

Christian Plantin

La argumentación

Ariel Practicum

La argumentación permite el desarrollo de cualquier discurso polémico, y la polémica es una parte fundamental de la vida pública y privada. Los usos de la argumentación están presentes en el discurso científico y en la discusión cotidiana, en el debate político y en la riña callejera... No es de extrañar, pues, que los estudios sobre la argumentación sean cada vez más abundantes y profundos.

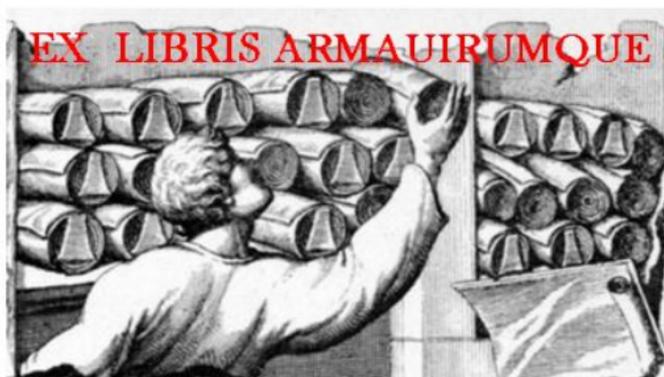
En este libro, su autor recorre la historia de ese interés desde la retórica clásica hasta los últimos planteamientos realizados por disciplinas como la pragmática o los estudios sobre la interacción, en general. Cuestiones tales como el concepto de *verdad* o de *falacia*, los tipos de argumentos y sus usos, la argumentación lógica y la de la vida cotidiana, entre otras, son abordadas por el autor con claro afán divulgativo y con rigor. Todo ello hace de esta obra un instrumento de gran utilidad para iniciarse en la reflexión sobre ese mecanismo discursivo básico que es la argumentación.

CHRISTIAN PLANTIN es director de investigación en el Centre National pour la Recherche Scientifique (CNRS) y forma parte del grupo de investigación sobre las interacciones comunicativas de la Universidad de Lyon-II. Asimismo, es responsable de la colección «Argumentación y ciencias del lenguaje» en la editorial Kimé, donde ha publicado su libro Essais sur l'argumentation.

Ariel Practicum

Christian Plantin

La argumentación



Editorial Ariel, S.A.
Barcelona

Ariel Practicum

Diseño cubierta: Vicente Morales

Título original:
L'argumentation

Traducción de
AMPARO TUSÓN VALLS

1.^a edición: mayo 1998

© 1996: Éditions du Seuil

Derechos exclusivos de edición en español
reservados para todo el mundo
y propiedad de la traducción:
© 1998: Editorial Ariel, S. A.
Córcega, 270 - 08008 Barcelona

ISBN: 84-344-2819-9

Depósito legal: B. 18.773 - 1998

Impreso en España

1998. – Talleres LIBERDÚPLEX, S. L.
Constitución, 19 - 08014 Barcelona

Ninguna parte de esta publicación, incluido el diseño de la cubierta, puede ser reproducida, almacenada o transmitida en manera alguna ni por ningún medio, ya sea eléctrico, químico, mecánico, óptico, de grabación o de fotocopia, sin permiso previo del editor.

CAPÍTULO 1

LO QUE LA ARGUMENTACIÓN DEBE A LOS SOFISTAS

A) Los relatos fundacionales

a) LA CATÁSTROFE ORIGINAL

Todas las ciencias humanas tienen sus **mitos fundacionales**. Los de la argumentación están sin duda entre los más antiguos, ya que se remontan al siglo V a. C. Se cuenta que en esa época Sicilia estaba gobernada por dos tiranos, que habían expropiado las tierras para distribuirlas a sus soldados. Cuando en el año 467 a. C. una insurrección derrocó la tiranía, los propietarios expoliados reclamaron sus tierras y se produjeron como consecuencia infinidad de procesos. En estas circunstancias fue cuando Córax y Tisias habrían compuesto el primer «método razonado» para hablar ante un tribunal o, en otros términos, el primer tratado de argumentación.

Esta historia merecería ser verdad, especialmente porque da a la argumentación un origen curiosamente paralelo al de la geometría. En efecto, Herodoto (siglo V a. C.) atribuye la invención de esa ciencia a los egipcios quienes, cada año, debían reparar los daños provocados por las crecidas del Nilo. En resumen, en los dos casos se trataría de un problema de límites

difuminados, en este caso por el río y en aquél, por el tirano. ¿Cómo restablecer los límites de las propiedades? Para las catástrofes **naturales**, una respuesta **geométrica**; para las catástrofes **culturales**, una respuesta a través de la **argumentación**. Esta oposición ha conservado algo de ejemplar en la distribución de las tareas que establece.

b) QUIEN PIERDE GANA

Otros problemas, que no han cesado de alimentar la reflexión sobre la argumentación, son asimismo presentes desde sus orígenes. Algunos relatos presentan a Tisias como discípulo de Córax. Córax habría aceptado enseñar sus técnicas a Tisias y que le pagara en función de los resultados que obtuviera su discípulo —lo que prueba, por otra parte, una clara confianza en la eficacia de esas técnicas—: Si Tisias gana su primer proceso, entonces paga a su maestro; si lo pierde, no le paga.

¿Qué hace Tisias, una vez terminados sus estudios? Entabla un proceso contra su maestro, en el que mantiene no deberle nada. Efectivamente, o bien Tisias gana este su primer proceso, o bien lo pierde. Primera hipótesis, lo gana; según el veredicto de los jueces, no debe nada a su maestro. Segunda hipótesis, lo pierde; según el convenio privado establecido con su maestro, no le debe nada. En ambos casos, Tisias no debe nada a Córax.

¿Qué responde Córax? Construye su contra-discurso volviendo a tomar palabra por palabra el esquema de la argumentación de Tisias, pero **dándole la vuelta**. Así pues, primera hipótesis, Tisias gana el proceso; según el convenio privado, Tisias debe pagar. Segunda hipótesis, Tisias pierde el proceso; según la ley, Tisias

debe pagar por la enseñanza recibida. En ambos casos, Tisias debe pagar. Los amantes del cine notarán que esta vez los estudios de la argumentación comparan con el cine esta variante de la escena primitiva de *El regador regado*.

La anécdota tiene que leerse en diferentes niveles. Nos podemos quedar con la broma de mal gusto, como los jueces que, ante esta aporía (dilema indisoluble), persiguieron a los litigantes a bastonazos. Pero podemos ver también cómo funciona una de las operaciones principales de la argumentación: el **hecho de que mediante un discurso se pueda dar la vuelta a otro discurso**; todo aquello que está hecho mediante palabras puede deshacerse mediante palabras. Pondremos de relieve, sobre todo, la **contradicción** que nace de las obligaciones resultantes del convenio privado y de aquellas relacionadas con una decisión de justicia. Una de las tareas permanentes de la argumentación es la de tratar de aclarar las situaciones a las que se aplican sistemas de **normas heterogéneas**.

B) Las argumentaciones «fuera de la norma»

Generalmente, se suele relacionar con Aristóteles (384-322 a. C.), padre de todas las cosas, los inicios de la reflexión sobre la argumentación. Sería una lástima que esto fuera así en detrimento de los **sofistas**. Los sofistas (siglo V y principio del IV a. C.) eran auténticos sabios que sometieron a una crítica particularmente corrosiva las concepciones éticas y sociales que prevalecían en su época. Su obra se ha podido comparar a la de los filósofos del Siglo de las Luces. La mala reputación que ha permanecido asociada a su nombre se debe por completo a las deformaciones que las críticas de Platón (427-347 a. C.) impuso

sobre su pensamiento y sobre su práctica. Todo acercamiento a la argumentación común debe tener en cuenta las *aportaciones* de la sofística. Señalemos algunos aspectos decisivos.

a) LA «ANTIFONÍA»

Se debe a los sofistas la práctica sistemática de contraponer los discursos, algo que podemos denominar la **antifonía**. Todo argumento puede volverse del revés, y a todo discurso le responde un contra-discurso producido desde otro punto de vista y proyectando una realidad diferente. Se ha producido un accidente en el gimnasio:

Pregunta: —¿Quién es responsable?

Punto de vista 1: —El responsable es quien ha lanzado la jabalina.

Punto de vista 2: —No, el responsable es la víctima, que no ha respetado las consignas de seguridad del dueño del gimnasio.

La palabra pasa de nuevo a la Parte 1, que debe refutar el punto de vista 2 y confirmar la acusación; después pasa a la Parte 2, para una refutación de esa refutación y una confirmación del punto de vista 2. Y así hasta tener más información; procedimiento éste que corresponde a una definición bastante buena de una justicia democrática.

b) LA PARADOJA

Para el sentido común el lenguaje es «transparente». Es un cristal que no tiene otra estructura que la de las realidades que lo atraviesan. Cuanto menos lo

vemos, mejor funciona. La virtud de la paradoja consiste en hacer evidente la autonomía, chocante para el «sentido común», de los funcionamientos lingüísticos en relación con la realidad:

Ese perro es tuyo, es tu perro.

Ese perro tiene cachorros, es padre.

Es padre y es tuyo, luego es tu padre.

Paralogismo, sofisma, nueva argumentación graciosa, que no se toma en serio, y que, además, no pretende serlo, pero que desconcierta al locutor con «sentido común». ¿Cómo es posible que una **conclusión** absurda pueda derivarse de dos **premisas** (proposiciones que sirven de base a una argumentación) claramente verdaderas?

La paradoja despierta el pensamiento. Ese tipo de interrogación está en el origen de las reflexiones de Aristóteles sobre las condiciones de validez del silogismo. El lógico dirá que nos encontramos ante una argumentación no válida, ante un **paralogismo** debido a las imperfecciones del lenguaje, y que es necesario distinguir entre las relaciones que nacen de una relación entre dos individuos (*ser padre*) de las propiedades inherentes a un individuo (*ser perro*).

c) LO PROBABLE

Los sofistas propusieron la noción de **probable**: dado que pone en cuestión asuntos humanos, lo probable tiene que ver con las costumbres de una comunidad. Esta noción permite extraer **estereotipos**, pero también **tipos**, marca la emergencia de una reflexión científica profana sobre el comportamiento de los hombres en la sociedad.

Sin embargo, los cálculos que tienen en cuenta a la vez lo probable humano y el conocimiento que de ello se puede tener conducen a paradojas de un nuevo género, evidentemente señaladas por los sofistas:

1. Probablemente ha sido el fuerte el que ha atacado al débil (*probabilidad de primer nivel*).
2. Pero como el débil sabe, en virtud de 1, que las sospechas recaerán sobre el fuerte (*que deberá soportar la carga de la prueba*, véase capítulo 13, C), entonces:
3. Es el débil el que ha atacado al fuerte (*probabilidad de segundo nivel*).

Y así sucesivamente, por supuesto, ya que ahora es probable que sea el fuerte el que haya atacado al débil, por una probabilidad de tercer nivel.

d) LA DIALÉCTICA

La interacción argumentativa tal como la llevaban a cabo los sofistas era una institución **dialéctica**. La palabra «dialéctica» tiene múltiples sentidos. Se aplica aquí, y en los estudios de la argumentación en general, a una forma de diálogo razonado, conducido según unas reglas precisas. Un **proponente** se enfrenta a un **oponente** ante un **público** cuyas reacciones arbitran el debate; preguntas y respuestas se suceden en un orden estricto.

Entre los sofistas históricos **la interacción lingüística** se presenta como la realidad última en la que se desarrollan las relaciones sociales. Desde el punto de vista de los platónicos, el pecado mortal de esa interacción reside en no consistir en una búsqueda de la verdad, sino en una *justa* verbal en la que al final uno de los participantes resulta *refutado*, entendiendo este término sin que importe sus finalidades o su cualidad

como locutor (véase capítulo 4, C, *d*). Después de Platón, el aristotelismo se construirá como una **crítica de la lengua natural**, crítica que debe permitir establecer verdades científicas que se sustraigan a los equívocos de los sofistas (véase capítulo 5).

CAPÍTULO 2

LOS ESTUDIOS DE LA ARGUMENTACIÓN

El estudio de la argumentación puede relacionarse con la retórica o con la ciencia (§ A). Después del Renacimiento, la retórica ya no ha estado sistemáticamente basada sobre la argumentación. Los lazos entre argumentación y ciencia aristotélica se transformaron profundamente con la aparición de las ciencias experimentales, más o menos durante la misma época, cuando la lógica del «sentido común» perdió todo contacto con la lógica «a secas» al convertirse esta última en una disciplina matemática formal, al final del siglo XIX. La argumentación tal vez ganó una especie de autonomía, manifiesta en los estudios contemporáneos, de la que proponemos un cuadro en el § B.

A) Entre ciencia y retórica

a) LA ARGUMENTACIÓN EN LA RETÓRICA

Tradicionalmente se considera la teoría de la argumentación como la parte fundamental del **sistema** retórico. Después de la *Retórica* de Aristóteles, la *Rethorica ad Herennium* (siglo I a. C.) presenta una notable exposición de ese sistema, del que encontra-

mos actualmente una reseña en *Éléments de rhétorique classique*, de M. Patillon (Nathan, 1989). Sobre esta cuestión deben distinguirse dos puntos de vista.

• **El análisis del proceso argumentativo** enumera las diferentes etapas que conducen al producto acabado, **el discurso argumentado**. Tomamos aquí *discurso* en el sentido tradicional del término: un conjunto de actos de habla planificados, terminados, que se dirigen a un público en el seno de un marco institucional concreto. La retórica antigua distingue el discurso de la **deliberación política** (género «deliberativo»), el discurso del **tribunal** (género «judicial») y el discurso de la **alabanza y de la reprobación** (elogio y censura, género «epidéctico o epidíctico»).

El cristianismo añadirá especialmente el discurso de la **exhortación religiosa**; la Alta Edad Media, el género **epistolar**; la época contemporánea, la **publicidad** y la **información mediática**. Del mismo modo permitirá la evolución del discurso de la decisión política hacia el de la **propaganda** ideológica.

La retórica antigua distingue cinco etapas en la producción de un discurso argumentado:

— La etapa **argumentativa** («invención»): a través del pensamiento se buscan argumentos pertinentes para el examen de una causa. Los manuales de retórica antigua proponen técnicas que permiten encontrar («inventar») tales argumentos.

— La etapa **textual** («disposición»): los argumentos que se han encontrado se ordenan. Por ejemplo, se empezará por un argumento más bien débil, reservando para el final del discurso el «argumento contundente», capaz de conseguir la decisión de la parte de la audiencia que más duda.

— La etapa **lingüística** («elocución»), en la que la argumentación que se ha pensado toma forma con

palabras y con frases. Se proporciona musculatura lingüística al esqueleto argumentativo.

— Las dos últimas etapas son las de la «**memorización**» del discurso, necesaria puesto que tiene que transmitirse ante un público, en el transcurso del último y decisivo momento retórico, el de la «**acción**». En la memorización y la acción, el trabajo del orador se asemeja al del actor.

• **El análisis del producto** se interesa por la estructura del discurso tal como ha sido ofrecido al público. Por ejemplo, el discurso judicial empieza sin sorpresa por la **introducción** («exordio»), continúa con la **narración** de los hechos, siempre realizada desde el punto de vista de una de las partes en litigio. La narración **construye** los hechos sobre los que se desarrollará la **argumentación**, que se completa con la **refutación** de las posiciones adversas. El discurso se termina con una **conclusión** («peroración») que recapitula los puntos esenciales. Señalemos que no existe oposición entre narración y argumentación, ya que están coorientadas hacia una misma conclusión, en la que se afirma la posición del narrador-argumentador.

b) LA ARGUMENTACIÓN CIENTÍFICA

La teoría antigua de la argumentación no es únicamente retórica. Es importante observar que desde los orígenes se desarrolló una visión de la argumentación **científica** dentro del marco de una **lógica**. Aristóteles proporcionó las primeras formulaciones en ese sentido en los *Tópicos* y, más tarde, en los *Analíticos*, donde se expone la teoría del silogismo científico (véase capítulo 5).

La argumentación en una lengua natural maneja conjuntamente la lógica y la retórica. Las teorías modernas de la argumentación se esfuerzan por articular esas dos formas de argumentación sin por ello reducirlas.

B) **Los estudios contemporáneos: de 1945 hasta nuestros días**

Veinticinco siglos más tarde, ¿dónde estamos? No es posible reconstruir aquí la historia de la argumentación retórica y científica; por otra parte, tampoco es seguro que una aproximación histórica sea la que nos proporcione la mejor introducción a los trabajos contemporáneos.

Los estudios y las teorías de la argumentación ofrecen un panorama contrastado. Antes de presentar algunos hitos importantes de esos estudios es necesario señalar que su diversidad puede hacer difícil esta aproximación y llevarnos a replegarnos hacia posiciones consagradas. En ese caso, el estudio de la argumentación se concibe como la presentación de los grandes autores, por ejemplo Perelman en el ámbito francófono. Esta tendencia es aún más penosa si tenemos en cuenta que las diferentes «escuelas» tienden actualmente a internacionalizarse. La existencia de una *Sociedad internacional para el estudio de la argumentación*, o de la revista *Argumentation*, fundada en 1987, se puede considerar como algo representativo de un nuevo diálogo.

Tomaremos en consideración los estudios de la argumentación desde el final de la segunda guerra mundial. La crisis del discurso político con la aparición de los regímenes totalitarios y las formas modernas de propaganda tiene, desde luego, mucho que ver con su renovación.

a) LOS REFUNDADORES DE LOS AÑOS CINCUENTA

En Alemania, la obra de E. R. Curtius, *Literatura europea y Edad Media latina* (1948) volvió a impulsar la investigación sobre uno de los conceptos fundamentales de la argumentación, el de **lugar común** (o *topos*, palabra griega que significa «lugar»), tanto en la literatura como en las ciencias sociales.

- El final de los años cincuenta marca una época crucial para los estudios de argumentación. En el mismo año, 1958, aparecen en efecto el *Tratado de la argumentación. La nueva retórica*, de C. Perelman y L. Olbrechts-Tyteca, y *The uses of argument*, de S. E. Toulmin (véase capítulo 4, B). Estas dos últimas obras, provenientes de horizontes diversos y escritas en estilos totalmente diferentes, coinciden en una referencia común a la práctica jurídica. Buscan dentro del pensamiento argumentativo un medio para crear una racionalidad específica, práctica para los asuntos humanos.

Es conveniente añadir a esas obras un libro de concepción muy diferente, pero, de hecho, perfectamente complementario, que apareció un año más tarde, en 1960: *Manual de retórica literaria*, de H. Lausberg. Este manual se presenta como una verdadera enciclopedia sistemática de la retórica antigua y clásica.

- Llegados a este punto, es necesario advertir sobre un riesgo de confusión. En los años setenta se desarrolló, bajo el nombre de «retórica general», una retórica... **restringida**, que excluye la argumentación y se sitúa en la línea de una retórica de la elocución. Ha renovado el estudio de las figuras de estilo, integrándolo en las problemáticas lingüísticas modernas (Grupo μ , *Retórica general*, 1970).

- En Francia, los años sesenta y setenta fueron, sin duda, poco favorables para el estudio de la argu-

mentación. Se le opusieron críticas que recusaban las nociones de «autor» y de «intencionalidad». Se veía en las prácticas argumentativas una tentativa ilusoria del sujeto por convertirse en dueño de su discurso. Se oponía a la argumentación los determinismos «inconscientes», socioeconómicos o psicoanalíticos, que condicionan la palabra en profundidad. Por otra parte, las visiones de la época privilegiaban las formas de las «luchas radicales», completamente opuestas al programa de negociación y de mediación social conducidas de forma racional que acompañan a menudo a los estudios de argumentación.

Sin duda ello explica que Perelman encontrara primero su público en el seno de medios que se interesan por el discurso jurídico, donde la argumentación en lengua natural es una preocupación constante, así como en Estados Unidos, en los departamentos de ciencias del discurso (*Speech Departments*), donde el contacto con la retórica nunca se había perdido.

b) LOS AÑOS SETENTA: CRÍTICA DE LOS PARALOGISMOS Y LÓGICA NO FORMAL

- Con la obra esencial de C. L. Hamblin (1970), *Fallacies*, se inicia una nueva época. Se trata de una obra de referencia obligada tanto para los historiadores de la disciplina como para los filósofos y los lingüistas. En ella, Hamblin presenta la primera historia sistemática y crítica de la noción de argumento falaz, desde Aristóteles hasta sus desarrollos recientes. Propone claramente volver a plantear el estudio de la argumentación como un estudio **dialéctico** (véase capítulo 1, B), que tenga como objeto los diálogos conducidos de acuerdo a un sistema de reglas preestablecidas, explícitas, respetadas por los participantes y

susceptibles de un estudio formal. Esta obra está en el origen del renacimiento del análisis crítico de las argumentaciones, especialmente en los trabajos de J. Woods y D. Walton, y, en general, de las corrientes de estudios que se declaran partidarios de la «lógica formal».

- J. A. Blair y R. H. Johnson (1989) han recogido en *Informal Logic* un conjunto de textos que, a través de la idea-eslogan de **lógica no formal**, marcan una ruptura con una concepción del análisis argumentativo exclusivamente adosado a la lógica elemental. Estas investigaciones se pueden leer especialmente en la revista canadiense *Informal Logic*.

- En los países anglófonos, particularmente en Estados Unidos, esos años representan un «giro argumentativo» en los departamentos de ciencias del discurso y en ciertos departamentos de filosofía, en los que la reflexión crítica sobre las argumentaciones en lengua natural vienen a completar una enseñanza hasta entonces preocupada principalmente por la lógica matemática elemental. Esta evolución se acompaña de una multiplicación de las obras teóricas y prácticas, en lengua inglesa, consagradas a la argumentación.

c) TENDENCIAS RECIENTES: LAS PRAGMÁTICAS DE LA ARGUMENTACIÓN

Mientras la lingüística estudia el sistema de la lengua, la pragmática es una disciplina que estudia el uso de los enunciados, teniendo en cuenta su contexto. Constituye un ámbito de estudio vasto, que encontramos con toda su diversidad en su aplicación a la argumentación.

Los estudios de argumentación explotan de manera particular la teoría de los actos de habla de Austin

(1962), *Cómo hacer cosas con las palabras*, y en especial en la versión de J. R. Searle (1969) *Actos de habla*. Esta investigación generalmente se relaciona con la teoría de la conversación propuesta por H. P. Grice (1975) *Lógica y conversación*. Estos nuevos enfoques han hecho posible el estudio de argumentaciones consideradas «cotidianas» o «comunes», que se producen fuera del marco institucional. Ello ha permitido medir el alcance de las evoluciones que han experimentado los «grandes géneros» retóricos y superar esta noción de género para ir hacia el estudio del debate argumentado en general, sea o no polémico.

Hay cinco direcciones de investigación relacionadas con la pragmática.

- La «pragmadialéctica»

La corriente pragmadialéctica estudia la argumentación como un tipo de diálogos fuertemente sujetos a normas. Propone un sistema de reglas explícitas para el debate argumentativo racional (F. H. Van Eemeren y R. Grootendorts, 1992, *Argumentation, communication and Fallacies*).

- Argumentación y análisis de la conversación

Los progresos del análisis de las interacciones verbales han permitido, asimismo, el análisis lingüístico preciso de la argumentación en la conversación (en francés, J. Moeschler, 1985, *Argumentation et conversation*; escuela de Ginebra, en torno a E. Roulet).

- Pragmática lingüística «integrada» en la lengua

Con raíces que se remontan a la mitad de los años setenta, en los ochenta se desarrolló en Francia una

concepción original de la argumentación. La noción misma de argumentación se redefinió a partir del campo de la lingüística «de la lengua», especialmente a partir de una obra de J. C. Anscombe y O. Ducrot (1983) con un título programático: *La argumentación en la lengua*. Esta investigación ocupa un lugar aparte en el ámbito de los estudios de argumentación (véase capítulo 12).

