

CÓMO DESARROLLAR UN ARGUMENTO UTILIZANDO EL MODELO DE TOULMIN

Autora

Ana Lúcia Magalhaes¹

Resúmen

Una aptitud que los estudiantes de Lenguaje y Comunicación deben adquirir es la capacidad de seleccionar estrategias retóricas para persuadir a múltiples audiencias a aceptar proposiciones. Las estrategias para construir argumentos se han estudiado durante literalmente miles de años y las pruebas retóricas de Aristóteles logos, pathos y ethos han sido aceptados como pautas principales durante mucho tiempo. En la década de 1950, dos filósofos, Perelman y Toulmin, abordaron el problema crucial de diferenciar demostración (prueba inequívoca) de argumento (defensa de un punto de vista). Chaïm Perelman produjo una taxonomía de argumentos con lógica cuidadosamente colocada y Stephen Toulmin propuso el diseño del argumento, una forma objetiva de evaluar el pensamiento que puede ser subjetivo y puede usarse para verificar la solidez y la integridad de los argumentos. Los estudiantes pueden aprender a aplicar el diseño de Toulmin a través de una discusión vivaz en clase y asignaciones adecuadas.

Palabras claves: Toulmin. Argumentos. Enseñanza. Retórica.

COMO DESENVOLVER UM ARGUMENTO USANDO O MODELO TOULMIN

Resumo

Uma das competências exigidas dos alunos de Comunicação Empresarial é selecionar estratégias retóricas apropriadas para persuadir vários públicos a aceitar uma decisão ou proposta empresarial. Estratégias para construir argumentos têm sido estudadas por literalmente milhares de anos e as provas retóricas de Aristóteles, logos, pathos e ethos têm sido aceitas como diretrizes importantes por um longo tempo. Na década de 1950, dois filósofos, Perelman e Toulmin, abordaram o problema crucial de diferenciar a declaração de uma demonstração (provar inequivocamente a verdade) da produção de um argumento (defender um ponto de vista). Chaïm Perelman produziu uma taxonomia de argumentos com lógica cuidadosamente colocada e Stephen Toulmin propôs o layout de argumento, uma maneira objetiva de avaliar o pensamento que pode ser subjetivo e pode ser usado para verificar a solidez e a integridade dos argumentos. Os alunos podem aprender a aplicar o layout de Toulmin por meio de discussões animadas em sala de aula e tarefas adequadas.

Palavras-chave: Toulmin. Argumentos. Ensino. Retórica.

¹ Pós-doutorado em Retórica e Argumentação pela Pontifícia Universidade Católica de São Paulo – PUC-SP, Líder do Grupo de Pesquisa “Estudos Retóricos e Argumentativos” – DGP – CNPq na PUC-SP e atual vice-presidente regional da *Association for Business Communication – ABC* para as Américas do Sul e Central, México e Caribe. E-mail: almchle@gmail.com

INTRODUCCIÓN

La construcción de argumentos, una de las aptitudes para desarrollar a través de un programa de Lenguaje y Comunicación (Brzowic, 2006) es una artesanía antigua. Pocas personas, incluso en la Academia, se dan cuenta de que la retórica vino antes que la filosofía formal en sí (Hermann, 2011). Sócrates y Platón declararon, en el siglo v aC, que convencer era menos importante que buscar la verdad. Comenzó lo que se llama el proyecto socrático, y esta es la razón por la cual la filosofía griega se divide en antes y después de Sócrates.

Aristóteles, en particular, dio forma a las tres pruebas retóricas: logos (razonamiento lógico), pathos (emoción) y ethos (imagen del orador). El camino sugerido para construir un argumento usando Aristóteles es establecer los hechos (premisas), encontrar una deducción que demuestre que un punto de vista es válido y armar el argumento, prestando atención a la emoción contenida (la mayoría de las veces sutilmente) y a la imagen personal que uno quiere transmitir a través del argumento.

La retórica fue practicada y estudiada en la Antigua Roma y durante la Edad Media y el Renacimiento, pero perdió su prestigio con la llegada del iluminismo y, después, del positivismo. Esto posiblemente se debió al carácter no científico del argumento en comparación con las demostraciones científicas. Este problema fue abordado bien entrado el siglo XX por dos pensadores, Chaïm Perelman y Stephen Toulmin, Perelman según un enfoque más teórico y Toulmin ideó un método que es más pragmático.

