que son «objetos de acuerdo a propósito de los cuales sólo se aspira a la adhesión de grupos particulares»<sup>397</sup>. Estar de acuerdo con respecto a un valor —afirma— es admitir que un objeto, un ser

<sup>394</sup> PERELMAN y OLBRECHTS-TYTECA, *Tratado de la argumentación*, p. 119. Luego siguen diciendo que «el desarrollo de la argumentación, así como el punto de partida, implica la aprobación del auditorio. Dicha conformidad versa ora sobre el contenido de premisas explícitas, ora sobre los enlaces particulares utilizados, ora sobre la forma de servirse de ellos: de un extremo al otro, el análisis de la argumentación atañe a lo que se supone admitido por los oyentes. Por otra parte, la elección misma de las premisas y su formulación, con las adaptaciones que entraña, sólo rara vez están exentas de valor argumentativo: se trata de una preparación o un razonamiento que, más que una disposición de los elementos, constituye un primer paso para su empleo persuasivo».

<sup>395</sup> PERELMAN considera que entre los objetos de acuerdo que pertenecen a lo real debe distinguirse los hechos y las verdades, por una parte, y las presunciones, por otra (*ibid.*, p. 121).

<sup>396</sup> PERELMAN y OLBRECHTS-TYTECA, *Tratado de la argumentación*, pp. 119, 121, 125 a 131 y concs. ATIENZA, *Las razones del derecho*, p. 71.

<sup>397</sup> PERELMAN y OLBRECHTS-TYTECA, *Tratado de la argumentación*, p. 131.

o un ideal debe ejercer sobre la acción y las disposiciones a la acción una influencia concreta, de la cual puede valerse en una argumentación, sin que se piense empero que este punto de vista se imponga a todo el mundo.

O sea que —como dice Atienza— los valores más generales (como lo verdadero, el bien, lo bello o lo justo) sólo valen para el auditorio universal a condición de no especificar su contenido; en la medida en que se precisan, se presentan solamente como conformes a las aspiraciones de ciertos grupos particulares.

Ahora bien, lo que caracteriza a un auditorio no es tanto los valores que admiten, cuanto la manera como los jerarquiza. Y una forma de justificar una jerarquía (o un valor) consiste en recurrir a premisas de orden muy general, esto es, a los lugares comunes o tópicos (Viehweg)<sup>398</sup>.

Por otra parte, Perelman aclara que, para que una argumentación sea posible, es necesario presuponer una infinidad de objetos de acuerdo. Como es imposible presentar la totalidad de esos elementos, la argumentación será necesariamente selectiva, y en dos sentidos, pues hay que elegir tanto los elementos como la forma de presentarlos. La selección cumple, por otro lado, un efecto de atribuir presencia a esos elementos, lo que constituye un factor esencial en la argumentación. En la selección de lo dado es importante estudiar el papel que juegan la interpretación, las calificaciones (epítetos y clasificaciones) y el uso de las nociones<sup>399</sup>.

Finalmente, a propósito de la presentación de las premisas, Perelman y Olbrechts-Tyteca indican la función que cumplen ciertas formas verbales, modalidades de expresión del pensamiento (por ejemplo, el uso de afirmaciones o negaciones, de aserciones, interrogaciones, prescripciones, etc.) y figuras retóricas. No se examinan las formas retóricas en tanto figuras de estilo, sino en cuanto figuras argumentativas, y aparecen clasificadas en tres grupos: figuras de *elección* (la definición oratoria, la perífrasis, la sinécdoque o la metonimia); de *presencia* (la onomatopeya, la repetición, la amplificación, la sinonimia, el pseudo-discurso directo); y de *comunidad* (la alusión, la citación, el apóstrofe). La clasificación se basa en el efecto que desempeñan en el contexto de la presentación de los datos y que puede ser, respectivamente: imponer o sugerir una elección; argumentar la presencia de un determinado elemento; crear o confirmar la comunidad con el auditorio<sup>400</sup>.

<sup>398</sup> *Ibidem*, pp. 139 a 140, 144 a 145 y ss. ATIENZA, *Las razones del derecho*, p. 71.

<sup>399</sup> PERELMAN y OLBRECHTS-TYTECA, *Tratado de la argumentación*, p. 191 y ss. ATIENZA, *Las razones del derecho*, p. 72.

<sup>400</sup> PERELMAN y OLBRECHTS-TYTECA, *Tratado de la argumentación*, pp. 230, 240, 248 y concs. ATIENZA, *Las razones del derecho*, p. 73.

