

Cuatro modelos de argumento

Four models of argument¹

Hubert Marraud
hubert.marraud@uam.es
Universidad Autónoma de Madrid

Fecha de recepción: 09-06-2021
Fecha de aceptación: 02-10-2021

Resumen: En teoría de la argumentación hay dos modelos principales de argumento: el modelo premisas-conclusión y el modelo de Toulmin. Sin embargo, las diferencias entre ambos no siempre están claras, y para complicar las cosas existen muchas versiones del modelo de Toulmin. Para explicar esas diferencias, y proponer principios de clasificación de los modelos de argumentos, trasladaré a la teoría de los argumentos dos distinciones de la teoría de las razones. En teoría de los argumentos el generalismo afirma que argumentar presupone reglas generales que especifican qué tipo de conclusiones se pueden extraer de qué tipo de datos, mientras que el particularismo lo niega. Aplicado a los argumentos, el atomismo mantiene que las partes de un argumento y su disposición determinan completamente sus propiedades lógicas y el holismo que también dependen de asunciones que no son partes del argumento. Mostraré, primero, que los modelos premisas-conclusión son atomistas y particularistas. Distinguiré después un modelo de Toulmin simplificado, con premisas, conclusión y garantía, y un modelo ampliado, que incorpora las excepciones o condiciones de recusación, y argumentaré que el modelo simplificado de Toulmin es atomista y generalista, mientras que el modelo ampliado es holista y generalista. Finalmente, describiré una versión modificada del modelo de Toulmin holista y particularista recurriendo a los modificadores de Bader y a la argumentación por analogía.

Palabras clave: analogía; atomismo; generalismo; modelos de argumento; holismo; particularismo; premisa; Toulmin.

¹ Esta investigación ha sido financiada por FEDER/Ministerio de Ciencia, Innovación y Universidades, Agencia Estatal de Investigación, dentro del Proyecto Prácticas argumentativas y pragmática de las razones (Parg Praz), número de referencia PGC2018-095941-B-I00.

Las acertadas observaciones de los revisores de QR me han permitido dotar al artículo de una estructura más clara, al tiempo que me han obligado a precisar ciertos conceptos clave. Sirvan estas líneas como expresión de mi agradecimiento.

Abstract: In argumentation theory there are two main models of argument: the premises-conclusion model and the Toulmin model. However, the differences between the two are not always clear, and to complicate matters there are many different versions of the Toulmin model. To explain these differences, and to propose classification principles for argument models, I will transfer to the theory of arguments two distinctions from the theory of reasons. Generalism in the theory of argument claims that the very possibility of arguing depends on a suitable supply of general rules that specify what kinds of conclusions can be drawn from what kinds of data, while particularism denies this. Applied to arguments, atomism holds that the parts of an argument and their disposition completely determine its logical properties, whereas for holism they also depend on assumptions that are not parts of the argument. I will show, first, that premise-conclusion models are atomistic and particularist. I will then distinguish a simplified Toulmin model, that breaks down an argument into premises, conclusion and warrant, and an extended model, which incorporates conditions of exception or rebuttal, and I will argue that the simplified Toulmin model is atomistic and generalist, while the extended model is holistic and generalist. Finally, I will describe a holistic and particularistic version of the Toulmin model using Bader's modifiers and to argumentation by parity of reasons.

Keywords: analogy; argument model; atomism; generalism; holism; particularism; premise; Toulmin.

Introducción

Un modelo de argumento es una especificación de las partes de un argumento simple y su disposición, y un argumento simple es aquel que no tiene partes que a su vez sean argumentos. El concepto de *parte de un argumento* es difícil de definir sin referirlo a un modelo de argumento concreto —de hecho, podría decirse que un modelo proporciona, entre otras cosas, una definición de “parte de un argumento”—. En casi todos los libros de lógica hay una definición como esta: “Un argumento puede definirse como una estructura simbólica compleja en la que algunas partes, conocidas como premisas, ofrecen apoyo a otra parte, la conclusión” (Dutilh Novaes, 2021; traducción propia). La definición de Dutilh Novaes sigue el modelo tradicional premisas-conclusión, conforme al cual las partes de un argumento simple son las premisas y la conclusión. Como el propósito de este artículo es reconocer y clasificar distintos modelos de argumento, el lector deberá tener paciencia y esperar a que hayamos avanzado en nuestro análisis para tener algo parecido a una definición de “parte de un argumento”.

Si se asume la siguiente definición, un modelo de argumento comporta un criterio de identidad de los argumentos:

[Id] A es el mismo argumento que B si y solo si A y B tienen las mismas partes dispuestas del mismo modo.

Esta definición expresa una intuición básica: las partes de un argumento son aquellas consideraciones² que diferencian a un argumento de los demás.

En teoría de la argumentación se conocen, y se utilizan, dos modelos principales de argumento: premisas-conclusión y de Toulmin. No obstante, las diferencias entre uno y otro no siempre son bien entendidas. En el primero, las partes de un argumento son las premisas y la conclusión, mientras que el segundo distingue seis elementos en un argumento: tesis, datos, garantía, respaldo, calificador y excepciones. ¿Podría decirse entonces que el modelo de Toulmin distingue más partes en un argumento

² El concepto *consideración* se usa en teoría de las razones para definir una razón. Así Scanlon propone una razón como una consideración que favorece una determinada acción o actitud (2004, p.231). Aunque no he encontrado una definición explícita de *consideración*, tiene el sentido aproximado de un factor o aspecto aducido por alguien por considerar que es relevante para dilucidar una determinada cuestión (qué hacer, qué pensar o qué actitud adoptar ante algo).



que el modelo premisas-conclusión? ¿Elemento es lo mismo que parte? Hay quienes consideran que las diferencias son meramente terminológicas:

La “tesis” de Toulmin corresponde a la noción de conclusión; sus “datos” a la “premisa menor”; la “garantía” a la “premisa mayor”; el “respaldo” al apoyo de la premisa mayor; y la excepción a la objeción, la razón en contra o la evidencia contraria. (Finocchiaro 2013, p.10; traducción propia)

En lo que sigue intentaré demostrar que no es así, y que las diferencias entre uno y otro modelo son profundas.

Argumentos y razones están estrechamente ligados, puesto que argumentar es presentar algo a alguien como una razón para otra cosa (Marraud, 2018, p.318). Por ello, adaptaré dos distinciones de la teoría de las razones para explicar las diferencias entre los modelos premisas-conclusión y de Toulmin, y clasificar los modelos de argumento. La primera es la oposición entre generalismo y particularismo, que se refiere a la naturaleza del razonamiento y el juicio morales. El *generalismo* es la tesis de que el razonamiento y el juicio moral dependen de principios morales, algo que rechaza el particularismo, para el que es posible razonar moralmente sin apelar a ningún principio moral. Adaptado a la teoría de la argumentación, el generalismo es la tesis de que argumentar comporta invocar reglas generales que especifican qué tipo de conclusiones se pueden extraer de qué tipo de datos,³ mientras que el *particularismo* es la tesis de que se puede argumentar sin apelar a reglas generales. Por ejemplo, un particularista podría mantener que argumentar presupone tan solo la capacidad de captar semejanzas relevantes entre argumentos.⁴ Para prevenir

malentendidos conviene aclarar que por “regla” entiendo un directivo que, bajo ciertos supuestos, prescribe o autoriza la realización u omisión de una acción o conducta. Una regla es siempre una regla para hacer algo, como dice Wilfrid Sellars (1953, p.329).

La segunda es la oposición entre holismo y atomismo. Holismo y atomismo se refieren al carácter contextual o no de las razones. Para el *holismo* que una consideración sea una razón para algo, y cuál sea su peso, depende de factores contextuales, mientras que para el *atomismo* si una consideración es una razón, lo es en cualquier contexto y con el mismo peso. Traslada a la teoría de los argumentos, el holismo es la tesis de que la calidad lógica de un argumento depende de factores que no son partes del argumento, y el atomismo, la tesis de que las partes del argumento y su disposición determinan completamente sus propiedades lógicas.

En este artículo, las propiedades lógicas se entienden en oposición a las propiedades retóricas y dialécticas de un argumento, estas se refieren a sus efectos, pretendidos o reales, en el auditorio y en el propio intercambio comunicativo, respectivamente. Por tanto, las propiedades retóricas y dialécticas son relativas al uso del argumento en una determinada situación —ante un auditorio definido y sujeto a reglas particulares procedimentales—, por lo que son, obviamente, contextuales. Para mis propósitos bastará decir que las propiedades lógicas de un argumento son aquellas que pueden definirse sin mencionar ni al auditorio ni a las reglas convencionales que rigen los intercambios argumentativos⁵.

Aunque existe cierta afinidad, tanto en la teoría de las razones como en la de los argumentos, entre el holismo y el particularismo, las cuatro combinaciones son posibles. Trataré de mostrar, primero, que los modelos premisas-conclusión son atomistas y particularistas. Distinguiré después un modelo de Toulmin simplificado, que corresponde

³ Uso aquí *datos* en su acepción común, no técnica. Los datos, como ya se ha dicho, son uno de los elementos del argumento según el modelo de Toulmin, pero de esto se hablará después.

⁴ Grant Lamond (2005) opone el razonamiento basado en reglas (generalista) al razonamiento caso por caso (particularista), ilustrado por el uso de precedentes en el derecho anglosajón.

⁵ Es otra manera de definir las propiedades lógicas, es decir, que son aquellas propiedades de los argumentos que son independientes del modo de presentar las razones.



al primer nivel de análisis de Toulmin, Rieke y Janik (1984), y un modelo ampliado, que incorpore las excepciones o condiciones de recusación, y corresponde al segundo nivel de análisis de esa obra. Argumentaré que el modelo simplificado de Toulmin es atomista y generalista, mientras que el ampliado es holista y generalista. Finalmente, describiré una versión modificada del modelo de Toulmin holista y particularista. Para ello definiré un concepto comparativo de fuerza de los argumentos recurriendo al concepto de modificador de Ralf Bader (2016)⁶ y aduciré que el uso de la analogía permite justificar el paso de las premisas a la conclusión sin apelar a reglas generales.

