



CONCEPTOS
Y FENÓMENOS
FUNDAMENTALES
DE NUESTRO
TIEMPO

UNAM

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
INSTITUTO DE INVESTIGACIONES SOCIALES

LA ARGUMENTACIÓN
LIDIA RODRÍGUEZ ALFANO

Octubre 2008

LA ARGUMENTACIÓN

Por Lidia Rodríguez Alfano

Entre los “Conceptos Fundamentales de Nuestro Tiempo”, Pablo González Casanova decidió incluir uno referente a “la argumentación”, con lo cual reconoce la relevancia de las formas y prácticas argumentativas en el mundo actual. Si bien ha despertado el interés en todos los tiempos —y prueba de ello es que ya Aristóteles le dedicó un fuerte espacio en su *Lógica* y en su *Retórica*—, es innegable que, en el momento actual, la reflexión crítica sobre la argumentación se ha constituido en eje central no sólo de la filosofía y las ciencias del lenguaje, sino también de: la sociología, la historia y la psicología, ciencias donde se admite que su materialidad básica es el discurso; la pedagogía, con el interés de innovar los procedimientos didácticos para enseñar a construir textos argumentativos coherentes; disciplinas como los estudios de la publicidad y la politología, donde la persuasión es elemento fundamental; y, en general, en los estudios de la comunicación que se aplican al conocimiento de todo tipo de intercambios discursivos, desde los más formales hasta los de la conversación cotidiana, donde la argumentación se usa en forma más o menos (in)consciente.

Y es que la omnipresencia de la argumentación abarca todos los ámbitos de la experiencia; de ahí que sus estudios puedan plantearse como puntos en un continuum que: 1) parte de aquellos que la enfocan en la perspectiva del nivel micro, y se ocupan de examinar las relaciones interpersonales cada vez más problemáticas; 2) pasa por puntos intermedios donde se enfoca al funcionamiento de las sociedades contemporáneas —dado que en ellas todo se resuelve mediante discursos—; 3) y llega a aquellos estudios que adoptan una perspectiva más amplia, desde la cual se busca conocer al ser humano, quien mediante la argumentación consigue muy variados propósitos en las diversas formaciones sociales.

Para abordar nuestro tema, empecemos por reconocer que la argumentación, como toda manifestación del lenguaje natural, no puede definirse en abstracto, sin considerar su uso. Siguiendo a Benveniste, entendemos el lenguaje como puesta en acto del sistema de la lengua, un acto de enunciación en el cual un *yo* se dirige a un *tú* con un propósito determinado y en una situación concreta, de modo que la lengua se convierte en discurso. En este sentido, la argumentación viene a constituirse en un macro-acto de enunciación

donde un emisor se dirige a un receptor con el fin de predicar algo y fundamentar sus puntos de vista con un propósito dado; y, a la vez, ese macro-acto de enunciación argumentativa comprende una serie de acciones o “actos de habla” (como se designan en la pragma-lingüística, a partir de Austin y Searle), tales como el acto de opinar, de aseverar, de explicar, de justificarse, etc.

A partir de esta definición básica del lenguaje, en este ensayo nos proponemos aplicar la propuesta de Derridá y de-construir el concepto de “argumentación”: reflexionar lo que se ha entendido por ello y cómo se ha estudiado, para (re)construir su definición a partir de los resultados de su revisión crítica. Con este propósito respondemos a un decálogo de preguntas: ¿Dónde y cuándo se argumenta? ¿Para qué? ¿Con qué tipo de signos? ¿Con qué tipo de argumentos? ¿Qué tipo de compromisos se adquieren cuando se asume lo que se argumenta? ¿En qué se sustenta la argumentación? ¿Quién argumenta? ¿Cómo inciden los contextos en la argumentación? ¿Dónde acaba la argumentación? y, por último y con base en la respuesta a las preguntas anteriores: ¿qué es la argumentación?

¿Dónde o cuándo se argumenta?

Podría decirse que se argumenta en el ámbito de la política, en la literatura, en la publicidad, y también en la vida cotidiana. Hay argumentación dondequiera que no haya entrado la violencia a sustituir al debate constructivo que enriquece el conocimiento y facilita las relaciones humanas. Sin embargo, no se presenta donde todos están de acuerdo, sino que aparece siempre que se defiende un punto de vista, y esta defensa tiene sentido, sobre todo, donde hay desacuerdo o duda, pues ¿qué caso tendría argumentar en pro de un punto de vista ante quien está absolutamente convencido de lo contrario?

Se argumenta cada vez que se expresa una opinión, pues al exponerla se asume como propia y, explícita o implícitamente, se orienta al interlocutor hacia la aceptación de su validez. Ya Aristóteles proponía que la argumentación pertenece a la *doxa*, mientras la demostración se aplica a las verdades indiscutibles; sin embargo, hoy esa separación entre la *doxa* y la verdad ya no se acepta en forma tan tajante como se postulaba en la Grecia del Helenismo: si bien en las matemáticas se **demuestra**, mediante teoremas, un valor (X), en otras disciplinas como las ciencias sociales, donde toda verdad es relativa, es necesario presentar **argumentos** acerca de lo que se descubre.