2) *Técnicas argumentativas*. Antes de analizar los efectos que produce el discurso persuasivo (la retórica) en su inserción —como un todo— en una situación generalmente compleja<sup>401</sup>, Perelman y Olbrechts-Tyteca estudian la *estructura de los argumentos en forma aislada*.

Al respecto, señalan que «esta forma de proceder, indispensable en una primera aproximación, nos obligará a separar las articulaciones que, en realidad, son parte integrante de un mismo discurso y constituyen una sola argumentación de conjunto. Ahora bien, el sentido y el alcance de un argumento aislado rara vez pueden comprenderse sin ambigüedad; el análisis de un escalón de la argumentación, fuera del contexto e independientemente de la situación en la cual se inserta, presenta peligros innegables, debidos no sólo al carácter equívoco del lenguaje, sino también a que los resortes de una argumentación casi nunca se aclaran completamente»<sup>402</sup>.

En razón de ello realizan una clasificación general de las técnicas argumentativas, de los argumentos, en dos grupos, según se vean como procedimientos de *enlace* (son aquellos «esquemas que unen elementos distintos y permiten establecer entre estos elementos una solidaridad que pretenda, bien estructurarlos, bien valorarlos positiva o negativamente») o de *disociación* (son aquellas «técnicas de ruptura cuyo objetivo es disociar, separar, desolidarizar, elementos considerados componentes de un todo o, al menos, de un conjunto solidario en el seno de un mismo sistema de pensamiento»)<sup>403</sup>.

A su vez, los primeros se clasifican en: argumentos cuasi-lógicos, cuya fuerza deriva de su proximidad con argumentos puramente lógicos o matemáticos; argumentos basados sobre la estructura de lo real, ya se trate de enlaces de sucesión o bien de enlaces de coexistencia; y argumentos que fundan la estructura de lo real tomando como fundamento ya el caso particular o bien la semejanza de estructuras existentes entre elementos pertenecientes a dominios distintos (analogía)<sup>404</sup>.

La enumeración de los argumentos sobre la base de esta clasificación sería la siguiente<sup>405</sup>:

— De enlace o asociación:

- a) argumentos cuasi-lógicos
  - a.i) lógicos

<sup>401</sup> Los diferentes elementos del discurso —dicen Perelman y Olbrechts— se encuentran en una situación de interacción y que junto con la amplitud de la argumentación, el orden de los argumentos, plantean diversos problemas que son analizados en la última parte del *Tratado*.

<sup>402</sup> PERELMAN y OLBRECHTS-TYTECA, *Tratado de la argumentación*, p. 295.

<sup>403</sup> *Ibidem*, p. 299 y 300.

<sup>404</sup> *Ibidem*, p. 301 y ss.

<sup>405</sup> Cfr. ATIENZA, *Las razones del derecho*, pp. 74 y 75.

- contradicción
- identidad
- completa: definición
- parcial:
  - regla de justicia
  - reciprocidad
  - transitividad
- a.ii) matemáticos:
  - de inclusión:
    - relación parte-todo
    - relación parte-parte de un todo
    - dilema
  - argumentos jurídicos:
    - *a pari*
    - *a contrario*
- a.iii) de comparación: argumento del sacrificio
- a.iv) probabilidades
- b) argumentos basados en la estructura de lo real
  - b.i) enlaces de sucesión
    - basados en el nexa casual
    - argumento paradigmático
    - relación hecho-consecuencia y medio-fin
    - argumentación por etapas
    - argumento del despilfarro
    - argumento de la dirección
    - argumento de la superación
  - b.ii) enlaces de coexistencia:
    - relación acto-persona: argumento de autoridad
    - relación individuo-grupo
    - relación simbólica
    - doble jerarquía
    - diferencias de grado y de orden
- c) argumentos que fundan la estructura de lo real:
  - argumentación por el caso particular

- ejemplo
- ilustración
- modelo
- razonamiento por analogía.
- De disociación.

3) Interacción de los argumentos. Con posterioridad a la investigación esquemática y arbitraria de los argumentos —son sus palabras; los críticos aducen que es un tanto insuficiente—, Perelman pasa a investigar los elementos como un todo, dado que en la realidad «... están en constante interacción, la cual se produce desde varios puntos de vista: interacción entre diversos argumentos enunciados, interacción entre éstos y el conjunto de la situación argumentativa, entre éstos y su conclusión y, por último, interacción entre los argumentos contenidos en el discurso y los que tienen a este último por objeto»<sup>406</sup>.