Modelo premisas-conclusión

En los modelos premisas-conclusión un argumento es un par formado por un conjunto de enunciados, denominados *premisas*, y un enunciado, *conclusión*. Una presentación canónica de un argumento es $P_1, y... y P_n, por tanto C$, con el conector *por tanto* separando las premisas $P_1 y ... y P_n$ de la conclusión C . Quienes gusten de un estilo más matematizante pueden optar por la representación $\{P_1, \dots, P_n\}, C$. De esta definición se sigue que el orden de las premisas es irrelevante para la identidad de un argumento.

[...] al comparar esta campaña [2019-2020 en el sector hortofrutícola de Almería] con la media de las cinco anteriores, los precios caen un 1%, la comercialización crece un 2% y, por tanto, los ingresos aumentan un 1%. (Fernández, 2020).

Este pasaje contiene un argumento que, siguiendo el modelo premisas-conclusión, puede expresarse, indistintamente, de cualquiera de estas formas:

⁶ Aunque el término *modificador* fue introducido por Bader (2016), Jonathan Dancy (2004, p.41) ya habla de intensificadores y atenuantes, que son los dos tipos de modificador que reconoce Bader. Por otra parte, los intensificadores se parecen a los modificadores realizantes y desrealizantes de Oswald Ducrot (1998, p.50), aunque, como cabía esperar al tratarse de disciplinas alejadas entre sí, esta coincidencia ha pasado desapercibida.

- (A1) En la campaña 2019-2020 en el sector hortofrutícola de Almería, con respecto a la media de las cinco campañas anteriores, los precios han caído un 1% y la comercialización ha crecido un 2%; por tanto, en la campaña 2019-2020 en el sector hortofrutícola de Almería los ingresos han aumentado un 1% con respecto a la media de las cinco campañas anteriores.
- (A2) En la campaña 2019-2020 en el sector hortofrutícola de Almería, con respecto a la media de las cinco campañas anteriores, la comercialización ha crecido un 2% y los precios han caído un 1%; por tanto, en la campaña 2019-2020 en el sector hortofrutícola de Almería los ingresos han aumentado un 1% con respecto a la media de las cinco campañas anteriores.

Tampoco es determinante si las premisas preceden o siguen a la conclusión. Lo único importante es que los lugares de las premisas y de la conclusión estén claramente diferenciados. Cuando se habla de la “disposición” de las partes de un argumento, se refiere a qué enunciados están en la posición de las premisas y cuál en la posición de la conclusión, no de cómo se marcan esas posiciones. Cuando se formula un argumento, la conclusión no siempre sigue a las premisas. En español disponemos de los recursos necesarios para invertir el orden “canónico” de (A1) y (A2), usando signos de puntuación:

En la campaña 2019-2020 en el sector hortofrutícola de Almería los ingresos han aumentado un 1% con respecto a la media de las cinco campañas anteriores. En ese periodo la comercialización ha crecido un 2% con respecto a la media de las cinco campañas anteriores y los precios han caído un 1%.

O conectores como “porque”:

En la campaña 2019-2020 en el sector hortofrutícola de Almería los ingresos han aumentado un 1% con respecto a la media de las cinco campañas anteriores, porque en ese periodo la



comercialización ha crecido un 2% con respecto a la media de las cinco campañas anteriores y los precios han caído un 1%.

Un segundo postulado de los modelos premisas-conclusión típicos es que la validez de un argumento depende únicamente de una relación intrínseca entre sus premisas y su conclusión. La validez es entonces una propiedad intrínseca de los argumentos, y si un argumento es válido, lo es en cualquier contexto. Para referirse a la relación que debe darse entre las premisas y la conclusión de un argumento se usan conceptos como *inferencia* o *consecuencia lógica*:

- Un argumento es válido si y solo si su conclusión se infiere lógicamente de sus premisas.
- Un argumento es válido si y solo si su conclusión es una consecuencia lógica de sus premisas.

Podría decirse por ello que los modelos típicos premisas-conclusión son inferencistas o consecuencistas. Como corolario de estos postulados se llega al siguiente principio:

Toda la información contextual pertinente para determinar si se puede sacar la conclusión de las premisas de un argumento se refiere a las propiedades de sus premisas.

Este principio dice que, como la validez de un argumento depende de una relación intrínseca entre sus partes, el único aspecto relevante para extraer su conclusión, que puede cambiar de una situación a otra, son las propiedades de sus premisas (a no ser que recurramos a expedientes tan artificiosos como las oraciones eternas de Quine).

En esta campaña, en el sector hortofrutícola de Almería, la comercialización ha crecido un 2% con respecto a la media de las cinco campañas anteriores y los precios han caído un 1%; por consiguiente, los ingresos han aumentado un 1% con respecto a la media de las cinco campañas anteriores.

Si, referido a la campaña 2019-2020, este argumento permite concluir que en el sector hortofrutícola de Almería los ingresos han aumentado un 1% con respecto a la media de las cinco campañas anteriores, también permite concluirlo referido a la campaña 1999-2000, a menos que en esta campaña la comercialización no creciera un 2% con respecto a la media de las cinco campañas anteriores o los precios no cayeran un 1%.

Dado que las premisas son partes de un argumento, este principio es una instancia de otro principio más general:

Principio atomista. Toda la información contextual pertinente para determinar si se puede sacar la conclusión de un argumento se refiere a las propiedades de sus partes.

Si definimos una asunción de un argumento como una consideración que es pertinente para su evaluación, se puede formular concisamente el principio atomista diciendo que todas las asunciones de un argumento pueden tratarse como premisas.

El principio atomista es similar al requisito PC [Premisas-Conclusión] formulado y criticado por Don Levi:

[...] todos los aspectos del contexto retórico que sean relevantes para determinar lo que se está argumentando deben incorporarse en la reformulación del argumento como una secuencia PC. [...] El requisito PC es necesario porque la secuencia PC (completa) no tiene contexto. Dice que todo lo que se necesita para que la secuencia sea realmente un argumento debe incorporarse en la formulación de los elementos de la secuencia PC. (Levi, 1995, p.80)

El principio atomista y el requisito PC introducen un aspecto nuevo en la noción de *parte de un argumento*. La definición inicial vincula las partes de un argumento con la identidad del argumento, y el principio atomista y el requisito PC lo hacen con su evaluación. La idea es que entre las partes de un argumento figuran todas las consideraciones relevantes para la evaluación de sus propiedades lógicas.

A veces las premisas que el argumentador hace explícitas parecen insuficientes para evaluar un argumento.⁷ Esta constatación, dados los presupuestos previos, lleva a concluir que, en esos casos, las asunciones no explícitas de las que también depende la validez del argumento son premisas implícitas. El problema de las premisas implícitas es un problema específico de la teoría de la argumentación que surge de la adhesión al principio atomista, que no debe ser confundido con el problema pragmático más general, estudiado en filosofía del lenguaje y lingüística, de la distinción entre lo dicho y lo comunicado, que ha dado lugar a conceptos como el de *implicatura*. La razón para añadir premisas implícitas no es la discrepancia entre el significado literal de lo dicho y la interpretación de los hablantes, sino que las premisas explícitas no parecen suficientes para determinar el valor lógico del argumento.

Identificar las premisas implícitas de un argumento no es tarea fácil. Para mostrarlo, consideremos un argumento basado en el testimonio.

El testigo dijo ante la Justicia que el auto de [el ex-médico policial Osvaldo] Falcone habría sido usado para trasladar a [el albañil desaparecido, Jorge Julio] López hasta la zona de La Serena, en las afueras de Mar del Plata camino a Miramar, cerca del barrio San Jacinto, donde anteaer se encontró el vehículo. (*La Nación*, 2009).

A partir de aquí se podría argumentar así:

- (A3) Un testigo ha declarado que el auto de Osvaldo Falcone fue usado para trasladar a Jorge Julio López hasta La Serena; por tanto, el auto de Osvaldo Falcone fue usado para trasladar a Jorge Julio López hasta La Serena.

Si las partes de un argumento son aquellos elementos necesarios para diferenciarlo de otros argumen-

tos, parece que en (A3) no falta nada. Pero si deben incluir todas las consideraciones necesarias para evaluar validez, la cosa cambia. Quien argumenta así presupone, por ejemplo, que el testigo no miente y que su declaración es consistente con las pruebas materiales disponibles. ¿Quiere decir eso que son premisas ocultas? Como esas dos consideraciones no agotan los presupuestos del argumento, de contestar afirmativamente parece que habría un número indeterminado de premisas ocultas.

El recurso al condicional asociado proporciona un modo de escapar a esta dificultad. Como cualquier conclusión *C* se infiere lógicamente de las premisas *A* y *Si A, entonces C*, la única premisa oculta que hace falta para validar el argumento es el condicional correspondiente.

- (A4) Un testigo ha declarado que el auto de Osvaldo Falcone fue usado para trasladar a Jorge Julio López hasta La Serena, y si el testigo ha declarado que el auto de Osvaldo Falcone fue usado para trasladar a Jorge Julio López hasta La Serena, entonces es que fue así; por tanto, el auto de Osvaldo Falcone fue usado para trasladar a Jorge Julio López hasta La Serena.

Se podría alegar a favor de esta maniobra que quien usa el argumento (A3) da a entender que si el testigo ha declarado que el auto de Osvaldo Falcone fue usado para trasladar a Jorge Julio López hasta La Serena, entonces es que fue así, de manera que al pasar a (A4) no se le está imputando una creencia ajena.

Las consideraciones relevantes para evaluar (A3) pueden acomodarse ahora como pertinentes para juzgar la verdad de la premisa condicional “si el testigo ha declarado que el auto de Osvaldo Falcone fue usado para trasladar a Jorge Julio López hasta La Serena, entonces *es probable* que fuera así”. Que la declaración del testigo sea inconsistente con las pruebas materiales disponibles, por ejemplo, es indicio de que ese condicional es falso. Así, la estrategia de completar las premisas de un argumento con el condicional asociado reduce las formas de contraargumentación a la objeción. En Marraud

⁷ Don Levi (1995) afirma que el problema de las premisas ocultas es el resultado de imponer a los argumentos la estructura premisas-conclusión.

