

A

ARGUMENTACIÓN



7

Silvia Gutiérrez*

Según Portine, el discurso desempeña, en el plano de la comunicación, tres funciones principales: la informativa, la expresiva y la argumentativa. La primera implica reducir el margen de incertidumbre del interlocutor con respecto a algún campo referencial. La segunda es implícita o explícitamente reveladora del sujeto de enunciación. La tercera esquematiza la realidad con vistas a una intervención sobre el auditorio.¹ Es específicamente esta tercera función la que describiremos en este artículo.

Con el estudio de la argumentación se presenta un reencuentro con la retórica antigua, cuya preocupación central es precisamente el dominio del poder persuasivo del discurso, con fines principalmente filosóficos y/o políticos.²

*Profesora e investigadora del Departamento de Educación y Comunicación de la UAM— Xochimilco.

¹Portine, H. *Apprendre a argumenter. Analyse de discours et didactique de langues*, BELC, París, 1978, p.7

²Véase, por ejemplo, el artículo de Barthes, R. "La antigua retórica. Ayudamemoria" en *Investigaciones retóricas I*, edit. Tiempo Contemporáneo, Buenos Aires. 1970. También el libro de O. Reboul *La Rhétorique*, Presses Universitaires de France, París, 1984.



Pero al referirnos aquí a la argumentación no nos estamos refiriendo al “arte de razonar correctamente” ni estamos interesados en una tipología de silogismos o modos posibles de razonamiento, a la manera de la retórica clásica o de la nueva retórica, ni en oponer la argumentación a la demostración y a la lógica formal. Retomamos la argumentación como probable manifestación discursiva de una lógica de naturaleza ideológica y social, cuyas leyes y modos de funcionamiento se trata de detectar y formular.

También consideramos necesario distinguir, de acuerdo a la tesis de Anscombre y Ducrot de que “los encadenamientos argumentativos posibles dentro de un discurso están ligados a la estructura lingüística de los enunciados y no sólo a las informaciones que ellos conducen”,³ entre una “retórica integrada a la lengua misma” (*l'argumentation dans la langue*) y una “retórica no integrada o extralingüística” que, contrariamente a la primera, se orienta más al análisis de los contenidos o las informaciones de los enunciados. Estas dos posibilidades de estudio de la argumentación son fundamentales y han contribuido al desarrollo de las teorías de la argumentación. Sin embargo, en este trabajo nos limitaremos a la presentación de esta última perspectiva (la extradiscursiva). Por una parte retomaremos el estudio de la argumentación en relación directa con los contenidos y por otra en el sentido de una estructura global, de una superestructura, en términos de Van Dijk.⁴

El redescubrimiento del discurso como medio de intervención y de acción llevó a concebirlo como una forma de violencia simbólica sobre los oyentes que no depende solamente del poder o de la autoridad de quien lo emite. Parte del poder que tiene el discurso se debe a la fuerza argumentativa que en él existe. De ahí que sea importante y necesario analizar la manera en que el emisor organiza su discurso. Como señala G. Giménez⁵ la eficacia operativa del discurso no depende sólo del poder o de la “autoridad” de quien lo enuncia, sino también del poder inherente al discurso mismo y es esta eficacia operativa la que pone de

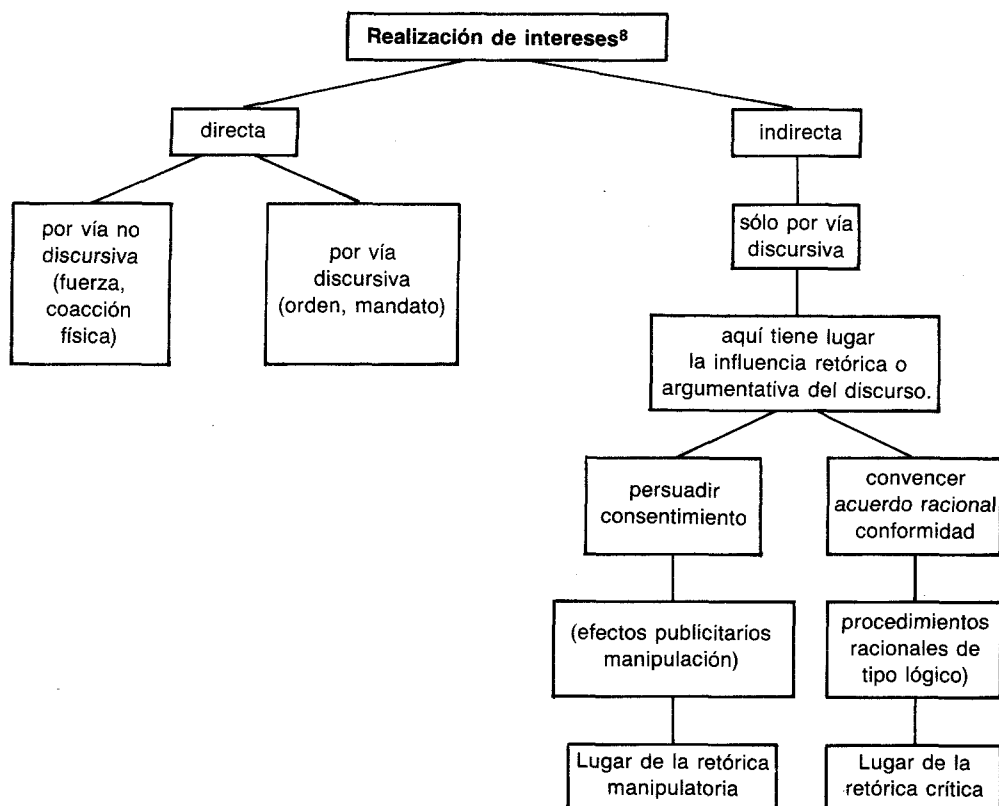
³Anscombre, J.C. y Ducrot, O. *L'argumentation dans la langue*, Pierre Mardaga, Editeur, Lieja-Bruselas, 1983, p.9.