El modelo de Toulmin es una poderosa ayuda en la construcción de un argumento: es al mismo tiempo (casi) a prueba de fallas y deja espacio para que el generador de argumentos sea creativo. Más que eso, puede desarrollarse como un instinto y un maestro puede fomentar eso. Las herramientas de enseñanza modernas, como el aprendizaje basado en proyectos, el aprendizaje basado en problemas y el aprendizaje en equipo puede ser particularmente eficaz en el desarrollo de habilidades intuitivas en la construcción de argumentos basada en el método de Toulmin.

2 Retórica y argumentación - retórica antigua y moderna

El breve trasfondo histórico que sigue muestra conceptos básicos aún aplicables, a pesar de que formulados hace unos 2.000 años.

La definición de retórica de Quintiliano (95 AD) la consideró como "la ciencia de hablar bien". Se refería a la capacidad de utilizar todos los recursos proporcionados por el lenguaje para causar un cierto efecto en los oyentes. Según los sofistas, que eran pensadores pragmáticos y utilitaristas, la retórica estaba específicamente relacionada con la argumentación, el debate a favor o en contra de una opinión para obtener ventajas para uno mismo o para otros. Tal posición fue criticada por Sócrates (380 aC), quien argumentó que la filosofía es un arte y la retórica una mera habilidad adquirida a través de la experiencia. Platón extendió la crítica:

[...] establezcamos dos tipos de persuasión: una que da conocimiento, y otra que da creencia sin conocimiento [...] : ¿cuál de los dos tipos de persuasión tiene efecto retórico en los tribunales y en las otras reuniones masivas acerca de las cosas justas y de las injustas? ¿Corresponde a aquella que nace de la creencia sin el saber o la que se origina del saber? Es evidente [...] que se trata de la persuasión que procede de la creencia. Entonces la retórica, al parecer, es artífice de la persuasión que origina la creencia, pero no la enseñanza de lo justo y de lo injusto. (Platón, 380 aC)

Aristóteles (320 aC) definió la retórica como "facultad de observar en cualquier caso dado los medios de persuasión disponibles". Tres conceptos formulados por Aristóteles se destacan como particularmente fundacionales de la retórica tal como se practica a partir de entonces. Ethos se refiere al personaje del orador, a la imagen que lleva su discurso e incluso a características como vestirse y posturas. Pathos está conectado a las emociones transmitidas por el discurso y al deseo surgido en las mentes de la audiencia. Los logoi se relacionan con el conocimiento del orador, con la lógica contenida en el argumento y con la capacidad del orador para usar hechos y datos para reforzar el argumento.

En la antigua Roma, los dos principales retóricos fueron Cicerón y Quintiliano. Cicerón (50 a. C.) fue autor de tres tratados, que presentan al orador perfecto como el hombre perfecto. Tal punto de vista también fue afirmado por Quintiliano (95 AD), quien afirmó que la retórica, considerada como un sistema, era "el poder de persuadir a los hombres a hacer lo que se debe hacer". Durante la Edad Media y el Renacimiento, la retórica fue muy seriamente considerada en la educación superior, junto con la lógica, siendo los jesuitas los grandes maestros de la retórica.

Con el tiempo, la retórica sufrió fuertes críticas como disciplina no científica. A fines del siglo XIX, fue eliminada de la Universidad Republicana Francesa. Eso refleja un fuerte rechazo a la retórica, probablemente por influencia positivista (Plantin, 2008). La retórica se limitó entonces al estudio de las figuras del lenguaje hasta finales de la década de 1950, con el Tratado de la argumentación, por Chaïm Perelman, un filósofo de la ley polonés que pasó la