(2017) se define una objeción a un argumento como un argumento que concluye, que no se puede usar alguna de las premisas de ese argumento —por ejemplo, porque es falsa—. Como en la tradición lógico-formal, un argumento sólido es uno válido con premisas verdaderas y una vez que se añade el condicional asociado, el argumento es formalmente válido, lo que se requiere para su solidez es que sus premisas sean verdaderas, y así la objeción queda como única forma básica de contraargumentación.

Las asunciones de que la validez de un argumento depende solamente de una relación intrínseca entre sus partes, y de que entre estas figuran todas las consideraciones pertinentes para determinar si se puede sacar la conclusión, convierten al modelo premisas-conclusión en atomista. Examinaré ahora la cuestión de si ese modelo es además generalista.

El modelo es generalista si el paso de las premisas a la conclusión debe justificarse apelando a alguna regla general o principio. Hay que recordar que una regla de inferencia lógica como el *modus ponens* —De *A* y de *Si A entonces B* se infiere *B*— se limita a afirmar una relación entre enunciados, y por tanto no es una regla en el sentido requerido por el generalismo, puesto que ni prescribe, ni prohíbe ni autoriza ninguna acción o conducta.⁸

En realidad, cuando salvamos el atomismo incorporando sistemáticamente el condicional asociado a las premisas, el *modus ponens* parece una regla para presentar argumentos más que una explicación de cómo se pasa de las premisas a la conclusión. Si, como dice Robert Brandom, “El condicional es el paradigma de una expresión que posibilita hacer explícita la realización de compromisos inferenciales como contenidos de los juicios” (2000, p.75), (A4) no dice más que esto:

- (A5) Un testigo ha declarado que el auto de Osvaldo Falcone fue usado para trasladar a Jorge Julio López hasta La Serena. De lo anterior se puede inferir que el auto de Osvaldo

Falcone fue usado para trasladar a Jorge Julio López hasta La Serena. Por tanto, el auto de Osvaldo Falcone fue usado para trasladar a Jorge Julio López hasta La Serena.

Alguien que hubiera usado (A3) podría recurrir a (A4) para responder a la pregunta “¿Qué quieres decir?”⁹ como muestra el siguiente diálogo.

A: ¿Cómo fue trasladado Jorge Julio López hasta La Serena?

B: Un testigo ha declarado que el auto de Osvaldo Falcone fue usado para trasladar a Jorge Julio López hasta La Serena.

A: ¿Qué quieres decir?

B: Que si el testigo ha declarado que el auto de Osvaldo Falcone fue usado para trasladar a Jorge Julio López hasta La Serena, entonces probablemente fue así.

Sin embargo, (A4) no es una respuesta a la pregunta “¿Y qué que un testigo haya declarado que el auto de Osvaldo Falcone fue usado para trasladar a Jorge Julio López hasta La Serena?”. Por ello me inclino a pensar que el paso de las premisas a la conclusión de (A4), por ejemplo, no depende de ninguna regla general, en el sentido pertinente, y si es así el modelo premisas-conclusión sería particularista.¹⁰

⁸ Las dificultades para interpretar las reglas de inferencia lógica como genuinas reglas de acción ha sido puesta de manifiesto, entre otros, por Gilbert Harman (2002).

⁹ También podría limitarse a responder: “Que si el testigo ha declarado que el auto de Osvaldo Falcone fue usado para trasladar a Jorge Julio López hasta La Serena, entonces es que fue así”.

¹⁰ Se ha mencionado la posición de Brandom, según la cual la función de *Si A entonces B* no es permitir la inferencia de *B* a partir de *A* propuesta en *A por tanto B*, sino nombrarla para someterla a escrutinio. El condicional asociado no sería entonces una parte del argumento. El inferencialismo de Brandom mantiene que la validez de un argumento depende de una relación intrínseca entre sus premisas y su conclusión, que explica en términos de las reglas de uso de los conceptos involucrados. El inferencialismo de Brandom parece promover por ello una versión generalista del modelo premisas-conclusión. Como para Brandom el significado de un concepto queda determinado por la

En suma, los modelos premisas-conclusión típicos descansan en tres principios.

- [PC1] Binarismo: un argumento es un par formado por un conjunto de enunciados, denominados “premisas”, y un enunciado, denominado “conclusión”.
- [PC2] Inferencismo/consecuencismo: un argumento es válido si y solo si su conclusión se infiere lógicamente/es una consecuencia lógica de sus premisas.
- [PC3] Atomismo: toda la información pertinente para determinar si se puede sacar la conclusión de un argumento se refiere a sus partes, explícitas e implícitas.

Buenas razones y buenos argumentos

El recurso a la inferencia lógica en los modelos premisas-conclusión disocia argumentos y razones, en contra de la intuición de que un buen argumento es el que da una buena razón. Esa intuición está presente, por ejemplo, en la afirmación de Joseph Wenzel (2006, p.16) de que la pregunta clave de la evaluación lógica es “¿Debemos aceptar esta afirmación por las razones dadas para sustentarla?”. Que la conclusión se infiera lógicamente de las premisas no es ni condición necesaria ni condición suficiente para que estas expresen una razón para aquella.

Durante su video, Mhoni Vidente confesó que la humanidad estará en peligro debido a la aparición de otro mortal virus, el cual surgirá en la India o África, pero afectará a todo el mundo.

De acuerdo con su predicción, la nueva pandemia llegaría durante los meses de octubre o noviembre; por el momento “pidió unir fuerzas para superar la emergencia sanitaria por COVID-19. (*El Heraldo de México*, 2020)

posición de los enunciados que lo contienen en la red de conexiones inferenciales, que sea atomista u holista (en el sentido que aquí es pertinente) dependerá de los tipos de inferencia que integren esa red.

Partiendo de aquí, se construye un argumento parecido a (A4):

- (A6) Mhoni Vidente ha predicho que en octubre o noviembre aparecerá otro virus mortal en la India o África, y si Moni Vidente lo ha predicho, entonces en octubre o noviembre aparecerá otro virus mortal en la India o África; por tanto, en octubre o noviembre aparecerá otro virus mortal en la India o África.

Este argumento es tan válido inferencialmente como (A4). Aún más, si en octubre hubiera aparecido otro virus mortal en la India, las premisas de (A6) serían verdaderas, y ese argumento sería sólido, según la terminología lógica. Sin embargo, aunque decimos que la declaración del testigo es en principio una razón para creer que el auto de Falcone fue usado para trasladar a López hasta La Serena, no diríamos que la predicción de Mhoni es una razón para creer en la inminente aparición de otro virus mortal, incluso cuando la predicción se cumpliera.

Para escapar de dificultades como esta se ha propuesto abandonar la lectura veritativo-funcional del condicional (*Si A entonces B* es verdadero si y solo si *A* es falso o *B* es verdadero), para aprehender la idea de que *Si A entonces B* es verdadero si y solo *A* es una razón para *B*. Tales tentativas no han tenido éxito hasta la fecha y no es de esperar que lo tengan porque las razones son ponderables y contextuales.

Modelo de Toulmin: corrección

Aunque el modelo de Toulmin distingue hasta seis elementos en un argumento (datos, tesis, garantía, respaldo, calificador y excepciones), aquí trataremos principalmente de los tres primeros y del último. Para aligerar algo la exposición, prescindiré del respaldo. Todos esos componentes son pertinentes para determinar si se dan las condiciones para sacar su conclusión, pero eso no comporta que sean partes del argumento, a menos que se asuma algo parecido al principio atomista.



En Toulmin, Rieke y Janik (1984) se distinguen dos niveles de análisis de los argumentos, centrados en la corrección (*soundness*) y en la fuerza (*strength*). En el primer nivel de análisis intervienen los elementos de cualquier argumento totalmente explícito: tesis, datos, garantías y respaldos (Toulmin, Rieke y Janik, 1984, p.25), mientras que en el segundo añade los dos componentes restantes: calificadores y excepciones. Estos autores explican así la diferencia entre solidez y fuerza:

Que un argumento sea correcto o no depende directamente de si están presentes o no las conexiones requeridas entre sus partes. Una conclusión infundada, una inferencia injustificada, o una garantía sin fundamento no son una conclusión, ni una inferencia, ni una garantía. Los argumentos en los que figuran son totalmente incorrectos.

Sin embargo, una vez que se ha comprobado la presencia de las conexiones requeridas, se puede plantear una nueva serie de preguntas. Las nuevas preguntas tienen que ver con la fuerza de las conexiones de las que depende el argumento. Admitiendo que hemos construido un argumento que es suficientemente correcto, ¿cuánto peso puede soportar? (Toulmin *et al.*, 1984, p.81)¹¹

Así, la corrección es un concepto cualitativo —un argumento es (suficientemente) correcto o no es—, mientras que el concepto de fuerza es comparativo —un argumento es más o menos fuerte. Basándome en esta distinción describiré dos versiones del modelo de Toulmin. En esta sección expondré y analizaré una versión simplificada, correspondiente al primer nivel de análisis (y también al “primer esqueleto de argumento” de Toulmin 2003, p.92), y en la siguiente una versión ampliada, que corresponde al segundo nivel de análisis.

Los datos son funcionalmente semejantes a las premisas y la tesis a la conclusión, por lo que la principal novedad del modelo simplificado de

¹¹ El primer párrafo de esta cita sugiere que para Toulmin las partes de un argumento, de cuya interrelación depende su corrección, son la conclusión, los datos, la garantía y el respaldo.

