

Ana Luisa Pino

## EL CONCEPTO DE AUDITORIO UNIVERSAL EN LA TEORÍA DE LA ARGUMENTACIÓN DE PERELMAN

### RESUMEN

El estudio de las teorías de la argumentación constituye uno de los elementos indispensables en la comprensión de las bases teóricas de la argumentación jurídica. Chaim Perelman, desarrolla la *teoría de la argumentación retórica* que se diferencia de otros tipos de argumentación por estar centrada en el concepto de *auditorio universal*, que para el autor constituye uno de los presupuestos de la argumentación. El *auditorio* es concebido como construcción del orador quien debe adaptarse al auditorio para *persuadir* o *convencer*. A pesar de las críticas respecto de la ambigüedad del concepto de auditorio universal, es posible extraer conclusiones importantes de la teoría de Perelman. Así, desde la perspectiva jurídica, el orador, el auditorio, el diálogo, la adhesión, son concepciones en cuya virtud, una norma (o regla) puede ser susceptible de generalización si todos están de acuerdo con ella o sus premisas.

Palabras claves: argumentación jurídica, auditorio, orador.

### ABSTRACT

The study of argumentation theories constitutes a fundamental step towards the understanding of the theoretical basis of legal argumentation. Chaim Perelman's *rethorical argumentation theory* differs from other theories in the sense that it focus on a *universal audience*, which constitutes one of the assumptions of argumentation.. The *audience* is conceived as constructed

---

\*Universidad de La Serena (Chile), E-mail: [apino@userena.cl](mailto:apino@userena.cl). Trabajo recibido: 15 de mayo del 2007, aceptado: 19 de junio, 2007.

by the speaker who must conform to it in order to *persuade* or *convince*. In spite of the criticisms concerning the ambiguity of the concept of universal audience, it is possible to derive some important conclusions from this work. From the perspective of legal argumentation, the speaker, the audience, the dialog, and adherence are conceptions according to which a norm (or regulation) can be generalized if all agree with it or its premises.

Keywords: Legal Argumentation, Audience and Speaker.

## INTRODUCCION:

Es un hecho reconocido que en la última década el estudio de la argumentación se ha desarrollado hasta convertirse en un campo de estudio independiente, evolución que se ha logrado gracias al impulso interdisciplinario de filósofos, lógicos, analistas del discurso, estudiosos de la comunicación y representantes de otras disciplinas.

La nueva retórica de Chaim Perelman y varias otras contribuciones teóricas, constituyen hoy marcos bastante desarrollados para el estudio de la argumentación. Según Van Eemeren y Rob Grootendorst <sup>1</sup>, el estudio de la argumentación ha estado dominado durante largo tiempo, tanto en Norteamérica como en Europa, por las obras de Toulmin y Perelman, quienes trataron de presentar una alternativa a la lógica formal que fuera más adecuada para analizar la argumentación cotidiana. Ambos lo hicieron tomando como modelo inicial los procedimientos racionales del razonamiento legal.

La obra de Chaim Perelman, *Tratado de la Argumentación: la nueva retórica*, ofrece una construcción de la argumentación desde la perspectiva de quién o ante quién se exponen los argumentos. En tal sentido, la argumentación pasa a ser un proceso interactivo entre el orador y el auditorio, que tiene por finalidad llevar a este último a 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

---

<sup>1</sup> Frans Van Eemeren / Rob Grootendorst, *Argumentación, Comunicación y Falacias: Una perspectiva pragma-dialéctica*, Ediciones Universidad Católica de Chile, Santiago, 2001. Traducción Celso López/ Ana María Vicuña. Capítulo I, p.23.

proposiciones propuestas. Para esta concepción, por lo tanto, lo importante es persuadir al auditorio, que puede ser un auditorio “particular” o “universal”.<sup>2</sup>

Por tanto, la teoría de la argumentación de Perelman se estructura en torno al concepto de *auditorio*. En ese contexto, hemos dividido este análisis en cuatro partes: en primer lugar se expone resumidamente la teoría de la argumentación y sus antecedentes; en segundo lugar, consideramos el concepto de *auditorio* en el Tratado, que lo concibe como construcción del orador, lo que nos llevó a considerar cómo Perelman visualiza la adaptación del orador al auditorio y la distinción entre *persuadir* y *convencer*. La tercera parte de nuestro trabajo la dedicamos a la concepción de *auditorio universal* en la obra de Perelman, con referencia a tipos de auditorio que se distinguen y su encarnación en un auditorio universal y, finalmente, en un cuarto punto nos centramos en las *premisas* y *acuerdos* como presupuestos de la argumentación.

Nuestro objetivo es exponer el concepto de *auditorio* en la obra de Perelman, en tanto presupuesto de su teoría, sin entrar al análisis de la concepción retórica del razonamiento práctico en que el autor sitúa su teoría de la argumentación. Esto, creemos, nos permitirá comprender el carácter procedimental de la argumentación en la medida que las reglas argumentativas que se exponen establecen el cómo del intercambio argumentativo que, en definitiva son las reglas formales a las que ha de someterse.

## I. LA TEORÍA DE LA ARGUMENTACIÓN DE PERELMAN.

Las doctrinas sobre argumentación jurídica, conocidas bajo el nombre genérico de “Teorías de la Argumentación Jurídica”, tienen su origen en la década de los años cincuenta con autores como Perelman y Viehweg, continuando posteriormente con las obras de Alexy, Mac-Cormick, Aarnio y Peczenick. Debemos señalar que no se pretende en este trabajo hacer una

---

<sup>2</sup> Chaim Perelman y L. Olbrechts-Tyteca, *Tratado de la Argumentación: la nueva retórica*, Biblioteca románica hispánica, Editorial GREDOS. Traducción española de Julia Sevilla Muñoz, Madrid 1994.

exposición de la Teoría de la argumentación jurídica sino solo referirnos a la elaboración que hace Chaim Perelman de uno de los presupuestos de la argumentación – que en su concepto es básico –, esto es, es el auditorio.

La teoría elaborada por Perelman en 1958, fue presentada en el texto que lleva como título “*La nouvelle rhétorique. Traite de l’argumentation*”, en que Perelman y Olbrechts-Tyteca postulan una reanudación de la tradición de la antigua retórica. Se apoyan especialmente en Aristóteles, Cicerón y Quintiliano. Su interés sin embargo no es histórico, sino de tipo lógico-sistemático y, por ello según Alexy, se puede renunciar a responder a la pregunta de en qué medida hacen justicia a la antigua tradición.<sup>3</sup>

En términos generales, Perelman trata de mostrar en su Tratado que, además de la comprobación empírica y la deducción lógica, existen otras posibilidades de argumentación y fundamentación racional, como la posibilidad del uso práctico de la razón. La razón práctica queda identificada con la actividad argumentativa, evidenciando su carácter deliberativo y argumentativo.