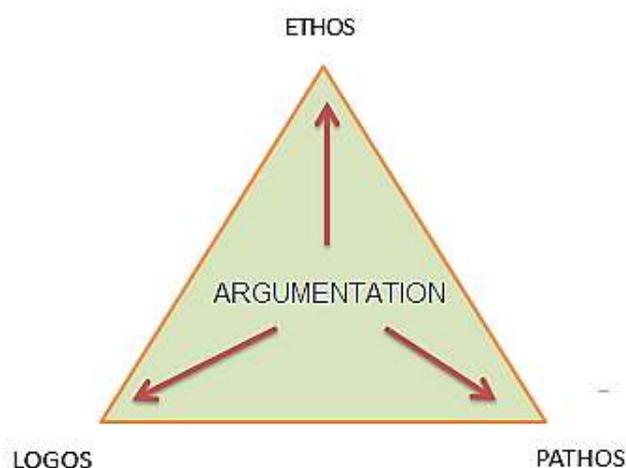
mayor parte de su vida en Bélgica. El Tratado de la Argumentación (1958) sostiene que los estudios de argumentación están conectados a la lógica como "el arte del pensamiento correcto", a la retórica como "el arte de hablar bien" y a la dialéctica como "el arte del buen diálogo". Tal trípode es la base de la teoría de la argumentación aristotélica, que, como muchas partes del pensamiento de Aristóteles, se mantuvo en el tiempo.

Al afirmar que la argumentación eficiente asegura o al menos intensifica la adhesión de la audiencia, el Tratado mantiene otro concepto clave de Aristóteles, la audiencia. Perelman también considera que las audiencias pertenecen a una de dos clases: universal (todos los seres humanos racionales) o particular (un segmento). Los discursos dirigidos a la audiencia universal abordan las verdades y los hechos, y los discursos a audiencias particulares se refieren a los valores (Gross, 1999).

Perelman también elaboró sobre el trabajo de Aristóteles al diferenciar convencimiento, considerado como la obtención de la adhesión racional (a través de logos), y la persuasión, basada en la emoción (pathos). En realidad, esta separación es pedagógica, ya que los argumentos rara vez son puramente lógicos o exclusivamente emocionales.

El esquema que sigue muestra las tres pruebas aristotélicas, también presentes en Perelman. Los tres lados iguales del triángulo muestran que las tres pruebas son igualmente importantes en lo que se puede llamar el espacio retórico.

Figura 1: El triángulo retórico



Fonte: Perelman (1999).

3 **Demostración y Argumento**

En retórica, racional no significa demostrable, ya que la retórica trata del dominio de lo posible, lo probable, lo plausible y lo verosímil. Las demostraciones están conectadas a la lógica, a las ciencias estrictamente racionales y duras, mientras que la retórica existe en el espacio no científico. Las demostraciones pertenecen a las matemáticas, la física y la ingeniería, ciencias cuyos resultados pueden probarse a través del método científico y no pueden argumentarse retóricamente, ya que la retórica se trata de argumentación.

Al principio, Perelman intentó encontrar una conciliación entre la lógica formal y la retórica, teniendo en cuenta que muchos argumentos siguen el razonamiento lógico. Después de unos años, descubrió que esa conciliación era imposible, exactamente porque cualquier argumento está abierto a la refutación. Luego clasificó los argumentos en categorías, uno de ellos el argumento casi lógico, que sigue la estructura de una demostración sin ser irrefutable como la demostración. Los argumentos cuasi lógicos son: contradicción e incompatibilidad, definición y análisis, reciprocidad, transitividad, inclusión, división, ponderaciones y medida, comparación y probabilidades.

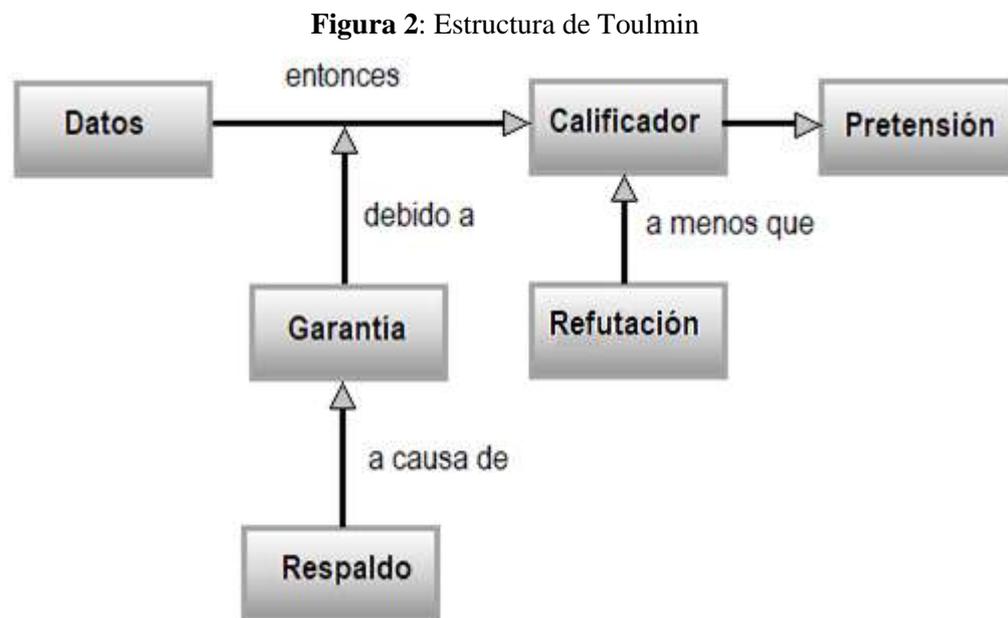
Las otras categorías perelmanianas son: argumentos basados en la estructura de la realidad (enlace causal, argumento pragmático, fines y medios, argumento del desperdicio, argumento de dirección) y relaciones que establecen la estructura de la realidad (ejemplo, ilustración, modelo y anti modelo, analogía). El estudio detallado de esas categorías está más allá del alcance de este texto.