Toulmin es la garantía. En la sección “El patrón de un argumento: datos y garantías” de *Los usos de la argumentación* se dice lo siguiente de las garantías:

- [G1] La garantía tiene que ver con la naturaleza y justificación del paso de las premisas a la conclusión. (2003, p.133)
- [G2] Las garantías son reglas o principios, a diferencia de los datos, que son información fáctica. (2003, p.134)
- [G3] Las garantías son enunciados generales, hipotéticos, que funcionan como puentes y autorizan el tipo de paso propuesto en el argumento. (2003, p.134)
- [G4] Las garantías se pueden expresar escuetamente como “Si D, entonces C”, o de forma más explícita y perspicua, como “Datos como D permiten sacar conclusiones como C”. (2003, p.134)
- [G5] Las garantías son cánones o estándares prácticos que sirven para juzgar los méritos de los argumentos. (2003, p.134)
- [G6] Un argumento apela explícitamente a los datos y a la tesis, mientras que la garantía es secundaria y explicativa. (2003, p.136)
- [G7] El argumento apela explícitamente a los datos e implícitamente a la garantía. (2003, p.136)
- [G8] Las garantías son generales y avalan la validez de todos los argumentos del mismo tipo. (2003, p.136)
- [G9] La fuerza de un argumento depende del tipo de garantía involucrada (2003, pp.136-137)
- [G10] Algunas garantías solo permiten extraer la conclusión de los datos de manera



tentativa o sujeta a condiciones, excepciones o salvedades. (2003, p.137)

La generalidad de la garantía, establecida en [G3] y [G8], deja claro que la garantía de un argumento no puede ser su condicional asociado, que por lo demás no justifica, como requiere [G1], ni explica, como exige [G6], el paso de las premisas a la conclusión. Aunque “Si *D*, entonces *C*”, en [G4], puede ser ambiguo, la segunda y más cuidadosa formulación deja claro que la garantía es más bien una generalización del condicional asociado. En el caso del argumento de la vidente, debemos pensar en una garantía como “Si una vidente predice algo, es probable que suceda”. Además, la segunda formulación pone de manifiesto que la garantía permite un determinado tipo de acción en circunstancias particulares, y que por tanto es una regla, en el preciso sentido presupuesto en la distinción entre teoría generalistas y teorías particularistas. Toulmin (2003, p.91) ofrece “por mor de la claridad” varias fórmulas para la garantía:

- Datos como *D* dan derecho a sacar conclusiones, o hacer afirmaciones, como *C*;
- Dados los datos *D*, se puede dar por sentado que *C*.

Como expresión canónica de un argumento con garantía explícita, adoptaré la fórmula *premisas por tanto conclusión porque garantía*, lo que en el caso del argumento de la vidente da:

- (A7) Mhoni Vidente ha predicho que en octubre o noviembre aparecerá otro virus mortal en la India o África; por tanto, en octubre o noviembre aparecerá otro virus mortal en la India o África, porque si una vidente tan fiable como Mhoni predice algo, es probable que suceda.

Se pueden concebir distintas garantías para el argumento de la vidente, más o menos generales, entre otras:

- Si alguien que hasta ahora ha solido acertar en sus predicciones predice algo, es probable que suceda.
- Si una vidente tan fiable como Mhoni predice algo, es probable que suceda.
- Si una vidente que ha acertado muchas veces predice algo, es probable que suceda.
- Si una vidente fiable predice algo, es probable que suceda.
- Si una vidente predice algo, es probable que suceda.

En general, diríamos que, cuando el argumento no es defectuoso y los datos sustentan, en mayor o menor medida, la conclusión, la garantía específica por qué y cómo lo hacen. Así, los datos y las garantías desempeñan funciones diferentes. Los datos sirven para responder a la pregunta “¿En qué te basas?”, dirigida a quien acaba de hacer una aserción, y la garantía para responder a la pregunta “¿Qué tiene que ver una cosa con otra?”, dirigida a esa misma persona después de que haya respondido a la primera pregunta. Esa diferencia funcional explicaría también por qué, con frecuencia, los datos se hacen explícitos mientras que la garantía queda implícita.

Con la garantía aparecen nuevas formas de contraargumentar. Además de alegar que alguna de las premisas del argumento no es verdadera, se puede aducir que la garantía no es una regla válida, como exige [G8]. En Marraud (2017) se denomina “recusaciones de principio” a los contraargumentos correspondientes.

La primera cuestión que surge es si la garantía es una parte del argumento o no. Según la discusión precedente del modelo premisas-conclusión, por “parte de un argumento” puede entenderse bien información que determina la identidad del argumento, bien información relevante para su evaluación. Aunque [G5] y [G9] dejan claro que se necesita la garantía para determinar la calidad lógica de un argumento, dado que conforme a [G2] las garantías son reglas, y no enunciados de hechos, la adhesión al principio atomista no obliga a incluirla entre las partes de un argumento. Así las



cosas, el modelo simplificado de Toulmin es compatible con el atomismo. No obstante, el principio atomista tampoco obliga a limitar las partes de un argumento a la conclusión y las consideraciones aducidas para sustentarla. Sea como fuere, la discusión de si las garantías son partes del argumento o no es independiente del pleito entre el atomismo y el holismo.

Toulmin parece mantener que en cualquier argumento hay una garantía implícita, como se desprendería de [G7], y si fuera así, Toulmin sería generalista. En los pasajes siguientes Toulmin hace depender la posibilidad de argumentar de la aceptación previa de reglas generales o garantías.

Cuando examinamos la noción de datos, nos damos cuenta de que para construir un argumento efectivo es necesario decidir de antemano con qué hechos estamos dispuestos a comprometernos, por lo menos a efectos de ese argumento. Lo que vale para los hechos particulares que sirven como ingredientes del argumento, vale también para los procedimientos generales de los que dependemos para argumentar. Solo podemos construir un argumento efectivo si ya sabemos en qué formas generales de argumentar vamos a confiar, y vamos a usar, en este caso particular. (Toulmin *et al.*, 1984, p.48)

[...] a menos que, en cualquier dominio particular de la argumentación, estemos dispuestos a trabajar con garantías de algún tipo, en ese dominio será imposible someter los argumentos a una evaluación racional. Los datos que citamos si se cuestiona una aserción dependen de las garantías con las que estamos dispuestos a operar en ese campo, y las garantías con las que nos comprometemos están implícitas en los pasos particulares de los datos a la conclusión que estamos dispuestos a dar y a admitir. (Toulmin, 2003, p.93)

Esto favorece una interpretación de [G7] conforme a la cual, cuando alguien argumenta que

- (A8) Mhoni Vidente ha predicho que en octubre o noviembre aparecerá otro virus mortal en la India o África; por tanto, en octubre

o noviembre aparecerá otro virus mortal en la India o África.

Apela implícitamente a una determinada garantía, que por tanto “ya está ahí”. Por ello (A7):

- (A7) Mhoni Vidente ha predicho que en octubre o noviembre aparecerá otro virus mortal en la India o África; por tanto, en octubre o noviembre aparecerá otro virus mortal en la India o África, porque si una vidente tan fiable como Mhoni predice algo, es probable que suceda.

Sería un argumento distinto de

- (A9) Mhoni Vidente ha predicho que en octubre o noviembre aparecerá otro virus mortal en la India o África; por tanto, en octubre o noviembre aparecerá otro virus mortal en la India o África, porque si alguien que hasta ahora ha solido acertar en sus predicciones predice algo, es probable que suceda.

Por su parte, (A8) ería una especie de argumento incompleto o truncado. En un pasaje de *An Introduction to Reasoning* Toulmin parece suscribir explícitamente este diagnóstico de (A8).

El arte de la medicina clínica no se reduce tan fácilmente a fórmulas como el negocio de la ingeniería civil. Desde su posición junto a la cama de un paciente enfermo, el médico puede detectar signos o indicios mínimos que puede usar justificadamente como pistas de cuál es el problema del paciente. Sin embargo, el médico puede no ser capaz de relacionar el significado de esos pequeños signos con algún principio general de un tipo que pudiera figurar en un manual o libro de texto médico. En tal situación, no será raro que el médico diga: “Según mi experiencia, esa palidez alrededor de las sienes *puede* indicar algún tipo de infección vírica, y en un caso como este, me inclino a pensar que así es”. Puede que el médico no sea capaz de explicar exactamente a qué “tipo” de palidez y a qué “tipo”



de casos se refiere; en este sentido, por tanto, *puede que el argumento esté incompleto*. (Toulmin *et al.*, 1984, p.55; las cursivas son mías)

Si el argumento está incompleto porque el médico no es capaz de identificar la garantía, parece que esta es una parte de aquel. Hay que recordar, además, que en la sección “Los elementos de cualquier argumento” se identifican “cuatro elementos que pueden encontrarse en todo argumento completamente explícito”: tesis, datos, garantía y respaldo (Toulmin *et al.*, 1984, p.25).

Algunos entienden el modelo de Toulmin como una variante del modelo premisas-conclusión que diferencia distintos tipos de premisas por la función que desempeñan en un argumento.¹² Datos y garantías serían dos tipos de premisas con funciones distintas. Se ha alegado en contra de la idea de que la garantía es una premisa —y por tanto una parte del argumento— que si se mantiene que cualquier conjunto de premisas debe incluir una que conecte a las demás premisas con la conclusión se desemboca en un regreso al infinito. En efecto, a partir de “A por tanto C” se pasa a “A y Si A entonces C; por tanto C”, y ahí a “A, Si A entonces C, y Si A y si A entonces C, entonces C; por tanto C”, y así sucesivamente. No obstante, este argumento no me parece concluyente, porque considerar la garantía como un tipo especial de premisa no borra la distinción entre datos y garantías, y por consiguiente la asunción de que falta una premisa que conecte los datos con la conclusión no lleva a un regreso.

¹² “Desde la antigüedad, los argumentos se han considerado como estructuras que consisten en premisas y una conclusión que se deriva de las premisas. La bondad de un argumento depende de la naturaleza del vínculo entre las premisas y la conclusión que deben cumplir las normas formales. Toulmin (1958) amplió la estructura aristotélica de los argumentos para añadir las garantías y los datos como dos tipos diferentes de premisas. Las garantías representan la conexión entre las pruebas y la conclusión. Los argumentos son “buenos” si las premisas están fundamentadas y si la conclusión se puede sacar de las premisas según las reglas formales (Schwarz y Glassner, 2003, p.229). Véase también la cita de Finocchiaro ya citado en este artículo.

En este punto de la discusión, lo que se puede afirmar del modelo simplificado de Toulmin es:

- [TS1] es tripartito, y clasifica las partes de un argumento en datos, tesis y garantía;
- [TS2] es compatible con el atomismo; y
- [TS3] es generalista porque hace depender la posibilidad de argumentar de la provisión de reglas generales o principios.

Garantías y complejidad

La interpretación de la garantía como una parte del argumento no encaja del todo con las ideas de que las garantías son [G4] estándares prácticos de evaluación, y de que [G5] son secundarias (*incidental*). Otra razón para no considerar la garantía como parte del argumento es la comparación de un argumento con un guiso (Toulmin *et al.*, 1984, p.47). Los datos serían ingredientes y la garantía, la receta utilizada para combinar esos ingredientes en un argumento. Obviamente no diríamos que la receta es parte del plato. En esta sección esbozaré una interpretación del modelo simplificado de Toulmin en la que la garantía no es una parte del argumento.