Ahora bien, el mismo Perelman reconoce las limitaciones de los instrumentos metodológicos para trabajar desde esta perspectiva del fenómeno de la argumentación como «un todo».

El profesor de Bruselas nos dice que «los límites en juego de los elementos en cuestión son borrosos por todas partes. En efecto, la descripción de los argumentos destinados a suscitar la interacción pueden extenderse siempre en una doble dirección: por un análisis más detallado de los enunciados, más fino o incluso realizado diversamente, y por la vía de tomar en consideración un creciente número de argumentos espontáneos cuyo objeto es el discurso. Por otra parte, los juicios admitidos que determinan la situación argumentativa siempre constituyen un conjunto de límites mal precisados: extensible, según los campos tenidos en cuenta; inestable, como consecuencia de los sucesivos momentos de la argumentación; divisible de diferentes formas, a merced de los distintos cortes que se le practiquen»<sup>407</sup>.

«Por último (añaden), el discurso mismo, si posee una unidad relativamente bien definida en el alegato del abogado o el sermón del predicador, puede, en los debates parlamentarios o familiares, durar varios días y resultar de la intervención de diversas personas. Más aún. Puede ocurrir que los adversarios no conciban de la misma forma la tesis que se discute; puede que para uno sea el término del debate y para otro, sólo una etapa hacia una conclusión ulterior; de ahí que, al ser diferente el desglose de la realidad sobre la cual versa la argumentación, una misma opinión, una misma

<sup>406</sup> PERELMAN y OLBRECHTS-TYTECA, *Tratado de la argumentación*, p. 699.

<sup>407</sup> *Ibidem*, pp. 699 y 700.

decisión, en cierto sentido no son exactamente lo opuesto a la opinión o a la decisión en sentido contrario. Por lo tanto, la determinación del punto que se va a juzgar es una de las principales preocupaciones en su debate judicial; es una tentativa para aislar este debate, insertarlo en un marco establecido convencional o legalmente»<sup>408</sup>.

No obstante ello, Perelman considera que tales condiciones «en las cuales se desarrollan los fenómenos de interacción... son, sin embargo, los que en gran parte determinan la elección de los argumentos, la amplitud y el orden de la argumentación». En virtud de ello, para orientar la tarea argumentativa, propone que «el orador utili[ce] una noción confusa, pero indispensable, al parecer: la de la fuerza de los argumentos»<sup>409</sup>.

La «fuerza de los argumentos» es una noción que la vincula, por una parte, «a la intensidad de adhesión del oyente a las premisas, los enlaces utilizados inclusive; por otra, a la relevancia de los argumentos dentro del debate en curso. Pero, la intensidad de la adhesión y, también, la relevancia se hallan a merced de una argumentación que vendría a enfrentarse a ellas. El poder de un argumento también se manifiesta tanto en la dificultad que supondría rechazarlo como en sus propias cualidades». Por ello, concluye que la fuerza de los argumentos varía de acuerdo con los auditorios y el objetivo de la argumentación<sup>410</sup>.

**§ 23. Consideraciones críticas.** La obra de Perelman supone un cambio radical de la visión del razonamiento jurídico. Ese cambio se basa en el enfoque. La teoría de nueva retórica nos propone pensar la argumentación desde la perspectiva de quién o frente a quién se exponen los argumentos.

En tal sentido, la argumentación pasa a ser un proceso interactivo entre el orador y el auditorio, siendo que su tésis es generar en este último (el auditorio, sea general o particular) un estado de creencia, ya sea por persuasión o por convencimiento. Perelman considera que una argumentación es válida si logra el efecto perseguido, esto es, si se produce acuerdo con las proposiciones propuestas.

Uno de los mejores aportes de Perelman y Olbrechts-Tyteca es el de romper con los cánones racionalistas y empiristas de limitar la capacidad de la razón exclusivamente al ámbito de la lógica formal, y la necesidad probatoria y quizás éste sea para nosotros, más allá de la profusa publicidad de conceptos tales como auditorio universal y otros, lo más destacado de la teoría perelmaniana.

<sup>408</sup> *Ibidem*, p. 700.

<sup>409</sup> *Ibidem*.

<sup>410</sup> *Ibidem*, p. 701.