⁴Van Dijk (1983) define a las superestructuras como “un tipo de esquema abstracto que establece el orden global de un texto y que se compone de una serie de categorías, cuyas posibilidades de combinación se basan en reglas convencionales”. *La ciencia del texto*. Paidós, Barcelona, p. 144.

⁵Para la elaboración de esta síntesis nos hemos basado en los siguientes artículos de G. Giménez: cap. V del libro *Poder estado y discurso*, UNAM, México, 1983, pp. 141-151, “Simples apuntes sobre los problemas de la argumentación”, mimeo, UNAM y notas de sus cursos 1985, 1986.

relieve su importancia política. En otras palabras, la eficacia global del discurso debe atribuirse a una combinación peculiar entre *el discurso del poder* y *el poder del discurso*. El discurso se presenta así como un conjunto de argumentos y pruebas destinados a esquematizar y “teatralizar de una cierta manera el ser y el deber ser políticos ante un público determinado y con vistas a intervenir sobre ese público”.⁶ Esta intervención no se dirige tanto a convencer al adversario, sino a reconocer, distinguir y confirmar a los partidarios y a atraer a los indecisos.

El discurso político busca obtener consenso cooperativo para la realización de los intereses del que lo emite. De ahí que la argumentación esté ligada a la realización de esos intereses, los que, de acuerdo al politólogo alemán Herman Lübe,⁷ pueden llevarse a cabo de manera directa o indirecta, conforme al siguiente esquema:



De acuerdo a Giménez (1984), si en la realización de intereses se escoge la vía discursiva existen tres grandes conjuntos de textos⁹ a través de los cuales se pueden manifestar los intereses del enunciador:

⁶Giménez, G. “Simples apuntes sobre los problemas de la argumentación”, *op. cit.* p.1

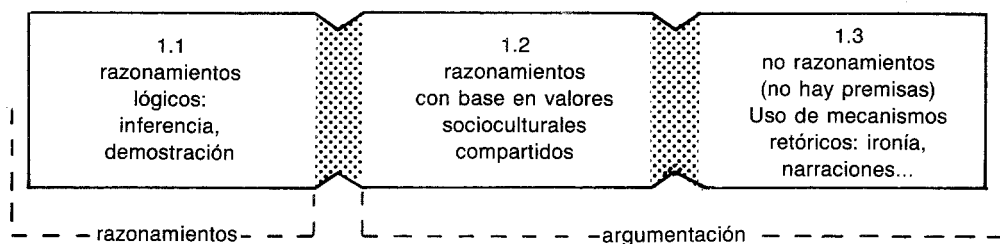
⁷Lübe, Herman, citado en Giménez (1984) p.2

⁸Resulta interesante la relación de esta clasificación con la teoría de los actos del habla y de los actos directos e indirectos del lenguaje. Ver por ejemplo Searle, J.R., *Speech acts*, Cambridge University Press, 1969.

⁹Siguiendo a Portine, H. se entiende por “texto” toda producción lingüística ya sea oral o escrita. *L'argumentation écrite. Expression et communication*, Hachette/Larousse, Collection le française dans le monde BELC, París, 1983, p.11.

1. Los textos que funcionan a través de razonamientos lógicos. Aquí el razonamiento es un concepto lógico-matemático que comprende operaciones tales como la deducción y la demostración.
2. Los textos que se presentan bajo la forma de razonamientos, pero cuya fuerza persuasiva depende esencialmente de valores socio-culturales que se suponen compartidos por los destinatarios.
3. Los textos que no se presentan bajo la forma de razonamientos, pero poseen igualmente un poder persuasivo que depende íntegramente de la convivencia socio-cultural. Aquí, los argumentos no se explicitan, sino que tienen que ser inferidos, reconstruidos y etiquetados por el destinatario (y el analista). En este tipo de textos encontramos el uso de la narración ejemplificadora, de los enunciados axiológicos o evaluativos, el argumento de autoridad, las preguntas retóricas y la ironía.

Estos tres conjuntos de textos se interrelacionan, dando lugar a "zonas comunes" que, en muchos casos, no permiten establecer fronteras claras y, por ende, dificultan la clasificación de los textos.



Siguiendo el esquema anterior se denomina argumentación sólo a las operaciones discursivas contenidas en los conjuntos 1.2 y 1.3, incluyendo sus "zonas comunes", y el término lógico de razonamiento sólo a las operaciones propias del conjunto 1.1.