Por otra parte, en algunas propuestas se sostiene que hay argumentación desde el momento en que se designa a algo o a alguien de un modo y no de otro; esto es que al hablar acerca de un automóvil refiriéndose a él como *mi carro, tu coche, el mueble* (como le llaman en algunas comunidades del norte de México), lo mismo que al aludir a alguien como *mujer/dama/señora/maestra/esposa de/madre de.../*, se remite al mismo referente, a un vehículo de transporte y a un ser vivo perteneciente a la especie humana de género femenino, respectivamente; pero en el uso de cada sinónimo el emisor predica algo distinto de ese referente. Esta operación del discurso (que, junto con otras operaciones que se realizan cuando hablamos, conforman a la macro-operación argumentativa) es lo que Grize denomina “simbolización”, y se aplica con solo llamar a alguien mediante algún apelativo: si a alguien llamado “Juan” se le llama por su nombre para saber dónde dejó éste unas toallas, quien así se dirige a esta persona manifiesta que se lo representa en forma neutra; mientras que si lo llama diciéndole *señor, ¿dónde dejó usted las toallas?*, evidencia una actitud de respeto y, por tanto, argumenta en pro de que esa persona es respetable; y si apela a él en términos como: *Eh, tú, güey, ¿dónde dejaste las toallas?*, lo que implícitamente argumenta resulta muy diferente.

Según Grize, en la argumentación se esquematiza al referente (aquello de lo cual se habla) del modo más apropiado para conseguir un propósito persuasivo. Pero entonces podríamos preguntarnos: ¿cuándo no hay intención persuasiva? ¿Para qué nos comunicamos con otro si no es para persuadirlo de que nuestra postura es **la** correcta o, por lo menos, que es aceptable? Podemos seguir a Benveniste y proponer que cada vez que hablamos, en mayor o menor grado cumplimos la función apelativa que Jakobson describe como centrada en el receptor, en quien se pretende causar un cambio en su forma de ver las cosas y tal vez moverlo a la acción. Aun cuando alguien dice *¿Qué horas son?*, su interlocutor “sabe” que habrá alguna intención por parte del emisor, y si contesta *son las 3:00, pero aún estamos a tiempo para...*, manifiesta haber interpretado la solicitud sobre la hora como una argumentación en el sentido de “creo que estamos retrasados para...”

¿Para qué se argumenta?

La respuesta nos remonta a la concepción subyacente en los *Diálogos* de Platón, donde dos posturas opuestas argumentan sobre su punto de vista a fin de profundizar en el

conocimiento de un concepto. En este caso, la argumentación abre un debate que no se encamina al acuerdo: en el Diálogo sobre el lenguaje, Cratilo no se propone convencer a Hermógenes de una supuesta superioridad de su percepción, ni viceversa. Más bien uno y otro interlocutor exponen sus argumentos para enfocar con mayor puntualidad lo relativo al tema, de modo que se abre un debate que, se sobrentiende, habrá de continuar en encuentros futuros para volver a cuestionar el tema.

En otros intercambios comunicativos la argumentación se encamina hacia la consecución de un consenso una vez que cada una de las partes ceda un poco; y, en otros más, es expuesta con el fin de defender un punto de vista hasta convencer al/a los receptor(es) de que la postura que se le(s) plantea es **la** correcta o la más apropiada, y de que la acepte(n) aun cuando no lo(s) convenza. La persuasión más efectiva modifica en algo la forma de entender un concepto, un hecho o una conducta, o bien motiva un cambio de actitud en el/los receptor(s) de una argumentación, y aun mueve a éste/éstos hacia la acción en el sentido en que se los persuade.

Proponemos al respecto la construcción de un continuum de los grados de persuasión: una línea argumentaciones que vaya desde el extremo débil, de la simple aceptación por parte del receptor de la forma en que el emisor entiende lo argumentado, hasta el extremo fuerte, donde el grado de adhesión corresponde al máximo que se consigue cuando el/los receptor(es) acepta(n) tan fuertemente su validez que está(n) dispuesto(s) a realizar acciones en su defensa, a comprometerse en pro de su aceptación y difusión, y aun a obligar a otros a enfilarse entre los adeptos a la postura que han admitido como superior a todas las otras opciones; y en puntos intermedios, argumentaciones donde se va aumentando el alcance de los fines persuasivos, en los cuales se puede distinguir entre la adhesión que se procura con una intención didáctica, y la que persigue propósitos proselitistas o apologéticos que lleguen a la defensa (pasiva o activa hasta llegar a la violencia) de lo que ya no se somete a cuestionamiento alguno.

Esta gradación a la vez distingue, por una parte, el nivel de lo explicativo, y por la otra, lo argumentativo, caracterizado porque no sólo explica lo dicho, sino que, con fines más/menos persuasivos, intenta JUSTIFICAR los argumentos que se presentan para sostener un punto de vista. En el acopio de pruebas se expone lo argumentado como puesto en el lado de “la razón”, de “lo razonable”; mientras en el grado más alto de persuasión, se

representa como la perspectiva que **tiene la verdad de su lado** y por eso intenta **llegar al consenso y/o conseguir la adhesión** a fin de ganar adeptos.

¿Qué tipo de signos se emplean al argumentar?

Lo que más fácilmente se reconoce es que argumentamos con signos verbales, pero, aunque menos conscientes de ello, utilizamos con este fin: los gestos y los ademanes, las posturas y las miradas; todo el lenguaje del cuerpo y sus movimientos, la dirección de éstos, y la distancia desde la cual hablamos al otro, al establecer el tono o el grado de intimidad desde el cual queremos plantear lo que aseveramos; y también a través del código del vestido.