Según [G9], la fuerza de un argumento depende de su garantía, y parece entonces que no se puede evaluar la fuerza de un argumento sin una garantía explícita. Esta es una razón para creer que la identidad de un argumento no se determina solo por sus premisas y su conclusión, sino también por el modo cómo estas lleven a su conclusión. Pero podría replicarse que las garantías no son necesarias para identificar un argumento, sino solo para evaluarlo. Esta interpretación encaja con la idea de que las garantías son estándares prácticos de evaluación, formulada en [G4], y es compatible con el principio atomista, porque las garantías son reglas y no consideraciones fácticas.

Hay que distinguir la tesis atomista de que la garantía es una parte implícita del argumento de la tesis generalista de que quien argumenta presupone una garantía que conecta las premisas con la



conclusión. En el primer caso, quien usa (A8) está comprometido con el principio de que si alguien que ha acertado en sus predicciones predice algo, es probable que suceda (o con algún otro principio particular que desempeñe el mismo cometido). En el segundo, quien usa (A8) solo está comprometido con la tesis de que existe alguna regla general que permite inferir la aparición, en octubre o noviembre, de otro virus mortal en la India o África, según la predicción de Mhoni Vidente.

Un ejemplo ayudará a comprender las diferencias entre las dos lecturas del modelo simplificado de Toulmin. Imaginemos el siguiente diálogo.

A: Puesto que quieres un mundo más justo para todas las personas, sea cual sea su especie, debes hacerte vegano.

B: ¿Tú crees que el hecho de que yo me haga vegano mejorará significativamente la suerte de las personas no humanas?

A: No es por eso, sino por responsabilidad personal.

Para quien considere que la garantía es parte del argumento, en su primera intervención el proponente ofrece un argumento incompleto o truncado:

- (A10) Quieres un mundo más justo para todas las personas, sea cual sea su especie; por tanto, debes hacerte vegano.

En su réplica, el oponente desarrolla así este argumento:

- (A11) Quieres un mundo más justo para todas las personas, sea cual sea su especie; por tanto, debes hacerte vegano, porque es un medio para conseguir un mundo más justo.

En su contrarréplica el proponente aclara en qué argumento estaba pensando:

- (A12) Quieres un mundo más justo para todas las personas, sea cual sea su especie; por tanto, debes hacerte vegano porque debes comportarte de acuerdo con tus convicciones.

Por tanto, para quien considera que la garantía es una parte del argumento, (A11) y (A12) son argumentos distintos. Esos dos argumentos difieren por su fuerza, puesto que se podría alegar que (A12) da una razón de más peso que (A11), ya que el hecho de que yo me haga vegano no cambia mucho las cosas.

Para quien considere que la garantía no es una parte del argumento, el proponente ofrece un argumento completo, (A10), y en (A11) y (A12) se introducen consideraciones pertinentes para su evaluación. En (A11) el oponente explica por qué considera que (A10) es un argumento débil, mientras que en (A12) el proponente intenta mostrar que es más fuerte de lo que piensa el oponente. Esto es, el sentido de (A11) es

- (A11') La razón por la que querer un mundo más justo para todas las personas, sea cual sea su especie, es una razón para hacerse vegano es que hacerse vegano es un medio para conseguirlo.

Y el de (A12)

- (A12') La razón por la que querer un mundo más justo para todas las personas, sea cual sea su especie, es una razón para hacerse vegano es que debes comportarte de acuerdo con tus convicciones.

Pero dos explicaciones distintas de un fenómeno no producen dos fenómenos distintos.

Si la garantía no es parte del argumento, ¿cómo se explica la relación entre (A10), (A11) y (A12)? Para responder a esta pregunta, vamos a comparar la aportación de la garantía con otras operaciones argumentativas. Alguien podría preguntar a propósito de (A8): “¿De dónde te sacas que Mhoni ha predicho una nueva pandemia?”. La respuesta podría ser: “Lo dijo en un video que subió a su canal



de Youtube el 10 de julio”. Esa respuesta daría lugar a un argumento encadenado:

Mhoni dijo en un video que subió a su canal de Youtube el 10 de julio que en octubre o noviembre aparecerá otro virus mortal en la India o África.

Por tanto

Mhoni Vidente ha predicho que en octubre o noviembre aparecerá otro virus mortal en la India o África.

Por tanto

En octubre o noviembre aparecerá otro virus mortal en la India o África.

El papel de “Mhoni dijo en un video que subió a su canal de Youtube el 10 de julio que en octubre o noviembre aparecerá otro virus mortal en la India o África” es justificar la premisa de (A8). Pero no por ello diríamos que ese enunciado está implícito en (A8), que es una parte del argumento (A8), o que (A8) esté incompleto sin ese enunciado. Por el contrario, el enunciado “Mhoni dijo en un video que subió a su canal de Youtube el 10 de julio que en octubre o noviembre aparecerá otro virus mortal en la India o África” es parte de un argumento complejo, del que también forma parte (A8). Hay otras maneras de responder a la pregunta “¿De dónde te sacas que Mhoni ha predicho una nueva pandemia?”. También podría responderse: “Lo he leído en *El Heraldo de México*”. Una respuesta distinta producirá un argumento encadenado o serial distinto, pero no altera la identidad de (A8). Dos personas que usan (A8) y justifican de maneras distintas su premisa, parten del mismo argumento y usan distintos argumentos encadenados.

La garantía de (A8) responde a la pregunta “¿Qué tiene que ver una cosa con otra?”. Si nos guiamos por el análisis del encadenamiento, la garantía no sería una parte de (A8), sino algo adicional. Quien argumenta que aparecerá otro virus mortal en la India o África porque Mhoni Vidente lo ha predicho cree que esa conclusión puede sacarse de ese dato, pero puede ser incapaz de explicarlo, como el

médico de Toulmin, Rieke y Janik. Si es capaz de explicarlo, la respuesta a “¿Qué tiene que ver una cosa con otra?” produce un nuevo argumento, del que (A8) es parte:

Mhoni Vidente ha predicho que en octubre o noviembre aparecerá otro virus mortal en la India o África.

Si una vidente predice algo, es probable que suceda:

Por tanto

En octubre o noviembre aparecerá otro virus mortal en la India o África.

Quien responde a la misma pregunta alegando que si alguien que ha acertado en sus predicciones predice algo, es probable que suceda, construye un argumento distinto, del que (A8) también es parte.

Mhoni Vidente ha predicho que en octubre o noviembre aparecerá otro virus mortal en la India o África.

Si alguien que hasta ahora ha acertado en sus predicciones predice algo, es probable que suceda:

Por tanto

En octubre o noviembre aparecerá otro virus mortal en la India o África.

Modelo de Toulmin: fuerza

El modelo ampliado de Toulmin incorpora los calificadores y las condiciones y excepciones al modelo simplificado de las secciones precedentes. La idea básica del modelo simplificado es que las premisas y la conclusión están conectadas a través de una regla general o garantía. La finalidad de los calificadores,



las condiciones y las excepciones es describir esa relación. Las condiciones son presupuestos generales para la aplicación de una garantía que, cuando no se cumplen, dan lugar a excepciones. Los calificadores, por su parte, son expresiones que indican la fuerza que la garantía confiere al paso de las premisas a la conclusión.

En *The Uses of Argument* (p.93) y más claramente en *An Introduction to Reasoning* (p.96) se distinguen dos motivos por los que un argumento, pese a ser correcto (*sound*), puede no ser concluyente:

- Los datos y la garantía solo sustentan parcial o débilmente la tesis;
- Los datos y la garantía solo sustentan la tesis bajo ciertas condiciones.

En el primer caso, pueden usarse calificadores como “probablemente” para indicarlo y en el segundo, calificadores como “presumiblemente”. Aunque Toulmin relaciona esos dos calificadores con la fuerza del argumento, solo el primero alude a un concepto comparativo, puesto que solo “probablemente” admite grados (“muy presumiblemente” carece de sentido). El segundo calificador se refiere más bien a cuándo se tiene derecho a aseverar la conclusión del argumento: “presumiblemente” indica que se puede aseverar mientras no haya ninguna razón para suponer que se está ante un caso excepcional (Toulmin *et al.*, 1984, p.98). Para indicar que la garantía permite inferir la conclusión de las premisas solo en ausencia de ciertas circunstancias también pueden usarse locuciones como “a menos que” o “siempre y cuando”. La diferencia radica en que al usar “presumiblemente” se indica de forma genérica que la inferencia está sujeta a algunas salvedades, que el uso de “a menos que” o “siempre y cuando” obliga a precisar.

Las excepciones tienen que ver con ideas como argumentación revisable y consecuencia no monótona. Un dato *D* que es una buena razón para una conclusión *C* puede dejar de serlo cuando se considera una excepción *E*. Expresado *logico modo*, podría decirse que el argumento *D por tanto C* es válido y el argumento *D y E por tanto C* no es válido.

La admisión de que los argumentos son revisables es independiente de la idea de que se puede hablar de argumentos más o menos fuertes, más o menos “válidos”, que es lo que expresa la idea de fuerza de los argumentos. Por consiguiente, “presumiblemente” no forma parte de una escala con “ciertamente”, “probablemente”, “posiblemente”, etcétera.

La aplicación de la garantía a un caso particular depende casi siempre de un cúmulo de asunciones, condiciones o presupuestos no explícitos. Esos presupuestos son de carácter fáctico, y en la práctica es imposible enumerarlos de forma exhaustiva antes de encontrarse con las raras excepciones que las sacan a la luz (Toulmin *et al.*, 1984, p.100). A veces hay razones prácticas relacionadas con las características de la audiencia, el marco y el propósito del intercambio, para hacer explícitas algunas de esas condiciones (1984, p.99). Esas razones surgen cuando se sospecha que dichas condiciones podrían no cumplirse en este caso, que es un caso excepcional. Para prevenir confusiones, reservar “excepciones” para referirme a las condiciones explícitas es en tales casos. El diagrama estándar del modelo de Toulmin de un argumento coloca las excepciones debajo del calificador antepuesto a la conclusión, marcándolas con “a menos que”.