También de acuerdo a Giménez¹⁰ las teorías de la argumentación se pueden agrupar en dos grandes conjuntos:

1 La concepción logicizante de la argumentación

En la tradición filosófica y en el lenguaje cotidiano suele entenderse por argumentación sólo las operaciones discursivas que se presentan bajo la forma de razonamientos. De aquí surge la concepción logicizante en la cual se tiende a asimilar los "argumentos" de la argumentación a las "proposiciones" del razonamiento lógico. Los seguidores de esta tradición rehusan admitir toda distinción entre razonamiento lógico y argumentación alegando, por ejemplo, que la lógica modal enriquecida con indicadores de tiempo y lugar puede dar cuenta de todas las propiedades que suelen atribuirse a la argumentación. Entre los autores que sostienen esta concepción encontramos a los lógicos adscritos a la tradición Leibniz-Von Wright, como Michael Schecker y Lorenzen y también filósofos como Habermas.¹¹

Existe un subgrupo del bloque anterior donde se encuentran los autores que se revelan de algún modo contra las pretensiones totalitarias de la lógica formal y defienden algún tipo de distinción entre argumentación y razonamiento lógico. Entre estos autores encontramos, en el ámbito francófono, a Perelman (quien distingue entre argumentación y demostración) y, en el anglosajón, a Stephen Toulmin y C.L. Hamblin. Estos últimos establecen una distinción clara entre "lógica idealizada", "lógica formal o lógica pura", y "lógica práctica" o "lógica

¹⁰Giménez G., 1984 *op. cit.* pp. 3-4.

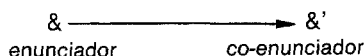
¹¹Véase: Lorenzen P. *Pensamiento metódico*, Sur, (1969), Buenos Aires, y *Matemática*, Técnicos, Madrid, 1971. Von Wright, G.H. *Logical studies*, Routledge and Kegan Paul, Londres, 1976.

ca forense". Aunque dichos autores insisten en la distinción señalada, también se remiten al paradigma del razonamiento lógico para explicar la naturaleza de la argumentación.¹²

2 La concepción constructivista de la argumentación

Esta concepción es más amplia y abarcadora que la anterior ya que también da cuenta de las operaciones discursivas propias del conjunto de textos que no se presentan bajo la forma de razonamientos (1.3). La base de esta concepción es una teoría de la "lógica natural del lenguaje" que debe entenderse no en el sentido de la lógica formal, sino en el de la "lógica operatoria" de Piaget. Esta concepción está representada por la escuela de Neuchtel y encabezada por Jean Blaise Grize. También se encuentran Georges Vignaux, Henri Portine, Marianne Ebel y Pierre Fialá.¹³

Según Portine, en una concepción constructivista (denominada así porque el sujeto enunciador realiza una actividad operatoria), el acto de comunicación se representa de la siguiente manera:



"Dè la misma manera en que $3 + 2 = 5$ es la huella de una operación efectuada por alguien, 'un caballo' es la huella de una operación de determinación sobre la noción 'ser caballo'. Cuando este fragmento de enunciado es recibido por &', éste reconstruye la operación de determinación a partir de la huella, por eso es co-enunciador.¹⁴ Esta concepción pone en presencia dos sujetos que operan sobre el lenguaje, uno en la producción, el otro en el reconocimiento.¹⁵

En la siguiente parte presentamos dos propuestas, o modelos de análisis, para el estudio de la argumentación, la de Stephen Toulmin (del subgrupo logicista) y la de Georges Vignaux (de la tradición constructivista).

La propuesta de S. Toulmin

La propuesta de S. Toulmin no se inscribe en la tradición de la retórica clásica (como es el caso de Perelman) sino en la lógico-filosófica de Oxford (y el último Wittgenstein). Toulmin parte de la crítica radical a las pretensiones totalitarias de la lógica formal y pugna por una ampliación del concepto de racionalidad de modo que incluya una lógica de la práctica o de los procedimientos, con exigencias y reglas diferentes según los distintos campos en que opera (*special fields of reasoning*). Su modelo de referencia es la "lógica" de los procedimientos forenses. Como señala Toulmin "las razones y las decisiones deben ser consideradas en términos de las maneras en que la gente utiliza el lenguaje al presentar razones y justificar sus decisiones".¹⁶

¹²Véase: Hamblin, C.L. *Fallacies*, Methuen, Londres, 1970. Perelman, Ch. & Olbrechts Tyteca, *La nouvelle rhétorique*, Editions de L'université de Bruxelles, Bruselas, (1976). Perelman, Ch. *L'empire rhétorique*, Uvrin, París, 1973. Toulmin, S. *The uses of argument*, Cambridge University Press, Cambridge, 1958. Toulmin S., Rieke, R., & Janik, A. *An Introduction to reasoning*, Macmillan, Nueva York-Londres, 1979.

¹³Véase: Ebel, M. y Fialá P., "La situation d'enonciation dans les pratiques argumentatives" en "Langue Française, No. 50, 1981. Grize, J.B., *De la logique a l'argumentation*, Librairie Droz, S.A., Ginebra, 1982. Portine, H., *L'argumentation Ecrite*, BELC, Hachette/Larousse, París, 1983. Vignaux, G. *L'argumentation*, Librairie Droz, Ginebra-París, 1978 (existe traducción al español en la editorial Hachette, Buenos Aires 1986).

¹⁴Sobre este tema, ver Pottier, B. *Linguistique générale*, editions Klincksieck, París, 1974. Traducción al español *Lingüística general*, biblioteca romántica hispánica, Ed. Gredos, Madrid, 1977.

¹⁵Portine, H. *L'argumentation écrite op. cit.* p.7

¹⁶Toulmin S., Rieke, R. & Janik, A. *An introduction to reasoning*, Macmillan, Nueva York-Londres, 1976, p. 16.

La gente utiliza el lenguaje de maneras innumerables con una multiplicidad de propósitos y todo esto no siempre implica el ofrecer y evaluar las "razones". Utilizamos el lenguaje para conmover, persuadir o convencer, para intercambiar y comparar percepciones, informaciones o reacciones, para mandar, saludar, quejarnos, para insultar...¹⁷ De aquí deriva Toulmin una primera distinción entre: el uso instrumental y el uso argumentativo del lenguaje.