Como resultado de una investigación sobre la coherencia entre lo que se argumenta en el lenguaje verbal y los códigos del cuerpo, hemos constatado que, muchas veces, al tiempo que los hablantes tratan de ser corteses mediante las palabras, sus gestos y ademanes delatan su rechazo a lo que intentan decir verbalmente; y terminan argumentando lo contrario. Por ejemplo, a un inmigrante de los Estados Unidos de origen mexicano, le interrogaba el entrevistador (mexicano y radicado en nuestro país) sobre si regresaría para vivir de nuevo en México, y él contestó en forma cortés (*¿por qué no?*); pero su expresión facial y una sonrisa forzada evidencian el intento fallido de mostrarse amable y dejan ver que no lo haría; y así lo entiende el entrevistador, quien interpreta la respuesta como negativa, y prosigue la charla diciendo: *¿qué ventajas le ve a Estados Unidos?*, a lo cual el inmigrante contesta sin insistir en la posibilidad que había dejado abierta en su pregunta retórica (*¿por qué no?*). Y es que gestos, movimientos, posturas y apariencia son códigos que apoyan o anulan lo dicho mediante palabras.

En los anuncios de la publicidad se cuidan todos estos detalles en el lenguaje de la imagen, a sabiendas de que lo dicho en palabras puede anularse si el vestido y los otros códigos no verbales dicen lo contrario. Y en el cine se explotan las posibilidades semióticas del lenguaje cinematográfico con fines estético-significativos. Por ejemplo, se ha propuesto que cuando los personajes de una película se desplazan en la pantalla siguiendo el sentido contrario al que corresponde a nuestros hábitos de lectura (en nuestro caso, si cruzan la pantalla de derecha a izquierda), argumentan que están en contra de lo establecido; y un buen director sabe explotar la posición de la cámara y los *close ups* con fines estético-persuasivos.

De igual modo los signos estéticos de la pintura, la arquitectura, la literatura, la escultura y todas las demás artes se valen de metáforas para argumentar en pro de las tesis que propone el autor en su obra; pero las metáforas y todas las otras figuras retóricas que llamamos “tropos” no son privativas del Arte: se presentan también en la argumentación informal al tiempo que hablamos en sentido figurado, y entonces empleamos el lenguaje en la “función poética” como sostiene Jakobson; por ejemplo, alguien puede decir: *no hay otra razón por la cual Pedro hizo lo que hizo, lo que pasa es que él “nunca la brinca sin huarache”*; lo dicho en esta expresión del discurso repetido, como lo llama Coseriu, no significa que “Pedro no salte una charca sin ponerse el calzado” sino que jamás emprende una acción sin estar seguro de que ésta le traerá algún beneficio personal.

¿Con qué tipo de argumentos se expone un punto de vista?

Gilbert observa que cuando se piensa en “la argumentación” suelen evocarse solamente los argumentos lógicos, cuando en la vida cotidiana usamos más bien argumentos emocionales (como en el chantaje emocional con fines persuasivos); argumentos viscerales, que el autor define como referentes a partes del cuerpo, pero nosotros preferimos entender como aquéllos en que interviene la voluntad de ganar un debate sin medir las consecuencias, y en ocasiones incluyen argumentos que dañan o perjudican al oponente; y también los que Gilbert llama “argumentos kiscerales”: término que deriva de la partícula japonesa “ki”, cuyo significado remite a lo mágico y misterioso. El ejemplo que ofrece para ilustrar los cuatro tipos de argumentos remite a una pareja que delibera sobre la compra de una casa y uno de los dos no está de acuerdo; éste puede utilizar: (a) argumentos lógicos referentes a las dificultades causadas por la distancia entre esa casa y su lugar de trabajo; (b) argumentos emocionales que hagan al otro aceptar que *en este momento podríamos pensar más bien en unas vacaciones por Europa, con lo bien que nos la hemos pasado en nuestros viajes anteriores*; (c) argumentos viscerales como *¿Por qué siempre has de salirte con la tuya?*; o (d) kiscerales como *no sé por qué presiento que aquí no seríamos felices*, o, como le hicimos ver a Gilbert al tiempo que nos daba una conferencia sobre esta propuesta: *esta casa me da malas vibras*.

Los razonamientos emocionales han sido mucho menos estudiados que las formas racionales de la argumentación. La mayor parte de los estudiosos de la argumentación

centra el interés en los argumentos lógicos; pero entonces la pregunta es ¿a cuál lógica se refieren? Según Aristóteles, la lógica argumentativa corresponde exactamente a la lógica del pensamiento; pero al aceptar sus propuestas tendríamos que admitir que en lo dicho en las situaciones de la vida diaria estaríamos usando los silogismos. Podría imaginarse a una persona que va a pedir a su vecina que deje de tirar la basura en la parte de la acera que ya no es propiedad suya, y con este fin dijera: *Partiendo del principio general de que el respeto a la propiedad privada es un derecho compartido por todos los seres humanos; y dado que yo soy humano; luego, tengo derecho a exigir que...* Seguramente nunca hemos escuchado este razonamiento en una situación real de la vida diaria. Y es que la lógica en que se basan nuestras argumentaciones cotidianas no corresponde a la lógica aristotélica del razonamiento, y tampoco a la lógica de las matemáticas, ni siquiera a la lógica binaria con la que se describen los hechos del lenguaje en la Lingüística sistémica.