- Pragmática sociológica y filosofía de la «acción comunicativa»

La obra del filósofo J. Habermas (1981) *Teoría de la acción comunicativa* ha influido considerablemente en la investigación en argumentación, en el sentido de una ética de la argumentación.

- «Lógica pragmática»

Las preocupaciones pragmáticas no son extrañas a las investigaciones de los lógicos de la argumentación que tratan de construir *lógicas naturales* y que encuentran una prolongación en la investigación en ciencias cognitivas (G. Vignaux, 1988, *Le discours, acteur du monde*; J.-B. Grize, 1990, *Logique et langage*; y la escuela de Neufchâtel, con D. Miéville y M.-J. Borel).

CAPÍTULO 3

LENGUAJE Y METALENGUAJE DE LA ARGUMENTACIÓN

El lenguaje ordinario tiene algo digno de señalarse y que consiste en que habla de todos los objetos y en particular de sí mismo: autoriza el paso a un nivel «metalingüístico». Permite, de ese modo, argumentar y hablar de la argumentación.

Se habla de la argumentación en la lengua ordinaria cuando nos esforzamos en reflexionar sobre esa práctica lingüística (§ A). A partir de esos discursos espontáneos se deducen algunos caminos en los que se construyen metalenguajes teóricos y teorías de la argumentación (§ B).

A) **Argumentación: el peso en la palabra**

a) LA RELACIÓN ARGUMENTATIVA

- Considérese una serie de dos enunciados, un **discurso**, {E1, E2}. Intuitivamente, diríamos que tiene algo que ver con la argumentación o incluso que se trata de una argumentación, si podemos parafrasear ese discurso con uno de los enunciados siguientes:

E1 motiva, justifica, legitima, defiende, fundamenta,
permite creer, decir, pensar que...
apoya, implica...
causa, explica, prueba, demuestra... *E2*
E1 se presenta como una buena razón para admitir, creer... *E2*
E1 se enuncia para, en vista de, con la intención de hacer aceptar, hacer hacer, hacer decir... *E2*

De esa forma podemos formular la relación argumento-conclusión en una sola frase. Se expresa igualmente bajo la forma de dos enunciados relacionados por un *conector* (véase capítulo 12, B):

E1 por consiguiente, así pues, de ahí... *E2*.

A la inversa, podemos decir que la conclusión *E2* se afirma sobre la base del argumento *E1*; de ahí las paráfrasis siguientes, en las que esa conclusión aparece en primer lugar:

E2 visto, dado, puesto que, porque, pues, ... *E1*.

• Esta relación puede formularse de una manera menos evidente, pero que ha sido objeto de desarrollos profundos en el marco de las teorías lingüísticas de la argumentación (véase capítulo 12):

si se dice *E1*, es teniendo la perspectiva de *E2*
la razón por la que se enuncia *E1* es *E2*
el sentido de *E1* es *E2*.

b) LOS DISCURSOS EN TORNO DE LA PALABRA ARGUMENTACIÓN

La palabra *argumentación* en sí misma es una palabra que pertenece al uso ordinario de la lengua. Como

tal, no escapa al destino común de las palabras de la lengua, que consiste en funcionar en red. Este hecho tiene consecuencias seguras para la reflexión sobre la argumentación.

El texto siguiente, producto de un montaje de términos frecuentemente asociados con la argumentación, permite hacerse una primera idea de esa red. Se han recompuesto algunos elementos recurrentes de ese campo «estereotípico» o «asociativo» en forma de un discurso espontáneo *sobre* la argumentación, es decir un metadiscurso. Su organización se deja recorrer según las líneas siguientes:

«La argumentación tiene una cara **cognitiva**: argumentar es ejercer un pensamiento justo. Para llevar a cabo un recorrido analítico y sintético se estructura un material; después, se examina un problema, se reflexiona, se explica, se demuestra, a través de argumentos, de razones, de pruebas. Se proporcionan causas. La conclusión de la argumentación es un descubrimiento, produce una innovación o, al menos, conocimiento.»

«Quien argumenta despliega la intuición. Articula una lógica en un discurso, en una **lengua** que se domina en la que se expresa un pensamiento correcto, pero igualmente seductor, que puede ser serio o irónico, sin dejar de ser coherente.»

«La argumentación funciona en situación, en la **vida corriente**. En la esfera social, está en contacto con la economía (permite hacer publicidad, ayuda a vender), con lo judicial (procesos), con la política y con el poder. Se argumenta en todas las situaciones en las que existe una alternativa, una posible contestación, en las que hay que justificar(se), en las que hay que comprometerse en la acción y se tiene que tomar la decisión justa.»

«Quien argumenta, puesto que gusta del **examen crítico**, manifiesta sus capacidades en el debate de

ideas, donde las opiniones se confrontan, encuentran objeciones y se refutan: la multiplicación de los puntos de vista conduce a la tolerancia, lo cual no implica que se renuncie a convencer al interlocutor. Supone un distanciamiento que permite elegir lo mejor.»

«Pero es preciso desconfiar de este aspecto angelical. La discusión se convierte fácilmente en **disputa**. La argumentación es una actividad sospechosa, con sus paralogismos, sofismas, pseudo-razonamientos capciosos y falaces. Deja el campo libre a las argucias y a la mala fe. El argumentador se convierte en un razonador, un quisquilloso, un sofista. La argumentación no es más que la máscara de una pura relación de fuerzas: entonces, el esfuerzo consiste en poner a punto las estrategias, en utilizar armas para ganar, en un combate al que pone fin el hecho de mantener una argumentación capaz de dar una vuelta de tuerca más sobre el adversario a quien se ha hecho perder el hilo de su discurso.»

He aquí un **fragmento de un discurso anónimo en lengua española sobre la argumentación**, organizado, si resumimos, según cinco «sub-discursos»:

- discurso sobre lo cognitivo,
- discurso sobre lo lingüístico,
- discurso sobre lo social,
- discurso sobre la interacción cooperativa,
- discurso sobre la interacción polémica.

Este vocabulario contiene sugerencias ricas, y podemos decidir profundizar en ellas o no. Se dirá, por ejemplo, a propósito de la palabra *razón*, que *no hay que destruir lo razonable por las exigencias de lo racional*, ya que un razonamiento *justo* no conduce necesariamente a una decisión *justa*: la *justeza* no implica forzosamente la *justicia*. Se observará que la acumulación de *razones* produce sin ninguna duda una argu-

mentación, pero que no se obtiene por lo mismo un *razonamiento*.

c) NECESIDAD DE ELECCIÓN

Esos preconstructos —o prejuicios— no son despreciables. Siempre se llega a la argumentación con un saber sustancial sobre «lo que es» la argumentación. **Ese saber común se tiene que poner en tela de juicio y se debe problematizar.** Sólo con esta condición será posible construir elementos de conocimiento sobre ciertas formas de argumentación.

No todas esas «naciones previas» de los discursos comunes se encuentran trasladadas tal cual en todas las teorías de la argumentación. Dicho de otra manera, **ninguna teoría de la argumentación es capaz de teorizar simultáneamente todos esos datos intuitivos.** Toda teoría establece prioridades, efectúa elecciones, lo que se traduce en una especialización y en una **redefinición**, al menos parcial, de vocabulario.

• Por ejemplo, la reflexión puede apoyarse en el uso que convierte el *argumento* en algo «menos fuerte» que la «prueba»:

¡Esto no es una prueba sino un simple argumento!
¡He aportado pruebas, señor, no argumentos!

Sin embargo, cuesta entender —a no ser como ironía—:

? ¡Esto no es un argumento, sino una simple prueba!

El signo de interrogación señala esa incompreensión. Estamos en el camino que conduce hacia la

decisión de especializar los dos términos, de tal manera que reproduzca el corte que opone las ciencias de la naturaleza (en las que reina la *prueba*) a las ciencias humanas (que se contentan con el *argumento*). Esta postura es cercana a la de la «Nueva Retórica».

- Hemos visto que el discurso sobre la argumentación contiene un subdiscurso polémico, que abre una dirección crítica. La corriente que relaciona el estudio de la argumentación al de los paralogismos se desarrolla en esa dirección, pero no todas las teorizaciones de la argumentación la han tenido en cuenta. Así, queda radicalmente fuera de la teoría de la argumentación «en la lengua».

B) Las encrucijadas teóricas

En la medida en que las teorías de la argumentación se fijan como objetivo dar cuenta de las argumentaciones realizadas en lengua ordinaria, no pueden ignorar su dependencia respecto a los datos que acabamos de recordar. El sistema semántico de la lengua en la que se reflexiona sobre la argumentación proporciona, de ese modo, esbozos de teorías, «pre-» o «*proto-teorías*» que se deben tener en cuenta.

Esto no implica de ningún modo que las teorías de la argumentación estén condenadas a inscribirse en ese círculo lingüístico y a repetirlo. Se pueden tomar decisiones, que redefinirán un ámbito, **el estudio de la argumentación**, circunscribirán su objeto y que permitirán una cierta teorización. Cada una de esas decisiones entraña una nueva definición, al menos parcial, del término *argumentación*.

Se pueden considerar como fundamentales las oposiciones siguientes, a las que, voluntariamente,

les hemos dado una formulación contrastada. Cada una delimita una cuestión. En función de las respuestas, implícitas o explícitas, que se den a esas cuestiones, nos encontraremos más bien en una o en otra teoría de la argumentación. Así pues, cada teoría se caracteriza por un haz de respuestas, que quieren ser coherentes, a ese haz de cuestiones. De forma recíproca, esas teorías no pueden comprenderse si no tenemos en cuenta las cuestiones que las han provocado.

a) CUESTIÓN 1: LENGUAJE / PENSAMIENTO

La argumentación es una **actividad lingüística** que se acompaña de una actividad de pensamiento, que deja huellas de pensamiento. Se aborda el ámbito de la argumentación desde las ciencias del lenguaje. La argumentación es una **actividad de pensamiento** que se expresa, que deja huellas en el discurso. El ámbito de la argumentación se ve desde el ángulo de la lógica (formal o no formal) y de las ciencias cognitivas.

b) CUESTIÓN 2: LENGUA / DISCURSO

- **La lengua** es argumentativa. Esta proposición un poco enigmática hace que la orientación hacia una conclusión se vea como una propiedad semántica de las frases (tomadas fuera de contexto). La investigación en argumentación atañe a la lingüística de la lengua en el sentido saussuriano del término (véase capítulo 12).

Si, por el contrario, se considera la argumentación como un hecho de discurso, que atañe a la práctica del lenguaje en contexto, son posibles dos opciones:

- **El habla** siempre es necesariamente argumentativa. Es un resultado concreto de la enunciación en situación. Todo enunciado trata de actuar sobre su destinatario, sobre el otro, trata de transformar su sistema de pensamiento. Todo enunciado obliga e incita al otro a creer, a ver, a hacer, de forma diferente. El estudio de la argumentación es una psicolingüística o una sociolingüística.

- Sólo **algunos discursos** son argumentativos. La argumentatividad se ha de buscar en un modo de organización de los discursos. Esta posición es la de las teorías clásicas de la argumentación retórica.

c) CUESTIÓN 3: MONÓLOGO / DIÁLOGO

El estudio de la argumentación toma fundamentalmente como objeto el **discurso monológico** para extraer de él las estructuras (véase capítulo 2, A, a) —los adjetivos derivados *dialógico* y *monológico* corresponden a los sustantivos *diálogo* y *monólogo*—. El estudio de la argumentación tiene por objeto la **situación dialógica**, el debate, la conversación. Utiliza principalmente los instrumentos preparados para el análisis de las interacciones verbales.

d) CUESTIÓN 4: EL ESTUDIO DE LA ARGUMENTACIÓN ES NO NORMATIVO / ES NORMATIVO

El interés de un enfoque normativo reside en que autoriza una crítica de los fenómenos argumentativos; permite distinguir entre **buenas** y **malas** argumentaciones. Las normas que se pueden imponer al discurso son de varios tipos. En sentido amplio, son posibles dos opciones:

- La norma argumentativa es la **eficacia**: el discurso «bien argumentado» es el que hace **hacer** bien, ya se trate de hacer votar bien, de hacer amar bien o de hacer comprar bien. Subrayamos que se trata de hacer hacer, y no de hacer **creer**. Las categorías de la persuasión, de la verdad, de la creencia o de la convicción están aquí subordinadas a la problemática del hacer. Esta argumentación, sujeta a la norma de la eficacia, es la de los publicistas y la de los políticos. Para ella, argumentar es influenciar.

- La norma argumentativa es la **verdad**.

— La argumentación asegura la conservación y el descubrimiento de lo verdadero. Constituye el vasto dominio de la argumentación en las ciencias.

— Se puede considerar la norma de lo verdadero como una norma absoluta y tratar de reducir a ella todas las argumentaciones comunes. Este programa de investigación será el que se lleva a cabo en el marco de una lógica y de un método llamados, de forma tal vez un poco paradójica, **no formales** (véase capítulo 2, B, b).

e) CUESTIÓN 5: CONSENSO / DISENSO

- La finalidad de la actividad argumentativa es la construcción de un **consenso**, la resolución de las diferencias de opinión. La disonancia es un signo de carencia o de error. La argumentación es un medio de integrar la disidencia por la eliminación racional de una de las opiniones en conflicto. Esta posición se ha elaborado principalmente en el seno de las teorías que toman como norma lo verdadero (lógica no formal, pragmadialéctica).

- La finalidad de la actividad argumentativa es la

activación y la profundización del **disenso**. La argumentación puede ayudar a la producción de opiniones no conformes. La disonancia es una condición de la renovación del pensamiento. Esta posición la está elaborando actualmente, por ejemplo, C. A. Willard.

CAPÍTULO 4

EL DIÁLOGO Y EL MONÓLOGO ARGUMENTATIVOS

En este capítulo se propone una **definición provisional** de la argumentación basada en la noción de diálogo argumentativo, no normativo (§ A). En el § B se expone la «simplificación» monológica de este género de diálogo. En el § C se presenta un conjunto de nociones complementarias o derivadas de este modelo de base.

A) El diálogo argumentativo

a) PRIMER ESTADIO: UNA PROPOSICIÓN

En el estado inicial, la argumentación aparece en situaciones de diálogo provocadas por reflexiones como la siguiente:

1. *Prop.*: —¡Habrá pocas frambuesas este año!

Quien habla produce un discurso mínimo expresando un punto de vista, una Proposición. Aquí hay que entender el término «*proposición*» no en el sentido lógico-gramatical, sino en el sentido corriente: un ofrecimiento. Un discurso completo puede estar for-

mado por una sola proposición, la cual, una vez apoyada por datos, se convertirá en la **conclusión** (C) de la argumentación (véase el estadio 4). Al hablante que enuncia la proposición se le llama, naturalmente, el **Proponente** (Prop.).

Puede ocurrir que el interlocutor simplemente acepte la proposición:

2. ¡Qué más da, comeremos cerezas!
3. ¡Por supuesto, señor!

Los enunciados 2 y 3 son las «continuaciones preferidas» de 1, ya que en el diálogo se prefiere el acuerdo.

b) SEGUNDO ESTADIO: UNA OPOSICIÓN

Sin embargo, al emitir este enunciado, el locutor se ha expuesto a la incomprensión o a la oposición de su interlocutor, que puede expresarse de una manera más o menos virulenta. Un cierto número de preguntas canónicas, que van desde la duda al rechazo, lo ponen de manifiesto:

4. *Op.*: ¡Oh, no! ¿Por qué dices eso?
5. ¡Anda ya! ¿Y eso?
6. ¿Ah sí? ¿Por qué?
7. Pues yo pienso que habrá en abundancia.

Al interlocutor que pone en duda la proposición emitida por el Proponente y le opone un **contradiscurso** se le llama **Oponente** (Op.). El contradiscurso se puede reducir a una forma mínima, no verbal, por ejemplo un levantamiento de cejas que manifieste sorpresa.

- La argumentación supone que nos preguntamos si tal proposición está fundamentada. Tiene que existir duda, algo que se pone en duda, tiene que cuestionarse una proposición, tiene que haber divergencia de opiniones y, finalmente, oposición entre los discursos.

Sólo puede haber argumentación si hay desacuerdo sobre una posición, es decir, confrontación entre un discurso y un contradiscurso.

- Si el Oponente potencial no tiene la posibilidad de expresarse respecto a la proposición que sostiene el Proponente, no hay argumentación posible. Se dice, con razón, que el desarrollo de una argumentación sólo puede producirse bajo determinadas condiciones, que son a la vez culturales e individuales, y que supone si no una sociedad democrática, al menos una «situación democrática». Esta condición lleva consigo una problemática de autoridad (véase capítulo 16).

c) TERCER ESTADIO: UN PROBLEMA

Al haber chocado con una oposición, la proposición se problematiza, se cuestiona y de ella se deduce el tema del debate: el **problema**:

Problema: ¿Habrá pocas frambuesas este año?

El Proponente sostiene que habrá pocas y responde «¡sí!» a esta pregunta; el Oponente, por su parte, se orienta más bien hacia el «¡no!».

d) CUARTO ESTADIO: LOS ARGUMENTOS

El proponente puede defender su punto de vista apoyándose en hechos que puedan darle la razón. Pro-

seguirá, pues, con el problema presentando un cierto número de **datos** (D) que justifican la proposición inicial, por ejemplo:

8. *Prop.*: Así lo creo.
9. Lo he leído en el periódico.
10. Lo he leído en las estrellas.
11. Este año no hay fruta.
12. Las fresas llevan retraso.
13. Ha helado.
14. Las importaciones están bloqueadas.
15. El hielo de finales de febrero ha destruido los frambuesos.

Los enunciados 9 a 15 remiten al Oponente lo que presentan como hechos y se apoyan en ellos para justificar la Proposición 1.

• Pero, para que el dato justifique realmenté la Proposición, aún se ha de captar la **relación** entre esas dos afirmaciones. Supongamos que el interlocutor no comprende por qué el retraso de las fresas deja presagiar una penuria de frambuesas, o que no ve cómo el hielo puede afectar a la producción de frambuesas; podrá reaccionar con un conjunto de enunciados, como las típicas interrogaciones siguientes:

16. ¿Y qué?
17. No veo la relación entre la cosecha de frambuesas y la cosecha de fresas, entre el hielo y la fruta.

Para el oponente, (D) y (C) siguen sin tener relación; no comprende cómo se puede **concluir** 1 a partir de 12 y 13. No capta el principio que hace que esos enunciados sean **pertinentes** para la aserción de 1. ¿Qué es lo que legitima el paso, qué es lo que autoriza a «dar el salto» de (D) a (C)?

• A esta pregunta del Oponente, el Proponente debe responder proporcionando una ley (L) —regla, principio general, «licencia para inferir»— capaz de funcionar como fundamento para ese paso, lanzando una especie de «puente» entre el dato o premisa y la conclusión:

(L) El hielo destruye los frambuesos.

(L) Las frambuesas son como las fresas.

Los datos, al apoyarse sobre **una ley de paso** adecuada, adquieren el estatus de **argumento** y la Proposición, el estatus de **conclusión**.

B) El monólogo del argumentador

a) EL ESQUEMA ARGUMENTATIVO MÍNIMO

El diálogo precedente nos ha permitido reconstruir la dinámica dialógica de la argumentación. Ahora es necesario hacer balance respecto del discurso global, monológico, producido por el Proponente, por ejemplo:

Habrá pocas frambuesas este año. Ha habido fuertes heladas.

Podemos esquematizar esta relación uniendo con una flecha la premisa factual y la conclusión a la que se llega gracias a ese dato:

Premisa: —————> Conclusión:
ha helado *habrá pocas frambuesas*

Al integrar en este esquema la ley de paso que ha hecho explícita el Proponente en el estadio 4 se obtiene el esquema argumentativo explícito mínimo:

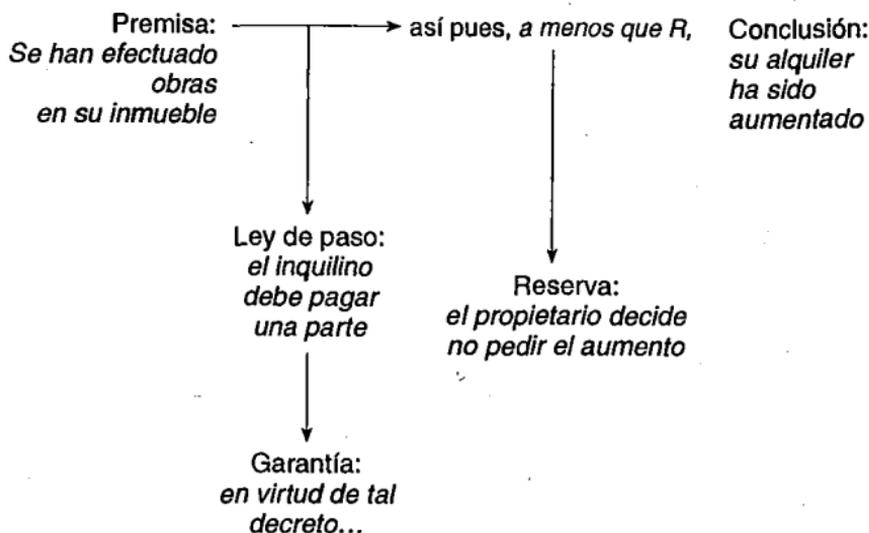


b) EL ESQUEMA DE TOULMIN

S. E. Toulmin (véase capítulo 1, B, a) ha propuesto un esquema que permite tratar globalmente un cierto número de elementos discursivos cuya articulación caracteriza lo que podríamos denominar la **célula argumentativa**. Tomemos el discurso siguiente:

Su alquiler tiene que aumentarse. Se han efectuado obras en su inmueble. En virtud de tal decreto, las obras definidas como sigue... autorizan un aumento; las obras que se han efectuado en su casa son de ese tipo. A menos, claro está, que su propietario decida no aplicar el aumento.

Este discurso que justifica y modaliza una Proposición se representa por el esquema (S):



C) Modulaciones y correlatos de la definición de base

En el campo de los estudios que se consideran sobre la argumentación coexisten, más o menos pacíficamente, varias definiciones de la argumentación —hecho que no deja de tener relación con la multiplicidad de sentidos de la palabra en la lengua común.

a) ARGUMENTAR, ARGUMENTACIÓN

- La **argumentación** es *una operación que se apoya sobre un enunciado asegurado (aceptado) —el argumento— para llegar a un enunciado menos asegurado (menos aceptable) —la conclusión.*

Argumentar es *dirigir a un interlocutor un argumento, es decir, una buena razón para hacerle admitir una conclusión e incitarlo a adoptar los comportamientos adecuados.*

Estas definiciones de base pueden ampliarse en dos direcciones.

— Desde el punto de vista del **monólogo**, se volverá a definir la argumentación como *todo discurso que se puede analizar según los términos del esquema (S).*

— Desde el punto de vista del **diálogo**, se puede considerar como argumentativo *todo discurso producido en un contexto de debate orientado por un problema.* Esta definición es la que nos parece mejor adaptada al trabajo empírico sobre la argumentación.

- También se puede definir la argumentación como *el conjunto de técnicas (conscientes o inconscientes) de legitimación de las creencias y de los comporta-*

mientos. La argumentación intenta influir, transformar o reforzar las creencias o los comportamientos (conscientes o inconscientes) de la persona o personas que constituyen su objetivo.

Esta definición abre la noción de argumentación a lo extralingüístico, a lo no verbal y al ámbito de las influencias sociales y psicológicas. La primera definición, a la que nos atenderemos, **se limita a los instrumentos lingüísticos**; según ella, el tono autoritario de una voz no es un argumento, aun en el caso de que se trate indudablemente de un instrumento para influir. El hipnotizador no es un argumentador.