Ni las condiciones ni las excepciones son partes del argumento, si por tal entendemos aquellos elementos que determinan la identidad del argumento. Por una parte, no parece que tenga sentido hablar de un conjunto de condiciones establecido de antemano. Por otra, las excepciones varían con el contexto, de manera que el mismo argumento encuentra distintas excepciones en diferentes contextos.

Toulmin deja claro el carácter fáctico de las condiciones y excepciones, que las asemeja a los datos:

Podemos distinguir también dos propósitos para los que puede servir la producción de hechos adicionales: pueden servir como datos adicionales, o pueden ser citados para confirmar o rebatir la aplicabilidad de una garantía. (Toulmin, 2003, p.95)

Las condiciones y excepciones son pues consideraciones fácticas relevantes para criticar y evaluar el argumento y, por tanto, si no son partes de este, el modelo ampliado de Toulmin es holista.

Si las excepciones no son parte del argumento, (A13) y (A14) son el mismo argumento.

- (A13) Mhoni Vidente ha predicho que en octubre o noviembre aparecerá otro virus mortal en la India o África; por tanto, en octubre o noviembre aparecerá otro virus mortal en la India o África, porque si alguien que hasta ahora ha solido acertar en sus predicciones predice algo, es probable que suceda, a menos que Abhigya Anand hayan predicho lo contrario.
- (A14) Mhoni Vidente ha predicho que en octubre o noviembre aparecerá otro virus mortal en la India o África; por tanto, en octubre o noviembre aparecerá otro virus mortal en la India o África, porque si alguien que hasta ahora ha solido acertar en sus predicciones predice algo, es probable que suceda, a menos que Mhoni no sepa nada de astronomía.

Usaríamos (A13) en un contexto en el que hubiera razones para sospechar que Abhigya Anand ha predicho lo contrario y (A14) en un contexto en el que hubiera dudas sobre la cualificación de Mhoni Vidente. No obstante, en los dos casos se presenta la misma razón para creer que en octubre o noviembre aparecerá otro virus mortal en la India o África.¹³

Con las excepciones aparece un tipo de contraargumento, distinto de la objeción y la recusación de principio, llamado “recusación por excepción” (Marraud 2017), y que consiste en argumentar que, aun cuando el argumento apela a una regla general válida, la regla no es aplicable en ese caso particular

¹³ Si las condiciones fueran partes del argumento, (A13) y (A14) serían argumentos distintos. Esta multiplicación de los argumentos recuerda a la acusación de Ralf Bader (2016, pp.23-27) de que el atomismo multiplica las razones sin necesidad.

porque concurre alguna circunstancia excepcional. El efecto es parecido al de una recusación de principio, puesto que bloquea el paso de las premisas a la conclusión.

Toulmin explica que una consideración es un dato o una condición dependiendo de si se tiene por normal o por excepcional, y que esa es una decisión pragmática. Si los alérgicos a la penicilina son raros, se argumenta que:

- (A15) El paciente tiene una infección del tracto respiratorio; por tanto, normalmente se le debe tratar con penicilina.

En una situación en la que hubiera más alérgicos a la penicilina, habría que añadir una excepción al argumento:

- (A16) El paciente tiene una infección del tracto respiratorio; por tanto, normalmente se le debe tratar con penicilina, a menos que sea alérgico.

El argumento sigue siendo el mismo y lo que varía es que en (A16) la excepción apunta a una posible recusación por excepción del argumento. Finalmente,

[...] si la situación llega a un punto en el que no se puede establecer con seguridad ninguna presunción permanente como punto de partida, no quedará nada que rebatir. En cambio, *tendremos que trabajar con dos argumentos paralelos* alternativos y aplicar uno u otro en cualquier caso particular, dependiendo de cuál de las condiciones alternativas se dé: “Por un lado, si el paciente no es alérgico, se puede prescribir penicilina de forma segura y eficaz para las infecciones de las vías respiratorias superiores. Por otra parte, en los casos de sensibilidad a la penicilina, debe prescribirse algún otro antibiótico de amplio espectro, como la tetraciclina”.

Es decir, cuando las “excepciones” no son verdaderamente excepcionales, no podemos presentar las conclusiones de nuestros argumentos como “presumiblemente” sólidas, sujetas solo a una po-

sible recusación. En cambio, es mejor que reafirmemos nuestras garantías, explícitamente, como válidas solo a condición de que se cumplan ciertas condiciones específicas. (Toulmin *et al.*, 1984, p.99; las cursivas son mías)

Cuando el número de alérgicos a la penicilina es significativo, la garantía de (A15) y (A16) no es generalmente válida, aunque sujeta a excepciones. Esto es, un número significativo de alérgicos invalida la garantía de esos argumentos y da lugar a una recusación de principio. Lo que procede es cambiar de garantía y de argumento:

- (A17) El paciente tiene una infección del tracto respiratorio y no es alérgico a la penicilina; por tanto, normalmente se le debe tratar con penicilina.

La garantía de (A15) y (A16) es *Si el paciente presenta una infección de las vías respiratorias superiores, normalmente se puede prescribir un tratamiento con penicilina*, y la de (A17) *Si el paciente presenta una infección de las vías respiratorias superiores y no es alérgico a la penicilina, normalmente se puede prescribir un tratamiento con penicilina*. Correlativamente, el paciente no es alérgico a la penicilina es una excepción en (A16) y un dato en (A17).

En suma, la indeterminación de las condiciones de recusación y el carácter contextual de las excepciones hacen que el modelo ampliado de Toulmin, a diferencia del simplificado, sea holista. Podemos resumir así las características del modelo ampliado de Toulmin (siempre dejando a un lado el respaldo):

- [TA1] es tripartito, y clasifica las partes de un argumento en datos, tesis y garantía;
- [TA2] es holista por la presencia de condiciones y excepciones; y
- [TA3] es generalista, y hace depender la posibilidad de argumentar de la provisión de reglas generales o principios.

La fuerza de los argumentos en el modelo de Toulmin

La noción de fuerza de un argumento está poco desarrollada en los escritos de Toulmin. Sabemos que la fuerza de un argumento está estrechamente relacionada con su garantía: “Las garantías son de diversos tipos y pueden conferir distintos grados de fuerza a las conclusiones que justifican” (Toulmin, 2003, p.93), y que es expresada por los calificadores modales, que hacen “referencia explícita al grado de fuerza que nuestros datos confieren a nuestra tesis en virtud de nuestra garantía” (Toulmin, 2003, p.93). ¿La fuerza de un argumento se refiere a la intensidad del vínculo entre las premisas y la conclusión o a la intensidad del apoyo que las premisas brindan a la conclusión a través de la garantía? En el primer caso, la fuerza de un argumento dependería solo de su garantía, mientras que en el segundo, también dependería de la calidad de los datos. Se pueden encontrar pasajes en *The Uses of Argument* y en *An Introduction to Reasoning* que favorecen las dos interpretaciones.

La cuestión fundamental en cualquier teoría de los argumentos que incorpore el concepto de fuerza es si lo trata como un concepto cualitativo, comparativo o métrico. La posición predominante en teoría de la argumentación (pero no en inteligencia artificial o en teoría de las razones) es que el concepto de fuerza no es metrizable. Como muestra se puede citar a Carl Wellman:

Uno decide si el argumento es válido sopesando los pros y los contras. Bien entendido, este modelo es bueno. No hay que pensar en el pesaje como si consistiera en poner cada razón en una balanza, anotando las cantidades pesadas, para calcular luego la diferencia entre el peso de las razones a favor y las razones en contra. El grado de apoyo no se puede medir de esta manera porque no hay una unidad de fuerza lógica con la que hacer el cálculo. Tampoco hay que pensar que el pesaje se hace en una balanza en la que un platillo están los pros y en el otro los contras.

Esto sugiere un proceso demasiado mecánico, así como la posibilidad de que todos lean el resul-



tado de la misma manera. El pesaje se parece más bien a sopesar el peso relativo de dos objetos poniendo uno en cada mano. Esta forma de pensar en el pesaje destaca el aspecto comparativo y la conclusión de que uno pesa más que otro sin sugerir ningún procedimiento automático que prescinda del juicio individual ni la introducción de unidades de peso. (1971, pp.57-58)

Si el concepto de fuerza de Toulmin fuera cualitativo, se antepondría el adjetivo “fuerte” al comparativo “más fuerte”, asumiendo que se puede estimar la fuerza de un argumento sin traer a colación la fuerza de otros. Primero se determinaría el peso de cada argumento y después se compararían los pesos relativos de unos y otros. La propuesta de Trudy Govier de definir la fuerza de un argumento en términos del número de excepciones distintas a su garantía ejemplifica esta primera posición.

Una razón para contratar a un gerente o irse de vacaciones no es una razón suficiente o una razón convincente para hacerlo. Es una razón para hacerlo, siendo igual todo lo demás. Para reflexionar sobre cuán fuerte es una razón en el caso o contexto que estamos considerando, tenemos que reflexionar sobre cuántas cosas tendrían que ser “iguales” y si lo son en este caso. Una razón fuerte es aquella en la que el rango de excepciones es pequeño. Una razón débil es aquella en la que el rango de excepciones es grande. (1999, p.171)

Sean cuales sean sus méritos, esta no parece la posición de Toulmin quien, como hemos visto, separa la fuerza de las excepciones y dice que la debilidad y la existencia de excepciones son dos razones distintas para no tener un argumento por totalmente concluyente (Toulmin *et al.*, 1984, pp.86 y 96).

La alternativa, respaldada por la cita de Wellman, es mantener que podemos comparar el peso de dos argumentos o grupos de argumentos, sin que eso lleve —ni siquiera en principio— a definir un orden total sobre el conjunto de todos los argumentos. Decir que un argumento es fuerte sería una forma apocopada de concluir que es tan o más

fuerte que los argumentos concurrentes. Cuando la fuerza o peso de los argumentos se entiende así, aparece un nuevo tipo de contraargumento, la refutación (Marraud, 2017). Refutar un argumento es oponerle otro argumento con una conclusión opuesta y un peso igual o mayor. De esta manera, la refutación comporta una ponderación, y la validez de un argumento ya no depende solo de las relaciones entre sus partes, sino también de su comparación con otros argumentos.