La lógica que utilizamos al hablar corresponde al acto de enunciación; y prueba de ello es el fenómeno llamado “deixis” por Émile Benveniste, consistente en la existencia de elementos en la lengua cuya referencia depende completamente del momento en que se utiliza un idioma con un fin comunicativo concreto, esto es, que dependen de la situación donde se argumenta. Esos elementos, llamados “deícticos” son los pronombres personales, “yo/tú/nosotros/ ustedes” y los demostrativos y algunos adverbios espacio-temporales, en cuanto no puede saberse a qué/quién se refieren si no se toma en cuenta quién le habla a quién, dónde y cuándo: para saber a qué día corresponde la referencia de “ayer” o ¿qué está “cerca/lejos”?, es necesario saber en qué fecha se argumenta y también dónde se halla el *yo* que habla y al hacerlo define lo próximo/distante de sí.

Aunque no todo lo que decimos corresponde a la deixis, el reconocimiento de este fenómeno prueba la necesidad de considerar las coordenadas espacio-temporales así como a los participantes y a los contextos donde tiene lugar una argumentación, pues sus referencias siempre están condicionadas por esa lógica propia de las lenguas, de los idiomas.

En la Escuela de Neuchâtel, cuyo iniciador es Jean-Blaise Grize, se ha descrito la gran diferencia entre la lógica formal, entendida como la lógica de los sistemas de pensamiento, de los lenguajes artificiales y de las ciencias exactas, y la lógica natural, correspondiente a la de los idiomas —lenguajes de la comunicación verbal humana.

Además, hay una lógica de la oralidad y otra de la escrituradad, y los límites entre una y otra no se establecen solamente al considerar si la enunciación es hablada o escrita: se remiten a la diferencia entre la informalidad (propia de la lengua hablada en las conversaciones cotidianas en estilo coloquial) y la formalidad (que caracteriza a la escritura), pero en el entendido de que ambos rasgos se mezclan cuando hablamos y cuando escribimos. Al “chatear”, los jóvenes de hoy escriben como hablan, siguen la lógica informal de la oralidad y al dictar una conferencia muy formal pudiera parecer que el exponente estuviera simplemente leyendo un escrito; y en la variedad de usos orales, hay ritos marcados por la introducción de fórmulas establecidas que no permiten mucha flexibilidad ni dan espacio a la creatividad del hablante, lo que sí sucede en los encuentros cotidianos, donde el hablante es más libre de utilizar giros innovadores en su forma de hablar.

Entre los argumentos cuasilógicos (como los llama Perelman) encontramos argumentos en que los hablantes se representan como el modelo a seguir, y, a quienes difieren de su postura, como el antimodelo (Rodríguez Alfano: *Polifonía en...*); y en otros argumentos se señala: “si las cosas siguen como van...” tal como en las películas de ciencia ficción, donde se supone que pueden pasar siglos y las cosas siguen igual.

Véase el cuadro basado en Grize (1982), donde hemos articulado la propuesta de Neuchâtel —que distingue entre la lógica formal y la lógica natural— y la distinción entre los rasgos de la oralidad y la escritura. Como hemos advertido, los rasgos de formalidad-escritura y los de informalidad-habla coloquial pueden presentarse tanto cuando se habla que cuando se escribe; por ejemplo, hallamos en discursos muy formales algunas fórmulas que corresponden al discurso coloquial, o, por lo menos, al informal: *defenderé al peso como un perro, fue el error de diciembre, comes y te vas, por qué no te callas, Chávez...* Con todo, en el cuadro anterior separamos los rasgos de uno y otro estilo solamente con el fin de definir el tipo de lógica que se exige a lo escrito, por ejemplo en la redacción de tesis de grado, versus la que se relaciona con el habla cotidiana. Esta última se basa en la relación del discurso con el contexto situacional, por lo que permite dejar en implícitos las premisas o la conclusión de los silogismos, y hablar entonces en razonamientos especiales (entimemas) donde no necesariamente lo falso y lo verdadero son mutuamente excluyentes, y donde la suma de casos particulares no necesariamente lleva a la construcción de un

principio general, ni una analogía remite a comparar un elemento con otro, sino con un múltiplo indefinido de ítems.