- Los elementos que forman parte del discurso argumentativo pueden definirse de una manera más o menos estricta; en particular, la argumentación en lengua natural tendrá que tener en cuenta lo paraverbal y lo implícito (véanse capítulos 11 y 14).

Por otra parte, las modalidades de articulación de las premisas (premisa y ley de paso) con la conclusión podrán ser más o menos complejas. De manera general, una argumentación está formada por una serie de enunciados $[E_1, E_2, \dots \text{ por lo tanto } E_n]$ tal que E_n se afirma sobre la base de los enunciados que le rodean.

— Esta definición recubre la inferencia silogística: si me pregunto si todos los A son C y si encuentro en mi base de enunciados $[E_1, E_2, \dots]$ que todos los A son B y que todos los B son C, entonces puedo concluir con toda seguridad que todos los A son C. Y del mismo modo, *mutatis mutandis*, para las diversas formas de deducción causal (véase capítulo 7).

— En un sentido completamente opuesto, un conjunto de enunciados verdaderos junto a un enunciado falso será suficiente para dar a ese enunciado falso el tinte de verdadero. Colocado en medio de un conjunto coherente de enunciados admitidos, un enunciado no

admitido se convertirá en algo plausible —para que una calumnia se crea hay que rodearla de un poco de verdad.

b) ARGUMENTO, CONCLUSIÓN, LEY DE PASO

Argumento, conclusión y ley de paso tienen diferentes estatus de acción, diferentes estatus lingüísticos y cognitivos.

• **El argumento** tiene el estatus de una creencia (presentada como) compartida, de un dato fáctico (presentado como) incontestable. Evidentemente el destinatario de la argumentación puede rechazar ese dato, pero, entonces, tiene que justificar el rechazo: la carga de la prueba será responsabilidad suya (véase capítulo 13, C).

• **Los enunciados de la conclusión.** En argumentación, la palabra «conclusión» tiene un sentido relativamente específico. La conclusión de *un* texto se define bastante mecánicamente como el final de ese texto. La conclusión **mantenida** por un texto puede muy bien aparecer en primer lugar, precediendo al argumento —este caso es frecuente en los artículos de los periódicos.

La operación argumentativa permite transferir a objetos nuevos o a nuevas situaciones, saberes, creencias o comportamientos probados. Desempeña un papel, al menos formal, en las tomas de decisión. Ayuda a construir una respuesta a tres tipos de preguntas:

¿Qué debemos creer? ¿Debemos creer esto?

¿Qué debemos hacer? ¿Debemos hacer eso?

¿Qué tenemos que pensar de esto? ¿Es hermoso, está bien?

De ello se desprende que los enunciados de las conclusiones se presentan bajo dos formas lingüísticas principales. Para el primer tipo de preguntas, el enunciado de la conclusión tendrá una forma constatativa; típicamente se tratará de un enunciado en presente de indicativo: «*ciertamente las cosas son así*». En el segundo caso, el enunciado de la conclusión tendrá una forma injuntiva, típicamente en imperativo: «*¡Hagamos pues esto!*»

En nuestro ejemplo de partida, el enunciado de la conclusión está en futuro de indicativo. Este tiempo expresa un hecho aleatorio por naturaleza, pero cuya realización se presenta como muy probable. En esa forma del verbo se materializa bien toda la ambigüedad del estatuto de los enunciados argumentados.

• **La ley de paso.** La ley de paso tiene la función de transferir a la conclusión la aceptación que se le atribuye al argumento. Este paso supone siempre un **salto**, una diferencia de nivel entre el enunciado del argumento y el enunciado de la conclusión. En la conclusión siempre hay «más» y «menos» que en el argumento: la conclusión es **menos segura** que el argumento precisamente en la medida en que **dice más** que el argumento. La conclusión es una proyección de la premisa, una proyección siempre arriesgada pero, por lo mismo, potencialmente fructífera. A veces se deplora la fragilidad de las conclusiones construidas por la argumentación; esto se debe a que, con frecuencia, aspira menos a derivar conocimiento que a construir hipótesis de trabajo y de acción.

La ley de paso aporta a la premisa **el sentido argumentativo** que no tenía antes: éste es un postulado fundamental de la argumentación discursiva. De ahí toma la premisa su **orientación hacia la conclusión**. Expresa una verdad general, a veces de tipo prover-

bial, atribuida a un enunciador colectivo: «*Se sabe que...*» A menudo implícita, la ley de paso permite al argumentador apoyar lo que dice en un principio, en una convención admitida en su comunidad de habla. Estos principios reciben el nombre también de **lugares comunes**, o *topoi* (sing.: *topos*). Esos términos han sido redefinidos por las diferentes teorías de la argumentación.

c) LOS ACTORES DE LA ARGUMENTACIÓN

Llamaremos **argumentador** al locutor que argumenta. Los individuos actores de la situación argumentativa reciben tradicionalmente diversas designaciones.

— Los enunciados que entran en las argumentaciones se pueden analizar desde un punto de vista lingüístico como producidos por un **locutor** para un **interlocutor**; o incluso, si se pone el acento en los contenidos y en los actos, se hablará de **enunciador** y de **destinatario**.

— En retórica, se emplea el término un poco pasado de moda de **orador**, que se dirige a un **público** o a un **auditorio** (el conjunto de sus auditores).

— Para describir los intercambios argumentativos organizados en un debate, que consideramos como fundamentales, se distingue, entre los argumentadores, al (o a los) **Proponente(s)**, que mantienen el **discurso** y al (o a los) **Oponente(s)**, que sostienen el **contra-discurso**. En la medida en que lo que está en juego en el intercambio argumentativo supera a los participantes directamente implicados, se llamará **Terceros** a todos los miembros del público que son testigos **interesados** en el intercambio.

d) REFUTACIÓN, OBJECIÓN

Podemos distinguir dos definiciones de la refutación. Desde el punto de vista de la argumentación lógico-científica, un enunciado resulta refutado **cuando se ha mostrado que era falso**.

Desde el punto de vista concreto de la argumentación entendida como interacción, una proposición resulta refutada cuando ha sido **abandonada por el Proponente**. Dicho de otro modo, una proposición ha sido refutada cuando se constata que **desaparece de la interacción**.

- La **distinción objeción/refutación** es menos clara de lo que parece. Es cierto que tanto una como otra puede tener como consecuencia que se retire la proposición. Sin embargo, parece que su diferencia estriba menos en la sustancia de los argumentos presentados (una refutación sería algo «más fuerte» que una objeción) que en su modo de inserción en el diálogo argumentativo. La refutación **pretende concluir** el diálogo, la objeción **apela a una respuesta**, es decir, a la continuación del diálogo.

e) ARGUMENTACIÓN COMÚN Y ARGUMENTACIONES ESPECIALIZADAS

Se habla de argumentación **cotidiana** o de argumentación **ordinaria** por oposición a las argumentaciones **especializadas**. Más bien debería hablarse de **argumentación común**: las argumentaciones cotidianas u ordinarias de un juez surgen del discurso jurídico especializado.

CAPÍTULO 5

LA LEY DE LO VERDADERO: ARGUMENTACIONES Y PARALOGISMOS

No todas las diferentes opciones teóricas presentadas en el capítulo 2 (§ B) se han desarrollado del mismo modo. La problemática de la argumentación que constituye el objeto del presente capítulo es de la mayor importancia porque plantea la cuestión de las relaciones de la argumentación con la ciencia y porque es el soporte de una **crítica lógica** de la argumentación común. Menos conocido en Francia que los trabajos consagrados a la retórica de la argumentación, el análisis de los paralogismos desde una perspectiva formal o no formal ha sido objeto de desarrollo en lengua inglesa. Esta concepción de la argumentación reposa en las elecciones siguientes:

La argumentación es una operación de pensamiento, una cuestión de lógica.

La argumentación se produce en textos monológicos. Los textos son el instrumento de la expresión lógica.

Esos textos se critican en función de una norma lógico-científica, que toma en consideración el valor de verdad de los enunciados que forman parte de la argumentación y la validez del lazo que une las premisas a la conclusión.

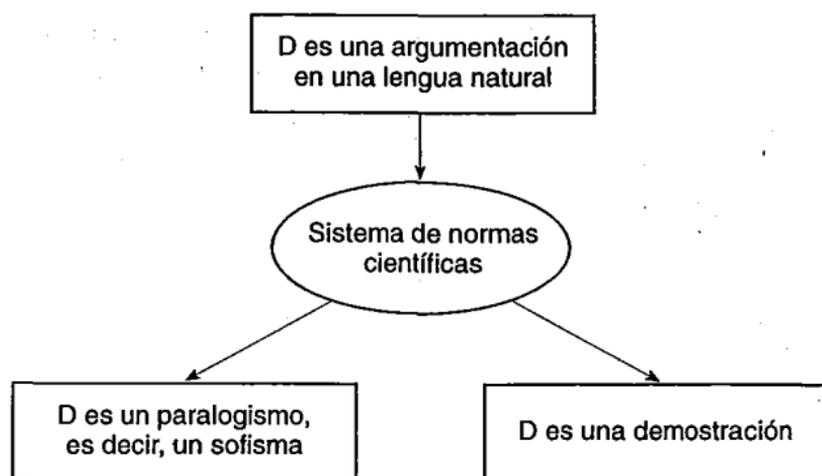
El § A sitúa las nociones de argumentación en relación a las nociones de demostración y paralogismo. A continuación se define el paralogismo en relación con el silogismo (§ B), y el § C aporta algunos ejemplos. El § D se pregunta sobre la evolución de la noción de paralogismo, señalando el interés de una visión de la argumentación que la plantee como actividad crítica.

A) ¿Argumentación *versus* demostración?

Se dice a veces que argumentación y demostración se oponen de la misma manera que lo incierto y lo dudoso se oponen a lo exacto y a lo riguroso. Esta afirmación corresponde a una definición **retórica** de la argumentación, diferente de la que se discute en este capítulo. En el capítulo precedente hemos definido el discurso argumentativo como un discurso que pretende hacer aceptar un enunciado E_n sobre la base de otros enunciados $\{E_1, E_2, \dots\}$. Las preguntas que orientan los trabajos sobre los paralogismos son las siguientes: ¿está **fundada** esta pretensión?, ¿la justificación aportada en E_n por $\{E_1, E_2, \dots\}$ es suficiente? La respuesta a estas preguntas puede darse aplicando **normas científicas** a esa argumentación en una lengua natural.

Efectivamente, se puede pedir a la ciencia que proporcione un sistema de hechos bien comprobados y de normas para el encadenamiento de los enunciados que permitan poner a prueba el discurso argumentativo. A partir de ahí son posibles dos resultados según si el discurso (D) soporta o no la crítica. Si la argumentación supera victoriosamente la prueba, se hablará de **demostración**. En el caso contrario, se dirá que la argumentación no es más que un falso pretexto, pura verborrea, **sofisma** o **paralogismo**. El esquema si-

guiente muestra el papel de «filtro» que se asigna a las normas de la ciencia:



Incluso en una lengua natural es posible mantener discursos coherentes, sólidamente apoyados por una gama diferenciada de referencias a lo real, que concluyan de manera perfectamente rigurosa: basta con pensar en el informe de la experiencia de Pascal sobre el vacío, o en la demostración física del movimiento de la Tierra hecha por Foucault.

El primer sistema de normas científicas fue la teoría del **silogismo** válido, obra de Aristóteles. Lo que está en la base de la noción de **paralogismo** es la discusión de las condiciones de validez de la argumentación silogística.

B) Silogismo, paralogismo, sofisma

a) SILOGISMO

Se puede considerar que la argumentación silogística corresponde a una configuración particular del

esquema de base (véase capítulo 4). Un **silogismo** es, en efecto, un discurso compuesto de tres enunciados (proposiciones) simples. Una de esas proposiciones, la **conclusión**, se infiere de las otras dos, las **premisas**. Cada una de las premisas tiene un **término** en común con la otra premisa y un término en común con la conclusión: La argumentación 1 es un silogismo, y un silogismo válido:

1. Los animales son mortales.
Los hombres son animales.
Luego los hombres son mortales.

b) PARALOGISMO

La argumentación 2 es un silogismo, pero no es un silogismo válido: sus dos premisas y su conclusión son verdaderas, pero la conclusión no se desprende de las premisas:

2. Los hombres son animales.
Los caballos son animales.
Luego algún hombre no es un animal.

Para empezar, se define el paralogismo (en inglés *fallacy*) como una argumentación **falaz**, es decir **una argumentación que no respeta una de las reglas que aseguran la validez del silogismo**. El no-respeto de una regla específica da lugar, así, a un paralogismo específico. Puesto que esas reglas son un número finito, se podrá enumerar los paralogismos *a contrario*.

La definición tradicional del paralogismo hace intervenir una condición suplementaria: para que exista paralogismo, el no-respeto de la regla silogística no debe ser «evidente», incluso si no resulta fácil aquí

decir en qué consiste la evidencia. Retendremos, pues, la definición siguiente: **un paralogismo es una argumentación (una inferencia) no válida, cuya forma recuerda a la de una argumentación válida.**

El silogismo no válido 2 no ha recibido un nombre particular en la teoría de los paralogismos: sin duda porque se considera que su no-validez es evidente. Nadie se puede llevar a engaño con él, y no se puede engañar a nadie con tal razonamiento.

c) SOFISMA

Ya hemos señalado que la crítica platónica cargó la palabra «sofista» con un contenido irremediablemente negativo. Lo que llamamos actualmente *sofisma* reposa sobre una imputación de contenido inconfesable, que puede o no tener éxito. En efecto, cualquier distinción entre sofisma y paralogismo reposa sobre la cuestión de la atribución de intenciones. El paralogismo está del lado del error; el sofisma es un paralogismo que sirve a los intereses o a las pasiones de su autor. En virtud de la regla de acción (*topos*) «buscad a quién favorece el crimen», tal «error» se carga inmediatamente de intención maligna para quien es la víctima. De este modo, se pasa de la descripción a la acusación, que encontramos plenamente integrada en las acepciones modernas de los términos *sofisma*, *sofista*.

Un paralogismo puede aparecer en el diálogo o en el monólogo, pero un sofisma aparece forzosamente en el diálogo. Nos molesta haber realizado un paralogismo y rectificamos. No nos molestamos por haber construido un sofisma, sino por constatar que la trampa no ha funcionado. Alguien puede dejarse pillar por sus propios paralogismos, pero se pilla a los demás con sofismas; es lo que diferencia al imbécil del crápu-

la. Evidentemente es útil poder acumular los dos calificativos sobre el adversario en una maniobra *ad hominem* (es decir, acusando a la persona, véase capítulo 15).

C) Algunos paralogismos clásicos

En este apartado se presentan tres casos ejemplares de paralogismos: un paralogismo de ambigüedad y dos paralogismos de deducción. Entre los otros paralogismos clásicos podemos citar el círculo vicioso, la petición de principio (véase capítulo 10, A); el paralogismo de la «causa falsa» (véase capítulo 7). Todos ellos han sido abundantemente discutidos e ilustrados dentro del marco de la tradición que Hamblin ha bautizado «tratamiento estándar» (de los paralogismos). Esta tradición tiene su origen en la obra de Aristóteles, particularmente en *Sobre las refutaciones sofísticas*.

a) LOS PARALOGISMOS DE AMBIGÜEDAD

El lenguaje natural es **ambiguo**, y esta ambigüedad se manifiesta en todos los niveles (sintáctico, léxico, fonético) de la estructura de los enunciados. Las palabras son imprecisas, una misma palabra puede tener varios sentidos, contrucciones superficialmente idénticas pueden en realidad expresar sentidos totalmente diferentes, etc. La búsqueda de la verdad exige que vigilemos el lenguaje para eliminar toda posibilidad de equívoco.

- La presencia de un término ambiguo en un silogismo impide finalizar de forma concluyente. Tomemos un ejemplo clásico:

3. El bronce es un metal.
Los metales son cuerpos puros.
Luego el bronce es un cuerpo puro.

Esta argumentación parte de premisas verdaderas, parece utilizar un modo de deducción válido (B es M, M es P, luego B es P) y llega a una conclusión falsa: sabemos que el bronce es una aleación de cobre y de estaño, luego no es un cuerpo puro.

Estamos ante un silogismo que es aparentemente válido y realmente no válido, o sea ante un paralogismo, imputable a una ambigüedad. En la segunda premisa, «*metal*» tiene un sentido técnico: «*metal.1* = cuerpo simple...». En la primera premisa se toma en el sentido corriente: «*metal.2* = *metal.1* o aleación». El mismo significante «*metal*» recubre dos significados, y tenemos dos palabras «*metal.1*» y «*metal.2*». De ello se desprende que 3 es un **seudo-silogismo**, que tiene en realidad cuatro términos y no tres. Su forma real, esta vez manifiestamente no válida, es 4:

4. A es B.
C es D.
Luego A es D.

- En esta lucha contra la ambigüedad asistimos a un verdadero reparto de tareas entre análisis lingüístico y análisis lógico. El primero analiza el **sentido** de la palabra; el segundo se ocupa del **buen funcionamiento de los discursos deductivos** de los que forma parte y denuncia las palabras ambiguas que están en el origen de las conclusiones ilegítimas.

- Más allá de los problemas particulares del silogismo, la eliminación de las ambigüedades es una preocupación fundamental en toda una tradición de «crítica del lenguaje» para la cual la lengua natural no

es más que un instrumento imperfecto del pensamiento científico y no puede vehicular correctamente la verdad que está sometida a severas restricciones de univocidad. He aquí una de las razones que, en la época moderna, han conducido a abandonar el lenguaje natural para las necesidades de la expresión científica y a reemplazarlo por lenguajes matemáticos sobre los que se puede ejercer plenamente el control del pensamiento.

b) LOS PARALOGISMOS DE DEDUCCIÓN

Una segunda familia de paralogismos se caracteriza por un modo defectuoso de encadenamiento de los enunciados. Existe un **defecto de la deducción**.

- Paralogismo de cuantificación

Ningún objeto se mueve por sí mismo; todos los cuerpos en movimiento en el universo lo están por la acción de una causa. Luego existe una causa única que pone en movimiento todos los cuerpos.

Si reformulamos ese enunciado, probablemente podemos dar a esta argumentación la forma de una deducción no válida:

Para todo cuerpo en movimiento existe una causa de ese movimiento.

Luego existe una causa única de todos los movimientos,

que recuerda los errores acerca de las permutaciones de los cuantificadores: se sabe que de «*Para todo a existe un b tal que...*» no se puede deducir «*Existe un b tal que para todo a...*».

- Paralogismo de la afirmación del consecuente

Los genios son unos incomprensidos. Yo soy un incomprensido, luego soy un genio.

Esta argumentación se considera paralógica en la medida en que puede ponerse en correspondencia con la deducción no válida siguiente. Sea *a* el individuo designado por *yo*. Pongamos:

'I(a)': *a es un incomprensido*

'G(a)': *a es un genio*

entonces, «*los genios son unos incomprensidos*» se escribe: 'G(a) → I(a)' y se lee igualmente «si se es un genio forzosamente se es un incomprensido». El razonamiento de nuestro genial incomprensido es, así pues, el siguiente:

G(a) → I(a); o I(a); luego G(a)

G(a) es el **antecedente** y I(a) el **consecuente**; este paralogismo se conoce con el nombre de **afirmación del consecuente**. Intuitivamente sabemos que la incomprensión tiene otras causas que no son el genio y que, desgraciadamente, no basta con ser un incomprensido para ser un genio. Dicho de otro modo, no es necesario ser un genio para ser un incomprensido, y no se puede convertir una condición suficiente en una condición necesaria.

Tales consideraciones lógicas pueden perfectamente intervenir en los debates, donde permiten refutar una argumentación molesta. La competencia lógica evidentemente forma parte de la competencia argumentativa —ya que es verdad que la lengua es su matriz común.

- Este paralogsimo proporciona un buen ejemplo de los problemas que se plantean cuando queremos analizar y evaluar las argumentaciones en lengua natural por medio de «un filtro» lógico. Supongamos que yo argumento:

El césped está mojado, luego llueve.

Se me puede refutar acusándome de haber argumentado mediante la afirmación del consecuente, a partir de la ley causal implícita «*si llueve, el césped está mojado*» y el dato factual «*el césped está mojado*». Pero yo puedo defenderme manteniendo que he argumentado no sobre la base de una inferencia lógica, sino caso por caso (véase capítulo 9, C): el césped sólo puede estar mojado en dos casos: si lo regamos o si llueve. Yo sé que no lo hemos regado. Luego, si el césped está mojado, ha de ser porque llueve. No estamos ante una implicación mal manipulada sino ante una impecable **argumentación de caso por caso**, cuya estructura se había mantenido implícita.

- Este discurso también se podría relacionar con otras formas de argumentación. Por ejemplo, el hecho de que el césped esté mojado es un buen indicio de lluvia, por lo que podríamos pensar en una **argumentación por indicio** (véase capítulo 7, C, c).

- Con estos ejemplos se puede apreciar que es necesario realizar una serie de operaciones de traducción a símbolos lógicos para aplicar una norma lógica a un discurso argumentativo hecho en lengua natural. Esas operaciones se refieren a los enunciados en lengua natural que componen ese discurso y a los conectores de la lengua natural que los articulan. En el curso de las operaciones de traducción es cuando se descartan muchos elementos de sentido: tal calificativo, tal circunstancial, de los que se dirá que sólo aportan

«matices» que no afectan en nada a lo esencial. Igualmente, la significación de los conectores naturales se desplaza hacia la de sus contrapartidas lógicas. En el capítulo 12 (§ B) se propone un ejemplo de una incorporación de ese tipo a propósito del análisis del conector *pero*.

D) Extensiones y derivados del paralogismo («*fallacy*»)

Esta problemática del análisis de los paralogismos, es decir de la argumentación como teoría crítica, se ha desarrollado particularmente, en la época contemporánea, en la bibliografía anglosajona. Continuaremos hablando de «paralogismo» para traducir «*fallacy*», pero teniendo en cuenta que la palabra inglesa es más corriente que su equivalente español.

a) LA ARGUMENTACIÓN COMO MÉTODO

Esta teoría crítica de la argumentación, que toma como norma lo verdadero, preconiza como método la aplicación de criterios de tipo lógico-científico **debilitados** en el discurso ambiguo de la argumentación común.

Hemos visto que, en una tradición derivada de Aristóteles, la reflexión sobre la argumentación paralógica estaba adosada a una teoría de las condiciones de validez del silogismo concebido como la esencia de la ciencia. Esta concepción está, evidentemente, superada, y no ya no corresponde ni a los lenguajes ni a los instrumentos de la ciencia moderna. Sin embargo, las teorías de los paralogismos han dudado durante mucho tiempo entre volver a plantear los fenóme-

nos clásicos discutidos por Aristóteles o lo que se podría llamar el negativo de un curso de metodología científica.

- La imputación de paralogismo supone que existe una operación precisa o un procedimiento de razonamiento codificado del que se puede decir que ha sido transgredido o aplicado de forma indebida. Así, en el ámbito lógico-matemático, se habla, o se ha hablado, de paralogismo para designar:

- toda aplicación errónea de una técnica formal de **deducción** (lógica de las proposiciones, de los predicados, teoría de la deducción, álgebra de las relaciones);

- toda infracción de las reglas de la **inducción**;

- toda **analogía** defectuosa;

- toda conclusión equivocada obtenida por aplicación incorrecta de los métodos **estadísticos** o del cálculo de las **probabilidades**.

En el ámbito de las ciencias experimentales cuenta como paralogismo toda transgresión del método científico, especialmente en la determinación de las relaciones de **causalidad**, y, de forma correlativa, en la formulación de las leyes explicativas.

A esta lista se han añadido, además, los paralogismos que provienen de las **observaciones** equivocadas y los **prejuicios** erróneos.

De este modo, la teoría de los paralogismos entendida como el infierno del razonamiento se ha enriquecido con la violación de todas las restricciones epistemológicas sobre las que se ha edificado la ciencia moderna.

