

# Modelo básico de Toulmin

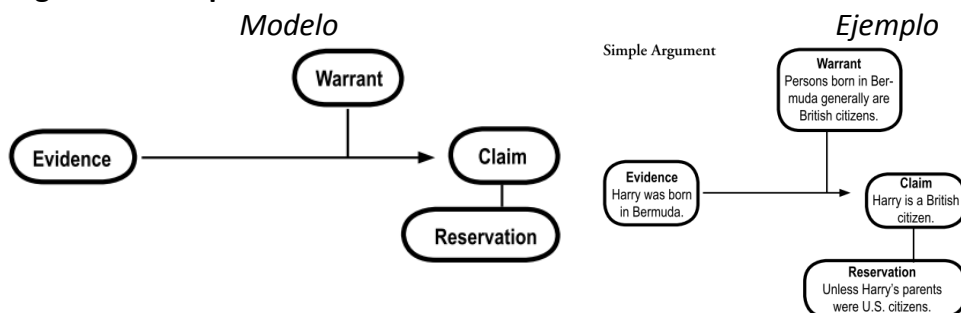
[Frida V. Rodelo](#) / Universidad de Guadalajara

## Elementos del modelo:

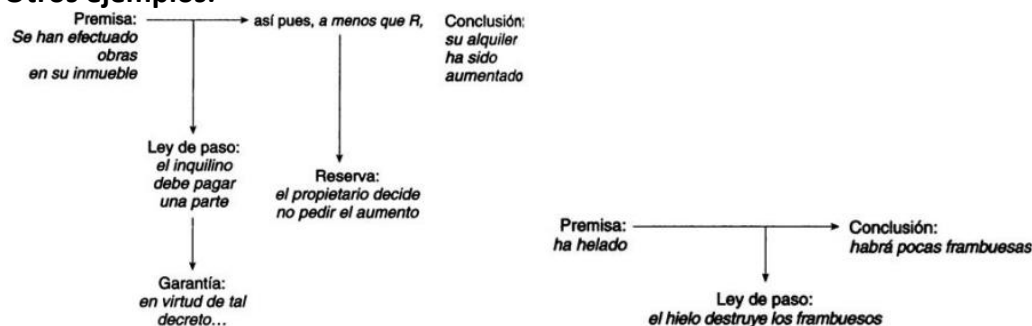
1. Conclusión o aserción (*claim*): lo que se arguye
2. Datos (evidencia): sirve para probar el argumento
3. Garantía (*warrant* o *ley de paso* en autores francófonos): puente entre datos y conclusión
4. Reserva (*rebuttal*): excepción al argumento
5. Cualificador modal (*qualifier*): modifica la fuerza de la conclusión
6. Respaldo (*backing*): proposición que apoya a la garantía

**Metáfora del viaje:** La *evidencia* es el punto de partida; la *conclusión* es el destino. La *garantía* es el medio de transporte y la *reserva* son las dudas acerca de llegar al destino.

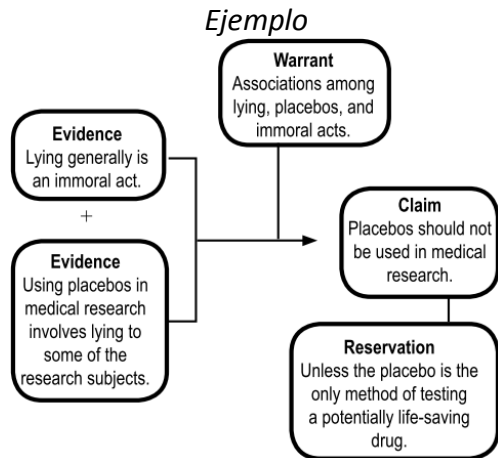
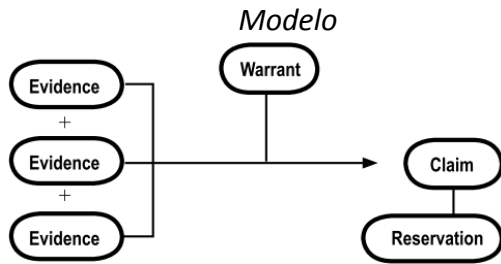
## Argumento simple