Por uso instrumental entendemos esos enunciados que se supone tienen que lograr su objetivo directamente, tal y como son, sin la necesidad de producir ninguna 'razón' adicional o argumentos de apoyo.¹⁸

Así damos órdenes, gritamos de alegría, saludamos a nuestros amigos, nos quejamos de un dolor de cabeza... y esto que decimos, funciona o no, logra su objetivo o no, tiene su efecto intencional o se desvía sin dar lugar a ningún debate o argumento.

Por uso argumentativo, por contraste, nos referimos a aquellos enunciados que tienen éxito o fracasan, sólo en la medida en que puedan ser "apoyados" por argumentos, razones, evidencias, o algo similar, y que sean capaces de llevar al lector o al escucha a que los siga solamente porque tienen una 'fundamentación racional'.¹⁹

12

Por ejemplo, una orden representa un ejercicio del poder a través del uso del lenguaje, y asume ese poder. Una orden no tiene que ser "probada". Por contraste, cuando la gente expresa afirmaciones y presenta tesis o hipótesis, ya sean de tipo científico, político, ético, o de cualquier otro tipo, no pueden esperar el persuadir a la gente directamente. Por el contrario, tienen que lograr el entendimiento y la aceptación a través de la presentación de "apoyos" adicionales para sus tesis originales y, de esta manera, buscan lograr un asentimiento voluntario o una complicidad.²⁰

Más adelante Toulmin aclara que la distinción entre el uso instrumental y argumentativo del lenguaje no puede ser tajante, sino más bien, que en la práctica, encontramos que los enunciados se mueven en un espectro que va de lo netamente instrumental a lo netamente argumentativo. A veces una orden puede dar lugar a un argumento, si la persona a quien va dirigida esa orden está dispuesta a rebatir la autoridad de quien la emite (¿quién eres tú para ordenarme eso?). Así lo que empezó como una práctica lingüística de ejercicio de la autoridad, puede dar lugar a una argumentación.

Lo que le interesa a Toulmin es analizar la manera en que los enunciados "argumentativos" dan lugar a un conjunto de razonamientos y cómo, en las subsiguientes discusiones, logran apoyar o no al enunciado inicial. También le interesa señalar cómo los métodos para mostrar, apreciar o evaluar los argumentos, en los diferentes campos de la actividad humana, han sido codificados en procedimientos regulares que pueden ser enseñados y aprendidos.²¹

Antes de pasar a la descripción del esquema básico de análisis, consideramos importante citar la definición que proporciona Toulmin de algunos conceptos claves:

El término *argumentación* es utilizado para referirse a toda la actividad de formular tesis, desafiarlas, apoyarlas al producir razones, criticar esas razones, refutar esas críticas, etcétera.

¹⁷*Ibid.* p. 5

¹⁸*Ibid.* p. 6

¹⁹*Idem*

²⁰*Idem*

²¹*Ibid.* p. 7

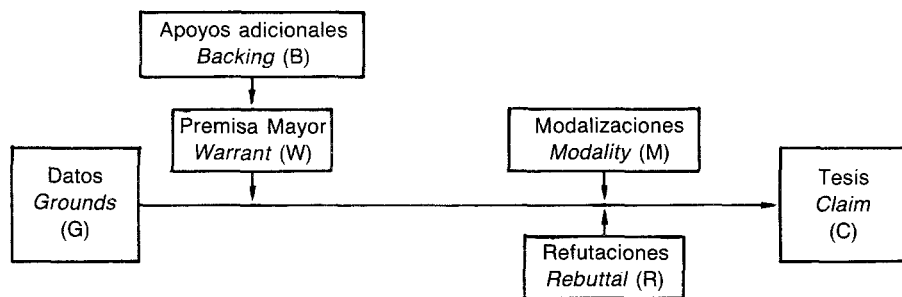
El término *razonamiento* se emplea de una forma más restringida, sólo para la actividad de presentar las razones que apoyan a una tesis, esto último para mostrar cómo esas razones logran darle fuerza a la tesis.

Un *argumento*, en el sentido de cadenas de razonamiento, es la secuencia de tesis y razones interrelacionadas que entre ellas establecen el contenido y la fuerza de la posición a favor de la cual el hablante argumenta.

Cualquier participante en una argumentación muestra su *racionalidad*, o falta de ella, por la manera en que maneja y responde al ofrecimiento de razones en favor o en contra de las tesis. Si está "abierto a un argumento", aceptará la fuerza de esas razones o buscará responder a ellas, en ambos casos las manejará de manera "racional". Por el contrario, si no oye o se cierra a un argumento", ignorará las razones contrarias o responderá a ellas con aserciones dogmáticas, en cualesquiera de los dos casos no podrá manejarlas de manera "racional".²²

El esquema que presenta Toulmin es de gran utilidad para el análisis de la estructura argumentativa de textos que se presentan bajo la forma de razonamientos (conjunto 1.2).

Este es el esquema básico de análisis:



De acuerdo al esquema de Toulmin *et. al.* los elementos para analizar cualquier argumentación son:

1. Tesis (Claim). Implica el punto hacia donde nos quiere llevar el enunciador, es su punto de vista. Siempre se presenta de manera afirmativa; se dirige hacia un público buscando una aceptación general a la propuesta. Toda tesis se apoya siempre en razonamientos que podrían, en un momento específico, determinar la buena fundamentación de la afirmación, y por lo tanto hacerla digna de ser aceptada ampliamente (C).