La teoría de Perelman se centra en la argumentación como función del auditorio, de modo que el concepto básico en ella es el de *auditorio* al que define como “el conjunto de aquellos sobre los que quiere influir el orador por medio de su argumentación”.<sup>4</sup>

La finalidad de toda argumentación, según Perelman, es lograr o fortalecer la adhesión del auditorio y para conseguirlo, el orador debe no sólo conocerlo sino adaptar su discurso al auditorio. Refiriéndose a este aspecto, Andrés Covarrubias en su texto *Introducción a la Retórica Clásica: Una Teoría de la Argumentación Práctica*,<sup>5</sup> resume cómo Perelman desarrolla ciertos requisitos imprescindibles para buscar los medios que hacen posible influir en la opinión del auditorio:

<sup>3</sup> Robert Alexy, *Teoría de la Argumentación Jurídica: La Teoría del Discurso Racional como Teoría de la Fundamentación Jurídica*. Centro de Estudios Constitucionales. Madrid, 1989. Traducción de Manuel Atienza e Isabel Espejo.

<sup>4</sup> Chaim Perelman, *op. cit.* p. 35

<sup>5</sup> Andrés Covarrubias Correa, *Introducción a la Retórica Clásica: Una Teoría de la Argumentación Práctica*. Ediciones Universidad Católica de Chile, Primera edición, Santiago, 2003. Pág. 52.

1. Para persuadir a un auditorio lo primero es conocerlo y para poder determinar el auditorio al que se dirige un orador es necesario conocer las intenciones de éste. Esto implica conocer las tesis que los oyentes manejan de antemano, con qué intensidad otorgan adhesión a tales tesis, etc., de modo que en las tesis más fuertes en lo que respecta a la adhesión, estriba el punto de partida de la argumentación.
2. En cuanto a la adaptación del discurso al auditorio, resulta necesaria si se considera que la misma afirmación puede ser, para un auditorio, un argumento en favor de una tesis del orador, y para otro auditorio, una tesis en contra. Mientras que 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>6</sup>

La argumentación es, por tanto, una función del auditorio. A juicio de Perelman, el fin de una argumentación “no es deducir las consecuencias de ciertas premisas, sino *provocar o aumentar la adhesión de un auditorio de las tesis que se someten a su asentimiento*”<sup>7</sup>

En el prólogo a la edición española del Tratado de la Argumentación perelmaniano, Jesús González Bedoya hace una síntesis de la teoría presentada por Perelman, enfatizando la rehabilitación o redescubrimiento de la retórica por parte de este último, lo que se ha denominado “la nueva retórica”. Señala que para ello, Perelman retoma la distinción aristotélica entre lógica como ciencia de la demostración y dialéctica y retórica como ciencia de lo probable, es decir, de la argumentación. La retórica forma parte, por tanto, de la filosofía, ya que ésta no contiene demostraciones sino argumentaciones; la diferencia entre filosofía y retórica es sólo de grado: mientras que la argumentación retórica va siempre dirigida a un auditorio concreto y particular, al que pretende “persuadir”, la argumentación filosófica

---

<sup>6</sup> Andrés Covarrubias Correa, *op. cit.* Pág. 54

<sup>7</sup> Chaim Perelman, *op. cit.* Pág. 59

se dirige a un auditorio ideal y universal, al que intenta “convencer”. Persuadir y convencer son, pues, las dos finalidades de la argumentación en general que corresponden, respectivamente, a la retórica y a la filosofía. Mientras la persuasión connota la consecución de un resultado práctico, la adopción de una actitud determinada o su puesta en práctica en la acción, el convencimiento no trasciende la esfera mental. La nueva retórica consiste, por tanto, en una teoría de la argumentación, complementaria de la teoría de la demostración objeto de la lógica formal. Mientras la ciencia se basa en la razón teórica, con sus categorías de verdad y evidencia y su método demostrativo, la retórica, la dialéctica y la filosofía se basan en la razón práctica, con sus categorías de lo verosímil y la decisión razonable y su método argumentativo, justificativo.<sup>8</sup>

En tal sentido, Manson<sup>9</sup> se refiere a la teoría de Perelman señalando que las características especiales de la argumentación y los problemas inherentes a su estudio no pueden ser mejor expuestos que contrastando la argumentación con el concepto clásico de demostración y, más particularmente, con la lógica formal, que se limita al examen de los métodos de prueba demostrativos.

Según Perelman, es necesario ampliar la definición de oratoria propuesta por Aristóteles, y plantea que la retórica tiene por objeto el estudio de las técnicas discursivas que tratan de “*provocar y de acrecentar la adhesión de los espíritus a tesis que se presentan para su asentimiento*”.<sup>10</sup> Esto implica, según Covarrubias, que la retórica trata de persuadir *por medio* del discurso y que la adhesión a una tesis puede ser de una *intensidad variable*, lo que es fundamental cuando no se trata de “verdades”, sino de “valores”.<sup>11</sup>

Otro aspecto que diferencia a la retórica de la lógica formal y de las ciencias positivas, es que no se refiere tanto a la “verdad” como a la “adhesión”. Esto último destaca sobre todo el papel central del *auditorio* en el campo propio de la retórica. Perelman, a diferencia de lo que pretende

<sup>8</sup> González Bedoya, Jesús, Prólogo al *Tratado de la Argumentación: la nueva retórica* de Perelman, Pág. 25.

<sup>9</sup> Manuel Manson, *Argumentación, Derecho y Lógica: Introducción Lógico-Filosófica al estudio de la Argumentación Jurídica*. Ediciones Jurídicas Olejnik, Santiago – Chile, 2000. Pp. 27.

<sup>10</sup> Perelman, *op. cit.* Pág. 68

<sup>11</sup> Andrés Covarrubias Correa, *op. cit.* Pág. 31

Aristóteles, no limita este auditorio a las *mayorías*, sino que amplía su concepción hacia los sabios o cualquier otra persona o grupo de personas. Un discurso puede dirigirse a varios auditorios a la vez o sucesivamente, y también a nosotros mismos. De aquí la importancia que el autor da a la noción de “auditorio universal”, lo que implica un apuntar hacia cualquier ser razonable mediante la argumentación retórica. Según Perelman, entonces, la retórica abarca todo el espectro de la argumentación, aspecto que es complementario con el ámbito de la demostración y de la “prueba inferencial”, las que son estudiadas por la lógica formal.

Es posible afirmar entonces que la nueva retórica estudia, “más que los resortes de la elocuencia o la forma de comunicarse oralmente con el auditorio, la estructura de la argumentación, el mecanismo del pensamiento persuasivo, analizando sobre todo textos escritos. Por tanto, el objeto de la nueva retórica al incluir todo tipo de discurso escrito e incluso la deliberación en soliloquio, es mucho más amplio que el de la antigua retórica”.<sup>12</sup>

Según Perelman, la idea de la adhesión y de las personas a las que va dirigido un discurso es esencial en todas las antiguas teorías de la retórica, pero su acercamiento a esta última pretende subrayar el hecho de que toda argumentación se desarrolla en función de un auditorio. Lo que conservamos de la retórica tradicional es la idea de *auditorio*, la que aflora de inmediato en cuanto pensamos en un discurso.<sup>13</sup>

## II. EL CONCEPTO DE AUDITORIO EN LA TEORIA DE PERELMAN.

### a) El auditorio como construcción del orador

Perelman define el auditorio, desde el punto de vista retórico, como el *conjunto de aquellos en quienes el orador quiere influir con su argumentación*.<sup>14</sup> De esta definición se infiere que concibe el auditorio como una *construcción del orador*, por cuanto cada orador piensa, de forma más

---

<sup>12</sup> Jesús González Bedoya, *op. cit.* Pág. 25

<sup>13</sup> Perelman, *op. cit.* p. 38

<sup>14</sup> *Ibidem.*

o menos consciente, en aquellos a los que intenta persuadir y que constituyen el auditorio al que se dirigen sus discursos.