| | |
|--|--|
| <p>Lógica formal, cuyo uso se exige en escritos del saber científico (tesis)</p> | <p>Lógica Natural, que caracteriza al estilo coloquial de la oralidad cotidiana</p> |
| <p>Instrumentos de comprobación que le son propios: implicación y sustitución: ‘si p es falso, q es verdadero’.</p> <p>Se propone demostrar que lo dicho es verdadero mediante planteamiento de hipótesis y deducciones formales.</p> <p>Tiene como meta conseguir la universalidad y la exhaustividad del discurso teórico-científico.</p> <p>Se sustenta en evidencia empírica: exige formas silogísticas (y no entimemas) y dicta normas para la exposición formal de tesis basadas en premisas y conclusiones. La exposición incluye inducciones de lo particular a lo general y deducciones a la inversa; relaciones causales de causa→efecto “lógico”: Si p, necesariamente q; y aunque $x \rightarrow q$, pero si no $p \rightarrow r$ y posiblemente s, pero nunca t..., y</p> <p>Analogías: A es a B como C es a D;</p> | <p>Lo ‘verdadero’ no siempre conduce a excluir a lo demás como ‘falso’; puede hablarse de lo “en parte falso/verdadero”.</p> <p>Su fin es comunicativo, se propone que el receptor acepte lo argumentado como verosímil: es discurso de acción.</p> <p>Tiene validez local, se dirige a un interlocutor particular en una situación histórica y espacial específica.</p> <p>Se remonta a ‘hechos’ discutibles, acepta otros modelos de razonamiento –entimemas– en el mismo plano de los silogismos, aunque sus enunciados correspondan a diferentes status, y puedan: a) exponer toda una tesis sobre un acontecimiento o remitir a hechos o consecuencias o a meras constataciones; y b) presentar pruebas de lo que se argumenta o meras hipótesis con deducciones creativas en las que se puede pasar de un objeto/determinación a otro(a). La exposición incluye la creación de inferencias: de lo particular a lo particular, y de esto hacia lo más concreto; y Analogía: A es s a B como B es a C/D/E...</p> |

| | |
|---|---|
| <p>Exige acopio de pruebas que demuestren el cumplimiento o rechazo de hipótesis planteadas según reglas del discurso teórico-científico.</p> | <p>Establece relaciones entre motivos o motivaciones y sus posibles consecuencias y, a partir de éstas, razonamientos condicionales /disyuntivos: si A, entonces B + C; pero Q, luego X, o aunque A → C; sin embargo X, entonces Z...</p> |
|---|---|

El estilo coloquial tiene grandes diferencias con el estilo formal que se exige por ejemplo en los escritos académicos, y hace que la argumentación requerida en éstos haya de enseñarse en las escuelas, lo que no justifica el tachar como “incorrectas” a las formas creativas que los adolescentes introducen en su comunicación cotidiana con sus pares y al habla de los analfabetos.

¿Qué tipo de compromisos se adquieren al argumentar?

Un presupuesto del que partimos es que no hay enunciados objetivos. Todo lo que argumentamos nos compromete de alguna manera con respecto:

- a la verdad de lo afirmado, compromiso (alético/aletético) que se revela en aseveraciones categóricas sobre lo que necesariamente es de la forma en que se sostiene, versus en la admisión de que sería probable o posible que sea del modo en que se propone;
- al grado en que admitimos conocer lo argumentado, compromiso (epistémico) que se manifiesta en el uso de verbos de opinión como *creo que esto es así, me parece que..., me imagino que..., pienso que..., a diferencia de considero que..., te aseguro que..., esto seguro de que..., me consta que...,* verbos que marcan lo que argumentamos admitiendo tener un mayor o menor conocimiento de los hechos, manifestando duda sobre el grado en que entendemos aquello de lo cual hablamos, o aceptando nuestra completa ignorancia del asunto.
- a lo señalado como el deber, compromiso (deónico) que subyace en consideraciones acerca de lo que el emisor sostiene que se debe o se puede ser /tener/hacer.

Estos tres tipos de compromisos se indican en el discurso cuando el emisor acorta la distancia entre lo que dice y sí mismo, de modo que asume lo dicho indicando su adhesión a lo que predica, sea que manifieste estar o no de acuerdo con lo argumentado.

Además, hay otras modalidades (de tensión) que marcan el tipo de relación entre los interlocutores: si se tutean o se hablan de *usted*; según la forma en que se llaman, apelando a su atención dirigiéndose al otro con apelativos tales como: señor/señora, don/doña, su excelencia o güey (apelativo con el que se dirigen los jóvenes sean hombres o mujeres, a sus cuates); mediante el uso de pronombres como *nosotros* sea que incluyan al interlocutor: *nosotros los mexicanos...*, o lo excluyan *nosotros los que fuimos a la fiesta el día en que tú estabas de guardia...*; y también al realizar actos de habla que indican una relación distinta al dar órdenes/consejos, al hacer sugerencias, amonestaciones o críticas, etc.

¿En qué tipo de juicios se sustenta la argumentación?

Hay quienes fundamentan sus argumentaciones remitiendo su validez a lo que se supone que son principios universales (Toulmin). Es entonces cuando parece que el emisor se dirige a un auditorio universal que supuestamente no cuestionaría en modo alguno lo argumentado (Perelman y Olbrecht-Tyteca); por ejemplo cuando se justifica la guerra argumentando que se propone la lucha contra el mal que aqueja a la humanidad entera; o se cita a la Biblia o al Corán o el libro del Mormón, documentos considerados como portadores de verdades incuestionables por ser revelaciones de la divinidad. Mientras que en otras argumentaciones se sostiene lo dicho introduciendo argumentos de autoridad (Ducrot...): *ya lo decía Aristóteles; como observaba Marx...*

En general, toda argumentación se fundamenta en nociones preconstruidas puestas a disposición del hablante, y que son: lingüísticas, culturales y/o ideológicas (Grize). Son preconstruidos lingüísticos en cuanto, al conformar las selecciones de la realidad que resulta nombrada en el idioma, inciden en el discurso; por ejemplo, en español está seleccionada la diferencia entre “ser” y “estar”, la encontramos preconstruida en el sistema de la lengua y subyace en nuestra utilización de esos conceptos en una argumentación, éste es, por tanto, un preconstruido lingüístico. El concepto de “cortesía” se entiende en forma distinta según las culturas, por lo que, al referirnos a una conducta descortés, echamos

mano de preconstruidos de índole cultural; mientras que al argumentar sobre la distinción hombre/mujer es más probable que los preconstruidos subyacentes sean ideológicos.