2. Datos (Grounds, data). Son afirmaciones que especifican hechos particulares y las afirmaciones en que se fundamenta el argumento, tales como: la experimentación, la observación, el sentido común, los datos específicos, los testimonios personales, los datos fácticos o tesis previamente establecidas (G).

3. Premisa mayor o principio universal (Warrant). Es la manera de corroborar que los datos proporcionan un genuino apoyo para una tesis específica. Es una garantía universal que se expresa en forma de leyes de la naturaleza, principios legales, estatutos, reglas empíricas, fórmulas, principios axiológicos, etcétera (W).

4. Apoyos adicionales (backing). Los principios universales no pueden, por sí mismos, ser considerados en su totalidad como verdaderos, por lo que es necesaria cierta información que apoye la veracidad de tales principios. Es decir, para expresar algo sobre principios legales es necesario que éstos hayan sido validados legalmente; lo mismo sucede con las leyes científicas comprobadas. Además de los datos particulares que sirven como datos de cualquier argumento, es necesario encontrar el cuerpo general de información que está presupuesto en el principio universal de tal argumento. (B)

²²Ibid. p. 13

5. Modalizaciones (Modality) no todas las tesis tienen el mismo nivel de veracidad. Muchas conclusiones carecen de la calidad de invariabilidad y otras están condicionadas. La mayoría de los razonamientos prácticos se mueven más a nivel de la probabilidad que a nivel de certezas absolutas. Los modificadores de dichas certezas se reconocen por el uso de adverbios tales como: necesario, quizá, probablemente, etcétera (M)

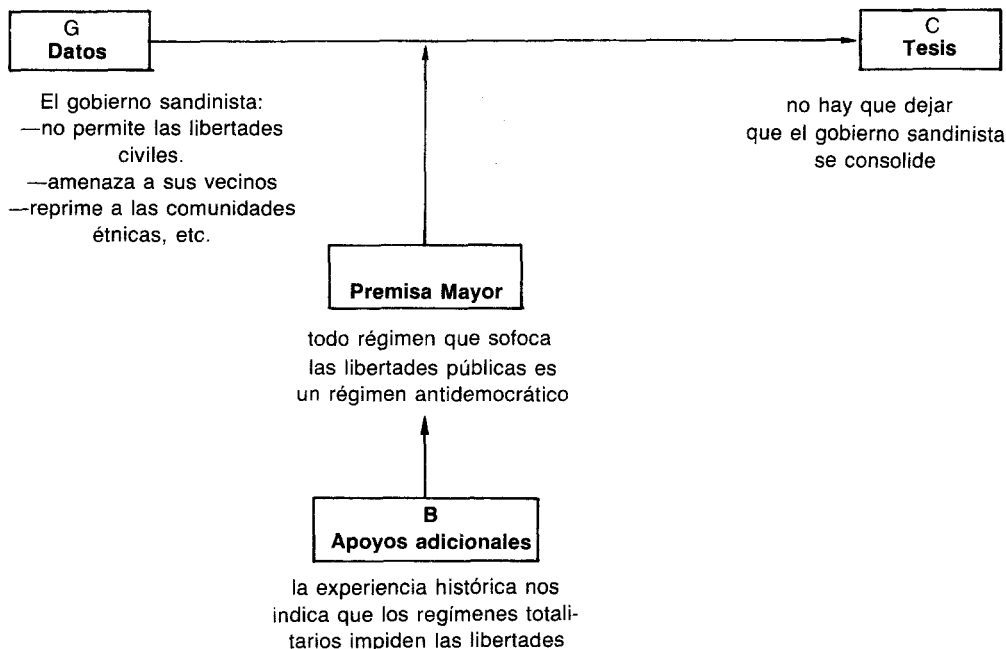
6. Refutaciones o cláusula de excepción (Rebuttal). Las circunstancias extraordinarias o especiales que pueden socavar la fuerza de los argumentos (R).

Consideramos importante señalar aquí que de acuerdo a Toulmin existen diferentes foros de argumentación. La manera en que los argumentos son juzgados requiere que los participantes tengan presentes los foros en que ocurren. Por lo que la validez de un argumento depende, al menos de manera parcial, de elementos contextuales y no sólo de consideraciones formales pues, por ejemplo, la persistencia de un apoyo con respecto a una garantía o premisa mayor dada debe evaluarse en su contexto.

Un ejemplo podrá ilustrar los seis elementos esenciales del esquema de Toulmin.

Tesis:	Indiscutiblemente este paciente necesita un tratamiento de penicilina.
Modalización:	Indiscutiblemente
Datos:	Este paciente presenta una marcada infección de las vías respiratorias.
Premisa Mayor:	Las infecciones de las vías respiratorias requieren un tratamiento de penicilina.
Apoyos	
Adicionales:	La experiencia clínica indica que...
Refutación:	A menos que el paciente sea alérgico a la penicilina, o existan otras contraindicaciones.

Ahora ilustraremos esta técnica con un ejemplo de un discurso de Reagan²³ emitido en marzo de 1986. La ilustración será muy general, ya que la mayoría de los discursos de Rea-



²³Se han escogido ciertos discursos del ex-presidente Reagan para ilustrar este artículo. Estos forman parte del *corpus* de análisis de la investigación intitulada "El análisis del discurso neoconservador del Presidente R. Reagan".

gan caer en el grupo 1.3 de los tipos de texto que hemos mencionado, donde no existen razonamientos meramente lógicos. El esquema de Toulmin sirve también, en gran parte, para mostrar eso, que el discurso de Reagan no es un discurso organizado con base en razonamientos. Sin embargo, en los pocos casos en que sí existen estos razonamientos el análisis nos permite ver el tipo de tesis y premisas que maneja.