Por consiguiente, el conocimiento, por parte del orador, de aquellos cuya adhesión piensa obtener es, pues, una condición previa a toda argumentación. Para conocer el auditorio se puede tener en cuenta, entre otras, consideraciones sociológicas, como por ejemplo, las *funciones sociales desempeñadas por los oyentes*, porque a menudo éstos adoptan actitudes relacionadas con el papel que se les confía en ciertas instituciones sociales. En tal sentido, Perelman refiere que los teóricos de la retórica clasificaron los *géneros oratorios* según el papel que cumple el auditorio al que se dirige el orador en: *género deliberativo, judicial, epidíctico*, que correspondían respectivamente, según ellos, a auditorios que deliberan, juzgan o sólo disfrutaban como espectador del desarrollo oratorio, todo ello sin tener que pronunciarse acerca del fondo del asunto. Según Perelman, se trata de una distinción puramente práctica cuyos defectos e insuficiencias son manifiestas, pero que tiene sin embargo el mérito de resaltar la importancia que ha de conceder el orador a las funciones del auditorio.

Ahora bien, para Perelman el conocimiento del auditorio no se concibe independientemente del conocimiento relativo a *los medios* susceptibles de influir en él: el problema de la naturaleza del auditorio está vinculado al de su *condicionamiento*, es decir, a factores extrínsecos al auditorio. Así, para poder influir mejor en un auditorio se lo puede condicionar por diversos medios: música, iluminación, tono demagógico, decorado, control teatral.

Vemos entonces que muchas consideraciones de Perelman plantean la pregunta de con qué *medios*, en qué *auditorio* y qué *efectos* pueden lograrse. Así, para poner solamente algunos ejemplos, se ocupa de los efectos del uso de distintos tiempos, de la influencia de la estima del auditorio expresada por el orador, y del efecto de la calificación del argumento del oponente como banal. En ese contexto, la argumentación se entiende técnicamente como un medio para influir en el auditorio. Por ello, Perelman habla de “*condicionamiento del auditorio por el discurso*”.<sup>15</sup>

<sup>15</sup> Perelman, *op. cit.*, Pág. 87

Para Alexy <sup>16</sup>, estas consideraciones que se refieren a los *efectos de los argumentos* pertenecen a una teoría descriptiva, psicológica o psico-sociológica de la argumentación, por lo que la pretensión de Perelman de proceder de forma lógico-analítica debe limitarse al menos en esta medida. Sin embargo, agrega, el concepto de auditorio contiene también la clave para una teoría normativa de la argumentación, dado que el valor de un argumento, en Perelman, se determina de acuerdo con el valor del auditorio al que persuade. Por ello es que en el centro de la teoría perelmaniana, en cuanto teoría normativa de la argumentación, se encuentra la caracterización de un auditorio, al que solo puede persuadirse mediante argumentos racionales. Para Perelman, éste es el *auditorio universal*. Por tanto, la adhesión del auditorio universal es el criterio para la racionalidad y objetividad de la argumentación.

#### b) Adaptación del orador al auditorio

Sin embargo, según Perelman, existe otro condicionamiento que se deriva del propio discurso, de modo que, al final del discurso, el auditorio ya no es exactamente el mismo que al principio. Este acondicionamiento sólo se puede realizar gracias a la continua *adaptación del orador al auditorio*.<sup>17</sup> Esto implica que en la argumentación, lo importante no está en saber lo que el mismo orador considera verdadero o convincente, sino cuál es la opinión de aquellos a quienes va dirigida la argumentación. Al auditorio, en efecto, le corresponde el papel más importante para determinar la calidad de la argumentación y el comportamiento de los oradores. Y en esta materia, señala Perelman, sólo existe una regla: *la adaptación del discurso al auditorio*, cualquiera que sea; pues, el fondo y la forma de ciertos argumentos, que son apropiados para ciertas circunstancias, pueden parecer ridículos en otras.

Por otra parte, el número de oyentes condiciona, en cierta medida, *los procedimientos argumentativos*, y esto independientemente de las consideraciones relativas a *los acuerdos* que sirven de base y que difieren entre sí según los auditorios.

---

<sup>16</sup> Alexy, *op. cit.* Pág. 71

<sup>17</sup> Perelman, *op. cit.* P. 60

Atendida la variedad de los auditorios y sus particularidades, el orador se encuentra frente a dificultades al querer adaptarse a todas ellas. Por ello, el empeño del autor del Tratado es mostrar una técnica argumentativa que se imponga indiferentemente a todos los auditorios o, al menos, a todos los auditorios compuestos por hombre competentes o razonables. A este efecto y en función de una teoría de la argumentación y del papel desempeñado por ciertos auditorios, alude a la distinción entre *persuadir* y *convencer*, que se resume en líneas siguientes.

### c) Persuadir y Convencer

Con el concepto de auditorio se vinculan otras dos importantes distinciones: la que existe entre

*persuadir*

y

*convencer*, o – como señala Alexy - entre argumento eficaz y válido, de manera que existe una interrelación entre eficacia y validez. Así, 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.<sup>18</sup>

Perelman precisa que la eficacia de la argumentación y el hecho de que ejerza una influencia más o menos importante sobre el auditorio, dependen no sólo del efecto de argumentos aislados, sino también del conjunto del discurso, de la interacción entre argumentos y argumentos que vienen espontáneamente a la mente del que escucha el discurso. El efecto del discurso se encuentra muy condicionado por la idea que el auditorio se forma del orador. Así también, el orden de presentación de los argumentos viene determinado por el momento en que el auditorio está mejor dispuesto para acogerlos, y aunque no es posible formular reglas generales a este propósito, en algunas materias y ante auditorios especializados, existe un orden esperado, el que suele estar convencionalmente admitido.<sup>19</sup>

<sup>18</sup> Alexy, *op. cit.* Pág. 88

<sup>19</sup> Chaim Perelman, *La lógica Jurídica y la nueva retórica*, Civitas, Madrid, 1979, pp. 153.

En concepto de Perelman, para aquel que se preocupa por el *resultado*, persuadir es más que convencer, al ser la convicción sólo la primera fase que induce a la acción. Los criterios de esta distinción se basan en la determinación de pretender aislar de un conjunto - de procedimientos, de facultades - ciertos elementos considerados racionales. En tal sentido, el concepto de *convicción*, al parecer estaría fundado en una diferenciación de los medios de prueba o de las facultades que se ponen en juego, y a menudo descansa también en el aislamiento de ciertos datos dados en el seno de un conjunto mucho más complejo.