En un estudio anterior (*Polifonía en la argumentación...*), hemos acercado el concepto de “preconstruidos” al de *topoi*: lugares comunes, juicios que no se someten a cuestionamiento, noción introducida por Aristóteles y desarrollada por Ducrot en sus planteamientos acerca de la argumentación. Los *topoi* son admitidos como expresiones de la “sabiduría tradicional”. por lo que no se someten a cuestionamiento alguno; por ejemplo, se da por hecho que “las mujeres no saben manejar tan bien como los hombres” y que “los hombres son más lógicos, y ellas más intuitivas” y, sin cuestionar esa supuesta “sabiduría” así admitida en la memoria de la cultura, se exponen juicios y se argumenta sobre casos particulares que supuestamente ofrecen evidencia de ese lugar común (*topos*).

Así, hay argumentaciones que se sustentan en el “sentido común”, en citas de terceros sin autoridad alguna en el tema, o en prejuicios y estereotipos, de modo que se constituyen en “verdades de Perogrullo” que, sin embargo, se introducen con la seguridad de que ofrecen un sustento válido a lo que se predica.

El procedimiento para descubrir el tipo de juicios en que se sustenta una argumentación es el análisis de lo implícito, que es mucho más amplio que lo explícito en el discurso, pues, como ha dicho Foucault, lo que se dice es apenas la punta del *iceberg* conformado por todo lo no dicho que subyace en toda enunciación. Ducrot (*Decir y no decir y El decir y lo dicho*) identifica dos formas del implícito: lo que se da por supuesto antes de siquiera hablar (que tal raza es superior/inferior, por ejemplo) y lo que se deja sobrentender cuando, en un juicio dado, se dicen las premisas y se omite la conclusión, o viceversa.

Lo más grave de los implícitos es que una vez insertos en el discurso ya no se pueden negar. Tomando en cuenta ese peso de lo dicho sin decir, Ducrot & Anscombe proponen la existencia de escalas argumentativas en cuanto una vez que alguien dice “esta persona es muy inteligente”, lo que haya de predicar enseguida tiene que ser coherente: no podrá decirse “por eso reprobará el examen”. Con todo, hemos de observar que todas esas escalas se niegan cuando se argumenta mediante la ironía; en tono irónico se puede satirizar lo que sucede en una empresa, institución o sociedad, al decir “dado que esta persona es muy inteligente, es seguro que no obtendrá el puesto de director general”.

¿Quién argumenta?

Primeramente hemos de cuestionar si la argumentación es actividad exclusiva del ser humano; con todo lo que se conoce ya del lenguaje de los chimpancés o de los delfines, pudiera pensarse que otros animales también realizan esta actividad discursiva.

En un planteamiento literario también hay punto de reflexión. En uno de sus ensayos, Britto García propone que la ciudad habla y, al hacerlo, cumple todas las funciones del lenguaje descritas por Jakobson: expresa pensamientos, emociones, llama la atención a los transeúntes a través de los *grafittis* o de la acumulación de basuras, apela a quien se empeña en descifrar esos mensajes y crea nuevos códigos de comunicación...

En este caso se trata de un ente personalizado por el creador de un ensayo literario; lo que la ciudad argumenta depende de que un transeúnte observador lo interprete. Pero el ejemplo nos hace ver que no sólo argumenta el emisor de una opinión, sino también quien la recibe; al responder participa en la construcción del sentido, en la dirección a la que ha de encaminarse el mensaje resultante.

Y aun centrándonos en el emisor inicial de una opinión propuesta en un debate argumentativo, la pregunta que hemos de plantear es: ¿de quién es la voz que argumenta? ¿Quién es el sujeto de la argumentación? Y la respuesta remite a la admisión de que en la voz de cada sujeto, aun siendo individual, se escucha toda una polifonía: en la voz de un emisor habla una época, una cultura, una sociedad, una forma de poder, una ideología, un partido político, una clase social, una postura religiosa, una institución... Entonces, aunque se escucha lo dicho por una persona dada, sabemos que habla un sujeto complejo, con voces múltiples.

Por otra parte, no todas las personas tienen la misma posibilidad de emitir argumentaciones acerca de todos los temas; cada disciplina científica lo mismo que cada tipo de ocupación conforma su "gremio", y separa a quienes no se le concede la autoridad para argumentar acerca de los fundamentos de ese ámbito de la experiencia humana; por ejemplo, alguien que no sepa hacer tamales, no está autorizado para argumentar sobre el tiempo de cocción, o el procedimiento relativo al remojo de las hojas de maíz o de la manera de untar la masa, etc. En este sentido puede entenderse la propuesta de Foucault sobre las condiciones de posibilidad de los discursos que él relaciona con las múltiples formas del ejercicio del poder.

¿Cómo inciden los contextos en la argumentación?