- Hemos visto cómo, entre las tareas tradicionales de la argumentación, figura la construcción de respuestas no únicamente a la pregunta «¿qué debemos

creer?», sino también á la pregunta «¿*qué debemos hacer?*». Hay que señalar que, para el análisis lógico, las condiciones de validez de las argumentaciones que tienen como conclusión la **necesidad de una acción** están simplemente calcadas de las que han sido establecidas para las argumentaciones que tienen como conclusión la **verdad de una aserción**. Por ejemplo, la argumentación:

¡Hagamos esto, ya que no sabemos hacer otra cosa!

se analizará como su análoga:

Esto es verdadero, ya que no habéis probado que sea falso,

y se criticará como un paralogismo fundado en la ignorancia (véase capítulo 13, D).

b) MÁS ALLÁ DE LOS PARALOGISMOS

Se produce, así pues, un verdadero «escape de sentido» en la noción de paralogismo. Si volvemos a la intuición central, constatamos que el ámbito de los paralogismos experimenta una extensión exactamente paralela a los desarrollos del método científico. Todo el problema consiste en saber en qué medida, y en qué sentido, la argumentación común es, o debe ser, una argumentación científica, sujeta a la norma de lo verdadero. Ciertamente, puede serlo, del mismo modo que el discurso común puede ser un excelente vehículo de la verdad; evidentemente, no se trata de sostener la posición absurda que prohibiría al lógico criticar un razonamiento en función de las normas lógicas y cien-

tíficas. Pero toda argumentación no está forzosamente sujeta a la ley de lo verdadero, puede suceder que el juicio de verdad quede suspendido o resulte imposible. Apelar a lo verdadero no es necesariamente una forma juiciosa de clarificar y de cerrar los debates.

c) POR UNA CRÍTICA *INMANENTE* DE LA ARGUMENTACIÓN

Los capítulos siguientes muestran que a cada forma de argumentación le corresponde un modo de refutación específico. Tomar en consideración sistemática esos **modos de refutación estándar** permite integrar en la reflexión sobre la argumentación una dimensión crítica **inmanente**, que no apela a una norma lógica externa a la dialéctica argumentativa. La **competencia crítica de la refutación** forma parte de la competencia de argumentación, si se aborda la argumentación como una forma de interacción —conforme al programa fijado para la definición del trabajo planteado en el capítulo 4.

CAPÍTULO 6

TIPOLOGÍAS DE LAS ARGUMENTACIONES COMUNES

A) Tres tipologías

Si renunciamos a reducir artificialmente las argumentaciones comunes a silogismos, debemos preguntarnos en qué consiste la especificidad de su(s) estructura(s). De forma esquemática, existen tres tipos de respuestas clásicas a esta pregunta.

— La primera tendencia, más bien inductiva, descansa sobre la puesta a punto de una tipología de las formas argumentativas deducidas empíricamente (§ *a*).

— La segunda tendencia, más bien deductiva, trata de construir un esquema general del discurso argumentativo; la propuesta más elaborada en este sentido es la de Toulmin (§ *b*).

— Una tercera tendencia, más bien deductiva igualmente, define los tipos de argumentos a partir de un sistema de reglas (§ *c*).

Cada uno de estos planteamientos permite construir una tipología. Las tipologías siguientes ilustran cada una de esas tres tendencias.

a) LA TIPOLOGÍA DE PERELMAN Y OLBRECHTS-TYTECA (1958)

El *Tratado de la argumentación* utiliza una clasificación con tres entradas.

- **Las argumentaciones cuasi lógicas.** Se definen como argumentaciones próximas a los razonamientos formales pero, a diferencia de éstos, no son obligatorias y abren la posibilidad de controversia. Contradicción, tautología, transitividad... figuran entre los argumentos cuasi lógicos. La definición y la discusión de estas argumentaciones cuasi lógicas recuerdan la definición de los paralogismos que hemos examinado (véase capítulo 5).

- **Las argumentaciones basadas en la estructura de lo real.** Estas argumentaciones utilizan una relación reconocida como existente entre las cosas. Esta categoría agrupa las argumentaciones sobre la causa, la persona, y las argumentaciones que descansan en lazos simbólicos.

- **Las relaciones que fundamentan la estructura de lo real.** Bajo esta etiqueta se encuentran el ejemplo, la analogía, el modelo. Esta entrada no figura en *L'Empire rhétorique* (1977).

A esta tipología se le ha podido reprochar que esté basada en consideraciones externas al proceso argumentativo.

b) LA TIPOLOGÍA DE TOULMIN, RIEKE Y JANIK (1984)

Esta tipología distingue nueve tipos de argumentos, sin niveles intermedios:

- por analogía
- por generalización
- por el signo

por la causa
por la autoridad
por el dilema
por clasificación
por los opuestos
por el grado

En un primer momento, Toulmin proponía un esquema de la argumentación (véase capítulo 4, B, *b*). Y aquí lo que tenemos es una tipología. Las dos cosas no son, evidentemente, incompatibles. En efecto, podemos considerar que una tipología de las argumentaciones no es ni más ni menos que una tipología de las leyes de paso sobre las que se basa una transición [argumento, conclusión] (véase el esquema, véase capítulo 4, B, *b*). Por ejemplo, la argumentación por la causa se llamará así porque utiliza una «ley de paso» de tipo causal.

c) LA TIPOLOGÍA DE VAN EEMEREN Y GROOTENDORST (1992)

Es ésta una tipología de los paralogismos, basada en un sistema de diez reglas para la discusión crítica. Esas diez reglas definen el «contrato de comunicación» para una argumentación racional. La violación de cualquier elemento de ese «contrato de comunicación» hace nacer un paralogismo. Por ejemplo, la regla 1 enuncia que:

Los interlocutores no deben poner obstáculos a la expresión o al cuestionamiento de puntos de vista.

Esta regla pone una restricción al debate argumentativo: tiene que mantenerse centrado en el objeto de la discusión. Excluye del debate argumentativo racional las maniobras de distracción que hacen desviar el

debate hacia consideraciones de personas ajenas al fondo de la discusión.

En no-respeto de la regla 1 conduce, pues, a para-logismos que surgen de apelar a la piedad (*¡No me condenéis, tengo tres niños que alimentar!*) o de acusación *ad hominem* del adversario (véase capítulo 15).

B) Una clasificación según tres polos

Toda clasificación tiene que evaluarse, en primer lugar, en relación a sus capacidades para dar cuenta de argumentaciones concretas. En esta perspectiva, y teniendo en cuenta clasificaciones existentes, podemos retener una que plantea que **toda argumentación tiene que ser analizada según los parámetros de objeto, de lenguaje y de interacción.**

En los capítulos siguientes se desarrollarán cada uno de esos temas.

a) LA ARGUMENTACIÓN MANIPULA LOS OBJETOS Y LAS RELACIONES ENTRE OBJETOS

Capítulo 7. *Causalidad y argumentación.*

Capítulo 8. *Argumentación y analogía.*

Capítulo 9. *Argumentaciones sobre la naturaleza de las cosas y su definición.*

b) LA ARGUMENTACIÓN ASUME LAS RESTRICCIONES DEL LENGUAJE EN EL QUE SE REALIZA

Capítulo 10. *Los recursos de la lengua.*

Capítulo 11. *Designaciones y tomas de posición.*

Capítulo 12. *La argumentación «en la lengua».*

c) LA ARGUMENTACIÓN ES UN PROCESO INTERACTIVO

Capítulo 13. *Argumentaciones ligadas a la estructura de la interacción.*

Capítulo 14. *La partición de los enunciados.*

Capítulo 15. *Las argumentaciones sobre la persona.*

Capítulo 16. *Las argumentaciones de autoridad.*

CAPÍTULO 7

CAUSALIDAD Y ARGUMENTACIÓN

La **idea de causa** se considera una noción primitiva, intuitivamente clara. En la práctica, eso significa que, para definir la causa, el lenguaje corriente ofrece nociones de una complejidad similar. Para entender ese concepto disponemos de una familia de términos cuyo grado de equivalencia sólo se puede apreciar contextualmente:

El evento A es «causa» del evento efecto, consecuencia B.

Producido A, está en el origen de, determina, provoca B.

B se produce «a causa» de A; B se debe a A...

Se dice, a veces, que se conoce un acontecimiento después de que se han determinado su o sus causas; la investigación se orienta entonces hacia el hecho A. El conocimiento causal interviene en la argumentación bajo diferentes formas, y es preciso distinguir las argumentaciones que **establecen** una relación causal (§ A) de las argumentaciones que **utilizan** una relación causal (§ B): las argumentaciones por la causa y por las consecuencias (argumentos pragmáticos y efectos perversos). Es posible incorporar a este último tipo una familia derivada de argumentaciones: argu-

mentación por el peso de las cosas, por la pendiente resbaladiza, argumentación por indicio (§ C). El § D está dedicado a la cuestión de las relaciones entre argumentación y **explicación**, a menudo evocada a propósito de la causa.

A) **Argumentaciones que establecen una relación causal**

a) EJEMPLO

Este modo de argumentación tiene como objetivo establecer que existe una relación causal entre dos acontecimientos (se puede hablar, a este respecto, de argumentación causal). La búsqueda de las causas de un fenómeno es evidentemente importante tanto para el conocimiento puro como para el conocimiento encaminado a la acción.

- Uno de los ejemplos más célebres, y más dramáticos, de una tal búsqueda es el de la determinación de la causa de la fiebre puerperal realizada por I. F. Semmelweis, médico en el hospital central de Viena de 1844 a 1848. El hecho que hay que explicar es el siguiente: existían, en ese hospital, dos salas de parto que recibían el mismo número de mujeres. En las dos salas, las mujeres morían de fiebre puerperal, pero en una la mortalidad era mucho más elevada que en la otra (11,4 % en la sala n.º 1 contra 2,7 % en la sala n.º 2, durante el año 1846). ¿Por qué? Semmelweis planteó **nueve hipótesis** susceptibles de explicar ese hecho.

- Por ejemplo, una de ellas relacionaba esa mortalidad elevada a posibles diferencias en la **cualidad de los cuidados** en las dos salas. Semmelweis trató, pues, de determinar tales diferencias y no las encon-

tró. Por lo tanto, rechazó esta hipótesis. Otra hipótesis atribuía a la **particular emotividad** de las mujeres parturientas la mortalidad elevada: en efecto, los sacerdotes que asistían a las mujeres en el momento de su muerte tenían que atravesar toda la sala n.º 1, donde la mortalidad era particularmente importante, mientras que, en la otra sala, podían llegar directamente a la cabecera de las agonizantes, sin ser notados. La causa de la muerte sería, pues, una especie de *shock* psicológico. Semmelweis organizó una experiencia: pidió a los sacerdotes que se acercaran más discretamente a la cabecera de las agonizantes en la sala n.º 1. Pero la cifra de muertes no disminuyó. Así pues, esta hipótesis no era tampoco la buena.

- Otra hipótesis hacía intervenir una «**sustancia mortífera**». Semmelweis observó que la sala n.º 1 era utilizada para la formación de estudiantes de medicina que practicaban disecciones por la mañana, antes de ocuparse de las mujeres en la sala de partos. La sala n.º 2 era utilizada para la formación de comadronas, que no tomaban parte en las sesiones de disección. Semmelweis notó que después de esas disecciones sus dedos tenían un olor extraño; entonces se lavó las manos en una solución que nosotros denominaríamos desinfectante, y pidió a cada uno de sus estudiantes que hiciera lo mismo. Resultado: en abril de 1847, en la sala n.º 1, el 20 % de las mujeres moría de fiebre puerperal. A partir de mayo, después de introducir el lavado de manos, la mortalidad descendió a 1 % aproximadamente en esa misma sala. Semmelweis, de ese modo, había encontrado, indiscutiblemente, un medio para romper la cadena causal que estaba en el origen de las muertes.

- Tenemos ahí un caso de «manual» para el estudio de la metodología causal: formulación de las hipótesis, preparación de experiencias cruciales que per-

mitan desestimar algunas de esas hipótesis, confirmación de la hipótesis que adquiere el estatuto de «causa» y que constituye así un saber-hacer y un saber.

Esta argumentación causal rigurosa tiene una fuerza de convicción que se podría creer que es irresistible. Pero el **rigor** es una cosa y la **convicción** es otra: veinte años más tarde algunos colegas de Semmelweis aún atribuían la mortalidad de las mujeres después del parto al *shock* causado por el terror. Por ello, el caso es aún más rico para los estudios sobre la argumentación.

b) REFUTACIÓN DE LA ARGUMENTACIÓN CAUSAL

El método de argumentación se confunde aquí con el mismo método científico. Está guiado por una preocupación epistémica de fundamentación de los conocimientos y de eliminación del error: ¿Cómo hay que abordarlo para evitar atribuir a un acontecimiento una causa que no es la suya? O bien, si nos planteamos el caso de una interacción: ¿cómo puede mostrar que el adversario ha atribuido a un acontecimiento una causa que no es la suya, que, allá donde él ve una relación causal, seguramente sólo hay una pura coincidencia?

Muere de una crisis cardíaca. ¡Se encontró sobre su escritorio una carta de su preceptor!

La argumentación causal comete **el paralogismo de la «causa falsa»** si afirma sin motivo la existencia de un lazo de causalidad entre dos acontecimientos. Los manuales de metodología discuten con detalle los diversos ejemplos paradigmáticos posibles. Por ejemplo, volveremos a buscar posibles inversiones de la causa y del efecto (pero el juego de la intencionalidad

creará confusión y en algunas causalidades encadenadas el efecto alimenta a la causa); nos aseguraremos de que no existe ningún factor tercero que determine igualmente aquello que habíamos tomado por una causa y su efecto, etc.

El conjunto de criterios que permiten **filtrar** las argumentaciones causales constituye un **sistema normativo** que funciona como se ha indicado en el capítulo 5. Esta norma está a disposición de cualquier argumentador crítico, quien puede aplicarla en las interacciones más comunes.

B) **Argumentaciones que explotan una relación causal**

Hay otras formas de argumentación corrientes que apelan a la causalidad. En esos casos no se trata de establecer una relación causal, sino de utilizar esa relación, presupuesta (y ya no planteada) por la argumentación. De forma general se las puede llamar «argumentaciones por el lazo causal» —o por la causa, que es su prototipo— a este tipo de argumentaciones. La ley causal desempeña el papel de ley de paso para esas argumentaciones; por supuesto, son sistemáticamente vulnerables a las refutaciones que apuntan a ese lazo causal.

a) ARGUMENTACIÓN POR LA CAUSA

- Definición

Este modo de argumentación concluye con la existencia de un efecto derivado de la existencia de una causa. Esquemáticamente:

1. *Pregunta*: ¿Se producirá el acontecimiento X?
2. Existe actualmente un hecho A.
3. Existe una ley causal que relaciona los hechos de tipo F1 con los hechos de tipo F2: F1 – causa → F2.
4. A es del tipo F1.
5. X es del tipo F2.
6. Luego se producirá X.

Vemos que la argumentación por la causa supone que en los estadios 4 y 5 se realicen operaciones de **categorización** o de **definición** (véanse capítulos 9 y 11).

- Refutación

Todas esas etapas diversas pueden dar lugar a una oposición; así se objetará que:

- A no es del tipo F1.
- A sí es del tipo F1, X sí es del tipo F2, pero no hay una ley causal entre F1 y F2.
- A sí es del tipo F1, F1 sí que está unida causalmente a F2, pero X no es del tipo F2.

Estos esquemas de argumentación y de refutación son en parte aplicables a las argumentaciones «por el efecto» y a las argumentaciones «por las consecuencias».

b) ARGUMENTACIÓN POR EL EFECTO

Si una causa está normalmente asociada a un efecto de forma biunívoca y si el efecto está constatado, entonces podemos afirmar la causa:

Si tiene una cicatriz, es que padeció una herida.

También se habla de una argumentación por el **signo**. Es la argumentación «no hay humo sin fuego».

c) ARGUMENTACIÓN POR LAS CONSECUENCIAS

En los asuntos humanos, la argumentación denominada **argumentación pragmática** y su refutación por los **efectos perversos** utilizan el lazo causal. El mecanismo es el siguiente:

Pregunta: —¿Es preciso votar esta disposición?

Proponente: —Sí, pues tendrá tal consecuencia que será positiva (argumento pragmático).

Oponente: —No, pues tendrá tal otra consecuencia que es mala (efecto perverso).

Ejemplo:

Pregunta: —¿Es preciso legalizar la droga?

Proponente: —Sí, la legalización de la droga permitirá reducir a las mafias relacionadas con la droga (argumento pragmático).

Oponente: —No, la legalización de la droga aumentará el número de drogados (refutación por el efecto perverso).

Ya lo decía Aristóteles: siendo los asuntos humanos lo que son, cualquier decisión tendrá ciertas consecuencias positivas y otras negativas. Si somos partidarios de la medida en cuestión, pondremos por delante sus consecuencias positivas; si estamos en contra, nos apoyaremos en las consecuencias negativas.

La causalidad goza del prestigio que se atribuye a lo ineluctable. La puesta en marcha de una argumen-

tación pragmática y su refutación por los efectos perversos descansan en la construcción más o menos plausible de un **relato causal** capaz de conectar de forma coherente la medida propuesta con el hecho positivo o negativo que permitirá reforzarla o rechazarla.

C) **Argumentaciones relacionadas con la argumentación por la causa**

a) EL PESO DE LAS COSAS

La argumentación por el peso de las cosas (las restricciones exteriores) representa un caso límite interesante de la argumentación por la causa. Si se trata de justificar una decisión política, por ejemplo, el peso de las circunstancias, se presentará como algo que condiciona absolutamente la decisión.

Lo que sucede en el mundo nos obliga a actuar así.

Esta argumentación desplaza las indeterminaciones del mundo político hacia las determinaciones del mundo físico. A la argumentación por el peso de las cosas se opondrá una argumentación **voluntarista**, que niega precisamente ese determinismo:

Allá donde hay voluntad, hay un camino.

La sintagmática argumentativa es la siguiente: la argumentación voluntarista permite rechazar la argumentación por el peso de las cosas y dar paso a la figura clásica del dueño de la situación, el hombre providencial, el salvador.

b) LA PENDIENTE RESBALADIZA

Se podría hablar también del argumento de poner palos a las ruedas. Consiste en decir que no se puede emprender tal acción porque si se emprende, entonces tal otra resulta necesaria, después otra, etc., y nunca se llegará a un límite:

Si empezáis, ya no sabréis cuándo deteneros.

Bajo esta forma negativa, este argumento sirve para la refutación. Es el argumento del compromiso:

No podemos dar marcha atrás, no se cambia de caballo en medio del vado, hemos dedicado demasiado dinero y demasiado sacrificio a esta empresa: es preciso continuar.

c) ARGUMENTACIÓN POR INDICIO

Es ésta la argumentación del detective que, por la acumulación de detalles, llega a reconstruir la escena del crimen y confunde al culpable; la del zoólogo que, a partir de un fragmento de mandíbula, determina de qué animal se trata, y también la de la madre de familia que, por una acumulación de indicios, llega a una conclusión cuasi cierta:

Mi hija está en las nubes, he encontrado dos entradas de cine en su bolsillo, le gusta ver las películas sentimentales en la televisión: ¡Dios mío, seguramente está enamorada!

D) Explicación y argumentación

a) CUESTIONES SIMÉTRICAS

En cierta medida, las nociones de argumentación y de explicación son simétricas:

— El caso de la explicación: la premisa es el hecho F bien establecido cuya causa X se busca. En la relación

$$X - (\textit{causa}) \rightarrow F$$

la discusión se plantea en torno a X .

— El caso de la argumentación por la causa: se acepta un hecho (la premisa); se plantea en qué medida ese hecho justifica la conclusión. En la relación «Premisa \rightarrow Conclusión», la discusión se plantea en torno a la conclusión C .

La explicación se puede dar por algo diferente a la causa, por ejemplo por analogía, relacionando el fenómeno extraño a un fenómeno familiar (véase capítulo 8).

b) LA PREGUNTA ¿POR QUÉ?

• En el caso de la argumentación causal examinado en el § A, las mujeres morían «a causa» de una «sustancia» transportada por los médicos que no se lavaban las manos. Existe, pues, una clara relación causal entre la manipulación de cadáveres y la mortalidad elevada de mujeres parturientas. La hipótesis de la «sustancia mortífera» ha pasado la prueba con éxito mientras que las otras han sido eliminadas. Esa hipótesis explica la diferencia de las tasas de mortalidad

y permite actuar sistemáticamente para reducir esa mortalidad. La argumentación causal aporta una respuesta a una pregunta del tipo *¿por qué?*; explica, pues, un fenómeno B relacionándolo con una causa estable A.

En cierto sentido, Semmelweis respondió a la pregunta «*¿por qué las mujeres mueren en mayor número en la sala n.º 1?*». Ahora la explicación conduce a un **nuevo haz de problemas**: quisiéramos saber más acerca de esa «sustancia mortífera» transportada por los médicos que no se lavaban las manos.

- La cuestión de la explicación puede formularse y redefinirse como un problema que hay que resolver en el seno de una teoría científica. En los asuntos humanos hay que subrayar que un acontecimiento no tiene «una» causa única y que apoya varias explicaciones; se integra en una **cadena causal**, y se le asigna su causa en función de los intereses del analista. Ejemplo: algunos hinchas resultan muertos después de un partido de fútbol. Pregunta: ¿cuál es la causa? ¿La fragilidad de la caja torácica de las víctimas, la lentitud de los servicios de socorro, la impericia de los servicios de la policía, la precariedad del estadio, la avaricia financiera de los organizadores, la locura de los seguidores, los movimientos sociales, el paro, la marginación social, el sistema capitalista...?

Cada persona corta la cadena causal en función de sus ideologías y de sus programas de acción. Esta operación tiene que tenerse en cuenta en el análisis de las argumentaciones que descansan sobre la noción de causa. La explicación prepara la argumentación; en el encademanamiento [explicación, argumentación], el **argumentador está en la causa que él mismo construye**.

CAPÍTULO 8

ARGUMENTACIÓN Y ANALOGÍA

La argumentación por analogía nunca es concluyente y su valor explicativo es incierto (§ E). Sin embargo, desempeña un papel de primer plano en la producción y la justificación de las afirmaciones, según el esquema del § A. Admite dos modos de refutación; el uno se refiere a su validez, el otro, de forma más decisiva, se refiere a una «sobreutilización» de la analogía (§ B). La analogía está en la base de las argumentaciones fundamentadas sobre el precedente, el parangón y el modelo (§ C), así como de la argumentación por inducción (§ D).

A) Definición

a) ESQUEMATIZACIÓN

La analogía se utiliza argumentativamente en los casos de los tipos siguientes:

1. La verdad de una proposición (P) y la pertinencia de una línea de acción (A) están en debate.
2. La proposición (P') se considera verdadera y la acción (A') se considera adecuada.
3. (P) y (A) son análogos respectivamente a (P') y (A') en tal y tal aspecto.

4. Luego (P) es verdadera y (A) eficaz.

Llamaremos *tema* a (P), (A) y *análogo*, respectivamente, a (P'), (A').

b) EXPRESIÓN DE LA RELACIÓN ANALÓGICA

Las expresiones siguientes articulan explícitamente analogías:

P es análogo a, es idéntico que, se parece a, es semejante a, tiene el mismo aspecto que, recuerda a, corresponde a... P'.

P y P' son homólogos, son del mismo género, hay semejanzas entre P y P'.

Así (como), igual que, como... P', P.

c) EJEMPLO

La refutación siguiente utiliza la analogía:

— En este libro, todos los ejemplos han sido reescritos y simplificados.

— ¡Por eso los libros introductorios nunca son de ninguna utilidad cuando se trata de analizar un caso concreto!

— Absolutamente falso: en un libro de flora las fotos son siempre ambiguas, las plantas se reconocen gracias a los dibujos.