Según Christian Plantin, un célebre lingüista francés (2008), "el mérito esencial del Tratado sobre la argumentación era fundamentar el estudio de la argumentación sobre el estudio de las técnicas de argumentación".

Stephen Toulmin, un filósofo británico, investigó la argumentación al mismo tiempo que Perelman, aunque nunca se conocieron el uno al otro. El objetivo de Toulmin era también acercar la retórica a las ciencias duras. Al igual que Perelman, llegó a la conclusión de que era un esfuerzo imposible, ya que el carácter mismo del argumento se oponía al razonamiento matemático. Al igual que Perelman, llegó a la conclusión de que la construcción de muchos argumentos era "cuasi-lógica", pero en lugar de clasificar los argumentos, como hizo Perelman, Toulmin estudió la estructura interna de los argumentos, creando así la disposición del argumento. Ideó seis partes para cada argumento, detalladas en la sección siguiente.

4 El método de Toulmin y la solidez del argumento

Según Toulmin, un argumento tiene seis componentes, representados en el esquema a continuación.



Fonte: Toulmin (2003)

1. Pretensión (o reclamo): proposición que sostiene, declara, niega o pide algo; argumento objetivo, tesis. Según Toulmin, este es el primer paso para un buen análisis. Por ejemplo, se debe prohibir fumar en lugares públicos. Este es el argumento que se quiere demostrar que es válido.
2. Datos: hechos o datos que sustentan la conclusión. Son los motivos, evidencias, pruebas, circunstancias y razones que respaldan la conclusión. En el ejemplo, fumar pone a otras personas, especialmente niños y mujeres embarazadas, en riesgo de respirar humo de los cigarrillos.
3. Garantía: declaraciones con lógica implícita, a menudo hipotéticas, que vinculan reclamos y fundamentos. En el ejemplo de los cigarrillos, la prohibición de un acto que causa problemas a civiles inocentes es útil de muchas maneras.
4. Respaldo: declaraciones que limitan la fuerza del argumento o que proponen condiciones para que el argumento sea verdadero. Esto usualmente no está sujeto a preguntas. En el ejemplo, si se prohíbe fumar en lugares públicos, en realidad reducimos o erradicamos por

completo el peligro de poner a los no fumadores en riesgo de desarrollar problemas pulmonares y cardíacos.

5. Calificador: Indicación de la fuerza de la conclusión, el grado de certeza, usualmente hecha a través de palabras como necesariamente o posiblemente. Cualquier conclusión se presenta junto con su fuerza o limitaciones. En el ejemplo de la prohibición para los pulmones: estudios recientes muestran que casi el 80% de quienes ingieren humo de segunda mano de fumadores públicos tienen un alto riesgo de tener problemas respiratorios.
6. Refutación: Contraargumentos o declaraciones que indican circunstancias cuando el argumento general no es verdadero. En el ejemplo, si bien se puede decir que no todas las personas que fuman en áreas públicas siempre están causando daño a otros, sigue siendo un hecho que fumar cigarrillos per se es una causa de problemas de salud.

5 Situación empresarial real: un caso de estudio

Un caso de negocios real para llevar a la clase incluye una empresa de ingeniería y construcción, que tenía un sistema de calidad diseñado con el único objetivo de cumplir con las auditorías de calidad. Un grupo de empleados propuso un nuevo plan de calidad, para guiar activamente las operaciones cotidianas además de proporcionar el cumplimiento de la auditoría. El argumento, tal como está escrito en la propuesta a la alta gerencia, dice lo siguiente.