Para finalizar esta síntesis consideramos importante mencionar una cuestión con la que siempre se enfrenta el analista. La secuencia en que Toulmin expone los elementos de su esquema de análisis se presenta, como recordaremos, en este orden: la tesis, los datos que apoyan la tesis, la premisa mayor o garantía (que une a los datos con la tesis), el apoyo para la garantía, la modalidad de la conclusión resultante y cualquier posible refutación que pueda socavar la conclusión. Como el mismo Toulmin lo señala este orden resulta, hasta cierto grado, artificial. En los textos no encontramos que estos elementos sigan esa secuencia. El analista los tiene que ir buscando e identificando. Ahora bien, como lo señala Toulmin, es importante reconocer que esos elementos son en cierta manera interdependientes. Los tres puntos sobre esta interdependencia señalados por el autor son los siguientes:

1. La "relevancia" de cualquier información factual (los datos) para una tesis depende en parte de las reglas generales, los principios y otras premisas mayores o garantías al alcance para legitimar las tesis del tipo en cuestión.
2. No podemos confiar siempre en la "aplicabilidad" de una premisa mayor o garantía hasta que no se haya analizado el apoyo adicional en el que se sostiene.
3. Hasta que descubramos el grado de certeza que se le asigna a una conclusión o tesis, se despejarán algunas dudas sobre los demás elementos: los datos, la garantía, el apoyo, etcétera. Es muy diferente si la tesis se presenta como una "conclusión necesaria", como una "suposición confiable", como una "alta probabilidad" o una "mera posibilidad". Por ejemplo, una conclusión necesaria necesita un argumento más formal y riguroso en donde el apoyo a la premisa mayor reclama un estándar más exigente que una suposición práctica o una mera posibilidad.²⁴

El modelo de G. Vignaux

Otra de las propuestas de análisis argumentativo que presentaremos es la de G. Vignaux. Como ya se había mencionado, este autor queda comprendido dentro de la escuela reconstitutivista de la argumentación junto con la gente de Neuchâtel.

Dentro de la óptica constructivista, la argumentación se puede definir como un proceso cuasi-lógico de esquematización o de representación de la realidad, a partir de premisas ideológicas que se suponen compartidas y en vista de una intervención sobre un determinado público; todo ello desde un lugar social e institucional determinado.²⁵ Lo que distingue en particular a la argumentación es que "ella es siempre relativa a una situación, está inscrita en una situación y se refiere a una situación".²⁶

Como señala Grize, en la introducción al libro de Vignaux (p.10),²⁷ uno de los aportes fundamentales en la obra de Vignaux es precisamente la caracterización del discurso argumentativo como representación o escenificación, en el sentido teatral de la palabra. "Emitir un discurso frente a alguien, hacerlo intervenir sobre su juicio y sobre sus actitudes, es decir,

²⁴*Ibid.* pp. 85-86.

²⁵Giménez G., *Poder estado y discurso*, op. cit. p. 140.

²⁶Vignaux, G. op. cit. p. 41

²⁷Todas las citas de Vignaux están tomadas de la versión en español de la editorial Hachette, Buenos Aires (1986). Por economía, sólo aparecerá el número de página de la referencia omitiendo por lo mismo la cita completa.

para persuadirlo o al menos para convencerlo, implica, en efecto, proponerle una representación". De ahí que para Vignaux el discurso no sólo se ofrece sino que se construye como representación cuya vocación es asociar a quien lo recibe con el lugar de quien lo enuncia (p. 79).

Seguindo a Lyotard, Vignaux aclara que la importancia del discurso argumentativo no está en lo que se dice, sino en lo que él "hace hacer". Dicho de otro modo, su importancia reside en el espacio de lo espectacular que vincula sujeto, discurso y auditorio, como susceptible de crear la existencia suficiente de una representación que responde a un proyecto que la funda y que va del sujeto al auditorio (p. 84-5).

Vignaux define al discurso argumentativo "como el que, a partir de una ubicación determinada del hablante en el seno de una formación social, señala una posición de ese hablante acerca de un tema o de un conjunto de temas, posición que refleja de manera directa, no directa, o incluso disfrazada, la ubicación del hablante en una formación social considerada. El discurso argumentativo "dice algo y quiere decir algo", esto no es indiferente a la convicción del hablante acerca de lo bien fundado de su exposición. El discurso argumentativo apunta, si no siempre a convencer, al menos a establecer la justeza de una actitud, de un razonamiento de una conclusión (p. 66).

¿De qué habla el discurso argumentativo?. "El discurso habla de objetos que pueden ser referidos a un "real concreto"; acontecimientos que se han producido o que van a producirse, actitudes o comportamientos que remiten a un pasado personal o a un pasado de otros; en fin, tanto las opiniones comúnmente admitidas (valores, verdades), como las que son objeto de oposiciones (debates, controversias) (p. 66)." Pero no hay que olvidar que el discurso también habla de acciones. La lengua del discurso ofrecerá, en efecto, una primera representación de este existente conceptual de referencia por medio de los términos que nombrarán a los objetos (elecciones léxicas, designativos empleados, tipos de generalizaciones o de hipótesis), la elección de los agentes o de pacientes de los procesos, los tipos de predicados asociados a los objetos, es decir, las modalidades de calificación de esos objetos o de estos conceptos (seguro, probable, posible) según se trate de hipótesis o de hechos referidos. (p. 69)

Cuando Vignaux habla de la argumentación como un proceso de representación, entiende por representación "la constitución a través del lenguaje de un proceso verdadero de esquematización". Esta esquematización o representación de la realidad implica la construcción progresiva de ciertos objetos discursivos (tópicos, nociones, temas) mediante una sucesión de determinaciones predicativas (argumentos) encadenadas entre sí por medio de operaciones que remiten, no a la lógica formal de los lenguajes científicos, sino a la lógica del lenguaje natural.²⁸ Esta lógica tiene por función dar una apariencia de coherencia al discurso.