Este ejemplo se puede descomponer como sigue:

Tema: Los ejemplos en un libro introductorio.

Pregunta: —En un libro introductorio, ¿son necesarios ejemplos reales o ejemplos simplificados?

Proponente: —Son necesarios ejemplos simplificados.

Oponente: —Los ejemplos simplificados son inútiles.

Análogo del tema: Los dibujos en un libro de flora.

Refutación de la objeción a través de una analogía:
—En un libro de flora los dibujos son útiles.

B) Refutación de las analogías

Todo es análogo a todo en un aspecto u otro, y las analogías pueden estar más o menos «sacadas por los pelos». Las analogías se refutan de dos maneras.

a) REFUTACIÓN SOBRE EL FONDO

Esta refutación consiste en mostrar que el tema difiere del análogo en ciertos aspectos esenciales por lo que respecta al debate en curso.

Pregunta: —¿Quién debe pagar los gastos del viaje del papa?

Proponente: —Todo el mundo debe hacerse cargo de los gastos del viaje del papa, tanto las personas sin religión como los creyentes. Después de todo, también las personas sin hijos pagan por la Educación pública.

Oponente: —Las personas sin hijos recibirán una pensión que les será pagada por los hijos de los demás. Las personas sin religión no reciben nada de los creyentes, sólo promesas de castigos infernales.

b) REFUTACIÓN AD HOMINEM DE LA ANALOGÍA

Este segundo modo de refutación es particularmente eficaz, pues se sitúa en el terreno del adversario

(véase capítulo 15). El Oponente «lleva más lejos» la analogía avanzada en el discurso del Proponente, con el fin de **darle la vuelta** para ponerla al servicio de su propio discurso de oposición:

— el Oponente admite que tal tema admite bien tal análogo;

— al focalizar un aspecto del análogo que ha pasado desapercibido para el Proponente pone la analogía al servicio del contra-discurso.

Ejemplo:

Pregunta: —¿Tiene que hacerse cargo la Seguridad Social de los tratamientos de metadona (un producto de sustitución) que se propone a los drogadictos?

Proponente: —Sí. Los drogadictos son como los alcohólicos. La colectividad se hace cargo del tratamiento médico de los alcohólicos, por lo tanto debe hacerse cargo del tratamiento de metadona para los drogadictos.

Oponente: —No. La metadona no es un tratamiento sino una droga. Yo estoy de acuerdo en hacerme cargo del tratamiento médico de los alcohólicos, pero no en pagarles la bebida.

C) **Las analogías en diversos ámbitos argumentativos**

La analogía desempeña un papel en las argumentaciones en las que se plantea un precedente, en las que se relaciona el caso presente con un caso típico o en aquellas en las que se propone seguir un modelo. Su funcionamiento es característico en los ámbitos jurídico, político y moral.

a) EL PRECEDENTE

Los juicios se realizan en el contexto de juicios pasados, que conciernen a casos «del mismo tipo». La importancia que se otorga al precedente no es otra cosa que una exigencia de coherencia en las decisiones que se toman.

La analogía desempeña un papel esencial en el razonamiento jurídico, en el que se expresa bajo la forma de una **regla de justicia** que exige que los casos idénticos sean tratados de la misma manera. Por supuesto, se admitirá o no la identidad de los casos según el punto de vista que se adopte, y será necesario argumentar para establecerlo. Las diferentes formas de argumentación, aplicadas a un caso concreto, funcionan siempre en cadena.

b) LOS «GRANDES ANÁLOGOS» EN LA ARGUMENTACIÓN POLÍTICA

En el razonamiento político, ciertos acontecimientos funcionan como **parangón**. Munich y la voluntad expansionista nazi, el desarrollo de la segunda guerra mundial, el genocidio, son un conjunto de **grandes análogos** que han servido para pensar todos los conflictos actuales, desde la guerra del Golfo hasta Bosnia.

Para los americanos, el Vietnam es el gran análogo al que se recurre en busca de ayuda cuando hay que discutir sobre posibles intervenciones en el extranjero.

c) LA ARGUMENTACIÓN MORAL

- Ya se trate de imitar a un santo, a un héroe, o de oponerse a un canalla, la eficacia de la argumentación

por **modelos y contrapuntos** se basa en los mismos mecanismos psicológicos de identificación.

• El **argumento de las represalias** es un argumento esencialmente moral. El argumento «ojo por ojo, diente por diente» sirve para justificar una acción moralmente reprobable:

¿Por qué voy a ayudar a mi hermano a hacer sus deberes? Él no ha querido dejarme sus cochecitos.

De esa manera se justifica una acción negativa poniéndola en paralelo con otra acción negativa. Esta argumentación se refuta a partir del principio moral de que no se puede combatir el mal con el mal; que el mal no se compensa con el mal. Se admite, pues, que se debe devolver el bien por el bien:

Mi hermano me ha dejado sus cochecitos, es normal que le ayude a hacer sus deberes.

Pero, no el mal por el mal. Si los sildavos han masacrado a las poblaciones civiles poldavas, los poldavos no están por ello autorizados a masacrar a las poblaciones civiles sildavas.

D) **Analogía e inducción**

La argumentación por inducción generaliza de forma analógica en todos los casos de constataciones hechas a partir de un número finito de casos:

Hundo la mano en el saco y extraigo un grano de trigo.

Hundo por 2.^a vez la mano en el saco y extraigo un 2.^o grano de trigo.

... Hundo la mano por 294.^a vez en el saco y extraigo un 294.^o grano de trigo.

Conclusión: se trata de un saco de trigo.

La argumentación por inducción permite, en particular, introducir enunciados genéricos que otras argumentaciones tomarían como puntos de partida. Se la refuta mostrando que procede de una **generalización precipitada**:

Esta japonesa es pelirroja, luego las japonesas son pelirrojas.

E) ¿Puede la analogía ser explicativa?

A veces se opone analogía argumentativa y analogía explicativa. La segunda es un caso particular de la primera:

1. *La proposición P no está comprendida.*
2. *No hay debate respecto a P': está comprendida.*
3. *La proposición P es análoga de P'.*
4. *P está comprendida.*

Aquí, P' no sirve para probar P, sino para explicarla.

Más allá de la búsqueda de una causa (véase capítulo 7), la demanda de explicación expresa un **malestar** ante un acontecimiento que no se integra en lo ordinario; toda palabra que puede clamar ese malestar se entenderá como una explicación. Un hecho está «explicado» cuando queda integrado en un sistema de representaciones: la enfermedad de mis corceles se explica por la maldición que me ha echado mi vecina.

Lo que es explicación en un sistema no lo será en otro. Consideremos de ese modo la analogía átomo/sistema solar. Se dice a veces que el sistema solar proporciona un «modelo» del átomo: el Sol representa el núcleo central, y los planetas que giran alrededor del Sol representan los electrones. La estructura del átomo recibe, de ese modo, una primera «explicación». Pero basta con profundizar un poco para mostrar que la analogía desorienta tanto como explica; los sistemas de fuerzas en el interior del átomo no tienen nada en común con los sistemas de fuerzas en el sistema solar:

— los planetas conservan una órbita estable por la acción de dos fuerzas, la atracción por el Sol y, por otra parte, la fuerza centrífuga;

— en efecto, existe una fuerza que se corresponde con la de atracción de los planetas por el Sol, pero nada se corresponde con la fuerza centrífuga.

Estas limitaciones de la analogía hacen que, si bien puede tener una función divulgadora, no tiene ninguna función en la teoría. El físico será más sensible al hecho de que una tal «explicación» puede representar un **verdadero «obstáculo» a la comprensión.**

CAPÍTULO 9

ARGUMENTACIONES SOBRE LA NATURALEZA DE LAS COSAS Y SU DEFINICIÓN

La metodología racional asigna un lugar de primer plano al tema de los diferentes tipos de definición y a los criterios que debe satisfacer una «buena definición». Esos criterios definen el **sistema de normas** que permite «filtrar» las buenas definiciones (véase capítulo 5). Cuando la definición se ha establecido correctamente, puede servir como base para **argumentaciones por la definición** (§ A); si se ha establecido de forma polémica, resulta **argumentativa** en sí misma (§ B): nos encontramos aquí con la articulación exacta de cuestiones de objeto y de cuestiones de lenguaje, que desarrollaremos a partir del capítulo siguiente. El estudio de la definición permite plantear el problema de la justeza de las designaciones, que volveremos a encontrar en el capítulo 11. La definición interviene en el examen de las circunstancias y fundamenta otros tipos de argumentación, como la de caso por caso (§ C).

A) Argumentación por la definición

a) ESQUEMATIZACIÓN

1. Definimos una noción N por medio de una serie de rasgos distintivos:

Una democracia supone una Constitución, la existencia de un parlamento elegido, la convocatoria de elecciones en períodos regulares y fijados por la ley, la responsabilidad de los gobernantes...

2. Consideramos una entidad particular, X, del que nos preguntamos si pertenece a esa categoría:

Pregunta: ¿Tal país es o no una democracia?

3. Confrontamos las características propias de esa entidad X con las exigencias de la definición:

¿Ese país tiene una Constitución, un parlamento elegido, se convocan elecciones en períodos regulares y fijados por la ley, los gobernantes deben responder de sus decisiones...?

4. Decidimos que esa entidad particular corresponde o no corresponde a las exigencias de la definición; a partir de ahí, la admitimos o no como un N:

Ese país es/no es una democracia.

Las nociones pueden definirse no sólo por un conjunto de condiciones en principio necesarias y suficientes, sino también por su *analogía* con representantes prototípicos de la categoría en cuestión:

Una democracia es un modelo de gobierno que se parece al de los Países Bajos, al de Estados Unidos...

b) DEFINICIÓN Y ESENCIA DE LAS COSAS

Esta argumentación por la definición se denomina a veces argumentación por la esencia: desde una perspectiva aristotélica, en efecto, se dice que la definición capta los rasgos esenciales, reales, de lo definido y sólo éstos. Argumentar por la definición consiste, pues, en asignar a cada individuo el lugar exacto que le corresponde por la naturaleza de las cosas, y la argumentación por la definición es la argumentación por excelencia. Este tipo de argumentación tiene sus raíces en la filosofía y la metodología aristotélicas. Tomemos un ejemplo célebre: si se trata de decidir sobre la legitimidad de una guerra, nos referiremos a la definición de una guerra justa, tal como la ha establecido una autoridad reconocida, la ONU o santo Tomás de Aquino. Una vez definida la guerra justa, se tomará una decisión sobre el conflicto particular de que se trate a la luz de los criterios generales que de esa definición se desprendan.

Como ocurre con la argumentación por la causa y la argumentación por analogía, se podrían construir libros enteros que respondieran al esquema argumentativo de la argumentación por la definición.

B) Definición argumentativa

a) DEFINICIÓN

Para que la argumentación por la definición escape al **círculo vicioso** es preciso que la definición haya sido establecida *a priori*, de la manera más general posible, independientemente del caso «en cuestión». La definición de la democracia tiene que haberse dado anteriormente, independientemente del problema que

plantea tal o tal país, sobre el que nos preguntamos si es una democracia.

Pero sucede a veces que se propone una definición precisamente **en la perspectiva del caso particular que se tiene que examinar**. Ese caso particular forzosamente se adapta a esa definición, que se denomina entonces *ad hoc*, si la flecha está tallada a la medida de la meta es imposible no acertar. Es así como la definición resulta en sí misma argumentativa.

La definición argumentativa consiste en definir un término de tal manera que la definición exprese una toma de posición, favorable o desfavorable, respecto al objeto definido. Ejemplo:

Pregunta: ¿La investigación universitaria (en el sentido de la «realizada por el profesorado-investigador») es buena o mala?

Definición argumentativa: Llamo investigación universitaria a toda investigación separada de la realidad.

Esta definición incluye el rasgo negativo *separada de la realidad*. Se dirá que vuelve a definir argumentativamente la palabra *universitaria*, de manera que no se pueda escapar a la conclusión:

Conclusión: La investigación universitaria es mala.

b) LA REDEFINICIÓN

La redefinición es una forma de resistencia a la refutación, en la cual desempeña un papel esencial el adjetivo *verdadero*:

A todos los alemanes les gusta la cerveza.

Tenemos ahí una proposición general, que es fácil de invalidar:

 Mi amigo Hans, alemán de rancio abolengo y que nunca ha salido de Munich, detesta la cerveza y bebe leche.

 Pero basta con redefinir a los alemanes como bebedores de cerveza:

 Eso es que no es un verdadero alemán. A todos los verdaderos alemanes les gusta la cerveza.

 En el caso de la investigación universitaria, a la objeción de que una investigación tiene impactos importantes sobre la vida cotidiana se responderá diciendo que ese investigador no es un *verdadero universitario*.

c) EL ARGUMENTO POR ETIMOLOGÍA
Y POR LA REDEFINICIÓN DE LAS PALABRAS

 Es un argumento que reposa sobre la redefinición del sentido de la palabra en litigio; a menudo se busca el apoyo de la etimología:

 Ustedes nos acusan de discriminación. Pero discriminar es simplemente distinguir de forma inteligente.

C) **Aplicación a otras formas argumentativas**

 Este tipo de problemáticas son centrales para otros tipos de argumentación que se basan sobre la definición de los hechos.

a) LA CUESTIÓN DE LAS CIRCUNSTANCIAS

Un hombre se está ahogando. Haciendo caso sólo de mi valor, me precipito al agua. El hombre en peligro se agarra a mí, y nos pone a los dos en peligro. Le golpeo y lo saco del agua. Me acusa de que lo he tratado brutalmente.

En este relato, el narrador adopta una perspectiva que define su acción como un salvamento. El hecho de que haya golpeado a la persona que se estaba ahogando es **accesorio**, un simple medio legítimo para el fin perseguido.

Pero si ha juzgado mal la situación, si la persona que él pretende haber salvado no estaba en peligro, entonces lo que era una simple «circunstancia de salvamiento» se convierte en una agresión. El problema sería aún más complejo si efectivamente se trataba de un ahogo y la violencia ejercida fuera «desproporcionada» al fin perseguido, el salvamento.

Lo que es esencial y lo que es accesorio en una situación —los rasgos característicos y los rasgos secundarios de su definición— constituyen el objeto de un verdadero «**montaje**» **discursivo**, que debe verse como una forma argumentativa de la definición.

b) ARGUMENTACIÓN CASO A CASO

Pregunta: —¿Este dinero ha sido robado?

Proponente: —Sí. Este dinero o lo ha ganado usted por su trabajo o lo ha heredado o lo ha robado. Usted tiene un salario de funcionario y todos sus parientes y amigos están bien. Luego usted ha robado ese dinero.

Esta forma de argumentación reposa sobre la definición de una situación y por enumeración de las

posibilidades que conlleva. Después de haber definido así esa situación «*en extensión*», se examina cada una de las posibilidades que la componen para eliminarlas todas, salvo una, que se considera, entonces, como probada.

Para que la argumentación caso por caso sea válida es preciso que la situación sea definida por la enumeración **exhaustiva** de sus componentes; si no es así, como en el caso precedente, se la puede refutar:

No, yo no he robado ese dinero, lo he ganado en operaciones bursátiles geniales, lo he ganado en las carreras...

- En una variante muy usada la situación se define como un dilema que no deja ninguna escapatoria al adversario:

Una de dos: o usted estaba al corriente de las actuaciones de sus subordinados o no lo estaba. Si lo estaba, es usted corresponsable de sus actuaciones y debe dimitir; si no lo estaba, es porque no controla usted los departamentos a su cargo, y debe usted dimitir.

CAPÍTULO 10

LOS RECURSOS DE LA LENGUA

La lengua contiene esquemas argumentativos preconstruidos (§ A) que no se pueden reducir fácilmente a esquemas formales (véase capítulo 5).

En el discurso elemental Argumento-Conclusión, la relación entre los enunciados [E1, E2] puede estar asegurada por una simple operación lingüística: entonces E2 se obtiene por medio de una «**transformación argumentativa**» del enunciado E1 (§ B). Hay que señalar que, en ese caso, no es posible realizar la elipsis del enunciado conclusión ni del enunciado argumento.

A) Esquemas argumentativos preconstruidos

La lengua contiene una «**lógica lingüística**» que regula ciertos encadenamientos:

La muñeca está debajo del sombrero, el sombrero está debajo del cubre, luego la muñeca está debajo del cubre.

Pedro no puede soportar a María, y María estará allí. Luego Pedro se pondrá enfermo.

Los *pittbulls* son feroces, ¡no quiero ese perro en mi casa!

Se podría hablar, igualmente, de «**aritmética lingüística**»:

Pedro ha comido dos manzanas y una pera, luego ha comido tres frutas,

que permite el cálculo sobre unas escalas que jerarquizan las palabras:

No sabe hacer el ejercicio más fácil, es inútil que se le proponga hacer el más difícil.

Esos cálculos están sometidos a avatares pragmáticos:

Si un golpecito es agradable, dos golpecitos serán aún más agradables.

Dos es compañía; tres es multitud.

Los de la argumentación por composición son bien conocidos:

Las partes del mueble son blancas/ligeras, luego el mueble es blanco/ligero.

B) **La argumentación como transformación de enunciados**

a) **LA CUASI-PARÁFRASIS ARGUMENTATIVA**

Nos encontramos ante una **paráfrasis argumentativa** (reformulación argumentativa) cuando se da como argumento para una conclusión una paráfrasis de esa conclusión:

Tenemos la obligación moral de hacerlo porque es nuestro deber.

Debemos acogerlos porque es nuestro deber.

Esta forma de argumentación parte de un enunciado aceptado, le hace pasar por algunas transformaciones que no modifican su sentido y lo vuelve a dar como conclusión:

ser un deber \leftrightarrow tener la obligación moral
deber \leftrightarrow ser un deber

El enunciado conclusión es una paráfrasis del enunciado argumento.

- La **estricta paráfrasis argumentativa** es fácilmente refutable en la medida en que equivale a una repetición que sólo aporta como razón la convicción del Proponente.

Los lógicos se refieren a esto como **tautología** «P, luego P»; esta forma de deducción es válida en lógica formal, mientras que para la argumentación normativa constituye una **petición de principio**, un **círculo vicioso**, incapaz de hacer progresar el conocimiento o de guiar la acción.

- El caso de las **cuasi-paráfrasis** es más interesante. En primer lugar, la paráfrasis argumentativa debe, al menos, cambiar las palabras; ahora bien, es muy difícil tocar las palabras sin tocar el sentido. Por otra parte, aun conservando el material léxico esencial del enunciado de base, la transformación puede introducir variaciones de sentido importantes: se trata, entonces, de una cuasi-paráfrasis argumentativa, de una «transformación argumentativa» del enunciado argumento.

Manipulamos las imágenes y los sonidos. No es nada asombroso que nosotros mismo seamos manipulados.

Esas variaciones bastan para hacer mayor, entre el enunciado primitivo y el enunciado derivado, el desnivel, una **diferencia semántica**, que puede tener un valor argumentativo real.

Como esta operación reposa únicamente sobre operaciones lingüísticas, el Oponente argüirá que se trata de un simple juego de palabras.

b) LA ARGUMENTACIÓN POR LOS CONTRARIOS

• La argumentación **por los contrarios** es un modo de argumentación por transformación del enunciado argumento en enunciado conclusión, como en el ejemplo siguiente:

Pregunta: —¿Debemos pedir a esas personas que se queden?

Proponente: —No. Su venida no nos ha aportado ningún beneficio, su partida no nos supondrá ningún perjuicio.

Pregunta: —¿Cómo hacer que descienda el paro?

Proposición: —Bajemos la tasa de interés, las tasas de interés elevadas conllevan el aumento del paro, luego la bajada de las tasas de interés conllevará su disminución.

• Formalmente, pues, esta transformación consiste en:

— sustituir el término sujeto por su contrario (*tasa de interés elevada / tasa de interés baja*);

— sustituir, del mismo modo, el término predicado por su contrario (*el paro aumenta / el paro disminuye*).

De este modo, la argumentación resultante se escribe así:

'a es P', luego 'no-a es no P'.

Esta forma de argumentación cuenta, pues, con la conservación de la verdad por una especie de doble negación, negación del sujeto, negación del predicado, que se supone que se anulan. Si bien esta transformación no tiene ninguna validez lógica real, vemos que, al menos, permite construir un enunciado plausible a partir de un enunciado verdadero, es decir, permite argumentar.

c) LA RELACIÓN METONÍMICA COMO RELACIÓN ARGUMENTATIVA

Una matriz argumentativa particularmente fértil explota las relaciones de tipo metonímico:

El domingo podemos comprar libros, luego se tendría que poder comprar estanterías.

Libros y estanterías están relacionados por una metonimia clásica continente / contenido, que es suficiente para fundamentar una argumentación «todo lo que vale para unos vale para los otros». Una nueva argumentación haría pasar de una especie de muebles a todos los muebles, para llegar a la conclusión:

Las tiendas de muebles deberían estar autorizadas a abrir el domingo.

CAPÍTULO 11

DESIGNACIONES Y TOMAS DE POSICIÓN

En el discurso monológico, los mecanismos de la designación permiten **disimular que hay argumentación** por el hecho de forzar las conclusiones (§ A). En el § B se discute el lenguaje de la «**emoción**» y de la subjetividad, para relacionarlos con la oposición, de posiciones y de puntos de vista, que caracteriza la situación de argumentación. El **estatuto de los hechos** en argumentación aparece, a partir de ese momento, como algo problemático.

A) La argumentación holograma

a) DEL ARGUMENTO A LA PALABRA...

Consideremos el discurso siguiente:

Pedro ha insultado a Pablo. Debe ser castigado.

Esto es una argumentación: a partir del hecho de que Pedro ha dicho injurias a Pablo, sobre la base de la ley que prevé que no se injuria impunemente se concluye que se castigará a Pedro. Efectivamente, este discurso argumentativo yuxtapone dos enuncia-

dos. Pero la misma argumentación forma parte integrante del sentido de los enunciados complejos siguientes:

Pablo ha sido insultado por Pedro, quien será castigado.

Pedro ha insultado a Pablo, sin embargo no será castigado.

Pedro ha sido castigado a causa de los insultos que ha proferido contra Pablo.

Pedro ha sido castigado porque había insultado a Pablo.

La argumentación no está menos presente en el enunciado:

El insultador será castigado.

Por nominalización de la acción, el verbo *insultar* hace aparecer el nombre de agente *insultador*: (*él insulta* → *el insultador*). Esta operación permite hacer referencia a Pedro desde el único ángulo de esta acción ocasional de insultar. La razón por la que Pedro ha sido condenado (*ha insultado a Pablo*) está aquí englobada por completo en la «**descripción definida**» que sirve para designar a Pedro («el insultador»). Esta descripción contiene, pues, ella sola todo el argumento, que se encuentra así literalmente «**escondido**» en el sustantivo; por ello será muy difícil refutarla.

• Este ejemplo ilustra un fenómeno muy general. El discurso argumentativo ideal, tal como lo hemos presentado (véase capítulo 4, B), está compuesto de dos enunciados muy distintos, evaluables por separado: este discurso sabe de dónde viene (del argumento) y adónde va (a la conclusión). Como acabamos de ver, jugando con los mecanismos de referencia y de predi-

cación, un enunciado único, simple, puede autojustificarse, «**auto-argumentarse**»: ya no es ni argumento ni conclusión sino, de algún modo, una argumentación sólo para él mismo.

Este enunciado auto-argumentado adquiere, así, un nuevo estatuto que lo emparenta con los enunciados denominados «analíticos». Un enunciado analítico es un enunciado con la forma:

Un soltero es un adulto no casado.

Los enunciados analíticos son verdaderos en virtud de convenciones que se expresan en el sentido de las palabras. No son contestables empíricamente, es decir, recurriendo a la realidad de las cosas.