Perelman se niega a adoptar estas distinciones dentro de un pensamiento vivo, pero reconoce no obstante que nuestro lenguaje utiliza dos nociones, *convencer* y *persuadir*, entre las cuales se estima generalmente que existe un matiz comprensible. Entonces, llama *persuasiva* a la argumentación que sólo pretende servir para un *auditorio particular*, y nomina *convinciente* a la que se supone que obtiene la adhesión de todo ente de razón. El matiz es mínimo y depende, esencialmente, de la idea que el orador se forma de la encarnación de la razón. Por consiguiente, quien busca sólo el acuerdo de un auditorio particular, trata de persuadir; quien se esfuerza por lograr el del auditorio universal, quiere convencer.<sup>20</sup>

Esta distinción que propone Perelman entre persuasión y convicción, evidenciaría el vínculo que a menudo se establece, entre *persuasión* y *acción*, por una parte, y entre *convicción* e *inteligencia*, por otra. Según el autor, es comprensible que el matiz entre los términos convencer y persuadir sea siempre impreciso y que, en la práctica, se suprima, ya que, mientras las fronteras entre la inteligencia y la voluntad, entre la razón y lo irracional pueden constituir un límite preciso, la distinción entre diversos auditorios es mucho más confusa.<sup>21</sup>

Vemos como Perelman vincula los conceptos de convicción y persuasión con el tipo de auditorio y subraya ciertamente que la frontera entre convencer y persuadir, con frecuencia no se puede trazar de una manera

---

<sup>20</sup> Perelman, *op. cit.* pág. 91

<sup>21</sup> Perelman, *op. cit.* pp. 65

Atendida la variedad de los auditorios y sus particularidades, el orador se encuentra frente a dificultades al querer adaptarse a todas ellas. Por ello, el empeño del autor del Tratado es mostrar una técnica argumentativa que se imponga indiferentemente a todos los auditorios o, al menos, a todos los auditorios compuestos por hombre competentes o razonables. A este efecto y en función de una teoría de la argumentación y del papel desempeñado por ciertos auditorios, alude a la distinción entre *persuadir* y *convencer*, que se resume en líneas siguientes.

### c) Persuadir y Convencer

Con el concepto de auditorio se vinculan otras dos importantes distinciones: la que existe entre

*persuadir*

y

*convencer*, o – como señala Alexy - entre argumento eficaz y válido, de manera que existe una interrelación entre eficacia y validez. Así, 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.<sup>18</sup>

Perelman precisa que la eficacia de la argumentación y el hecho de que ejerza una influencia más o menos importante sobre el auditorio, dependen no sólo del efecto de argumentos aislados, sino también del conjunto del discurso, de la interacción entre argumentos y argumentos que vienen espontáneamente a la mente del que escucha el discurso. El efecto del discurso se encuentra muy condicionado por la idea que el auditorio se forma del orador. Así también, el orden de presentación de los argumentos viene determinado por el momento en que el auditorio está mejor dispuesto para acogerlos, y aunque no es posible formular reglas generales a este propósito, en algunas materias y ante auditorios especializados, existe un orden esperado, el que suele estar convencionalmente admitido.<sup>19</sup>

<sup>18</sup> Alexy, *op. cit.* Pág. 88

<sup>19</sup> Chaim Perelman, *La lógica Jurídica y la nueva retórica*, Civitas, Madrid, 1979, pp. 153.

En concepto de Perelman, para aquel que se preocupa por el *resultado*, persuadir es más que convencer, al ser la convicción sólo la primera fase que induce a la acción. Los criterios de esta distinción se basan en la determinación de pretender aislar de un conjunto - de procedimientos, de facultades - ciertos elementos considerados racionales. En tal sentido, el concepto de *convicción*, al parecer estaría fundado en una diferenciación de los medios de prueba o de las facultades que se ponen en juego, y a menudo descansa también en el aislamiento de ciertos datos dados en el seno de un conjunto mucho más complejo.

Perelman se niega a adoptar estas distinciones dentro de un pensamiento vivo, pero reconoce no obstante que nuestro lenguaje utiliza dos nociones, *convencer* y *persuadir*, entre las cuales se estima generalmente que existe un matiz comprensible. Entonces, llama *persuasiva* a la argumentación que sólo pretende servir para un *auditorio particular*, y nombra *convinciente* a la que se supone que obtiene la adhesión de todo ente de razón. El matiz es mínimo y depende, esencialmente, de la idea que el orador se forma de la encarnación de la razón. Por consiguiente, quien busca sólo el acuerdo de un auditorio particular, trata de persuadir; quien se esfuerza por lograr el del auditorio universal, quiere convencer.<sup>20</sup>

Esta distinción que propone Perelman entre persuasión y convicción, evidenciaría el vínculo que a menudo se establece, entre *persuasión* y *acción*, por una parte, y entre *convicción* e *inteligencia*, por otra. Según el autor, es comprensible que el matiz entre los términos convencer y persuadir sea siempre impreciso y que, en la práctica, se suprima, ya que, mientras las fronteras entre la inteligencia y la voluntad, entre la razón y lo irracional pueden constituir un límite preciso, la distinción entre diversos auditorios es mucho más confusa.<sup>21</sup>

Vemos como Perelman vincula los conceptos de convicción y persuasión con el tipo de auditorio y subraya ciertamente que la frontera entre convencer y persuadir, con frecuencia no se puede trazar de una manera

---

<sup>20</sup> Perelman, *op. cit.* pág. 91

<sup>21</sup> Perelman, *op. cit.* pp. 65

clara, dado que la distinción entre diversos auditorios es confusa y resulta complejo distinguir entre ambos conceptos, pero lo que en definitiva importa es la distinción entre acción e inteligencia.

### III. LA CONCEPCIÓN DE AUDITORIO UNIVERSAL EN LA TEORÍA DE PERELMAN

- a) Tipos de auditorio que pueden ser concebidos como universales: auditorios de elite, auditorios especializados

En la teoría de Perelman, toda argumentación que sólo esté orientada hacia un auditorio determinado ofrece un inconveniente, y es que el orador, 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. De ahí procede la debilidad relativa de los argumentos admitidos sólo por *auditorios particulares* y el valor concedido a las opiniones que disfrutaban de la aprobación unánime, especialmente la de personas o grupos que se ponen de acuerdo en muy pocas cosas. El valor de esta unanimidad depende del número y de la calidad de quienes la manifiestan, dado que, en este campo, el límite lo alcanza *el acuerdo del auditorio universal*.<sup>22</sup>

En concepto de Perelman, en este caso no se trata de un hecho probado por la experiencia, sino de una universalidad y de una unanimidad que se imagina el orador, del *acuerdo* de un auditorio que debería ser universal y que, por razones justificadas, pueden no tomarlo en consideración quienes no participan en él.<sup>23</sup>

Perelman se refiere aquí al acuerdo de un auditorio universal, cuestión que constituye uno de los presupuestos de la argumentación en su teoría, y señala una regla: *El acuerdo de un auditorio universal no es una cuestión de*

<sup>22</sup> Perelman, *op. cit.* pp.71.

<sup>23</sup> *Ibidem*

*hecho, sino de derecho.* Es decir, se cuenta con la adhesión de quienes se someten a los datos de la experiencia o a las luces de la razón porque se afirma lo que es conforme a un hecho objetivo, lo que constituye una aserción verdadera e incluso necesaria. Esto significa que una argumentación dirigida a un auditorio universal debe convencer al lector del carácter apremiante de las razones aducidas, de su evidencia, de su validez intemporal y absoluta, independientemente de las contingencias locales o históricas.

Para reafirmar el concepto de auditorio universal, el autor del Tratado distingue otros tipos de auditorio, por cuanto el estatuto de un auditorio varía según las consideraciones que se sustentan. Así, 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. Por otra parte, ciertos *auditorios especializados* se asimilan voluntariamente al auditorio universal, como el auditorio del científico que se dirige a sus iguales. A este auditorio tan limitado, el científico lo considera por lo general, no un auditorio concreto, sino el verdadero auditorio universal: supone que todos los hombres, con la misma preparación, la misma capacidad y la misma información, adoptarían las mismas conclusiones. Sobre la base de estas consideraciones señala que los auditorios no son independientes, son auditorios concretos y particulares que pueden valerse de una concepción del auditorio universal que les es propia.