¿Cuáles son los argumentos empleados, de qué forma y sobre qué esencialmente? ¿Cuáles son las estructuras lógicas del razonamiento ya que se trata de construir una lógica de la argumentación? ¿Cuáles son, en fin, los modos de composición de estos argumentos susceptibles de recibir la denominación de estrategias discursivas?. Como respuesta a estas preguntas frecuentemente planteadas por el analista del discurso, Vignaux sugiere un modelo de análisis.

La propuesta de Vignaux para el análisis del proceso de esquematización de la realidad, operado por el discurso, comprende tres etapas fundamentales: 1) el reconocimiento de argumentos, 2) la explicitación de la gramática de argumentos y 3) la identificación de las estrategias discursivas.²⁹

²⁸Esta lógica natural no ha sido completamente definida. Sin embargo en los trabajos de Grize y de sus seguidores se encuentran avances significativos en torno a dicha especificación.

²⁹En la exposición de Vignaux existen varios planteamientos en cuanto a las etapas de análisis (pp. 90, 103), pero como Giménez señala, en la síntesis que hace de dicha propuesta, éstas se resumen en las tres arriba mencionadas (p. 260)

1. *Reconocimiento de argumentos: los objetos del discurso y sus propiedades.* "El procedimiento consiste en recolectar las proposiciones del discurso según los agrupamientos que definen los objetos a los cuales ellas se refieren" (p. 272). Es decir, la serie de argumentos en el orden en que aparecen en el texto y en función de sus respectivos objetos discursivos.

Los *objetos discursivos*, como ya se había mencionado, son los grandes tópicos, asuntos o focos del discurso, considerados anteriormente a sus determinaciones predicativas. Estos objetos pueden ser figuras o personajes ("la contra", Daniel, Ortega), nociones (la democracia), hechos (las incursiones en territorio ajeno) o situaciones (Nicaragua bajo el régimen sandinista). "Es evidente que la pertinencia de la elección de estos objetos por parte del analista proviene de la observación de las formas de insistencia y de redundancia" (p. 272). En general, los objetos discursivos de un corpus suelen ser muy pocos (so pena de que el discurso se torne complicado y confuso) y aparecen relacionados entre sí por analogía, oposición, complementación, yuxtaposición o inclusión.

Se llaman *argumentos* las determinaciones predicativas que definen y dan contenido a los objetos discursivos atribuyéndoles ciertos aspectos, características, funciones o propiedades. Un mismo objeto discursivo puede ser "construido" con argumentos diferentes y hasta contradictorios.

Los argumentos deben agruparse en función de sus respectivos objetos discursivos y registrarse tan sólo una vez; asimismo se requiere respetar el orden progresivo de las determinaciones. Por ejemplo, en el discurso de Reagan del 16 de marzo de 1986, encontramos los siguientes objetos discursivos:

- Objeto 1: La amenaza a la seguridad nacional
- Objeto 2: Nicaragua como peligro para los Estados Unidos y para Centroamérica.
Subtópicos:
 - a). El alcance de los sandinistas
 - b). La naturaleza del régimen sandinista
 - c). La historia de los sandinistas
- Objeto 3: La "resistencia democrática"
- Objeto 4: La necesidad de la ayuda a la "contra"
- Objeto 5: La necesidad de una votación conjunta

No debe confundirse argumento con proposición o frase. Una proposición puede contener varios argumentos y un argumento puede hallarse expuesto por una o más frases.

Los siguientes predicados o argumentos son los que utiliza Reagan para convencer a su auditorio de que la seguridad de Estados Unidos (objeto 1) es lo que está en peligro con la crisis centroamericana:

- Arg. 1: "debo hablarles de un peligro creciente que amenaza la seguridad de los Estados Unidos"
- Arg. 2: "este peligro no desaparecerá, se volverá más grave, si no actuamos ahora."
- Arg. 3: "Por nuestra propia seguridad los E.U. deben negar a la Unión Soviética una cabeza de playa en Norteamérica".
- Arg. 4: "Al ayudar a desbaratar a los sandinistas y a sus mentores soviéticos, la resistencia democrática ha contribuido directamente a la seguridad de los E.U."
- Arg. 5: "Con la ayuda del Congreso podemos prevenir un resultado altamente injurioso para la seguridad de los E.U."
- Arg. 6: "Esta no es una cuestión de partidismo limitado, es una cuestión de seguridad nacional".

Con frecuencia, los argumentos se presentan en forma de enunciados modalizados. Las modalizaciones desempeñan un papel importante en las estrategias argumentativas y pueden definirse provisoriamente como la manera en que el sujeto de enunciación se relaciona

con su propio enunciado o con el destinatario de su enunciado. El siguiente es un catálogo empírico y elemental de las modalizaciones³⁰ más frecuentes:

Categorías de aserción (afirmación, negación, interrogación);
Categorías de certeza (cierto, probable, necesario, contingente...)
Modalizaciones deónticas (deber ser, tener que ser, etcétera)
Categorías de veredicción (parece que, es verdad que, no es cierto que, etcétera)
Modalizaciones factitivas (hacer hacer, hacer ejecutar...)
Modalizaciones apreciativas (me alegro de que, es extraño que, etcétera.)