- Este hecho tiene consecuencias para la refutabilidad de la argumentación común. Hemos visto (véase capítulo 4, C) que un discurso estaba refutado cuando era insostenible. Los enunciados analíticos son siempre «sostenibles» puesto que siempre son verdaderos; son enunciados que, en cierta medida, **dejan hablar a la lengua**. Los enunciados auto-argumentados producen el mismo efecto.

El discurso científico parte de hechos y de verdades bien establecidos, se apoya sobre métodos de deducción seguros y llega, de ese modo, a conclusiones firmes. Se ha podido decir que un discurso es científico en la medida en que acepta exponerse a la refutación. Un discurso que pretenda satisfacer esta condición de refutabilidad tiene ciertamente que **separar** de forma estricta los hechos sobre los que se basa y las conclusiones a las que llega. La lengua natural ofrece a la argumentación común los medios para escapar a esta exigencia.

b) ... DE LA PALABRA A LA CONCLUSIÓN

Si la utilización de ciertas palabras tiene que estar justificada es porque su uso tiene consecuencias. Quien designa adquiere compromisos dicursivos. Los nombres no designan simplemente a los seres: los designan siempre desde determinados puntos de vista. Al mismo tiempo que designan, suponen predicados que vinculan a los seres. Al designar al individuo X como un *fanático*, le asigno una serie de **estereotipos**: un fanático es un ser peligroso, del que hay que protegerse, al que hay que dominar, encerrar, ver muerto... Esos estereotipos van si no a determinar los comportamientos, sí al menos a orientar los discursos.

- Consideremos la reflexión siguiente sobre el sentido de las palabras:

Nuestro lenguaje nos somete continuamente a todo tipo de doctrinas.

El uso del verbo *someter* lleva consigo un discurso de resistencia a esa tendencia del lenguaje; reemplacémoslo por la palabra *ofrecer* y escuchamos un discurso cuya finalidad es, a la inversa, incitarnos a ceder a esas mismas invitaciones a fin de sacar provecho de ellas. El uso del verbo «*someter*» condensa, así pues, toda una «doctrina», conduce el discurso en el sentido de una tesis que anuncia y resume.

- Este procedimiento es el que hace de las **designaciones metafóricas** medios argumentativos peligrosos. Si trato a alguien de «*parásito*», hago pesar sobre él los estereotipos y las amenazas que habitualmente se asocian con el parásito:

«Si los detenidos son parásitos, es lógico que se les deba matar con gases tóxicos; si son degenerados, no

se les tiene que dejar contaminar a la población; si tienen "almas de esclavos" (Himmler), nadie tiene que perder su tiempo intentando reeducarlos.» (H. Arendt, *Le Système totalitaire*, Éd. du Seuil, col. «Points», p. 198).

c) CONCLUSIÓN

La palabra tiene, pues, una doble función, designa y orienta, o, más bien: al designar las cosas de una determinada manera, la palabra revela la orientación del discurso. Lejos de ser un simple «elemento» del discurso, la palabra es, así, el **holograma** del discurso.

B) Efectos de la contradicción sobre la designación

a) LA EMOCIÓN

• ¿Cómo hay que interpretar la expresión «*¡es absurdo!*» en la intervención siguiente:

¡Una proposición tan absurda sólo puede ser rechazada por todos los electores con sentido común!

Según las reglas del juego argumentativo, se supone que el Oponente aportará argumentos contra la posición que ataca, o que refutará los del Proponente. Al calificar de absurda esa proposición, el Oponente no hace más que reafirmar su rechazo.

La noción de proposición absurda es evidentemente polémica. Llevada hasta el límite, una proposición absurda es una proposición que no plantea ningún problema a terceros. Ninguna proposición es absurda si alguien la mantiene de forma seria.

- El discurso siguiente utiliza sistemáticamente un lenguaje que se puede llamar «sesgado», «cargado», «marcado emotivamente»:

Esos justicieros autoproclamados, que pretenden ser los defensores del entorno, que se embarcan ingenuamente en campañas delirantes no hacen más que manifestar su incapacidad para captar lo que realmente está en juego en los asuntos económicos de nuestro tiempo.

El uso de términos insultantes tiene como primer efecto el hacer imposible la discusión al desviar el debate de fondo hacia cuestiones personales. Tenemos, pues, ahí un medio eficaz de evitar la argumentación, al hacer **desviar** la interacción verbal hacia el pugilato no verbal.

- De forma general, todas las reacciones del tipo siguiente, cuando vienen después de una proposición cualquiera, merecen el mismo análisis:

—¡Es genial!

—¡Es subnormal!

Se las analizará como significando, respectivamente, *sí* o *no* (*acepto* o *rechazo*), acompañadas de marcadores de énfasis, de subjetividad (de emoción) positivos o negativos, por fuera de la argumentación.

b) ¿NEUTRALIZAR EL LENGUAJE?

Basar la argumentación sobre una forma de racionalidad monológica conduce a decir que el lenguaje emotivo, puesto que es un **obstáculo** para tratar a fondo los problemas, tiene que ser desterrado del discurso argumentativo. Tal vez es más interesante anali-

zar ese lenguaje en el marco de los fenómenos de visiones divergentes que constituyen el fondo de la situación de argumentación; es una condición de ejercicio de la argumentación común.

- El hecho de evitar el lenguaje «cargado» debería conducir a una forma de depuración del lenguaje, a una preocupación por la objetividad. En el discurso de los partidarios del aborto se emplea la palabra *feto* allá donde los que se oponen al aborto hablan de *bebé*. Puesto que, *grosso modo*, se trata de determinar si se le va a conceder el estatus de persona al objeto del debate, se ve que la discusión sobre el término no se puede disociar aquí de la discusión sobre el fondo. En la práctica, al «vencedor» se le reconoce porque ha conseguido **imponer su vocabulario**, en el sentido que le ha asignado.

- No es, pues, posible encontrar remedio al «lenguaje sesgado» por una forma de convencionalismo, que consiste en ponerse de acuerdo sobre el sentido de las palabras previamente al debate en el que se van a utilizar, y abstenerse de términos «cargados» a favor de términos «neutros». Un método sano exige, sin duda, que si se puede, se haga así. Pero en ciertos debates y en el caso de ciertas palabras cruciales, esta recomendación es difícil de poner en práctica; la discusión sobre la naturaleza del objeto no se puede separar de la discusión sobre su nombre. El hecho de ser lo que está en juego en un debate **desdobra la designación** de ese objeto. Su «verdadero nombre» «objetivo» le será, eventualmente, atribuido al término del debate —la objetividad no es una condición sino un **producto** del debate.

- La búsqueda de términos «neutros» traiciona, pues, por una parte, el deseo de poner entre paréntesis el lenguaje, puesto que no corresponde a un ideal referencial puro y, por otra parte, tal vez más profunda-

mente, traiciona la voluntad de considerar que el debate entre seres racionales sólo podría reposar sobre el **malentendido**, que el recurso al diccionario y el empleo de buenas reglas de deducción podrían solucionar.

c) ANTAGONISMO DISCURSIVO Y POLARIDAD LÉXICA

Sean los enunciados:

1. Pedro es servicial.
2. Pedro es servil.

¿Estos dos enunciados describen dos comportamientos o bien una sola e idéntica actitud? Ambas posiciones pueden sostenerse.

Describen **dos comportamientos**. Se considera en ese caso que el servilismo describe un modo de comportamiento distinto del de ser servicial: ayudar a la abuela a cortar el pollo es ser servicial; proponerle lavar el suelo de rodillas sería servil. A cada tipo de comportamiento se le adjudica un valor diferente, positivo para el ser servicial, negativo para el servilismo. Si se trata de determinar la naturaleza del comportamiento de Pedro debemos observar la realidad.

Se puede también considerar que esas dos palabras describen **un único comportamiento**, pero haciendo intervenir **dos puntos de vista** sobre ese comportamiento, es decir, **dos subjetividades** o **dos juicios de valor**. Yo juzgo positivamente ese comportamiento y digo: *Pedro es servicial*; lo juzgo negativamente y digo: *Pedro es servil*. La realidad nada dice respecto a ser servil o servicial. El origen de la distinción no está en la realidad sino en la **voluntad** de los locutores. Todo lo que puedo decir a propósito de

los enunciados 1 y 2 es que crean en el oyente expectativas de discursos opuestos.

- La oposición que utilizan los discursos/contradiscursos se refleja en la morfología de las palabras, como en el caso precedente:

politiqueo / política
cientifismo / científico

Estas formas tienen el estatuto de opuestos, como *ciencia / oscurantismo*.

Del mismo modo se pueden introducir a través del discurso estereotipos de comportamiento opuestos: usted es el *verdugo*, yo soy la *víctima*; él es el *rico malvado*, yo soy el *pobre-pero-honrado*.

Esta oposición puede, en fin, tener como resultado construcciones puramente relacionadas con un discurso en particular, susceptibles de ampliarse monológicamente en totalidades autónomas:

¡La caza del faisán es un deporte de caballeros!
¡La caza del faisán es una masacre cometida por
beodos embrutecidos!

d) CATEGORIZACIÓN ARGUMENTATIVA Y PROBLEMAS DE FOCALIZACIÓN

Si, en nuestras latitudes, veo un animal que frecuenta a los seres humanos, que tiene los ojos brillantes, que odia a los ratones... llegaré a la conclusión de que se trata de un gato. Esta operación de «**categorización**» no plantea demasiados problemas si se trata de plantas, animales u otras «**especies naturales**». Las cosas son mucho más complicadas en el caso de la argumentación, en la medida en que tiene que ver con

términos para los que los «criterios» de identificación no están definidos, o lo están mal, dentro de ámbitos que son por excelencia aquellos en los que la argumentación tendrá que desplegarse.

Por ejemplo, ¿según qué criterios puedo yo categorizar a tal individuo como «terrorista» o como «resistente»? ¿Es el resistente un terrorista que ha triunfado, y el terrorista un resistente de una causa perdida? Consideremos el hecho siguiente: un coche con un explosivo, colocado delante de una embajada, explota, mata a cuatro personas: al soldado que montaba la guardia, a una empleada, a una persona que pasaba casualmente y, finalmente, al mismo «militante»/«colocador de la bomba». ¿Debe este acto categorizarse como un acto de terrorismo (cobarde) o un acto de resistencia (heroico)? ¿Se dirá que todo depende del bando al que se pertenezca? ¿Qué elementos se elegirán como evidencias? ¿Qué titular se impondrá en la primera plana de los diferentes periódicos al día siguiente?

C) Conclusiones

La situación de argumentación es relativamente simple si partimos de la hipótesis de que existen **premisas admitidas** por las dos partes. Sin embargo, en general, hablar de hechos sólo implica un acuerdo si los hechos que se alegan son **externos** al meollo del debate argumentativo. En caso contrario, la división de los discursos se marca, entonces, de forma radical por las designaciones llamadas emotivas. El acuerdo sobre la designación lingüística de los hechos es una cuestión de indentidad de focalización de «empatía emocional»: **nos «convertimos» a los hechos tanto como a las creencias...**

CAPÍTULO 12

LA ARGUMENTACIÓN «EN LA LENGUA»

Todas las concepciones antiguas y clásicas ven en la argumentación una técnica consciente de programación de los dispositivos discursivos. La **teoría de la argumentación «en la lengua»** (AeL), desarrollada por J.-C. Anscombe y O. Ducrot desde mediados de los años setenta, se propone unos objetivos completamente diferentes. Esta teoría se desarrolla en el marco de la lingüística de la frase, tanto por sus métodos como por sus problemas y sus metas. En esa perspectiva, los conceptos de argumento y de argumentación son tan radicalmente **redefinidos** que se convierten, respecto a ciertos aspectos esenciales, en diferentes de los conceptos clásicos, incluso en contradictorios.

A) El «sentido de las palabras»

La teoría de la AeL se ha desarrollado a partir del análisis de las «palabras vacías», es decir, de los conectores, que examinaremos en el § B. Esta teoría se aplica a las «palabras llenas» y proporciona un análisis de ellas basado en la orientación que confieren al discurso.

a) LOS *TOPOI*

Consideremos la palabra *interesante*. Podemos considerar que un objeto es *interesante* si posee ciertas propiedades que lo oponen a los objetos *ininteresantes*. Del mismo modo, podemos considerar el enunciado

1. Esta película es interesante

como un argumento que no aspira a una conclusión sino a una gama de conclusiones, por ejemplo *debe usted ver, comprar, conceder un oscar... a esa película*. De ello se desprende que, desde este punto de vista, el predicado *ser interesante* no se refiere a una propiedad de la película; contiene simplemente una alusión a un «lugar común» (un *topos*) que autoriza ciertas conclusiones en el seno de una comunidad de habla. Un **topos** se define, pues, como un instrumento lingüístico que conecta determinadas palabras, que organiza los discursos posibles y que define los discursos «aceptables», coherentes en esa comunidad. Por ejemplo, en el mundo ordinario, si se discute sobre la elección de un restaurante donde ir a comer y alguien dice:

2. Ese restaurante es bueno,

entonces está aconsejando el restaurante; dicho de otro modo, el enunciado 3 es una conclusión posible hacia la que apunta el enunciado 2:

3. ¡Id!

Un discurso bien formado monológico estándar será:

4. ¡Ese restaurante es bueno, id!

Si, por el contrario, se dice:

5. Ese restaurante es caro

se desaconseja el restaurante:

6. ¡No vayáis!

7 es un discurso monológico estándar:

7. ¡Ese restaurante es caro, no vayáis!

b) EL SENTIDO COMO DIRECCIÓN

Los enunciados 3 y 6 se consideran, pues, como las *conclusiones* hacia las que apuntan, respectivamente, 2 y 5. Esas conclusiones pueden, perfectamente, permanecer implícitas. Del mismo modo, tienen la particularidad de estar por completo relacionadas con el sentido de las palabras *bueno* y *caro* (dichas de un restaurante). Digamos de nuevo que, para la teoría de la AeL, en su versión radical, las palabras *bueno* y *caro* no tienen sentido referencial; no corresponden a ninguna descripción del restaurante. Todo su sentido está contenido en el conjunto de las conclusiones a las que permiten llegar, de las que forman parte, claramente, las conclusiones *¡vayamos!* versus *¡no vayamos!*

Este análisis se sostiene por una **concepción cuasi espacial del sentido**: el sentido de una palabra no se busca en una correspondencia con una realidad, física o mental, sino que debe verse como una dirección: eso que yo quiero decir es eso hacia donde oriento (la conclusión hacia la que oriento) —una parábola, eviden-

temente china, dice que cuando el sabio señala las estrellas, el tonto mira el dedo—. Las significaciones no están «dentro de» las palabras, sino en los **marcos discursivos** activados por esas palabras y proyectados sobre la continuación del discurso: en ese sentido, en la teoría de la argumentación en la lengua, *significar* significa *argumentar*.

B) Los conectores

Las relaciones entre los conectores y la argumentación son muy conocidas. Tradicionalmente, el conector *porque* se analiza como un introductor de argumentos, *luego*, *en consecuencia*, como introductores de conclusiones. El análisis argumentativo de los conectores tradicionales se puede extender a nuevos conectores y pone en evidencia nuevos fenómenos.

a) DEFINICIONES

Un **conector** es una palabra de relación y de orientación que articula las informaciones y las argumentaciones de un texto. Especialmente, un conector pone la información del texto al servicio de la intención argumentativa global del mismo.

b) ESTUDIOS DE CASO

- *Pero*

Tomemos un conector típico, la conjunción *pero*. Consideremos el enunciado siguiente, que ejemplifica la estructura fundamental «P, *pero* Q»:

11. Ese restaurante es bueno (= P), pero caro (= Q).

Para un lógico, en tanto que conector lógico, *pero* significa exactamente lo mismo que *y*; el enunciado 11 es verdadero si y sólo si el restaurante es a la vez caro y bueno. En general, la semántica del enunciado «P, pero Q» está por completo contenida en la equivalencia (A):

(A) El enunciado «P, pero Q» es verdadero si y sólo si «P» es verdadero y «Q» es verdadero.

Cualquier otra consideración sobre posibles «matices de sentido» asociados a *pero* plantea consideraciones psicológicas o, peor aún —si es posible— para un lógico, consideraciones retóricas.

Una intuición clásica sobre la estructura «P, pero Q» ve en ella la expresión de una oposición, y esta intuición es esencialmente correcta. Pero la oposición no podría producirse aquí entre las proposiciones «P» y «Q»: por desgracia no existe contradicción entre «P» = «*ser bueno*» y «Q» = «*ser caro*», cuando se trata de restaurantes. ¿Cuál es, pues, la naturaleza de esa oposición? Apliquemos a esos enunciados la teoría de la significación que hemos introducido anteriormente:

- P apunta hacia la conclusión C (*¡Id!*);
- Q apunta hacia la conclusión opuesta no-C (*¡No vayáis!*).

Es característico de la construcción global «P, pero Q» el apuntar hacia la misma conclusión que su segundo constituyente Q. Dicho de otra manera, la construcción tiene el mismo valor argumentativo que

Q; luego, señala hacia la conclusión *¡No vayáis!* Esta teoría da cuenta de la diferencia entre «P, pero Q» y «Q, pero P». Observemos que una lógica veritativa asimila el sentido de las dos construcciones: si «P» y «Q» son ambos verdaderos, las dos construcciones son verdaderas, y no hay nada más que decir. Veamos ahora el par de enunciados 12 y 13, en los que se han permutado «P» y «Q»:

12. Ese restaurante es bueno, pero caro.

13. Ese restaurante es caro, pero bueno.

Constatamos que 12 puede ir seguido del enunciado *¡No vayamos!*, y no por el enunciado *¡Vayamos!*; en consecuencia, sólo 14, y no 15, es un discurso argumentativo bien formado (en los contextos ordinarios):

14. Ese restaurante es bueno, pero caro, ¡no vayamos!

15. * Ese restaurante es bueno, pero caro, ¡vayamos!

Lo contrario es verdadero de 13; el discurso 16 está bien formado, pero no 17:

16. Ese restaurante es caro, pero bueno, ¡vayamos!

17. * Ese restaurante es caro, pero bueno, ¡no vayamos!

Subrayemos que aquí «A es un argumento para C» tiene que comprenderse como «**el discurso A + C es gramaticalmente coherente**». Hay que insistir en el hecho de que se asimile aquí, de forma sistemática, la conclusión a la que apunta hacia el enunciado E y el enunciado que sigue a E, en un discurso monológico estándar; el concepto de argumento sirve, de este

modo, para describir el discurso gramaticalmente bien formado.

• *Justamente*

El adverbio *justamente* puede tener diferentes valores. En un enunciado como

Los daños han sido *justamente* apreciados,

justamente se puede parafrasear por la locución «de una manera justa». En otros usos tiene un valor diferente. Consideremos el diálogo, orientado por la pregunta: «¿Saldrá el Proponente esta noche?»:

Oponente: —¡No saldrás esta noche! ¡Bien que esperó tu hermana a tener dieciséis años!

Proponente: —¡Justamente, ya se ha visto el resultado!

El Oponente justifica su rechazo con una argumentación que se descompone de la manera siguiente:

— Argumento: *Tu hermana ha esperado a tener dieciséis años para salir por la noche.*

— Conclusión: *Tú no saldrás esta noche.*

— Implícito fáctico: El Proponente no tiene dieciséis años.

— Implícito argumentativo: una ley general, del tipo «*los hijos de una misma familia tienen que tratarse del mismo modo*».

El proponente la rechaza devolviendo esta argumentación:

— Está de acuerdo con el hecho avanzado como argumento.

— Sin embargo, de ese mismo hecho él saca la conclusión implícita opuesta: *Debes dejarme salir esta noche.*

— Implícito fáctico: la triste historia de la hermana cuyo instinto de libertad ha resultado desde hace demasiado tiempo humillado.

— Implícito argumentativo —una forma de argumentación por las consecuencias—: «*Una medida cuyas consecuencias son malas tiene que reformarse.*»

Justamente es un operador ejemplar de la operación de **devolución** que está en la base de la relación argumentativa. Es, pues, un instrumento argumentativo peligroso; ante una argumentación a la que no se sabe demasiado cómo replicar, siempre se puede decir «*justamente, justamente*», que deja entender que los hechos que ha invocado el adversario abogan no por su propia conclusión sino precisamente por la conclusión opuesta...

C) **La argumentación como semántica intencional**

a) UNA SEMÁNTICA DEL DISCURSO IDEAL

El objetivo principal de la teoría de la argumentación «en la lengua» es edificar un nuevo tipo de **semántica**. Esta semeantica es fundamentalmente **intencional**, pero se trata de un concepto de intención lingüística y no psicológica. Es posible decir «*le invito a venir*» con la intención psicológica de atraer al interlocutor hacia una trampa, pero, sin embargo, el enunciado manifiesta intenciones lingüísticamente amistosas. Por ejemplo, en el caso anterior, la significación de *bueno* estaba por completo contenida en mi inten-

ción de recomendar el restaurante, es decir en la conclusión ¡*vayamos!* La teoría de la AeL utiliza únicamente en este sentido lingüístico el vocabulario de la intención. De ello se desprende que, en esta teoría, no se pueda dar el análisis semántico de un enunciado aislado; el sentido no está orientado hacia el pensamiento o hacia la realidad sino **hacia la continuación del discurso**. Por ese motivo se habla a propósito de ello de una «semántica del discurso ideal».

El concepto de *argumento* relaciona de la manera siguiente el postulado intencional con la orientación dada al discurso: el interlocutor «ideal» es el que es capaz de pasar sin dudar al enunciado siguiente. Cada enunciado orienta al interlocutor en una dirección discursiva determinada, hacia un determinado «x»; comprender a un locutor es ver lo que quiere decir, captar sus intenciones, prever cómo va a continuar su discurso, prever sus conclusiones; es, en una palabra, captar ese «x» hacia el que apunta, y que es la **razón** por la que el enunciado ha sido emitido. Comprender un enunciado es ser capaz de captar su sentido, es decir, las intenciones que expresa **lingüísticamente**, es decir, las conclusiones «x» que prefigura. Comprender un enunciado es ser capaz de continuar el discurso al que pertenece, ser capaz, si no de dar con precisión el enunciado siguiente, sí al menos de dar su forma semántica (siempre en un discurso ideal monológico). Es ese «x» el que da la significación de la «conclusión» en la teoría argumentativa-intencional de la significación; y si es la conclusión, entonces el enunciado que orienta al locutor hacia ella toma necesariamente el estatus de «argumento».

En resumen: el sentido de un enunciado (de un argumento según las definiciones precedentes) es dado por el enunciado que le sigue, es decir, su conclusión (siempre en un discurso ideal monológico).

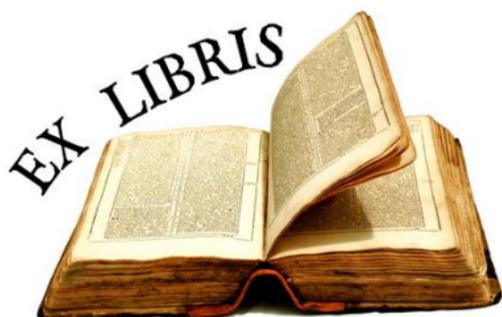
Esta conclusión remite a las intenciones (lingüísticas) del enunciador; el sentido del enunciado es el retrato de su **enunciación**. En suma, **el sentido, es decir, la «intención», se define aquí como la causa final del enunciado**.

En esta teoría, la fuerza de la restricción argumentativa es por completo una cuestión de lenguaje. No es diferente de la de un discurso coherente. Rechazar un argumento es quebrar el hilo del discurso ideal.

b) ARGUMENTACIÓN Y ACTIVIDAD DE HABLA

La cuestión de las relaciones entre esta concepción de la argumentación con las concepciones clásicas no es fácil, y es posible mostrar que no pueden asimilarse *a priori*. Una diferencia fundamental es que, en la concepción lingüística de la argumentación, no es posible dar un sentido a la idea de *evaluación* de los argumentos. La actividad de argumentación es coextensiva a la actividad de habla, y tan pronto como se habla, se argumenta.