Las dimensiones de los contextos también pueden ubicarse en un continuum que va de la que se reduce a la situación comunicativa (lo que rodea físicamente a los hablantes que argumentan), hasta lo que, aun lejano en el tiempo y el espacio ejerce su influjo y modifica de algún modo lo que se argumenta.

La dimensión micro es estudiada por la Pragmática, donde importa reconocer en qué medida lo que uno de los interlocutores argumenta está influido/determinado por lo que el otro ha dicho en el turno anterior; en ocasiones influye la forma en que se le ha planteado una pregunta, o si lo que se le ha dado es una sugerencia sobre la dirección hacia la cual ha de orientar su respuesta. Incluso hay estudios muy profundos donde se demuestra que gran parte de lo que se argumenta es producto de una co-construcción del sentido al que se orienta el mensaje.

En una dimensión más amplia, el contexto comprende no sólo lo que sucede en la situación comunicativa concreta, sino también las experiencias previas del sujeto que habla, su percepción y su cognición; así como las normas (las de cortesía por ejemplo) que se imponen para limitar lo que debe o puede decirse o callarse en esa situación específica; esto es, la dimensión cultural del contexto.

En una dimensión más amplia, se ubican los planteamientos de Bajtin/Voloshinov, referentes al proceso de interdiscursividad, al entretejimiento de unos textos argumentativos en otros que retoman lo ya dicho como prueba de su validez.

Y en los extremos de la dimensión más amplia, la Escuela Francesa de Análisis del Discurso (EFAD), propone que la argumentación se halla siempre sujeta a una serie de condicionamientos que regulan su producción, circulación y recepción de los discursos. Estas condiciones son interpretadas en forma distinta por diferentes autores: Pêcheux las define primeramente en la relación de tres tipos de formación, entendida ésta como forma de control que está en mutua inter-determinación: formación social ↔ formación ideológica ↔ formación discursiva. Tal interrelación implicativa incide en las argumentaciones en cuanto éstas se ajustan a las regulaciones que se imponen al discurso mediante una serie de mecanismos de la ideología que apoya al poder establecido en una sociedad dada; se trata de mecanismos de difusión que regulan lo que puede/debe

argumentarse y los procedimientos no sólo según el contexto en que tenga lugar el debate, sino también de acuerdo con el lugar social donde se ubique a los participantes, esto es, si se trata de un intercambio de opiniones entre colegas de una profesión, a diferencia de entre el patrón y el subordinado, el maestro y el alumno o la señora y la sirvienta, ejemplos entre otros de las situaciones de (a)simetría en el poder.

¿Cuáles son los límites de la argumentación? ¿Dónde acaba la argumentación?

De acuerdo con las normas que provienen de la cultura, de la sociedad, de códigos como la cortesía o la diplomacia, y de la relación del discurso con el poder y la ideología planteada en la EFAD, la argumentación tiene límites muy bien marcados. Termina cuando las normas que se sobreponen al uso de la lengua dictan su fin.

Al respecto, el análisis crítico del discurso se centra en los procedimientos ideológicos; y la EFAD es más puntual cuando incluye, encima de todo, al ejercicio del poder. Señala que toda argumentación termina cuando su circulación y, por ende, también su recepción, son obstaculizadas por el poder establecido. Las voces que se acallan son el producto del control en situaciones donde sólo pueden aparecer argumentaciones basadas en el simulacro, o bien las que se dan mediante el silencio, como en los movimientos promovidos por Martin Luther King y por Gandhi, entre otros.

Pero la forma más segura de acabar con la argumentación ha sido siempre la imposición de la fuerza, como en las dictaduras, donde impera la violencia en lugar del debate de posturas opuestas con fines epistemológicos.

¿Qué es “la argumentación”? Hacia una definición del concepto

A manera de conclusión intentaremos definir la argumentación recopilando lo dicho, en las siguientes premisas:

1. La argumentación es realizada (producida e interpretada) por los seres humanos en situaciones específicas en que un *yo* se dirige a un *tú* (individual o colectivo), aunque éste no se halle en presencia física en el acto de enunciación utilizando todo tipo de signos.

2. Realiza actos de habla como el de opinar, explicar, juzgar, criticar...; y comprende operaciones que van desde la predicación que tiene lugar al apelar, referirse

inconscientemente, y/o designar un objeto (in)animado, un acontecimiento, una acción, un hecho, etc., hasta la justificación más concienzuda de un punto de vista o de un juicio.

3. Incluye procedimientos racionales como el acopio de pruebas, razonamientos por analogías, relaciones causales y consecutivas, etc., y diferentes tipos de argumentos que se constituyen en estrategias retórico-persuasivas que se evidencian en el empleo de los pronombres personales y marcadores discursivos y en la selección de términos más/menos (in)formales; y de acuerdo con el grado de formalidad, la relación entre participantes, y los demás ejes de variación ya mencionados, se emplean argumentos lógicos, emocionales, viscerales, kiscerales.

4. Su emisión/recepción implica compromisos que se asumen o no con la verdad, con el grado en que el emisor/receptor admiten conocer lo argumentado y con el deber ser/tener/hacer.

5. Su naturaleza dialógica implica que el emisor y el receptor (sean individuales o colectivos) siempre manifiesten la polifonía del sujeto, cuyas múltiples voces/interpretaciones provengan de posturas institucionales, religiosas, de clase social, etc.