Lo que Perelman nos dice en el fondo es que no cabría distinguir entre auditorios distintos, sino que todos pueden concebirse como universal, ya que éste supone que todos los hombres, con la misma preparación, la misma capacidad y la misma información, adoptarían las mismas conclusiones.

El auditorio universal, que contiene a todas las personas razonables, es vinculado por Wintgens con el “auditorio interno”, que consiste en la deliberación consigo mismo a que Perelman se refiere, y cuya preponderancia en la estructura de la argumentación el articulista analiza desde la perspectiva

hermenéutica. La relación entre estos dos tipos de auditorio es que el auditorio interno es una forma particular del universal.<sup>24</sup>

Desde una perspectiva crítica, Alexy señala que el concepto de auditorio universal plantea algunos problemas ya que Perelman tiene que constatar que el acuerdo de todos no puede lograrse nunca. Quien se dirige al auditorio universal no parte en general ni siquiera de que todos los seres que lo forman tomen conocimiento de sus argumentos; y mucho menos puede esperar que todos concuerden con él fácticamente. Pero sí parte de que todos, sí tuvieran conocimiento de sus argumentos y los comprendieran, asentirían también a sus tesis. Reconoce sin embargo que el carácter ideal de este auditorio es lo que plantea menos dificultades. Y agrega que más problemática es la tesis de Perelman de que la composición de este auditorio universal depende de las ideas de individuos particulares y de diversas culturas. Incluso para un filósofo, al que Perelman considera como una persona que argumenta en forma particularmente racional, vale el que éste se dirija al auditorio universal tal y como se lo imagina, con sus convicciones y objetivos. Entonces, las características del auditorio universal dependen de hechos contingentes de tipo individual y social. Un auditorio solo es un auditorio universal para quien lo reconoce como tal. Para quien no lo reconoce así, es un auditorio particular. Con ello resulta fuertemente limitado el papel normativo del auditorio universal: es una norma sólo para quién lo acepta como norma”.<sup>25</sup>

Algunas de estas formulaciones sugieren la idea de que el auditorio universal consiste en la totalidad de los seres humanos, tal y cómo son. Esta no es sin embargo la opinión de Perelman. El auditorio universal es la “humanidad ilustrada”, que se compone de los hombres en cuanto seres racionales. Con ello, Alexy se plantea la pregunta de qué hay que entender por “*ilustrada*” y “*racional*” y de cómo se relacionan estas calificaciones con la definición del auditorio universal como la totalidad de todos los hombres. Y responde que puede aceptarse que la siguiente constatación hace

<sup>24</sup> Luc J. Wintgens, *Retórica, Razonabilidad y Ética. Un ensayo sobre Perelman*. en Doxa – 14 (1993). Trad. de Isabel Lifante. p. 195.

<sup>25</sup> Alexy, *op. cit.* pág. 35

justicia a la teoría perelmaniana: “ilustrados” y “racionales” son quienes entran en el juego de la argumentación. En tal sentido, el auditorio universal puede determinarse como la totalidad de los hombres en el estado en que se encontrarían si hubieran desarrollado sus capacidades argumentativas. Y tal estado se corresponde con la situación ideal de *diálogo*.

Lo anterior muestra, según Alexy, que en Perelman la expresión “auditorio universal” contiene al menos dos componentes de significado:

- (1) el auditorio que un individuo o una sociedad se representan como característico, y
  - (2) el conjunto de todos los hombres en cuanto seres que argumentan.
- No parece estar excluido que ambas determinaciones sean compatibles. Quien se dirige al auditorio universal, se dirige al conjunto de todos los hombres en cuanto seres que argumentan,

En consecuencia, el acuerdo del auditorio universal es el acuerdo de “todos los seres racionales” o, simplemente, “de todos”.

## **b) La argumentación ante un único oyente**

Según Perelman, 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. Ello porque la retórica se limitaba a la técnica del extenso discurso ininterrumpido, *pero dicho discurso es ridículo e ineficaz ante un único oyente*.<sup>26</sup>

Para precisar este aspecto, Perelman señala que la dialéctica, en tanto que técnica del diálogo, ofrece al oyente la posibilidad de hacer preguntas y poner objeciones, lo que le da la impresión de que las tesis a las que se adhiere se sostienen más solidamente que las conclusiones del orador que desarrolla un discurso ininterrumpido. Esto sin duda valida la argumentación ante un único oyente. Pero agrega que lo que confiere al diálogo, como género filosófico, y a la dialéctica un alcance sobresaliente no es la adhesión

---

<sup>26</sup> Perelman, *op. cit.* p. 78

efectiva de un interlocutor determinado – pues éste sólo constituye un auditorio particular entre una infinidad de auditorios – sino la adhesión de un personaje, cualquiera que sea, al que no le queda más remedio que rendirse ante la evidencia de la verdad, porque su convicción resulta de una confrontación rigurosa de su pensamiento con el del orador.<sup>27</sup>

Al distinguir entre dialéctica – técnica del diálogo – y retórica – técnica del extenso discurso ininterrumpido- Perelman valida el diálogo en cuanto género filosófico como preponderante en la argumentación. Y distingue entre diálogo escrito y oral reafirmando que el escrito supone, más aún que el diálogo oral, que este auditorio único encarna al auditorio universal, porque “se admite que existen en el hombre principios internos apremiantes que lo guían en el desarrollo de su pensamiento”. La argumentación de dicho diálogo sólo tiene significación filosófica si pretende ser válida para todos. En consecuencia, la adhesión del interlocutor al diálogo extrae su significación filosófica del hecho de que se lo considere una encarnación del auditorio universal. Se admite que el oyente dispone de los mismos recursos de razonamiento que los demás miembros del auditorio universal, puesto que el orador proporciona los elementos de apreciación relativos a la simple competencia técnica o porque se supone que éstos están a disposición del oyente por su situación social.<sup>28</sup>

Pero enseguida el autor precisa que la argumentación ante un único oyente no puede implicar un debate sino una discusión. “No sería necesario, sin embargo, que la adhesión del interlocutor se hubiera obtenido únicamente gracias a la superioridad dialéctica del orador. El que cede no debe haber sido vencido en una justa erística, sino que se supone que se ha inclinado ante la evidencia de la verdad; pues, el diálogo, tal como se entiende aquí, no debe constituir un *debate*, en el que las convicciones establecidas y opuestas las defiendan sus partidarios respectivos, sino una *discusión*, en la que los interlocutores busquen honestamente y sin ideas preconcebidas la mejor solución a un problema controvertido.”<sup>29</sup>

<sup>27</sup> Perelman, *op. cit.* pp.80

<sup>28</sup> *Ibidem*

<sup>29</sup> Perelman, *op. cit.* Pág. 91

Desde este punto de vista, la *discusión* se presenta como el instrumento ideal para llegar a conclusiones objetivamente válidas. Se supone que, en la discusión, los interlocutores sólo se preocupan por enseñar y demostrar todos los argumentos, a favor o en contra, sobre diversas tesis presentadas. “La discusión, llevada con buen fin, debería desembocar en una conclusión inevitable y admitida de forma unánime, si los argumentos, presumiblemente del mismo peso para todos, están dispuestos en los platillos de una balanza”.<sup>30</sup>

A contrario de la discusión, en el *debate* cada interlocutor sólo expondría argumentos favorables a su tesis y sólo se preocuparía de los argumentos que le son desfavorables para rechazarlos o limitar su alcance. El hombre con ideas preconcebidas es, por tanto, *parcial*.