En tal sentido, dichos autores dicen que «combatimos las opiniones filosóficas, tajantes e irreductibles, que nos presentan los absolutismos de cualquier índole: el dualismo de la razón y la imaginación, de la ciencia y la opinión, de la evidencia irrefragable y la voluntad engañosa, de la objetividad universalmente admitida y la subjetividad incomunicable, de la realidad que se impone a todos y los valores puramente individuales. No creemos en las revelaciones definitivas e inmutables, sea cual fuere su naturaleza u origen. Por otra parte, alejaremos de nuestro arsenal filosófico los datos inmediatos y absolutos, llamadas sensaciones, evidencias racionales o intuiciones místicas»<sup>411</sup>.

Son interesantes las reflexiones que hace Alexy cuando, respecto de los «puntos a retener» de Perelman —en su teoría de la argumentación jurídica—, nos dice que, «a pesar de puntos débiles y de algunos otros ya discutidos, como la oscuridad del concepto de auditorio universal y la renuncia a los instrumentos analíticos modernos en el análisis de la estructura de la argumentación, de la obra perelmaniana puede extraerse una serie de resultados importantes.

1. Un estrecho parentesco entre el concepto habermasiano de situación ideal del diálogo<sup>412</sup> y el perelmaniano de auditorio universal. Según ambas concepciones, una norma... es susceptible de generalización si todos pueden estar de acuerdo con ella.
2. De gran interés es además que Perelman, por un lado, oriente la argumentación racional de acuerdo con la idea de universalidad pero, por otro lado, la vincule con el estado social e históricamente dado de las concepciones y actitudes. La argumentación no puede partir de la nada ni empezar en cualquier punto. Trata de llegar, a partir de lo dado fácticamente como concepciones y actitudes, mediante un proceso de elaboración racional, a resultados aceptables de manera general.
3. Por ello, no se puede con frecuencia indicar un resultado como el único y el correcto de manera definitiva. Esto obliga a una apertura hacia la crítica, y a la tolerancia»<sup>413</sup>.

<sup>411</sup> *Ibidem*, p. 767.

<sup>412</sup> Nota de los autores: el concepto de «situación ideal del diálogo» es el núcleo central de la teoría de Jürgen Habermas. La igualdad humana a que tiende toda la tradición del idealismo hegeliano y del materialismo histórico aparece exigida como situación radical y originaria del diálogo: en el diálogo de los seres libres y autónomos surge la idea. La situación real, sin embargo, el diálogo real en la sociedad, no manifiesta tal situación ideal; pero la comprensión de esta «situación ideal de diálogo» es el a priori del que hay que partir y algo que «todavía no» existe, pero que se percibe como lo único que posibilita la «vida buena» y el que los sujetos humanos plenamente libres sean capaces de comprensión: de intersubjetividad.

<sup>413</sup> ALEXY, *Teoría de la argumentación jurídica*, pp. 171 y 172.

No obstante ello, no podemos dejar pasar por alto algunas de las críticas más serias que se han efectuado a la Nueva Retórica. En primer lugar, la indeterminación de la función de los auditorios de la decisión judicial, es decir, no explicita si sólo se trata de que el juez debe tenerlos presentes para intentar la persuasión, o si se debe exigir una adhesión efectiva. En segundo lugar, no parece reparar en la diferente posición que ocupan los tres auditorios y en el distinto valor de su adhesión o aceptación. En tercer lugar, Perelman no resuelve cómo debe actuar el juez cuando se enfrente a auditorios divididos en su interior. En cuarto lugar, la reducción del razonamiento práctico a una retórica, la que sólo puede ofrecer al juez pautas para conducirse mejor en la justificación y presentación de sus decisiones, pero en modo alguno le proporciona herramientas para la adaptación previa de tales decisiones, que parecen quedar libradas a la irracionalidad o a la que surja del fondo arbitrario de las convicciones personales de cada uno (Manassero, Serna)<sup>414</sup>.

En esta misma línea, Villey apunta que la nueva retórica adolece de una dialéctica de tipo aristotélica, como instrumento necesario para esa labor previa de especulación teórica (en orden a la acción), que tiende a la búsqueda de la verdad a través de la confrontación de opiniones (aunque sólo —al igual que la retórica— permita arribar a un resultado razonable). En ese momento teórico —considera el ex director de los *Archives de Philosophie du Droit*—, en el que opera la razón en forma especulativa, se busca determinar lo que es, lo que a cada uno le corresponde; a ese momento seguirá otro, ahora sí práctico, que se traducirá en la acción justa, en darle a cada uno eso que le corresponde<sup>415</sup>.