"Actualmente hay en la empresa dos equipos para cada proyecto dado: uno para realizar el trabajo real y el otro para producir documentos de cumplimiento de calidad. El sistema de calidad desarrollado de acuerdo con la propuesta ahorrará horas-hombre ahora dedicadas a la producción de documentos estériles y traerá todos los beneficios del diseño y la construcción con la calidad en mente. El cumplimiento vendrá como una consecuencia, no como un objetivo. Los empleados estarán más contentos en el trabajo y la imagen de la empresa mejorará como resultado del trabajo bien realizado".

Uno puede encontrar en este argumento las tres pruebas retóricas de Aristóteles: el logos aparece como un razonamiento sobre la eliminación del trabajo perdido, el pathos como hacer más felices a los trabajadores y el ethos como una mejora de la imagen de la compañía y, más sutilmente, como la imagen del autor de la idea alguien preocupado por un mejor desempeño corporativo y digno de confianza. El análisis de Toulmin se hace como sigue.

1. Reclamo: un nuevo sistema de calidad, diseñado y desarrollado correctamente, traerá beneficios a la compañía.
2. Datos: en la actualidad, hay dos equipos: uno para realizar el trabajo y el otro para producir documentos de calidad, derrotando el propósito legítimo de tener un sistema de calidad.
3. Garantía: un sistema con real compromiso con la calidad fomentará un mejor trabajo.
4. Respaldo: el nuevo sistema de calidad debe diseñarse cuidadosamente.
5. Calificador: el personal probablemente estará más motivado para realizar el trabajo, ya que estarán produciendo excelencia, a través de una combinación de minuciosidad y los más altos estándares de producción. La imagen de la empresa mejorará como resultado de una mayor calidad del producto.
6. Refutación: si bien se puede decir que el nuevo sistema de calidad requerirá más trabajo para el equipo de producción, esto será más que compensado por la eliminación de la actividad de solo documentos y la prevención de errores y retrabajo.

El análisis de Toulmin ha entonces demostrado que:

- a) El nuevo sistema funcionará si, y solo si, diseñado correctamente y con cuidado.
- b) Se debe enfatizar la motivación del equipo, más allá de la afirmación de que hará más felices a los trabajadores.
- c) Se debe tener cuidado al explicar por qué el nuevo sistema ahorrará horas-hombre.

El argumento, después del análisis de Toulminian, se reescribe como:

"Actualmente hay en la empresa dos equipos para cada proyecto dado: uno para realizar el trabajo real y el otro para producir documentos de cumplimiento de calidad. El sistema de calidad, diseñado adecuadamente y cuidadosamente desarrollado, ahorrará horas-hombre, ya que eliminará el tiempo que ahora se gasta en la producción de documentos estériles y reduce en gran medida (o incluso erradica) la repetición del trabajo. Traerá todos los beneficios de diseñar y construir pensando en la calidad".

6 Enseñanza

La enseñanza se realiza explicando el modelo de Toulmin (con o sin una introducción histórica, aunque es aconsejable mencionar a Aristóteles y sus pruebas retóricas) y preguntando a los estudiantes (en grupos de discusión, parejas o individualmente) primero para analizar argumentos, identificar reclamos, datos, garantías, respaldos, calificadores y proponer una refutación. Después de varios de tales ejercicios, el profesor presenta argumentos que carecen

de uno o más de los componentes de Toulmin. Luego se les pide a los estudiantes que identifiquen lo que falta y propongan una finalización, en medio de mucho debate en el aula (siempre sucede). Reconocen que estas partes tienen sentido y les ayudan a comprender los textos más profundamente.

Para esta parte, es interesante reproducir los argumentos reales presentes en la prensa o TV. El docente debe actuar como moderador, recordando constantemente a los alumnos que están en una clase para estudiar una técnica, no para ganar argumentos con sus colegas. La selección de argumentos reales sobre cuestiones delicadas es un riesgo, altamente compensado por la vitalidad de clase.