Sobre el punto Alexy plantea que quien actúa con parcialidad, supuesto que sea sincero, convence sólo a aquellos entre los cuales él se encuentra. Quien quiere convencer a todos, debe ser imparcial. Esto presupone que él presenta también los respectivos contra argumentos. A este principio de imparcialidad referido al orador le corresponde la exigencia, referida a las discusiones, de que todo hablante tenga derecho a introducir cualquier argumento. Por ello, en este punto existe un estrecho parentesco entre la teoría de Perelman y la de Habermas.<sup>31</sup>

La discusión, dice Perelman, se presenta como una búsqueda sincera de la verdad, mientras que en el debate, la preocupación está, sobre todo, en el triunfo de la propia tesis. En la práctica, esta distinción entre la discusión y el debate parece difícil de precisar, porque en la mayoría de los casos, descansa en la intención que atribuimos a los participantes en el diálogo, la que puede variar durante el transcurso del mismo. Sólo en casos privilegiados en los que la actitud de los participantes está regulada por las instituciones, podemos conocer de antemano sus intenciones: en el procedimiento judicial, sabemos que el abogado de cada parte tiende menos a aclarar que a desarrollar argumentos a favor de una tesis. Estableciendo los puntos que se van a debatir,

---

<sup>30</sup> *Ibidem*

<sup>31</sup> Alexy, *op. cit.*, pp.131

el derecho favorece esta actitud unilateral, postura que el litigante no tiene más que mantener persistentemente contra el adversario.

La discusión, según Perelman, corresponde al *diálogo heurístico* en el que el interlocutor es una encarnación del auditorio universal y el debate, al *diálogo erístico* que tendría por objeto dominar al adversario. Ambos son casos excepcionales porque en el diálogo habitual, los participantes tienden simplemente a persuadir al auditorio con vistas a determinar una acción inmediata o futura. Es un fin práctico con el que se desarrollan la mayoría de nuestros diálogos diarios.

Perelman advierte que aún cuando al oyente único, ya sea el oyente activo del diálogo o un oyente silencioso al que el orador se dirige, se le considere la encarnación de un auditorio, no siempre se trata del *auditorio universal*. También – y muy a menudo – puede ser la encarnación de un *auditorio particular*. Eso es así cuando el oyente único representa a un grupo del que es el delegado, el portavoz, en cuyo nombre puede tomar decisiones. Pero también es así cuando se estima que el oyente es una muestra de toda una clase de oyentes.

La elección del oyente único que encarne al auditorio está determinada entonces por los objetivos que se fija el orador, y también por la idea que se forma sobre el modo en que se debe caracterizar a un grupo. La elección del individuo que represente a un auditorio particular influye con frecuencia en los procedimientos de la argumentación.

### c) **La deliberación con uno mismo**

Para Perelman, la deliberación íntima es una especie particular de argumentación, y piensa que el sujeto que delibera es una encarnación del auditorio universal. El hombre dotado de razón, que se esfuerza por formarse una convicción, sólo puede ser sincero consigo mismo y ser capaz, más que cualquiera, de probar el valor de sus propios argumentos.

Para precisar este punto, el autor plantea que, en oposición a la dialéctica, que sería la técnica de la controversia con los demás, y con la retórica, técnica del discurso dirigido a la mayoría de los individuos, la lógica se identifica con las reglas aplicadas para guiar su propio pensamiento. Esto porque el entendimiento no se preocuparía por defender o buscar únicamente argumentos que favorecieran un punto de vista determinado, sino por reunir todos aquellos que presentaran, a su juicio, algún valor, sin deber ocultar ninguno y, tras haber sopesado el pro y el contra, decidirse, en conciencia, por la solución que le pareciera mejor.

Por ello, el acuerdo con uno mismo no es más que un caso particular del acuerdo con los demás. Pero, 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>32</sup>

El tratar a la deliberación como un caso particular de la argumentación, permite según Perelman comprender las distinciones que la Psicología establece entre *razones* y *racionalizaciones*; y emplea el término “racionalización” en un sentido más amplio, sin atender al hecho de que el individuo ignora o no los verdaderos motivos de su conducta. Así por ejemplo, un magistrado que conoce el derecho, formula su sentencia en dos tiempos: las conclusiones se inspiran primero en lo que le parece más adecuado con su sentido de la equidad y por añadidura viene después la motivación técnica. Aquí hubo deliberación previa y la técnica jurídica sólo interviene para justificar la decisión ante otro auditorio.<sup>33</sup>

De lo dicho deduce Perelman que no se podría aniquilar el valor retórico de un enunciado por el hecho de tratarse de una argumentación que se estima edificada después, aún cuando se hubiera tomado la decisión íntima, o por el hecho de tratarse de una argumentación basada en premisas a las que el propio orador no se adhiere. La tesis de Perelman consiste en que, por una parte, una creencia, una vez establecida, siempre puede intensificarse y

---

<sup>32</sup> Perelman, *op. cit.* pp.86

<sup>33</sup> *Ibidem*

en que, por otra, la argumentación está en función del auditorio al que se dirige. Únicamente cuando el orador se dirige a un auditorio al que se supone que pertenece – y es evidentemente el caso del auditorio universal – podría reprochársele la discordancia entre los argumentos que lo han convencido a él mismo y los que profiere. Pero incluso en este caso privilegiado, no se excluye que la convicción íntima del orador se fundamente en elementos que le son propios – como una intuición incommunicable- y que se vea obligado a recurrir a una argumentación para que el auditorio comparta la creencia que han engendrado tales elementos.

Al respecto, Alexy plantea 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”.<sup>34</sup>

La deliberación con uno mismo - que se ha equiparado con el— “auditorio interno”- tiene preponderancia en la estructura de la argumentación cuando es analizada desde la perspectiva hermenéutica.

#### IV. LAS PREMISAS Y ACUERDOS DE LA ARGUMENTACIÓN

##### a) Los presupuestos de la argumentación

Puesto que en la teoría Perelmaniana toda argumentación pretende la adhesión de los individuos - el auditorio- a que se dirige, para que exista argumentación se necesitan ciertas presupuestos, como la existencia de un lenguaje común o el concurso ideal del interlocutor, que tiene que mantenerse a lo largo de todo el proceso de la argumentación. En la argumentación, por tanto, se pueden distinguir tres elementos: *‘el discurso, el orador y el auditorio*; pero este último – como ya se indicó- juega un papel predominante. Perelman pone de manifiesto cómo la distinción clásica entre tres géneros

<sup>34</sup> Alexy, *op. cit.* pp. 131

oratorios: el deliberativo (ante la asamblea), el judicial (ante los jueces) y el epidíctico (ante espectadores que no tienen que pronunciarse), se efectúa precisamente desde el punto de vista de la función que respectivamente juega el auditorio.