Toulmin dice muy poco de la ponderación, que asocia con situaciones en las que es preciso elegir entre garantías que apuntan en direcciones diferentes:

Muchas veces nos encontramos con que tenemos que elegir entre varias maneras diferentes de argumentar, cada una con sus propias garantías, que apuntan en diferentes direcciones. Como se suele decir, tenemos que “sopesar” unos argumentos conflictivos con otros. [...] En casos así, nuestro problema no es encontrar una garantía general fiable, sino elegir entre varias de estas órdenes. (Toulmin *et al.*, 1984, p.66)

Adviértase el entrecomillado de “sopesar”, que va en la línea de la cita anterior de Wellman. Toulmin no da una descripción del procedimiento de ponderación, y se limita a señalar que

En la garantía no hay nada que asegure su autoridad final en un caso particular. Solo podemos elegir yendo detrás de la garantía y mirando en qué se basa su autoridad. En los argumentos legales, por ejemplo, hay que mostrar qué tipo general de respaldo subyace en cada una de las garantías en conflicto. [...] Solo entonces podemos empezar a juzgar cuál de las garantías tiene más peso en ese caso particular. (Toulmin *et al.*, 1984, p.66)

Este pasaje podría aludir a algún tipo de jerarquía de garantías en función de sus respaldos. Pero lo que me interesa ahora no es esclarecer el concepto de fuerza de Toulmin, sino esbozar una versión de su modelo que incorpore un concepto claramente comparativo. Para ello, asumiré que la fuerza se re-



fiere exclusivamente a la intensidad del vínculo entre los datos y la conclusión, y que no tiene en cuenta, por ejemplo, el grado de justificación de las premisas. La observación nos enseña, como sugiere el propio Toulmin al separar la corrección y la fuerza, que solo comparamos la fuerza de dos argumentos cuando sus premisas son simultáneamente aceptables y brindan algún apoyo a sus conclusiones.

Si la fuerza de un argumento dependiera únicamente de su garantía, sería posible asignar fuerzas o pesos a los argumentos sin considerar la fuerza o el peso de otros argumentos. Por tanto, asumo que el peso de un argumento depende de algún otro factor, como los modificadores de Ralf Bader (2017) y Jonathan Dancy (2004). El holismo de las razones mantiene que estas varían de un contexto a otro. Para explicar esa variación, Bader y Dancy distinguen tres papeles que una consideración puede desempeñar en la constitución de una razón, o tres formas de relevancia, como dice Dancy. Una consideración puede favorecer una tesis, hacer o impedir que otra consideración lo haga, o puede aumentar o disminuir la intensidad del apoyo que una consideración presta a otra (Dancy, 2004, p.42). Bader las denomina, respectivamente, “fuente” o “fundamento”, “condiciones” y “modificadores” de una razón. Bader usa las palabras *ground* y *source* para las consideraciones que desempeñan el primero de estos roles, y la primera de ellas es usada por Toulmin, junto con *data*, para referirse a los datos. Bader da dos definiciones no equivalentes de la fuente o fundamento de una razón:

[...] “aquello que hace que algo sea una razón —la fuente de la razón”,

[...] “la fuente o fundamento de la razón debe identificarse con la consideración que constituye la razón”. (2016, pp.27 y 31)

Pasando de las razones a los argumentos, en el modelo de Toulmin la fuente o fundamento en el primer sentido corresponde a la garantía, mientras que en el segundo, a los datos. Bader no es consciente

de esta ambigüedad y usa “fuente” y “fundamento” principalmente en el segundo sentido.

Las condiciones de una razón son circunstancias de las que depende que una consideración sea una razón para algo. Hay dos tipos de condiciones: habilitantes e inhabilitantes. Si se satisfacen las condiciones, que pueden consistir en la presencia de condiciones habilitantes o en la ausencia de condiciones inhabilitantes, la fuente proporciona una razón para la tesis; en caso contrario no lo hacen. Las condiciones de Bader están estrechamente relacionadas con las condiciones y excepciones del modelo de Toulmin. Hay, sin embargo, una diferencia esencial, puesto que para Toulmin las condiciones se refieren a la aplicación de un principio general a un caso particular, y en el caso de Bader no. Esto es importante cuando se piensa en construir una versión particularista del modelo de argumento de Toulmin.

Finalmente, los modificadores son consideraciones que afectan al peso de una razón para algo, sin ser razones por sí mismas para ese algo. Hay dos tipos de modificadores: intensificadores y atenuantes. Según la explicación de Bader, los intensificadores aumentan el peso de una razón, mientras que los atenuantes lo disminuyen.

Con una estructura económica como la del México de principios del siglo XXI, dominada por el sector informal, la dualidad del sistema de atención sanitaria [...] (es) socialmente injusta. [...] al inicio de la década de 2000, la proporción del gasto público en salud para la población asegurada era más del doble en comparación con la destinada a la población no asegurada, aunque hay que reconocer que ese desequilibrio se ha atenuado con la implantación, en 2004, del Sistema de Protección Social de la Salud. (Flamand y Moreno, 2014)

Flamand y Moreno Jaimes argumentan que con una estructura económica como la del México de principios del siglo XXI, dominada por el sector informal, la dualidad del sistema de atención sanitaria es socialmente injusta. La razón aducida para sustentar su tesis es que, al inicio de la década de



2000, la proporción del gasto público en salud para la población asegurada era más del doble que la destinada a la población no asegurada.

- (A18) Al inicio de la década de 2000, la proporción del gasto público en salud en México para la población asegurada era más del doble que la destinada a la población no asegurada; por tanto, con una estructura económica como la del México de principios del siglo XXI, dominada por el sector informal, la dualidad del sistema de atención sanitaria es socialmente injusta.

A continuación, admiten que ese desequilibrio se ha atenuado con la implantación, en 2004, del Sistema de Protección Social de la Salud, una consideración que no invalida (A18) aunque lo debilita. Que el desequilibrio se haya reducido no es por sí mismo una razón para creer que el sistema sanitario mexicano sea justo o injusto, así que esa consideración funciona como un modificador atenuante.

¿Qué quiere decir que un modificador aumenta o disminuye el peso de una razón, y por tanto la fuerza del argumento correspondiente? La explicación de Bader es que los intensificadores multiplican el peso de una razón por un número mayor que 1 y los atenuantes lo hacen por un número menor que 1 (2016, p.39). Su explicación presupone un concepto métrico de fuerza, y carece de sentido cuando se maneja un concepto comparativo, y se adopta como básico el concepto de *más o menos fuerte que*.

Otra explicación sería que la adición de un modificador genera un nuevo argumento, con un peso mayor o menor que el del original. Esta explicación convertiría a los modificadores en partes del argumento, puesto que solo el modificador diferenciaría a un argumento del otro. En este sentido, Bader habla de una razón no modificada y de una razón modificada, y les asigna pesos distintos (2016, p.40). Según esta explicación, (A18) sería más fuerte que (A19):

- (A19) Al inicio de la década de 2000, la proporción del gasto público en salud en México

para la población asegurada era más del doble que la destinada a la población no asegurada, aunque ese desequilibrio se ha atenuado con la implantación, en 2004, del Sistema de Protección Social de la Salud; por tanto, con una estructura económica como la del México de principios del siglo XXI, dominada por el sector informal, la dualidad del sistema de atención sanitaria es socialmente injusta.

Esta explicación y la distinción de Bader de una razón modificada y una razón no modificada son erróneas. Si nos tomamos en serio el holismo, los argumentos deben ser evaluados en su contexto. Hay que tener cuidado de distinguir los hechos que refuerzan una razón de los enunciados que expresan esos hechos. Es el hecho de que el desequilibrio entre el gasto público en salud para la población asegurada y la no asegurada lo que hace que aumente el peso de (A18), no la adición del enunciado “ese desequilibrio se ha atenuado con la implantación, en 2004, del Sistema de Protección Social de la Salud”. En un contexto en el que ese desequilibrio se ha atenuado, (A18) y (A19) tienen la misma fuerza, y en un contexto en el que no, la comparación carece de sentido.

Mi hipótesis es que los modificadores vienen a cuento cuando se compara, implícita o explícitamente, la fuerza de dos argumentos, y que el “aumento del peso” debe entenderse en ese contexto. Dicho de otro modo, un modificador es una respuesta a una refutación, actual o potencial.

Dados dos argumentos *A por tanto C* y *B por tanto no C*, un intensificador de *A por tanto C* es una consideración que sin ser por sí misma una razón para *C*, lleva a atribuir más peso a ese argumento que al argumento *B por tanto no C*.

Dados dos argumentos *A por tanto C* y *B por tanto no C*, un atenuante de *A por tanto C* es una consideración que sin ser por sí misma una razón para *C*, lleva a atribuir menos peso a ese argumento que al argumento *B por tanto no C*.



Esta manera de entender los modificadores los conecta con lo que Lord y Maguire (2016, pp.18-19) denominan la “hipótesis de las razones de orden superior”. Sin entrar en detalles, y aplicada a la teoría de los argumentos, la idea es que un argumento tiene más fuerza que otro si hay un argumento sólido que permite concluirlo; esto es,

A es más fuerte que A' si hay un (meta)argumento válido que concluye que A es más fuerte que A' y en el contexto en el que se está evaluado se dan las circunstancias necesarias para sacar su conclusión.

Un intensificador permite argumentar que un argumento es más fuerte que otro en un determinado contexto y un atenuante que es más débil. Otras formas de metaargumentación ponderativa son menos contextuales. Por ejemplo, alguien podría argumentar que en general los argumentos que apelan a valores son más fuertes que los argumentos que apelan a las consecuencias de una acción (que es lo que expresa el dicho *el fin no justifica los medios*).¹⁴

Particularismo

En la sección anterior se ha mostrado cómo definir la fuerza de un argumento sin presuponer los conceptos de garantía y respaldo. Asimismo, se ha sugerido que, inspirándose en el holismo de las razones de Bader, es posible hacer lo propio con las condiciones y excepciones. Eso prepara el terreno para una reformulación particularista del modelo de Toulmin.