6. En su dimensión pragmática, manifiesta la incidencia de los contextos, incluyendo el situacional, y la realización de diversos actos de habla que, al realizarse en la interacción revelan el proceso de co-construcción (Arundale) de significados y del sentido de lo expuesto.

7. A diferencia de la narración, la descripción y la demostración, se expone principalmente con fines persuasivos encaminados a: llegar a un acuerdo con el interlocutor; cambiar la perspectiva del otro y/o moverlo a la acción; debatir una postura de modo que se profundice en el conocimiento del objeto del discurso: se defienda un punto de vista aferrándose en su apoyo, se medien posturas opuestas y se acepten las diferencias como válidas, o bien se entable una contienda y la postura gananciosa alcance alguna forma de poder.

8. Esquematiza el referente (aquello de lo cual se habla) con base en preconstruidos lingüísticos, culturales y/o ideológicos, para lo cual se realiza una serie de operaciones discursivas, como el anclaje en preconstruidos o topoi, la simbolización mediante la selección léxica, la coherencia en las escalas de los enunciados...

9. Los procedimientos discursivos mediante los cuales esquematiza las referencias varían según: el grado de formalidad/informalidad de la situación en que se emplea; el área de la experiencia donde se realiza; el tema sobre el cual se argumenta; el grado de conocimiento mutuo e intimidad en la relación entre los interlocutores; la relación poder ↔ ideología ↔ discurso, y otras condiciones de producción y recepción...

10. Resulta más/menos convincente dependiendo de su coherencia interna y de que la selección de los mismos sea la apropiada en cada caso; y se constituye en una forma de discurso sin fin mediante el proceso de intertextualidad donde unos discursos se entretejen en otros en forma infinita: o bien se acaba una vez que se impone el poder, o entra la violencia a sustituir la libertad de expresión.

Lidia Rodríguez Alfano

Monterrey, N. L., octubre 22 de 2008

Guía de lecturas complementarias

- Austin, J. L., *How to Do Things with Words*, Cambridge: Harvard University Press, 1962.
- Benveniste, Émile, "L'appareil formel de l'énonciation", en *Langages* No. 17: L'enonciation, Tzvetan Todorov, coordinador, Paris, Didier-Larousse, 1970, pp. 12-18.
- -----, *Problemas de lingüística general*. Tomo I y Tomo II, versión española de Juan Almela, México: Siglo XXI, 1971 y 1977, respectivamente.
- Ducrot, Oswald, *Les Échelles Argumentatives*, Paris, Minuit, 1980a.
- -----, "L'argumentation per autorité", en *L'Argumentation*, Oswald Ducrot, Jean-Blaise Grize et al, Lyon, Press Universitaires de Lyon, 1981, pp. 9-27.
- -----, *Decir y no decir*, versión española de Walter Miento y Amparo Hurtado, Barcelona, Amalgama, 1982a.
- -----, "La notion de sujet parlant", en *Recherches sur la philosophie et le langage*, Ducrot, Oswald, Paul Ricoeur et al, compiladores, Grenoble, Université de Sciences Sociales de Grenoble, 1982b, pp. 65-94.
- -----, *El decir y lo dicho*, versión española de Irene Agoff, Barcelona, Paidós, 1986.

- -----, Polifonía y argumentación. Conferencias del seminario: Teoría de la Argumentación y Análisis del discurso, Calli, Universidad del Valle, 1988a.
- -----, "Argumentación y 'topoi' argumentativos", en Lenguaje en Contexto, Vol. I, Números 1 y 2, Beatriz Lavandera, compilador, Buenos Aires, 1988b, pp. 63-84.
- Ducrot, Oswald et Jean-Claude Anscombe, L'argumentation dans la langue, Bruxelles, Pierre Mardeaga, 1983.
- Gilbert, Michael A., "Multi-modal Argumentation", en Philosophy of the Social Sciences, Vol. 24 No. 2, Sage Publications, Inc., 1994, pp. 159-177.
- Grize, Jean-Blaise, De la logique á l'argumentation, Genève, Libraire Droz, 1982.
- Jakobson, Roman, Ensayos de lingüística general, versión española de Joseph M. Pujol y Jem Cabanes, 2ª. edición, Barcelona, Seix Barral, 1981.
- Pêcheux, Michel, Hacia el análisis automático del discurso, versión española de Manuel Alvar Ezquerro, Madrid, Gredos, 1978.
- Perelman Ch. and L. Olbrechts-Tyteca, La nueva retórica. Tratado de la argumentación, versión española de Julia Sevilla Muñoz, Madrid, Gredos, 1969.
- Rodríguez Alfano, Lidia, Polifonía de la argumentación, perspectiva interdisciplinaria. Los múltiples sentidos de un discurso sin fin. México, D.F.: INAH-UNAM-UANL-Conarte, 2004.
- -----, ¿Qué opinas con verbos y pronombres? Análisis del discurso de dos grupos sociales de Monterrey, Monterrey, Facultad de Filosofía y Letras, Universidad Autónoma de Nuevo León, 2004.
- Searle, John, Speech Acts: An Essay in the Philosophy of Language, Cambridge, Cambridge University Press, 1969. Los actos de habla, versión española de Luis M. Valdés Villanueva, Madrid, Cátedra, 1990.
- Toulmin, Steven et al, An Introduction to Reasoning, New York, Macmillan Publishing Co., Inc., 1978.