Sin embargo, la clasificación más importante de tipos de argumentación que efectúa Perelman se basa en la distinción entre la argumentación que tiene lugar ante el auditorio universal, la argumentación ante un único oyente (el diálogo) y la deliberación con uno mismo, que hemos mencionado en el punto anterior.

Dado que la argumentación es, en realidad, un proceso con el que se pretende obtener un resultado, cual es lograr la adhesión del auditorio por medio del lenguaje, nos referimos enseguida a las premisas de la argumentación y a los acuerdos que en la teoría de Perelman constituyen presupuestos de la argumentación.

#### b) Las premisas de la argumentación

Como ya se ha expuesto, para Perelman el desarrollo de la argumentación, así como su punto de partida, implica la aprobación del auditorio. Dicha conformidad versa ya sea sobre el *contenido de las premisas explícitas*, o sobre los enlaces particulares utilizados, o sobre la forma de servirse de ellos: de un extremo a otro, el análisis de la argumentación atañe a lo que se supone admitido por los oyentes.

El orador, utilizando las premisas que serán el fundamento de su construcción, cuenta con la adhesión de los oyentes a las proposiciones de partida, pero éstos pueden rechazárselas, bien porque no aceptan lo que el orador les presente como adquirido, bien porque perciben el carácter unilateral de la elección de las premisas, bien porque les sorprende el carácter tendencioso de su presentación. Como se aprecia, la crítica de un mismo enunciado puede aludir a tres planos diferentes; por ende, el análisis de las premisas abarca tres aspectos: el *acuerdo relativo a las premisas*, su *elección* y su *presentación*.

En cuanto a *los acuerdos* que pueden servir de premisas, se pregunta Perelman cuáles son los tipos de objetos de acuerdo que desempeñan un papel diferente en el proceso argumentativo y los agrupa en dos categorías: una relativa a lo *real*, que comprendería los hechos, las verdades y las presunciones; otra relativa a lo *preferible*, que englobaría los valores, las jerarquías y los lugares de lo preferible.<sup>35</sup>

Según el autor, todo lo que se estima que en la argumentación se refiere a lo *real*, se caracteriza por una búsqueda de la validez con miras al *auditorio universal*. En cambio, lo que trata de lo *preferible*, lo que determina nuestras elecciones y lo que se conforma a una realidad preexistente, estará vinculado a un punto de vista concreto que sólo puede identificarse con el de un *auditorio particular*, por muy vasto que sea.<sup>36</sup>

Sabemos que la lógica formal le incumbe estudiar el soporte que proporcionan las premisas a una conclusión. Así, en los argumentos deductivamente válidos formados con enunciados, es imposible que la conclusión sea falsa siendo verdaderas las premisas. En los argumentos inductivos, en cambio, las premisas pueden proporcionar a la conclusión un soporte “fuerte”, o uno “débil”; pero en ningún caso, uno tan fuerte que sea imposible que la conclusión sea falsa siendo verdaderas las premisas. En un argumento inductivo, el grado de fuerza inductiva depende de cuán improbable es que la conclusión sea falsa en caso de que las premisas sean verdaderas.

Sin embargo, a propósito de la *lógica* en los argumentos Perelman dice que “una razón no es una inferencia: las razones son argumentos que se presentan a favor o en contra de una tesis, mientras que una inferencia consiste en la aplicación de una regla. Por esto, opongo al razonamiento demostrativo el razonamiento que presenta razones y que constituye una argumentación. ¿Qué es un argumento? No es una inferencia sino una razón que se da para persuadir o para convencer; dar razones es razonar; hay razonamientos que no son inferencias, sino argumentaciones”.<sup>37</sup>

<sup>35</sup> Perelman, *op. cit.* p.120

<sup>36</sup> *Ibidem*

<sup>37</sup> Manson, *Argumentación, Derecho y Lógica*, *op. cit.* p.137

A juicio de Perelman, el debate judicial y la lógica jurídica se refieren a la elección de las premisas que se encuentran mejor motivadas y que suscitan menos objeciones. El papel de la lógica formal – asevera Perelman – es hacer que la conclusión sea solidaria con las premisas, pero el de la lógica jurídica es mostrar la aceptabilidad de las premisas. Esa aceptabilidad resulta de la confrontación de los medios de prueba y de los argumentos y de los valores que se contraponen en el litigio. El juez debe efectuar el arbitraje de unos y otros para tomar una decisión y motivarla.

c) Los acuerdos propios de ciertas argumentaciones o de ciertos auditorios particulares

Como se señaló, uno de los presupuestos de la teoría de la argumentación de Perelman es la aprobación de las premisas, para cuyo análisis distingue lo relativo al *acuerdo sobre las premisas*, a su *elección* y a su *presentación*. Para los efectos de este trabajo, nuestro interés se centra a continuación en los acuerdos que pueden servir de premisas y al respecto vemos que el Tratado agrupa los tipos de acuerdos en dos categorías:

- Una relativa a lo real: que comprendería los hechos, las verdades y las presunciones. En este caso, todo lo que en la argumentación se refiere a lo real, se caracteriza por una búsqueda de la validez con miras al *auditorio universal*; y
- Otra relativa a lo preferible: que englobaría los valores, las jerarquías y los lugares de lo preferible. En este caso, todo lo que en la argumentación trata de lo preferible estará vinculado a un punto de vista concreto que sólo puede identificarse con el de un *auditorio particular*.

Ahora bien, Perelman señala que existen acuerdos propios de los partidarios de una disciplina particular, ya sea de naturaleza científica o técnica, jurídica o tecnológica. Dichos acuerdos constituyen el *corpus* de una ciencia o de una técnica, pueden desprenderse de ciertos convenios o de la adhesión a diversos textos y caracterizan a ciertos auditorios. Estos auditorios particulares se distinguen por el uso de un lenguaje técnico que les es propio y que, en las disciplinas formalizadas como el Derecho, han

podido parecer herméticas a los no iniciados porque estos vocablos terminan por resumir un conjunto de conocimientos, reglas y convenios, cuya ignorancia provoca que su comprensión escape por completo a los profanos. Luego entonces, para entrar en un grupo especializado es necesaria una iniciación. La iniciación a una disciplina determinada consiste en dar a conocer las reglas y las técnicas, las nociones específicas, todo lo que está aceptado en esta disciplina, y la manera de criticar sus resultados en función de las exigencias de la propia disciplina. Por estas particularidades, la iniciación se distingue de la vulgarización que se dirige al público, en general, para mostrarle ciertos resultados interesantes en un lenguaje no técnico. Característica de la distinción entre iniciación y vulgarización es la diferencia entre la ciencia que se construye, la de los sabios, y la ciencia admitida, que se convierte en la del auditorio universal.