Finalmente, la clase se divide en grupos (si no se divide así antes) y se le pide a cada grupo que desarrolle dos argumentos que surjan de situaciones comerciales reales. El debate no está tan acalorado como antes, pero en ese punto, los estudiantes ya están familiarizados con los conceptos clave. Se les pide a los grupos que creen textos argumentativos. Necesitan debatir, en grupos, sobre temas reales, normalmente uno en evidencia, y escribir un texto breve defendiendo o atacando el tema. Después de escribir, aplican el diseño de Toulmin. Después de este análisis, los textos deben ser refinados y los estudiantes se sienten satisfechos con los resultados.

Se deben dar más ejercicios y se debe alentar a los estudiantes a utilizar el análisis de Toulmin en cualquier documento que defienda un punto de vista. El análisis de Toulmin también puede ser parte de los exámenes escritos, con una breve pregunta pidiendo a los estudiantes que hagan una lista con comentarios breves de las seis partes del argumento y un análisis de un argumento complejo.

7 Resultados

Se realizó una investigación en textos de argumentación escritos por estudiantes de Administración de Empresas en una universidad técnica en el Estado de Sao Paulo, Brasil. Los textos fueron producidos una semana antes y una semana después de las clases y tareas del método Toulmin. Esto se llevó a cabo examinando textos de entre 35 y 40 estudiantes por semestre durante seis semestres, total de 233 estudiantes.

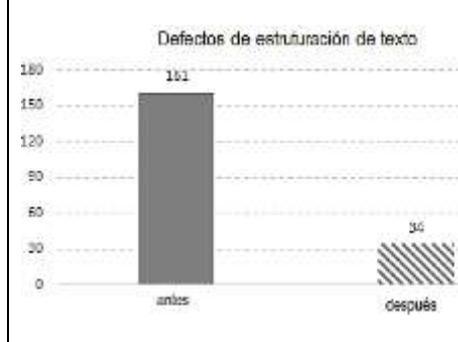
El análisis consideró tres de las características de la calidad de la escritura ideada por Karen Schriver en un trabajo académico de 1989. Tales características fueron: ambigüedades, problemas de inconsistencia y estructura de texto defectuosa

Los resultados se muestran en las figuras a continuación.

Figura 3- Calidad del texto



Figura 4 - Estructuración del texto



Fonte: Schriver (1989)

La evaluación fue realizada por el mismo docente, asegurando uniformidad en los criterios de evaluación. Los textos requeridos incluyeron una explicación de los antecedentes y comentarios sobre cada oración de un argumento de elección (se dieron sugerencias sobre argumentos para defender y atacar.) Los textos posteriores a la clase defendieron el mismo argumento que el texto anterior.

Los resultados parecen inequívocos, aunque se debe recordar que los estudiantes son un poco más maduros cuando producen el segundo texto que cuando escribieron el documento inicial. Se debe decir que el enfoque utilizado es pragmático, con el diseño de Toulmin enseñado después de una introducción concisa sobre Aristóteles, ethos, pathos y logos.

Las clases sobre argumentación son animadas, con mucha discusión y los estudiantes parecen disfrutarlas.

Referencias

- Aristóteles. (2003). *Arte Retorica e Arte Poetica* [Rhetoric Art and Poetic Art] (A. P. Carvalho, Trans.) (14.^a ed.). Rio de Janeiro: Ediouro. (original de 350 a. C.)
- Brzovic, K., Fraser, L., Loewy, D. & Vogt, G. (2006). *Core Competencies and Assessment In Business Writing*. University of California, Fullerton.
- Gross, A. (1999). A theory of the rhetorical audience: Reflections on Chaim Perelman. *Quarterly Journal of Speech* 85(2), 203-211.
- Perelman, C. and Tyteca, L. O. (1999). *Tratado da Argumentação – a Nova Retorica*. Sao Paulo: Martins Fontes. (Original de 1958).
- Platón (2009). *Gorgias*. Overland Park, KS: Digireads. (Benjamin Jowet, Trad.). (original de 50 d. C.)

Plantin, C. (2005). *L'argumentation. Histoire, théories et perspectives*

Quintiliano, M. F. (2012) *The Institutio Oratoria of Quintilian*. (H. E. Butlet, Trad.). Los Angeles: HardPress. (Original de 95 d. C).

Schriver, K. (1989) *Evaluating Text Quality: the Continuous form Text-focused to Reader-focused Methods*. *IEEE Transactions on Professional Communication* (12) 4.

Toulmin, Stephen. *The Uses of Argument*. Cambridge University Press, 2003. (Original de 1958).