Las garantías, según se ha expuesto, son reglas generales o principios que responden a la pregunta, referida a una secuencia premisas-conclusión, “¿Qué tiene que ver una cosa con otra?”. Una teoría particularista de los argumentos debe mostrar que se responde esa pregunta sin apelar a una regla general. Eso no exige negar la existencia de reglas generales que permitan pasar de las premisas a la

conclusión, sino tan solo negar que sean esenciales para argumentar.

La analogía es un mecanismo del tipo requerido, puesto que para justificar el paso de las premisas a la conclusión se puede y se suele recurrir a una comparación con otros argumentos. Por “analogía argumentativa” entiendo lo siguiente:

Dos argumentos *A por tanto B* y *C por tanto D* son análogos si y solo si la relación A-B es como la relación C-D.

Si dos argumentos son análogos, la relación entre las premisas y la conclusión en uno y otro es parecida. Conviene recordar que la relación entre las premisas y la conclusión no tiene por qué ser una relación intrínseca binaria entre ellas —algo que asumen los modelos tradicionales premisas-conclusión, pero no otros modelos de argumento, como hemos visto.¹⁵ Si dos argumentos son análogos, se puede argumentar que si uno de ellos es válido (o inválido) el otro también lo es. Por eso dicen Woods y Hudak que los argumentos por analogía son argumentos acerca de argumentos, metaargumentos (1989, p.127).

La semejanza de relación permite responder a la pregunta “¿Qué tiene que ver una cosa con otra?” referida a un argumento mostrando un argumento análogo. Si se pregunta por qué tendríamos que creer que aparecerá un virus mortal en la India o en África porque Mhoni Vidente lo ha afirmado, la respuesta sería: “Por la misma razón por la que si Gene Munster piensa que las acciones de Apple tienen que subir, puedes creerle”.¹⁶ Esto es, que (A8) es análogo a

- (A8') Gene Munster ha predicho que las acciones de Apple tienen que subir; por tanto, las acciones de Apple van a subir.

¹⁴ La existencia de una premisa que expresa un principio de ponderación permite presentarlo como una opinión ampliamente compartida, pero no comporta que lo sea, y mucho menos que sea válido.

¹⁵ Una relación intrínseca binaria es una relación que dos cosas mantienen en virtud de cómo son y cómo se relacionan entre sí, con independencia de cómo se relacionen con otras cosas y cómo sean las demás cosas.

¹⁶ Gene Munster es un gurú tecnológico de Wall Street y cofundador de Loup Ventures.



Tales comparaciones de dos argumentos particulares no involucran ningún principio general. Claro está que para el generalista la analogía es un medio de llamar la atención sobre la garantía no explicitada del *analogans*, que lo sería también, *mutatis mutandis*, del *analogandum*. Por mi parte, creo que es justamente al revés: el sentido de la semejanza de razones o argumentos es anterior a la construcción de reglas generales o principios de inferencia. Dos argumentos no son análogos por ser argumentos de autoridad, sino que son argumentos de autoridad por ser análogos.

Conclusión

Un modelo de argumento es una especificación de las partes de un argumento y su disposición. He distinguido las partes de un argumento, que son aquellos elementos que diferencian un argumento de otro, y las asunciones de un argumento, que son aquellas consideraciones pertinentes para su evaluación. Eso permite adaptar a la teoría de los argumentos las categorías de atomismo y holismo:

El holismo es la tesis de que la calidad lógica de un argumento depende de asunciones que no son partes del argumento, y el atomismo la tesis de que las partes del argumento y su disposición determinan completamente sus propiedades lógicas.

En las teorías holistas, la evaluación lógica de los argumentos es contextual, mientras que en las teorías atomistas parte de una descontextualización previa. Levi (1995), entre otros, considera que esa descontextualización es propia del análisis lógico, mientras que Wenzel prefiere decir que “la evaluación lógica requiere la resituación de un argumento en un contexto en el que pueda ser valorado con respecto a la forma, sustancia y función” (2006, p.20). Si he tenido éxito, he mostrado que la descontextualización de la evaluación lógica depende de determinados supuestos y solo es característica de algunas teorías de los argumentos.

La cuestión de si el paso de las premisas a la conclusión se efectúa siempre aplicando alguna regla general o principio diferencia a las teorías generalistas de las teorías particularistas de los argumentos.

El generalismo es la tesis de que argumentar comporta invocar reglas generales que especifican qué tipo de conclusiones se pueden extraer de qué tipo de datos, mientras que el particularismo es la tesis de que se puede argumentar sin apelar a reglas generales.

Partiendo de esas dos dicotomías he descrito una teoría de los argumentos para cada una de las cuatro combinaciones posibles, conforme al cuadro siguiente.

Modelo	Atomista/holista	Generalista/particularista	Partes/Otras asunciones
Premisas-conclusión	Atomista	Particularista	Premisas-conclusión/-
Toulmin simplificado	Atomista	Generalista	Premisas-conclusión-garantía/-
Toulmin ampliado	Holista	Generalista	Premisas-conclusión-garantía/ condiciones
Toulmin modificado	Holista	Particularista	Premisas-conclusión /condicio- nes, modificadores



Una vez que se cuenta con una primera clasificación, los siguientes objetivos deberían ser perfeccionarla y estudiar las ventajas e inconvenientes de cada tipo de teoría de los argumentos. Mi exposición deja claro que mis simpatías están con el holismo y el particularismo, y en ella pueden encontrarse

algunas razones que justifican esa inclinación. La mejora de esta clasificación cuatripartita habría de venir del intento de categorizar dentro de esa clasificación las teorías de los argumentos existentes. Esa empresa revelará con toda seguridad las limitaciones de la clasificación propuesta.

Referencias

- Bader, R. (2016). Conditions, Modifiers and Holism, en E. Lord & B Maguire, (eds.) *Weighing Reasons*. Oxford: Oxford University Press, 27-55.
- Brandom, R. (2000). *La articulación de las razones. Una introducción al inferencialismo*. Madrid: Siglo XXI.
- Dancy, J. (2004). *Ethics without Principles*. Oxford: Oxford University Press.
- Ducrot, O. (1998). Los modificadores desrealizantes. *Signo y seña* 9, 45-72. C. García González y A. Barbieri (trads.) Les modificateurs déréalisans, *Journal of Pragmatics* 24, 1995, 145-165.
- Dutilh Novaes, C. (2021). Argument and Argumentation, en Edward N. Zalta (ed.) *The Stanford Encyclopedia of Philosophy* <https://plato.stanford.edu/archives/fall2021/entries/argument/>
- El Heraldo de México* (2020, 9 de julio). "Se avecina una nueva pandemia": Mhoni Vidente presagia APARICIÓN de nuevo VIRUS en 2020.
- Fernández, A. (2020, 23 de julio). Pimiento, calabacín y berenjena ocupan el trono del tomate. *La voz de Almería*.
- Finocchiaro, M.A. (2013). *Meta-argumentation. An Approach to Logic and Argumentation Theory*. Londres: College Publications.
- Flamand, L. & Moreno Jaimes, C. (2014). *Seguro popular y federalismo en México: un análisis de política pública*, cap. III. México: CIDE.
- Govier, T. (1999). Reasoning with pros and cons: conductive argument reconsidered. En T. Govier, *The Philosophy of Argument*. Newport News, VA: Vale Press, 155-180.
- Harman, G. (2002). Internal Critique: a Logic is Not a Theory of Reasoning and Theory of Reasoning is Not a Logic, en R.H. Johnson, H.J. Ohlbach, Dov M. Gabbay & John Woods (eds.) *Handbook of the Logic of Argument and Inference: the Turn Towards the Practical*. Amsterdam: Elsevier, 171-186.
- Johnson, R.H. (2000). *Manifest Rationality. A Pragmatic theory of Argument*. Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum.
- La Nación* (2009, 15 de enero). Derechos Humanos. Un testigo afirmó que López fue asesinado.
- Lamond, G. (2005). Do Precedents Create Rules? *Legal Theory* 11, 1-26.
- Levi, D.S. (1995). The Case of the Missing Premise. *Informal Logic* 17(1), 67-88.
- Lord, E. & Maguire, B. (2016). An Opinionated Guide to the Weight of Reasons, en E. Lord and B. Maguire (eds.) *Weighing Reasons*. Oxford: Oxford University Press, 3-24.
- Marraud, H. (2017). De las siete maneras de contraargumentar. *Quadripartita Ratio: Revista de Retórica y Argumentación* 2(4), 52-57.
- (2018). Arguments from Ostension. *Argumentation* 32, 309-327. DOI 10.1007/s10503-017-9435-9
- Scanlon, T. (2004). Reasons: a puzzling duality? en J. Wallace, P. Pettit, S. Scheffler y M. Smith (eds.) *Reason and value: Themes from the moral philosophy of Joseph Raz*. Oxford: Oxford University Press, 231-246.



- Schwarz, B.B. y Glassner, A. (2003). The blind and the paralytic: supporting argumentation in everyday and scientific issues, en J. Andriessen, M. Baker y D. Suthers (eds.) *Arguing to Learn. Confronting Cognitions in Computer-Supported Collaborative Learning Environments*. Dordrecht: Springer, 227-260.
- Sellars, W. (1953). Inference and Meaning. *Mind* 62(247), 313-338.
- Toulmin, S.E. (2003 [1958]). *The Uses of Argument*. New York: Cambridge University Press. M. Morrás y V. Pineda (trads.) *Los usos de la argumentación*. Barcelona: Península 2007.
- Toulmin, S.E., Rieke, R. & Janik, A. (1984). *An Introduction to Reasoning*. New York: McMillan. José Gascón (trad.) *Una introducción al razonamiento*. Lima: Palestra, 2018.
- Wellman, C. (1971). *Challenge and Response. Justification in Ethics*. Carbondale y Edwardsville: Southern Illinois University Press.
- Wenzel, J. (2006): Three Perspectives on Argument. Rhetoric, Dialectic, Logic, en R. Trapp & J.H. Schuetz, *Perspectives on Argumentation: Essays in Honor of Wayne Brockriede*. Nueva York: Idebate Press, 9-26.
- Woods, J. y Hudak, B. (1989). By Parity of Reasoning. *Informal Logic* IX(3) 125-139.