Con relación a este punto, el autor plantea cuestiones en torno a este punto como las siguientes:

- La cuestión de saber si una argumentación se emplea para un auditorio vinculado por acuerdos particulares o para un auditorio no especializado, no siempre resulta fácil responder. Así por ejemplo, ciertas controversias apelarán a la vez a los especialistas y a la opinión pública, como durante los procesos criminales en los que el debate se sitúa, al mismo tiempo, en los planos jurídico y moral.
- La cuestión de saber cuáles son los auditorios especializados constituye un problema de hecho que debe resolverse en cada caso, aunque hay auditorios, como los de juristas o teólogos, para los cuales dicha cuestión está regulada por medio de consideraciones de carácter formal; contrariamente al derecho natural y a la teología racional, el derecho y la teología positivos, vinculados por textos bien determinados, configuran campos específicos de argumentación. Pero en lo relativo a los acuerdos, sea cual sea el fundamento de los textos de derecho positivo o de teología positiva, lo esencial está en que constituyen el punto de partida de nuevos razonamientos. La argumentación jurídica o teológica debe desarrollarse en el interior de un sistema concreto, lo que pondrá en primer plano ciertos

problemas, principalmente los relativos a la interpretación de textos, lo que implica el acuerdo de la argumentación.<sup>38</sup>

Asimismo, algunas nociones como la de *evidencia* o la de *hecho*, adquieren un sentido particular en las disciplinas vinculadas por textos. Por ejemplo, cuando, al argumentar ante un auditorio que no está vinculado por textos, se dice de una proposición que *es evidente*, significa que no se siente el deseo o no se dispone de un medio para rechazar tal proposición. En cambio, cuando se afirma que una norma jurídica *parece evidente*, quiere decir que no surgirá polémica alguna a propósito de su posible aplicación a un caso concreto.<sup>39</sup>

Según Perelman, los acuerdos de auditorios especializados pueden implicar definiciones concretas de ciertos tipos de objetos de acuerdo (de lo que es un hecho, por ejemplo). También versan sobre la manera de poder invocarlos o criticarlos. Para el teólogo o el jurista, se considera un hecho, no lo que puede pretender el acuerdo del auditorio universal, sino lo que los textos exigen o permiten tratar como tal. En derecho existen ficciones que obligan a tratar una cosa, aun cuando no existe, como si existiera, o a no reconocer como existente algo que existe. Lo que se admite como un hecho de sentido común puede ser privado de toda consecuencia jurídica. El auditorio jurídico constituye, a este respecto, un caso privilegiado porque las restricciones están codificadas y son obligatorias para todas las partes.<sup>40</sup>

Estas observaciones de Perelman referentes a los acuerdos específicos propios de ciertos auditorios, indican que ciertos argumentos válidos para ciertas personas, no lo son para otras, a las cuales les pueden parecer sumamente extraños. De lo anterior se deduce que el orador puede sacar ventaja si elige a un auditorio determinado: cuando las circunstancias no imponen el auditorio, se puede presentar una argumentación primero a ciertas personas, luego a otras, y beneficiarse, sea de la adhesión de las primeras, sea del rechazo de las segundas. La elección de los auditorios y de los

---

<sup>38</sup> Perelman, *op. cit.* p.171

<sup>39</sup> *Ibidem*

<sup>40</sup> *Id.*

interlocutores, así como el orden en que aparecen las argumentaciones, ejercen una gran influencia en la vida política.

Se concluye que la proximidad de los auditorios, especializados y no especializados, influye en la argumentación. Por otra parte, la preocupación por la opinión actual o futura de los auditorios especializados influye en los discursos dirigidos a auditorios no especializados.

## CONCLUSIÓN:

El estudio de las teorías de la argumentación constituye uno de los elementos indispensables en la comprensión de las bases teóricas de la argumentación jurídica.

Hemos intentado exponer la teoría de Chaim Perelman, considerando que el tipo de argumentación que desarrolla - la argumentación retórica - muestra una diferencia específica con otros tipos de argumentación, cual es el concepto de auditorio universal, que para el autor constituye uno de los presupuestos de la argumentación. Si se quisiera hacer un resumen de la teoría perelmaniana necesariamente se debe partir de las definiciones de auditorio y auditorio universal, nociones que podemos resumir en la regla dada por el mismo Perelman: Quien argumenta debe asegurarse la adhesión del auditorio, el que puede incluso ser un solo oyente - situación ideal de diálogo - o uno mismo en el caso de la deliberación íntima. En estos casos así como frente a auditorios de elite o especializados, se puede estar en presencia del auditorio universal.

Dado que la adhesión del auditorio supone adherir tanto a las premisas como a cada paso de la prueba, el autor valida la existencia de las *premisas* y los *acuerdos* como presupuestos de la estructura de la argumentación. Un orador se dirige a un auditorio con la intención de convencer o persuadir a sus miembros. El propósito del discurso, en Perelman, es obtener o incrementar la aceptación del auditorio.

De la obra perelmaniana se puede extraer conclusiones importantes - a pesar de las críticas respecto de la ambigüedad del concepto de auditorio universal - Así, desde la perspectiva jurídica, el orador, el auditorio, el diálogo, la adhesión, son concepciones en cuya virtud, una norma (o regla) puede ser susceptible de generalización si todos están de acuerdo con ella o sus premisas. De gran interés es además el que Perelman, por un lado, oriente la argumentación racional de acuerdo con la idea de universalidad y, por otro lado, la vincule con el estado social e históricamente dado de las concepciones y actitudes. Es decir, la argumentación no puede partir de la nada ni empezar en cualquier punto, sino que, a partir de lo dado fácticamente - como las concepciones y actitudes - mediante un proceso de elaboración racional, trata de llegar a resultados que se acepten de manera general.

## BIBLIOGRAFÍA

- Chaim Perelman y L. Olbrechts-Tyteca, *Tratado de la Argumentación: la nueva retórica*, Biblioteca románica hispánica, Editorial GREDOS.Traducción española de Julia Sevilla Muñoz, Madrid 1994.
- Robert Alexy, *Teoría de la Argumentación Jurídica: La Teoría del Discurso Racional como Teoría de la Fundamentación Jurídica*. Centro de Estudios Constitucionales. Madrid, 1989. Traducción de Manuel Atienza e Isabel Espejo, pp. 131.
- Frans Van Eemeren / Rob Grootendorst, *Argumentación, Comunicación y Falacias: Una perspectiva pragma-dialéctica*, Ediciones Universidad Católica de Chile, Santiago, 2001. Traducción Celso López/ Ana María Vicuña. Capítulo I, pp.23.
- Andrés Covarrubias Correa, *Introducción a la Retórica Clásica: Una Teoría de la Argumentación Práctica*. Ediciones Universidad Católica de Chile, Primera edición, Santiago, 2003. p. 52
- Manuel Manson, *Argumentación, Derecho y Lógica: Introducción Lógico-Filosófica al estudio de la Argumentación Jurídica*. Ediciones Jurídicas Olejnik, Santiago – Chile, 2000 p. 27.
- \_\_\_\_\_, *Normas, Derecho y Lógica*, Ediciones jurídicas Olejnik, Santiago, Chile, 1998, Pp. 59, pp.167.
- \_\_\_\_\_, *Filosofía, Derecho y Lógica*, Impresos Universitaria, Santiago de Chile, 1996, pp. 361, 363, 395, 401, 505.
- Georges Kalinowski, *Introducción a la Lógica Jurídica*, EUDEBA, Editorial Universitaria de Buenos Aires, 1973, Traducida por Juan Casaubón p. 35, pp.145.

Susana Blanco Migueles, *De la argumentación jurídica a la Hermenéutica: Revisión crítica de algunas teorías contemporáneas*. Pedro Serna (Director), Granada: Comares, 2003 p.65.

Luc J. Wintgens, *Retórica, razonabilidad y ética. Un ensayo sobre Perelman*, en DOXA – 14 (1993), Traducción de Isabel Lifante, p. 195.