## Otros ejemplos:

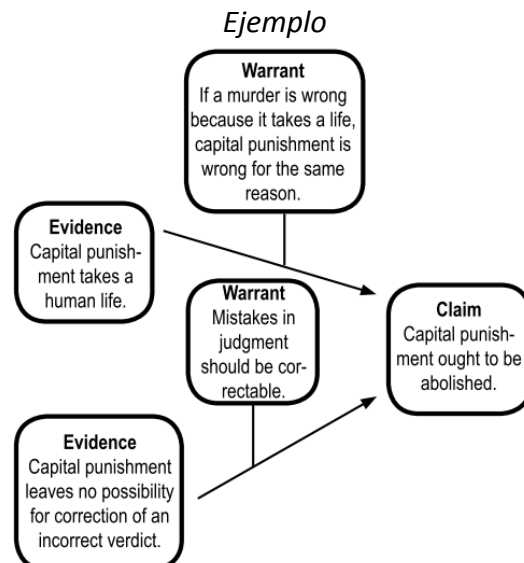
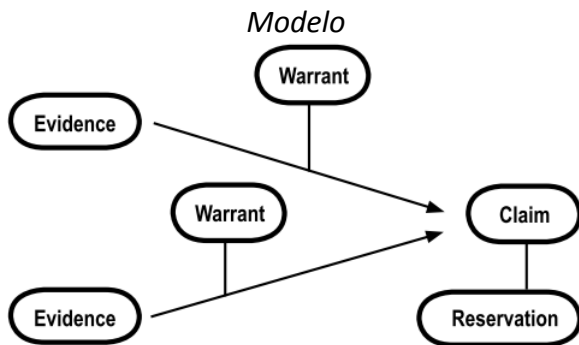


**Argumento convergente:** dos o más evidencias convergen entre sí para apoyar a la afirmación. El público debe de creer en todas las evidencias para que el argumento sea fuerte (si el público no acepta cualquier de las evidencias, la estructura entera del argumento se cae).



Garantía: “si un acto es por lo general inmoral, cualquier instancia particular de ese acto es también inmoral”

**Argumento independiente:** el argumento contiene varias evidencias, cualquiera de las cuales apoya de manera suficiente el argumento.



Garantía: “si un acto es por lo general inmoral, cualquier instancia particular de ese acto es también inmoral”

### Tipos de proposiciones (nota: no son mutuamente excluyentes)

1. Definiciones
2. Descripciones: son acerca de la naturaleza de la realidad; cuál es la esencia de X o Y.
3. Proposiciones sobre relaciones: son sobre la relación entre X y Y. La relación puede ser de *contingencia* o de *similitud*. Ejemplos: “el humo de segunda mano contribuye significativamente a los problemas de salud”, “los escándalos de la administración de

Clinton se parecen a los de la administración de Nixon”, “la publicidad ha cambiado el papel de la mujer en los Estados Unidos”.

- a. Hay dos tipos de relaciones de contingencia: las de signo y las de causalidad.
  - b. Las relaciones de similitud se hallan frecuentemente en los argumentos por analogía.
4. Propositiones de evaluación
- a. Evaluación de un objeto (“el aborto es inmoral”)
  - b. Evaluación de dos o más objetos (“Reagan fue mejor presidente que Clinton”)
  - c. Propositiones de acción (“deberíamos prohibir el aborto”)

#### **Limitaciones del modelo:**

- No distingue entre diferentes tipos de afirmaciones/proposiciones; no distingue entre diferentes tipos de evidencias; no distingue entre diferentes tipos de garantías
- No permite distinguir entre argumentos buenos y malos
- Únicamente describe los elementos del argumento relativos al razonamiento; deja fuera las expresiones de sentimientos o emociones, a menos que estas estén relacionadas con el razonamiento
- Únicamente describe los elementos lingüísticos del argumento; es decir, deja fuera los elementos no verbales (expresiones faciales, gestos con las manos, movimientos, posturas y uso de la voz)
- Aplica únicamente a los argumentos simples; podemos tener problemas si el argumento contiene varias garantías; o si contiene un cúmulo de evidencias que se relacionan de diferentes maneras con la afirmación

#### **Referencia**

International Debate Education Association (Ed.). (2004). *The debatabase book: a must-have guide for successful debate*. Idea.