La teoría de la argumentación en la lengua muestra con una fuerza particular que el lenguaje no es transparente, y que la argumentación, definida como la lógica de encadenamientos de enunciados, no puede reducirse a una lógica del pensamiento o de los objetos.



ARMAUIRUMQUE

CAPÍTULO 13

ARGUMENTACIONES RELACIONADAS CON LA ESTRUCTURA DE LA INTERACCIÓN

La argumentación es la confrontación, de una manera polémica o cooperativa, de un discurso y de un contra-discurso orientados por una misma cuestión, lo que plantea en último término el problema de **aquello que los argumentadores esperan del discurso del otro** (§ E). En la época moderna, la realidad interactiva de la argumentación fue primero señalada, para ser proscrita, por Locke (§ A). Examinaremos tres formas argumentativas que están «en primera línea» en la interacción: la argumentación por la fuerza, el problema del peso la carga de la prueba y la argumentación sobre la ignorancia.

A) Las argumentaciones en «*ad...*»

- Locke (1632-1704) opone la argumentación científica a otros tres modos de argumentación «que los hombres se han acostumbrado a utilizar con los otros hombres para atraerlos hacia sus propios sentimientos o, al menos, para mantenerlos en una especie de respeto que les impida contradecir» (*Ensayo sobre el*

entendimiento humano, 1690). Esas tres últimas formas declaradas no válidas (a veces designadas por sus nombres latinos) son:

- la argumentación sobre la persona (*ad hominem*);
- la argumentación de autoridad (*ad verecundiam*);
- la argumentación sobre la ignorancia (*ad ignorantiam*).

Locke las opone a la argumentación *ad rem*, que trata de las cosas mismas, del objeto, el fondo del debate, independientemente de quienes debaten. Ésta pone en juego únicamente las capacidades del conocimiento; se dirige al juicio (por ello se la llama también argumento *ad iudicium*). Locke subraya que esta forma de argumentación es la única capaz de acrecentar nuestros conocimientos.

- Las argumentaciones sobre la persona, de autoridad y sobre la ignorancia tienen en común que no se pueden analizar por fuera de la interacción y, como consecuencia, por fuera de los **intereses** de los locutores que participan en ella. Se podría concluir que, para Locke, el único «diálogo» admisible es el del juicio y de las cosas, el del espíritu frente a la naturaleza.

- Partiendo de la enumeración de Locke, retomada por Bentham (*The Book of Fallacies*, 1824), se puede hacer proliferar los tipos de argumentaciones en *ad* no válidas. Hamblin proporcionó una enumeración grandiosa y los análisis de los paralogismos proponen sin cesar nuevas enumeraciones.

Pero esas listas crean una impresión engañosa; los paralogismos en *ad* pueden, de hecho, reducirse a un mismo principio organizador: están ligados a la presencia del «hombre en la lengua», a la **presencia de**

los argumentadores en la argumentación. Esos paralogismos se organizan en torno de una prohibición relacionada con las exigencias del método científico: **las circunstancias del enunciado no deben intervenir en el valor de verdad del enunciado.** Se da por sentado que esa prohibición está relacionada con una aproximación muy específica a la argumentación. En particular, no condiciona las prácticas comunes de la argumentación tal como las planteamos nosotros aquí.

B) **La argumentación por la fuerza**

Se habla de argumentación por la fuerza para designar cualquier forma de amenaza que tiende a obtener una ventaja sobre el interlocutor a partir de la coacción. Dicho de otra manera:

¡La bolsa o la vida!

La naturaleza «argumentativa» de esta operación es evidentemente discutible. La única «razón» que tengo para dar mi bolsa es que, si no la doy, estoy amenazado con perder la vida. La estructura del argumento por la fuerza es, pues, la siguiente:

— Simultáneamente, el Proponente amenaza y da un medio de escapar a esa amenaza provocando un agravio menor.

— El Oponente se libra a un rápido cálculo de sus intereses y decide aceptar un mal menor para ahorrarse un mal mayor —cosa que no carece de racionalidad.

— El Oponente da su bolsa. El riesgo mayor que pesa sobre el Oponente debe provenir de una amenaza

creada por el mismo Proponente y que no sea anterior a la interacción. Si el Oponente corre un riesgo y va a buscar a alguien para que le proporcione un medio de escaparse financiándole, nos encontramos en una situación perfectamente civilizada: estoy enfermo, sé que pagando a un médico me cuidará.

C) La carga de la prueba

La **presunción** de inocencia en materia judicial hace que sea responsabilidad de la acusación la **carga de la prueba**. El tema y el marco del debate determinan, en cada encuentro argumentativo, cuál es la proposición admitida y cuál es la proposición que debe imponerse. ¿Quién se encarga del ataque, quién se encarga de la defensa?

La argumentación es conservadora: la existencia de una carga de la prueba es la expresión de un **principio de inercia** en argumentación. La obligación de la prueba rompe la simetría entre quienes participan en la interacción. El argumentador a quien incumbe la carga de la prueba soporta un *handicap* a veces insuperable.

Actualmente, la posesión, el comercio y el consumo de drogas están prohibidos. Esta regulación consuetudinaria no se puede modificar sin motivo: a quien desee legalizar un uso determinado de la droga le corresponde mostrar que la situación mejoraría si se modificara el estado de cosas existente.

La carga de la prueba respecto a una misma cuestión puede variar si varía la **localización del debate**. Supongamos que se debate esa legalización ante un Tercero que apoya la liberalización en cuestión. En ese caso, la carga de la prueba corresponderá a quien se **opone** a esa medida. También puede variar según

las cuestiones que se van abordando a lo largo del debate. Algunas argumentaciones no arrancan, porque cada uno de los participantes se descarta de la carga de la prueba de su adversario.

En general, la carga de la prueba corresponde a quien se opone a la opinión mayoritaria, la *doxa* de su sociedad o de su grupo.

D) Argumentación por la ignorancia

La argumentación por la ignorancia está en relación con la carga de la prueba:

Tema: La existencia de Dios.

¿Se debe probar que Dios existe o que no existe?

Proponente: —...

Oponente: —Usted no ha probado que Dios existe / no existe. Luego no existe / existe.

La *prueba por la ausencia de prueba* muestra igualmente que se puede argumentar sobre un no-saber:

Han asesinado al presidente. A pesar de numerosas investigaciones, los culpables aún andan sueltos. De hecho, los culpables son los servicios secretos. Esa gente nunca deja huellas.

Este escritor profesa una doctrina del secreto. La prueba es que no hay ninguna huella de ello en su obra.

La argumentación por la ignorancia confirma la cuestión del razonamiento por defecto, perfectamente válido:

Mientras no se tengan más datos, si es profesor conoce su materia.

E) **La argumentación del discurso de uno en el discurso del otro**

La argumentación confronta discursos que, al construirse sobre un antagonismo, pueden «endurecerse». Ese control y ese condicionamiento se ejercen remitiéndose al discurso antagonista, a extracciones de términos de ese discurso, por el descubrimiento interpretativo de las implicaciones, por alusiones irónicas o no, etc. La presencia estructuradora del discurso de uno en el discurso del otro está en la base de la **heterogeneidad** del discurso argumentativo aparentemente más monológico.

A veces, se puede construir una representación global del discurso de uno en el discurso del otro. En el caso de situaciones fuertemente polémicas, en las que la argumentación es inseparable del argumentador, ese discurso representado se «atribuye» a un Oponente *ad hoc*, representado de tal suerte que sea accesible a los ataques *ad hominem*.

- El discurso argumentativo integra su contradiscurso y lo expone de tal manera que exhibe sus puntos débiles y lo hace **accesible para la refutación**. Esta situación engendra una temporalidad discursiva. Partamos de la representación del discurso del Proponente en el discurso del Oponente.

— *Primer momento*: discurso del Proponente.

— *Segundo momento*: reconstrucción de ese discurso en el discurso del Oponente.

Esta reconstrucción puede haber estado prevista

por el Proponente desde el primer momento, quien ha podido intentar **evitar las objeciones** simplemente a base de formularlas él mismo. De ese modo, **fagocita** el discurso del Oponente, intentando quitarle las palabras de la boca.

— *Tercer momento*: el Proponente, que no reconoce ni su persona ni sus posiciones en el espejo que le tiende el discurso del otro, reacciona tratando de refutar a su vez esa refutación.

¡Pero usted me hace decir cosas que yo no he dicho jamás, usted deforma mis palabras, deje de caricaturizar!

¡No somos monstruos, también nosotros tenemos corazón!

El Proponente inicia un discurso de **rectificación**, discute las citas y precisa lo que **realmente** se ha dicho, rechaza las **deformaciones**, exige que cualquier crítica se funde sobre una referencia **objetiva** a las posiciones que se critican y concluye constatando la **mala fe** del Oponente. Niega que su crítica sea en algún modo pertinente, puesto que las posiciones refutadas no son las suyas. No sirve para nada empezar por levantar un **espantajo de feria** que será fácil demoler a continuación.

— *Cuarto momento*: el Oponente interpreta esas puntualizaciones como **clarificaciones** y se felicita por el impacto de su crítica.

• Los planteamientos normativos de la argumentación se paran a menudo en el tercer momento, el de la exigencia de objetividad. Esa exigencia se puede mantener en los casos de argumentaciones cooperati-

vas. Pero no es generalizable, no sólo por razones de simpatía o de antipatía respecto de tal o cual punto de vista, sino porque, en el punto extremo de las tensiones, los lenguajes de las partes expresan **perspectivas inconmensurables** —es el momento en que surgen las acusaciones de **mala fe recíprocas**—. La misma comprensión del discurso del otro en tanto que tal no se puede separar de un verdadero proceso de traducción-traición.

CAPÍTULO 14

LA PARTICIÓN DE LOS ENUNCIADOS

Las teorías clásicas asignan una importancia legítima a los «acuerdos previos» a la argumentación; no hay desacuerdo sin acuerdo, no podemos abrir un debate si no nos entendemos en nada. En una perspectiva normativa de la argumentación se considera que esos acuerdos se refieren a un conjunto de enunciados explícitamente admitidos por los dos interlocutores. En una perspectiva de descripción empírica, la cuestión que se plantea es la de las diversas formas de implícitos y de presupuestos.

Una primera categoría de implícito que llamaremos **implícito de la argumentación** corresponde a la elipsis de la ley de paso o de la conclusión, recuperables, en principio, a través del contexto (§ A). El **implícito argumentativo** permite introducir como parte de la experiencia elementos discutibles y forzar, de este modo, la partición de los enunciados; su forma clásica es la de las preguntas —o de las afirmaciones— múltiples (§ B). El acuerdo entre Proponente y Oponente define las formas cooperativas de la argumentación. Si se tiene en cuenta el hecho de que el diálogo de las partes puede desarrollarse más bien bajo el régimen del **malentendido**, el problema se desplaza del acuerdo con el Oponente a los acuerdos con los aliados potenciales que son los Terceros. Se

realiza sobre la base de enunciados «comunitarios» y la argumentación entonces funciona a partir de las creencias, los intereses y los valores de una comunidad de habla (§ C).

A) El implícito de la argumentación

a) ARGUMENTACIÓN SIN «LEY DE PASO»

Éste es el caso más general:

Me lo ha dicho Pedro, así es que lo considero como un hecho.

Aquí se sobreentiende una expresión general como «*Pedro es una persona de fiar*».

A veces una argumentación de ese tipo, en la que falta una premisa, se denomina **entimema**. Aquí, la premisa general se puede omitir puesto que «es bien conocida» por todos los participantes en la interacción.

b) ARGUMENTACIÓN SIN CONCLUSIÓN

Este caso es muy frecuente. Basta con que un enunciado se avance en el contexto de una cuestión tal como la hemos definido para que adquiera el estatus de argumento.

Pregunta: —¿Tendríamos que dejar de fumar?

Proponente: —Pedro lo ha dejado.

Este enunciado se interpreta como un argumento que tiende hacia la conclusión «*Deberíamos dejarlo*» si

Pedro es un ser con prestigio. Pero también podría apoyar la conclusión «¡Sigamos fumando!» si Pedro no es a los ojos de los interlocutores más que un bobalicon arrepentido del que hay que distinguirse.

- El enunciado

¡Hace un poco de fresquito aquí!

se puede interpretar como una demanda «¡Cerrad la ventana!» o como una justificación de la acción de «subir un poco la calefacción» que me dispongo a efectuar. Las condiciones de interpretación de este tipo de encadenamientos han estado discutidos ampliamente en pragmática lingüística.

- Bajo la forma de un discurso explícito formado por dos enunciados, la argumentación se denominará **abierta**. Si, mientras se discute de la cosecha de fresas, el Proponente hace observar que ha helado, el juego está claro y las intenciones transparentes. Si se contenta con decir que ha helado, el interlocutor puede plantearse: «¿Por qué dice eso? ¿Adónde quiere ir a parar?» En el caso de una argumentación sin conclusión se produce una maniobra manipuladora si el interlocutor no es consciente de la conclusión a la que le compromete la aceptación de la premisa.

c) ¿ARGUMENTACIÓN SIN ARGUMENTO?

Éste es un caso *a priori* paradójico:

Se confirma la reanudación de las negociaciones.

¿Cómo puede este enunciado tener el estatuto de conclusión? Es imposible, sobre bases puramente lingüísticas, reconstruir un argumento que lo sostenga.

En ciertos tipos de interacciones argumentativas en las que no hay ninguna aserción que sea portadora de su propia legitimación se puede, sin embargo, suponer que todo enunciado, fáctico o descriptivo, es susceptible de ser objeto de argumentación —lo que lleva a afirmar que todo enunciado pertinente en ese marco puede ser cuestionado.

B) El implícito argumentativo

Si un argumentador presupone un elemento sobre el cual sus interlocutores no están explícitamente de acuerdo, se ha sustraído un elemento a la discusión: se trata de una estrategia de presuposición argumentativa.

a) LA NOCIÓN DE PRESUPOSICIÓN

Consideremos los enunciados:

1. Pedro ha dejado de fumar.
2. Pedro no ha dejado de fumar.
3. ¿Pedro ha dejado de fumar?

Cada uno de ellos «contiene» la afirmación «*Antes, Pedro fumaba*», que constituye su presupuesto común. Esta afirmación presupuesta en el enunciado positivo 1 se vuelve a encontrar en el enunciado negativo 2, así como en el enunciado interrogativo 3.

Esos enunciados sólo se diferencian, pues, en sus diferentes planteamientos, respectivamente: «*Pedro no fuma actualmente*», «*Pedro fuma actualmente*», «*¿Pedro no fuma actualmente?*». Solamente se afirma, niega o interroga el contenido planteado. La significación

de un enunciado en una lengua natural se compone, así pues, de varias capas. Contrariamente a los enunciados lógicos, cuya significación es estática, su semantismo es «**laminado**»: una afirmación puede esconder otras muchas...

b) LA PRESUPOSICIÓN ARGUMENTATIVA

Desde el punto de vista de la argumentación, la propiedad esencial de los elementos del contenido presupuestos es su estabilidad. Podemos considerar que constituyen el marco, el punto de partida, que el locutor del enunciado que contiene esos presupuestos quiere imponer en la discusión. De ahí se desprende una consecuencia capital; consideremos el encadenamiento en diálogo, sobre el enunciado 1:

4. ¡Demonios! Así podrá apostar fuerte al póquer.

Este encadenamiento respeta el marco de la discusión. El comentario sobre el planteamiento que introduce hace avanzar la discusión. Inversamente, los encadenamientos que rechazan los presupuestos son más «agresivos» en el sentido de que bloquean el progreso de la discusión tal como se anunciaba en las palabras del interlocutor:

5. ¡Pero de qué hablas! ¡Pedro no ha fumado nunca!

Cuestionar lo que se presupone es más costoso. Como ciertamente hay, en el diálogo, una «preferencia por el acuerdo», quien rompe el marco propuesto al rechazar los presupuestos puede verse tachado de agresividad. Este tipo de secuencias, en las que el

tema de la discusión cambia y pasa a los presupuestos, vuelve a plantear el tema de la carga de la prueba (véase capítulo 13, C).

c) LAS PREGUNTAS MÚLTIPLES

• La teoría de la argumentación se ha interesado, sobre todo, por lo que se denomina el paralogismo de las preguntas múltiples, que sería cometido por el Proponente al preguntar de sopetón / a boca jarro:

—¿Ha dejado usted de engañar a su mujer?

Esta pregunta contiene la afirmación presupuesta, presentada como algo fuera de dudas, conocido, del dominio público: «*Usted ha engañado a su mujer.*» El efecto variará según la filosofía del público. Y lo mismo sucederá con la aserción:

—Y no vuelva a empezar con sus difamaciones contra Sildavia.

Contiene una afirmación que se da como evidente: «*Usted ya ha difamado Sildavia.*» Pueden acumularse varios niveles de presuposición, como en la pregunta:

¿Por qué Brossier inventó la existencia de campos de concentración en Sildavia?

— Afirmación presupuesta: *Brossier inventó la existencia de campos de concentración en Sildavia.*

— Afirmación presupuesta de segundo nivel: *No hay campos de concentración en Sildavia.*

El objetivo que se persigue, y que se consigue siempre, es poner en un aprieto al interlocutor: *¡Pero todo esto es absurdo! ¡Esos campos existen, yo no los he inventado!...*

• Señalemos que las formas de insistencia y de intensificación constituyen medios poderosos de creación de sobreentendidos argumentativos. En una estructura argumentativa decir:

¡Nunca hay que renegar de los propios principios!

es dar a entender que el adversario ha cambiado.

C) Los enunciados comunitarios

a) LA ADAPTACIÓN AL AUDITORIO

Decir, como con todo acierto afirman los manuales de argumentación, que el discurso debe adaptarse al auditorio particular al que debe convencer, es decir que se va a fundamentar la argumentación sobre el público tercero, el destinatario de la argumentación. La marca de la **ocasión** que motiva el discurso está impresa en él; es una exigencia constante del discurso argumentativo: «La retórica es la facultad de descubrir especulativamente aquello que, en cada caso, puede ser lo apropiado para persuadir» (Aristóteles).

Esta exigencia se puede satisfacer de una manera que los lógicos declararían paralógica y los moralistas amoral. Si lo verdadero continúa siendo verdadero, toda adaptación al interlocutor o, en general, al auditorio no será más que una retórica falaz. Es del todo necesario ver las consecuencias de una prohibición como ésta cuando se trata una cuestión como *¿Hay que autorizar la eutanasia?*, planteada ante un auditorio de

enfermeras en un servicio de reanimación, ante un auditorio de gestores de hospitales o ante un auditorio de personas de la tercera edad.

b) ARGUMENTACIÓN SOBRE LOS VALORES
Y LOS INTERESES

Se agrupan bajo el nombre de **estereotipos** un conjunto de esquematizaciones genéricas sobre las que es posible construir argumentaciones particulares, especialmente por inferencia inmediata.

Los jóvenes son impulsivos, los viejos son avaros, los universitarios son calvos, los guapos son tontos, los enamorados son despistados...

Las mujeres son intuitivas; prefiero seguir el consejo de Chantal.

Los italianos son los *latin lovers* por excelencia; será un amante magnífico.

La argumentación a partir de estereotipos *puede* desmoronarse por el golpe de justas críticas contra los prejuicios.

• En la medida en que la argumentación trata de actuar sobre los comportamientos, actuará sobre los intereses, los valores, la subjetividad de la persona a quien se trata de convencer. Los resortes de la acción sobre las personas no son necesariamente complejos; estereotipando mucho, el poder, el amor, el dinero:

¡Entregad los planos y os haré conde en mi reino!
Bello soldado, ¿no prefieres venir conmigo en vez de hacer guardia?

¡Mil escudos por los planos de la ciudadela!

Esos grandes intereses se moldean en función de

las personas: uno se interesa por los sellos de correos, otro por los coches... La adaptación a las personas conduce hacia el público tercero y la argumentación fundamenta sus razones sobre las pasiones de aquel a quien quiere convencer:

¡Compre el detergente Plussuper, sus manos se mantendrán suaves, ahorrará dinero, su vajilla brillará y usted ayudará a los «sin casa»!

Esta argumentación hace que converjan excelentes razones para comprar el producto que se propone.

Una crítica racionalista-utilitaria de la argumentación proscribía más que estudia esos modos de argumentación que actúan por conexión, de los que abundan ejemplos, con los valores más subjetivos y emocionales. Citemos los valores de la amistad o de la enemistad:

¡Hágalo por él, es su amigo!
¡Hágalo, es su enemigo, le fastidiará mucho!

— el argumento masoquista:

¡Es verdad, porque duele!
Quien hable mal de mí no se habrá equivocado.

— el argumento patético:

Sería horrible que lloviera, ¡hará buen tiempo!

— la evocación de la tranquilidad, el recurso a la piedad, a la superstición:

¡Hágalo para conservar la calma!
¡No me condene, tengo seis hijos que alimentar!
¡No haga eso, le traerá una desgracia!

c) ARGUMENTACIÓN SOBRE LAS CREENCIAS
DE TERCEROS

Esta forma de argumentación está en la base de la argumentación sobre la persona que tiende a crear una oposición entre la persona y sus creencias (véase capítulo 15). Ya no se trata de «demostrar» absolutamente la verdad de una proposición, sino de mostrar que **esa proposición es legítima, dado el sistema de creencias y de valores del auditorio al que hay que convencer**. Consideremos que un Proponente plantea la siguiente pregunta:

Pregunta: ¿Hay que intervenir en Sildavia?

El Proponente puede construir una argumentación utilizando las afirmaciones siguientes, si los terceros las admiten:

- A. Los conflictos de Sildavia pueden extenderse a toda la zona.
- B. Esa extensión amenaza nuestra seguridad.
- C. Debemos intervenir si nuestra seguridad está amenazada.

Sobre estas tres premisas concluirá que:

Debemos intervenir en Sildavia.

Por supuesto, el Proponente puede creer, en su fuero interno, que la única razón válida para intervenir en Sildavia es que por fin se tiene la ocasión soñada para dar una lección a los cacanos que mantienen sometidos a los sildavos. Nada es simple...

- Observemos que se podría encontrar, por analogía, una justificación científica a esta forma de proce-

der amoral: se sabe que toda demostración lo es en relación a un sistema de **axiomas** no demostrados y tomados como verdaderos. Del mismo modo, aquí, se puede considerar que no interesa la verdad en sí de las premisas de la argumentación, sino la simple construcción de una conclusión a partir de tales y tales creencias que el argumentador no tiene por qué compartir.

CAPÍTULO 15

LAS ARGUMENTACIONES SOBRE LA PERSONA

Se produce argumentación sobre la persona (llamada argumentación *ad hominem*) siempre que está en juego la verdad de una aserción o la legitimidad de una conducta y que, para refutarlas, se hace referencia a características negativas particulares de la persona que las mantiene. De ese modo, la discusión sobre el **problema** se traslada a la discusión sobre el **argumentador**.

De este desplazamiento se derivan diversos modos de refutación particularmente productivos, ya se trate de mostrar la contradicción del adversario (§ A) o de atacarlo personalmente (§ B).

A) Puesta en evidencia de la contradicción

Una primera manera de argumentar sobre la persona consiste en poner a esa persona en contradicción consigo misma. Es una forma de argumentación particularmente poderosa, que fue definida por Locke: consiste en «presionar a un hombre por las consecuencias que se desprenden de sus propios principios o de lo que afirma él mismo». *Principio* puede tomarse

en el sentido moral o en el sentido intelectual; en cualquier caso, se trata de argumentar dentro del sistema de creencias y de valores del adversario, para extraer de ahí una contradicción y crear, de ese modo, una disonancia.

a) CONTRADICCIÓN EN LAS PALABRAS

Es el caso más simple, en el que el Oponente muestra la contradicción de las afirmaciones del Proponente:

Pregunta: —¿Debe reducirse la duración del mandato presidencial, actualmente de siete años, a cinco años?