A ello se añade la crítica relacionada con la distinción entre el razonamiento científico —deductivo o inductivo—, por un lado, y el razonamiento dialéctico, argumentativo o práctico, por el otro. Como hemos visto —nos dice Atienza—, Perelman entiende la lógica jurídica como una argumentación, no como lógica formal o deductiva. Además, sostiene que la distinción entre ambas lógicas no se refiere sólo a la naturaleza de las premisas, sino también al paso de las premisas a la conclusión. Atienza entiende que el pensamiento de Perelman es errado, dado que si hubiera tenido en cuenta la distinción usual entre *justificación interna* y *justificación externa* (Wróblewski), hubiera podido fijar claramente el papel de la lógica formal

<sup>414</sup> SERNA, *Filosofía del derecho y paradigmas epistemológicos*, pp. 69 y 70. ATIENZA, *Las razones del derecho*, pp. 97 y 98.

<sup>415</sup> VILLEY, *Método, fuentes y lenguaje jurídicos*, pp. 83 a 88, 94, 112 y 115 a 125. Más allá de esa observación y de su propuesta al regreso del derecho natural aristotélico-romanista, Villey elogia a la «escuela de Bruselas» el hecho de haber puesto sobre la mesa el pluralismo de fuentes del derecho (no limitado sólo a la ley), es decir, a la amplitud de argumentos que pueden ser utilizados en la discusión judicial (*op. cit.*, pp. 21 y 133/135).

o deductiva en el razonamiento jurídico sin necesidad de contraponer innecesaria y confusamente la concepción deductivista o formalista del razonamiento jurídico a la concepción argumentativa o retórica<sup>416</sup>.

Pero el error más grave es —en opinión de Atienza— la pretensión de Perelman de que el paso de las premisas a la conclusión tiene lugar de manera distinta en una argumentación y en una deducción, porque en el primer caso el paso de un argumento a una decisión no puede tener carácter necesario. El error consiste en no darse cuenta de que la lógica —deductiva o no— se mueve en el terreno de las proposiciones y no en el de los hechos; o, en otras palabras, en no haber tenido en cuenta la distinción entre la conclusión de una inferencia y determinados estados de cosas, decisiones, etc., que están vinculados con ella, pero no ya de manera lógica. En el caso del silogismo práctico —en concreto, del silogismo judicial—, una cosa es la conclusión de dicho silogismo (que consiste en una norma individual que establece, por ejemplo, que el juez debe condenar a X a la pena Y) y otra es la decisión práctica que, naturalmente, no se sigue necesariamente —deductivamente— de aquella conclusión (la decisión del juez que condena a X a la pena Y)<sup>417</sup>.

#### E) HABERMAS Y LA RACIONALIDAD COMUNICATIVA

§ 24. **Aproximación a su teoría.** Jürgen Habermas (Düsseldorf, 1929) elaboró una teoría acerca de la racionalidad comunicativa, que es de aplicación a diversos campos del saber, a cuyo fin enuncia las condiciones que debe satisfacer la discusión racional.

Acorde con el «giro lingüístico»<sup>418</sup> del que la filosofía de Habermas forma parte (§ 5), el elemento explicativo último del orden social se va a hallar en el lenguaje, en la comunicación lingüística, y, concretamente, en los presupuestos universales e inevitables de la misma, apunta García Amado. Ese elemento posibilitador del orden constituirá también la base de la ética discursiva, e igualmente la clave del concepto epistemológico de racionalidad y de la hipótesis explicativa de la evolución social<sup>419</sup>.

<sup>416</sup> ATIENZA, *Las razones del derecho*, p. 100.

<sup>417</sup> *Ibidem*.

<sup>418</sup> Gustav Bergmann denominó «giro lingüístico» de la filosofía —como un símil a lo que Kant mismo llamó «giro copernicano» a su filosofía crítica—, como una manera de señalar la tendencia a tratar los problemas filosóficos a partir de la forma en que aparecen en el lenguaje (NUBIOLA, *La renovación pragmatista de la filosofía analítica. Una introducción a la filosofía contemporánea del lenguaje*, p. 15).

<sup>419</sup> GARCÍA AMADO, «Habermas y el derecho», en GARCÍA AMADO (COORD.), *El Derecho en la Teoría Social. Diálogo con catorce propuestas actuales*, pp. 357 a 398. GARCÍA AMADO, *La filosofía del derecho de Habermas y Luhmann*.