Proponente (antiguo presidente): —Yo estoy a favor de que se reduzca a cinco años.

Oponente: —Sin embargo, en una declaración anterior, cuando usted mismo era presidente, había defendido que la duración actual era necesaria para la solidez de nuestras instituciones.

Esta manera de poner en evidencia la contradicción procede siempre de un *montaje* que realiza el Oponente con las palabras del Proponente, montaje destinado a producir un efecto de verdad. Lo veremos con claridad en los ejemplos siguientes:

b) CONTRADICCIÓN EN LAS PALABRAS Y EN LAS CREENCIAS

Volvamos a plantear la cuestión de la intervención en Sildavia (véase capítulo 14):

Pregūnta: —¿Hay que intervenir en Sildavia?

considerando esta vez ya no un Tercero sino un Oponente a la intervención:

Oponente: —No hay que intervenir en Sildavia.

Supongamos, por otra parte, que ese Oponente admite, o que lo han conducido a admitir, las mismas premisas A, B y C anteriores.

Objeción del Proponente: —Pero usted admite que los conflictos en Sildavia pueden extenderse a toda la zona. Estará de acuerdo en que esa extensión amenaza nuestra seguridad y nadie niega que debemos intervenir si nuestra seguridad está amenazada. Por lo tanto, debe admitir que hay que intervenir en Sildavia.

• La esquematización de esta situación es interesante y muestra cómo puede nacer la idea de un **estudio formal** de los diálogos argumentativos. El Oponente sostiene, pues, no-P, en este caso «*No hay que intervenir en Sildavia*». Por otra parte, admite también que las proposiciones {A, B, C} son verdaderas (véase capítulo 14, C, c). A partir de esas proposiciones admitidas por el Oponente y de los principios de deducción también admitidos, el Proponente deduce que «*Hay que intervenir en Sildavia*», o sea no (no-P).

¿Se puede decir que, ahora, el Oponente debe admitir que hay que intervenir en Sildavia? Evidentemente, no; el Proponente ha mostrado con su objeción que el Oponente no podía sostener a la vez {A, B, C} y P. El Oponente debe, simplemente, reformar una o varias de esas proposiciones —por ejemplo, rechazar la idea de que los conflictos en Sildavia pueden extenderse a toda la zona—. Lo único que se puede exigir del Oponente es que **modifique** o que clarifique su sistema de creencias {A, B, C, no P}.

c) CONTRADICCIÓN EN PALABRAS Y ACTOS

Sea el diálogo siguiente:

Pregunta: —¿Se debe prohibir la caza?

Proponente: —¡Sí. Los cazadores matan a los animales por placer!

Oponente: —¿Y usted, acaso no come carne?

Se le puede prestar al Proponente la argumentación:

Hay que prohibir, suprimir la caza. Los cazadores matan por placer. Eso está mal.

El Oponente construye una argumentación sobre la persona, que se puede desarrollar de la manera siguiente:

Usted dice que matar a los animales está mal. Ahora bien, usted come carne, lo que supone que se mata a los animales. Usted condena a los cazadores por algo que le permite al carnicero. He ahí una contradicción.

- Refutación: el Proponente puede replicar que hay una diferencia decisiva: el cazador mata por placer; el carnicero, por necesidad.

- Refutación de la refutación: no es necesario comer carne; mientras que es necesario darse placeres.

d) CONTRADICCIÓN EN LAS PRESCRIPCIONES
Y EN LAS PRÁCTICAS

La contradicción también puede señalarse entre, por una parte, lo que yo exijo de los otros, lo que yo les prescribo o lo que les prohíbo y, por otra parte, lo que

yo hago, aquello hacia lo que tienden mis actos. Existe contradicción si pido a los demás que no fumen, mientras que yo mismo fumo —a menos que interiorice la contradicción: *no hagáis como yo...*

En nuestra cultura se supone que los actos valen más que las palabras. En todos estos casos, la conminación queda invalidada sistemáticamente, el locutor no es creíble, no da ejemplo.

Observemos la coordinada *y*, que aquí funciona como marcador de oposición argumentativa en las variantes siguientes:

¡Usted pretende enseñar a los demás a argumentar y usted mismo es incapaz de argumentar!

¡No es un buen consejero matrimonial, riñe con su mujer!

¡Médico, cúrate a ti mismo!

B) **Ataque personal**

Esta variedad de argumentación sobre la persona consiste en un ataque personal contra el adversario (a veces llamado «ataque *ad personam*» para diferenciarla del ataque *ad hominem*). Es preciso darse cuenta de que se trata simplemente de un **insulto**. La deontología de la interacción o, dicho de otro modo, las reglas de cortesía, prohíben insultar al interlocutor, aunque sea un adversario. *A priori*, esto no tiene mucho que ver con la argumentación. Pero, de nuevo, nada es simple. Ironizar sobre el adversario fuera de lugar o aludir a él en términos negativos puede contribuir a hacerle perder la sangre fría, a que su discurso se vuelva confuso o a empujarlo a situarse en el terreno personal; entonces, el público estará tentado de enviar a cada pugilista a su rincón.

Consideremos las **descripciones negativas** del adversario:

Pregunta: —¿Hay que intervenir en Sildavia?

Proponente: —¡Hay que intervenir en Sildavia!

Oponente:

1. —¡Deja de decir tonterías!
2. —¡Pobre imbécil manipulado por los medios de comunicación!
3. —¡Pobre imbécil, hace ocho días eras incapaz de localizar Sildavia en un mapa!

En los casos 1 y 2 se comprende evidentemente que el Oponente no está muy a favor de la intervención. Pero en el caso 3, nada está claro. El Oponente proporciona un argumento que invalida al interlocutor, al menos en el marco del presente debate. El ataque no está desprovisto de **pertinencia**.

CAPÍTULO 16

LAS ARGUMENTACIONES DE AUTORIDAD

El argumento de autoridad es un argumento de confirmación. Sostiene una conclusión P, en el seno de una argumentación cuya forma canónica es la siguiente:

Proponente: P, puesto que X dice que P y X es una autoridad en la materia.

Existe argumentación de autoridad cuando el Proponente da como argumento a favor de una afirmación el hecho de que ha sido enunciada por un locutor particular **autorizado**, en quien se apoya o se refugia. La razón de creer (de hacer) P ya no se busca, pues, en la justeza de P, en su adecuación al mundo tal como es o debiera ser, sino en el hecho de que lo admite una persona que funciona como **garante** de su justeza.

Hay que distinguir dos casos: el de la autoridad **manifestada directamente** por el interlocutor, informador o fuente de afirmaciones (§ A) y el de la autoridad **citada** por el interlocutor con el fin de apoyar sus afirmaciones (§ B). Como la argumentación sobre la persona, la argumentación de autoridad actúa sobre las imágenes de los argumentadores. Lo que está en juego en la crítica del argumento de autoridad va más

allá de la puesta a punto de un código del buen uso de la competencia, que es el aspecto que se puede abordar con mayor facilidad (§ C).

A) La autoridad mostrada

a) LAS FUENTES CREÍBLES

En nuestro ejemplo, la autoridad es una representación con tres personajes. Pero la autoridad puede investir al locutor y se pasa, entonces, a una representación con dos personajes: ¿qué es aquello que hace que un locutor dado sea creíble? La primera respuesta es la apariencia: un hombre blanco, alto, en los cuarenta, con una voz cálida (a veces más eficaz que una voz claramente autoritaria) y una mirada penetrante, que habla en su ámbito profesional es mucho más creíble que una mujer, bajita, en los treinta, con una voz aguda y una mirada huidiza, que habla en un entorno cualquiera. Al menos así se nos asegura. El estudio de los fenómenos que aseguran la credibilidad de un individuo proviene de la psicología social. Asimismo, los sondeos muestran que no se cree en el mismo grado a todos los medios de comunicación (televisión, prensa escrita, radio). Las diferencias de credibilidad afectan a los medios de un mismo tipo y se opone el periódico de prestigio al periodichucho: es un hecho que tiene que ver con la reputación.

b) POSTULADO: EL INTERLOCUTOR ES VERAZ

La credibilidad que se atribuye al interlocutor tiene su origen en las interacciones cotidianas banales: si

preguntamos la hora a nuestro vecino en el tren, no pedimos necesariamente ver su reloj, creemos lo que nos dice.

Las cosas son de otra manera si se trata de un tema conflictivo; es a este último tipo de contexto al que Locke destinó originalmente la argumentación de autoridad, él habla de argumentación falaz basada en la **modestia** (*ad verecundiam*). Se imputa el paralogismo al Oponente quien, por falta de audacia, no se atreve a contradecir a un Proponente impresionante: puesto que quien calla otorga, las afirmaciones no contradichas son validadas «por defecto». La autoridad, en el sentido en que la entendemos, está ligada al hecho de dar valor a lo que se dice; la modestia está ligada a la dificultad de contradecir. En la interacción, la autoridad falaz nacerá del silencio impuesto por la cortesía en materias en las que el imperativo científico, político o ético debe prevalecer sobre el imperativo social de la cortesía.

B) La autoridad citada

a) LOCUTORES A VECES INFALIBLES

Algunas formas de hablar nunca yerran su objetivo. En los casos de autoridad manifiesta, lo que dicen los locutores se tiene como verdadero. En los casos de autoridad citada, citar de forma exacta a esos locutores es decir la verdad.

- **Autoridad puramente lingüística.** Todo locutor que dice «*Le prometo que iré*» ha prometido ir: se trata de un enunciado *realizativo*. Cualquier usuario de la lengua está investido de esa forma de autoridad.

- **Autoridad de derecho.** Si el presidente de la sesión declara «*Se abre la sesión*», *ipso facto* la sesión

se abre. No puede equivocarse, ya que su palabra crea el estado de cosas que menciona. Los locutores de los enunciados realizativos institucionales están investidos de una autoridad precisada y limitada por una institución social.

- **Acceso privilegiado a la información.** El locutor goza también de un gran crédito por los enunciados que expresan sus propios estados interiores. Si afirma que le duelen las muelas, se considera *a priori* que le duelen las muelas, ya que nadie está en una situación mejor que la suya para saberlo.

- **Testimonio.** El testigo pide también que se le crea por su posición particular al estar presente en el suceso que relata. Los historiadores y los juristas nos enseñan a sopesar las condiciones de validez de un testimonio.

b) LAS FUENTES AUTORIZADAS

- **Las autoridades humanas.** Los locutores a veces infalibles están dotados de autoridad en función de circunstancias muy precisas. En tanto que locutor vulgar, cada persona dispone de la autoridad que le confieren su papel social y su carisma personal.

- Procedente también de la autoridad citada, hay que poner aparte la autoridad especializada de los **expertos** y de los profesionales.

- Finalmente, hay que señalar la autoridad difusa de los grandes **actores anónimos con autoridad**: la Sabiduría de los mayores o de los chinos, la Costumbre, el Tiempo, el Consenso universal, la Muchedumbre en el tren que se intenta coger en marcha, la Ciencia, la Opinión:

La mayoría de los franceses piensa que la situación mejora. Luego la situación mejora.

c) LO QUE LA AUTORIDAD HA DICHO REALMENTE

En los dos primeros casos, la argumentación de autoridad descansa en la cita de algo que se ha afirmado. Esta forma de argumentación supone, pues, un discurso muy heterogéneo, que tiene dos locutores: un locutor que cita refugiándose en la autoridad del locutor citado. Al menos, ésa es la situación inicial.

¿En qué condiciones el enunciado «X dice / ha dicho que P» es verdadero? ¿X ha dicho exactamente P o ha dicho P' de lo que P es una paráfrasis, forzosamente, más o menos fiel? Nos enfrentamos a los problemas del paso del estilo directo al estilo indirecto, después al discurso citado y al problema de la relación polémica entre lo que ambos han dicho. El enunciado 2 puede muy bien pretender citar el enunciado 1 en su significación exacta:

1. El ministro ha procedido a una reestructuración de sus departamentos.
2. El ministro ha depurado sus departamentos.

Imaginemos, por ejemplo, un caso en el que X ha dicho M. Si yo considero que M tiene como consecuencia P, ¿puedo decir que mi interlocutor ha dicho P, o se lo estoy haciendo decir? ¿Los enunciados 4 y 5 traducen el enunciado 3?

3. Papá ha dicho que mañana hará buen tiempo.
4. Papá ha dicho que mañana iremos a pasear.
5. Papá ha dicho que mañana cortaremos el césped.

Las afirmaciones de los expertos no siempre se escapan a este tipo de traducción.

d) LA CONNOTACIÓN DE AUTORIDAD

Si yo incluyo en mis palabras las expresiones «formación discursiva», «aparato ideológico de Estado», «super Ego» o «prioridad nacional», dejo entender inmediatamente mis conocimientos o mi connivencia, respectivamente, con el pensamiento de Michel Foucault, el sistema marxista althusseriano, la concepción del mundo psicoanalítica o la política de extrema derecha. Esas expresiones **connotan** discursos que pueden gozar, y dejar de gozar, de prestigio.

Esas palabras actúan, por lo tanto, como un indicio que me permite ver «desde dónde habla mi interlocutor» y si ese lugar me impresiona, existe muy concretamente una manifestación de autoridad. Pero esa imputación de autoridad se puede negar, por ejemplo si la intención del interlocutor sólo era la de expresar con exactitud su pensamiento, que pretende que sea admitido por sí mismo y no por apoyarse en una autoridad.

Vemos que este mecanismo de connotación señala una etapa en la utilización de la autoridad: el discurso del locutor autorizado está literalmente escondido en el discurso del argumentador. Por lo menos, el origen del primer discurso se borra y sólo queda la **alusión**: el discurso heterogéneo se ha convertido en homogéneo, la autoridad externa se ha vuelto invisible; ya no se trata de una autoridad citada, sino de una autoridad mostrada, exhibida a través de sus palabras.

C) Refutación de las argumentaciones de autoridad

a) ATAQUE CONTRA LA AUTORIDAD

El problema de la refutación no se plantea realmente en el caso de la autoridad mostrada, que forma parte de la persona del interlocutor: aquí la refutación se confunde con el ataque contra la persona (véase capítulo 15).

La argumentación sobre la persona y la argumentación de autoridad son rigurosamente **simétricas**. En uno y otro caso, la imagen de un argumentador se da como argumento para validar / invalidar un argumento.

La refutación estándar del argumento de autoridad consiste en un ataque contra la autoridad: comporta, pues, una argumentación contra la persona, pertinente o no pertinente, tal como hemos visto (véase capítulo 15).

- Existe un sistema de **normas** que permiten evaluar y criticar a la autoridad fundada sobre la competencia. Esta norma funciona de forma interna: primero, se define una competencia y un ámbito de ejercicio; después, un experto concreto, que lo es en función de la cualidad de sus realizaciones, evalúa una afirmación. Actualmente existe un esfuerzo para establecer métodos de control recíproco de los expertos, lo que transfiere la autoridad de un individuo experto al conjunto de los expertos. La crítica de la competencia es una cuestión esencialmente técnica.

- En los ámbitos científicos y técnicos está excluido el argumento de autoridad, ya que constituye una «prueba exterior». Pero la misma Ciencia puede ser invocada como una autoridad:

Pregunta: —¿Cuál es la edad del universo?

Proponente: —La Ciencia nos dice que el universo tiene varios miles de millones de años.

Oponente: —El Dogma nos dice que el mundo tiene 12.345 años.

El Oponente argumenta a partir de la autoridad. En cuanto al Proponente, no ha recorrido necesariamente toda la cadena de pruebas que conducen a la conclusión afirmada sobre la base de la ciencia como única autoridad, pero remite al hecho de que las pruebas existen y están disponibles en las obras sobre el tema.

b) LA AUTORIDAD RESTRINGIDA A SU ÁMBITO

En la vida cotidiana, necesariamente confiamos en la autoridad del mecánico o del médico. El problema del argumento de autoridad tiene sus bazas esenciales en otro terreno completamente diferente, el de los «desmanes» de la **autoridad dogmática**.

La autoridad dogmática no se contesta en el ámbito religioso. *El papa permite no hacer abstinencia los viernes. Podemos comer carne los viernes:* la consecuencia es buena y se impone a todos los creyentes de la religión católica, ya que el papa es infalible en materias de fe y que el hecho de levantar una prohibición alimenticia corresponde a ese ámbito. Esta infalibilidad sólo se ejerce respecto al ámbito del dogma, en el que es válida la célebre máxima que resume la esencia del argumento de autoridad: «*Roma locuta est!*» «¡Roma ha hablado!» —se ha terminado el debate—. ¿Pero de qué ha hablado Roma? Es preciso distinguir ámbitos y establecer límites; si bien los casos extremos no plantean problemas, los casos intermedios pueden levantar polémica:

En nombre de la Divinidad / de la Revelación / del Texto sagrado / del Texto fundado / del Dogma:
los hombres no deben consumir tal alimento
este pintor es decadente
las empresas deben ser nacionalizadas / privatizadas
el mundo comenzó hace 12.345 años
 π° se desintegra en dos fotones.

La crítica tiende a desplazar la autoridad hacia sus fuentes humanas, institucionales o científicas, localizables y controlables. El **ámbito de validez** de este argumento ha constituido, y constituye aún en nuestros días, una baza social y cultural muy importante. Históricamente, la **crítica del argumento de autoridad, en nombre de la libertad de pensamiento**, ha sido un arma dirigida contra las intervenciones generalizadas de las autoridades religiosas en los ámbitos científico, político, social y moral.

CONSEJOS DE LECTURA

Obras introductorias

- Declercq, G., *L'Art d'argumenter*, Éditions Universitaires, 1992.
- Govier, T., *A Practical Study of Argument*, Wadsworth, 1985.
- Oléron, P., *L'Argumentation*, PUF, 1983.
- Robrieux, J.-J., *Éléments de rhétorique et d'argumentation*, Dunod, 1993.
- Van Eemeren, H. H. y Grootendorst, R., *Handbook of Argumentation Theory*, Foris, 1987.

Obras fundadoras de los estudios de argumentación

Aristóteles

Retórica, trad. esp. Gredos, 1990.

Tratado de lógica (Organon). I: Categorías - Tópicos - Sobre las refutaciones sofísticas, trad. esp. Gredos, 1982.

Retórica a Herenio, Bosch, 1991.

Sobre los sofistas

Romilly, J. de, *Les grands sophistes dans l'Athènes de Périclès*, Bernard de Fallois, 1988.

Historia de la retórica

Kenny, G. A., *History of Rhetoric*, Princeton University Press, vol. I, 1963, vol. II, 1972, vol. III, 1983.

El sistema de la retórica antigua y clásica

Lausberg, H., *Manual de retórica literaria. Fundamentos de una ciencia de la literatura*, 1960, trad. esp. Gredos, 1966-1969, 3 vols.

Patillon, M., *Éléments de rhétorique classique*, Nathan, 1989.

Los refundadores

Curtius, E. R., *Literatura europea y Edad Media latina*, 1948, trad. esp. Fondo de Cultura Económica, 1976.

Perelman, C., *L'Empire rhétorique*, Vrin, 1977.

Perelman, C. y Olbrechts-Tyteca, L., *Tratado de la argumentación. La nueva retórica*, 1958, trad. esp. Gredos, 1989.

Toulmin, S. E., *The uses of Argument*, Cambridge University Press, 1958.

Para profundizar en las cuestiones de lógica y de método en las ciencias

Føllesdal, D., Walløe, L. y Elster, J., *Rational Argumentation*, De Gruyter, 1986.

Hempel, C. G., *Éléments d'épistémologie*, trad. fr. Armand Colin, 1972.

Quine, V. van O., *Los métodos de la lógica*, trad. esp. Ariel, 1962.

Argumentación, filosofía, sociedad

Habermas, J., *Teoría de la acción comunicativa: complementos y estudios previos*, 1981, trad. esp. Cátedra, 1989.

Lógica «no formal», paralogismos

Blair, J. A. y Johnson, R. H., *Informal Logic*, Edgepress, 1980.

Hamblin, C. L., *Fallacies*, Methuen, 1970.

- Woods, J. y Walton, D., *Critique de l'argumentation*, trad. fr. Kimé, 1992.
- Van Eemeren, H. H. y Grootendorst, R., *Argumentation, Communication and Fallacies*, Lawrence Erlbaum, 1992.

Argumentación, cognición

- Grize, J. B., *Logique et Langage*, Ophrys, 1990.
- Vignaux, G., *Le Discours, acteur du monde*, Ophrys, 1988.

La argumentación «en la lengua»

- Anscombe, J. C. y Ducrot, O., *La argumentación en la lengua*, 1983, trad. esp. Gredos, 1994.
- Ducrot, O., *Les Mots du discours*, Éd. de Minuit, 1980.

Argumentación, discurso, diálogo

- Mainueneau, D., *Sémantique de la polémique*, L'Age d'home, 1983.
- Moeschler, J., *Argumentation et Conversation*, Hatier-Crédif, 1985.
- Van Eemeren, H. H., Grootendorst, R., Jackson, S. y Jacobs, S., *Reconstructing Argumentative Discourse*, The University of Alabama Press, 1993.
- Windisch, U., *Le K.-O. verbal*, L'Age d'homme, 1987.

Teorías de la argumentación común, aplicaciones

- Kienpointner, M., *Alltagslogik*, Fromman, 1992.
- Plantin, C., *Essais sur l'argumentation*, Kimé, 1990.
- Toulmin, S. E., Rieke, R. y Janik, A., *An Introduction to Reasoning*, MacMillan, 1984.
- Van Eemeren, H. H., Grootendorst, R., Blair, J. A., y Willard, C. A. (dirs.), *Proceedings of the [1986] Conference on Argumentation*, Foris, 1986, 3 vols.

- (dirs.), *Proceedings of the Second International Conference on Argumentation*, International Center for the Study of Argumentation, 1991, 2 vols.
- Walton, D. N., *Informal Logic. A Handbook for Critical Argumentation*, Cambridge University Press, 1988.
- Willard, C. A., *A Theory of Argumentation*, The University of Alabama Press.

Revistas

Argumentation

Informal Logic

Philosophy and Rhetoric

Véanse también los trabajos del *Centre de recherches sémiologiques de Neuchâtel*.

[De la traducción] Otros títulos de interés disponibles en lengua española

- Albaladejo, Tomás (1989), *Retórica*, Madrid, Síntesis, colección Textos de Apoyo.
- Azauste, Antonio y Casas, Juan (1997), *Manual de retórica española*, Barcelona, Ariel.
- Laborda, Xavier (1993), *De retórica. La comunicación persuasiva*, Barcelona, Barcanova.
- (1996), *Retórica interpersonal. Discursos de presentación, dominio y afecto*, Barcelona, Octaedro.
- Mortara Garavelli, Bice (1988), *Manual de Retórica*, Madrid, Cátedra, 1991.
- Murphy, James J. (1974), *La Retórica en la Edad Media*, México, Fondo de Cultura Económica, 1986.

ÍNDICE

1. Lo que la argumentación debe a los sofistas . . .	5
2. Los estudios de la argumentación	13
3. Lenguaje y metalenguaje de la argumentación .	23
4. El diálogo y el monólogo argumentativos	33
5. La ley de lo verdadero: argumentaciones y paralogismos	45
6. Tipologías de las argumentaciones comunes . .	59
7. Causalidad y argumentación	65
8. Argumentación y analogía	77
9. Argumentaciones sobre la naturaleza de las cosas y su definición	85
10. Los recursos de la lengua	93
11. Designaciones y tomas de posición	99
12. La argumentación «en la lengua»	109
13. Argumentaciones relacionadas con la estructura de la interacción	119
14. La partición de los enunciados	127
15. Las argumentaciones sobre la persona	139
16. Las argumentaciones de autoridad	145
<i>Consejos de lectura</i>	155