Son de interés particular los llamados “argumentos pivotes”, es decir aquellos argumentos que se revelan esenciales para el desarrollo discursivo y que no pueden faltar sin que se desmorone la estructura lógica del discurso.

La economía del método radica, precisamente, en la suposición de que los argumentos pivotes de un *corpus* o de una serie discursiva homogénea son pocos y muy redundantes. Por ejemplo, en el discurso que hemos estado analizando, uno de los argumentos pivotes es que: “Nicaragua representa un peligro que amenaza la seguridad de los Estados Unidos”.

18

2. *Explicitación de la “gramática de argumentos”*. El procedimiento consiste en seleccionar los argumentos pivotes del discurso para explicar y presentar de manera gráfica las relaciones lógicas que los articula y enlaza. La cartografía así obtenida permite al analista una representación global de los principales funcionamientos lógicos del discurso: esquema de vinculaciones entre los argumentos pivotes y las principales operaciones lógicas realizadas en el discurso que se pueden sintetizar de la siguiente manera:³¹

1. *Incompatibilidad* (I): se da entre dos nociones que no pueden coexistir simultáneamente dentro de un mismo ámbito de aplicación.
2. *Consecuencia* (C): se refiere a la relación causa-efecto.
3. *Implicación* (IMP): en sentido lógico (si X, entonces Y), o en el sentido de una propiedad ligada a la naturaleza o a la identidad del objeto-noción considerado.
4. *Oposición* (O): de naturaleza, de identidad, de propiedad o de consecuencias.
5. *Complementación* (COMP): relación de asociación entre objetos o nociones según la complementariedad de sus identidades o de sus propiedades.
6. *Equivalencia* (E): se da entre dos términos que producen los mismos efectos o entre términos definidos como de naturaleza o de propiedades semejantes o aún idénticas.
7. *Diferencia, discriminación* (D): lo contrario de la relación precedente (“no se trata del mismo concepto, ni de las mismas propiedades”, “no hay que confundir...”, “hay que distinguir...” etcétera.)
8. *Unión* (U): resulta de procesos de asimilación, de identificación, de adicción, etcétera.
9. *Jerarquía* (J): designa una desigualdad entre dos objetos pero de tal modo que uno sea superior con respecto al otro. Esta superioridad puede definirse en términos de importancia, de naturaleza, de alcance, de dignidad, de rol, etcétera.

Como se puede observar estas relaciones introducen algún tipo de asociación entre objetos o argumentos (equivalencia, implicación, consecuencia, complementación, unión) o algún tipo de disociación entre los mismos (incompatibilidad, exclusión, oposición, diferencia, discriminación).

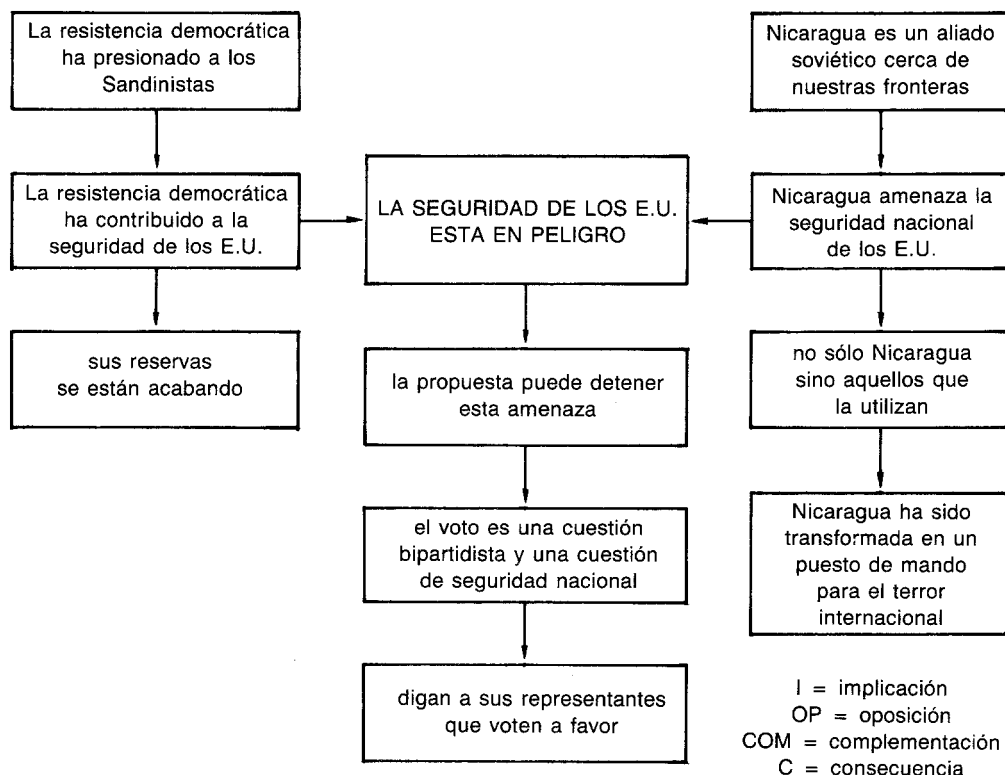
³⁰La lista sobre las modalizaciones que aparece aquí no es la que presenta Vignaux (p. 225) sino la que presenta Giménez (1983) la cual ha sido complementada con base en los aportes de otros investigadores, por ejemplo A.J. Greimas, que aparecen en el número 43 (1976) de la Revista *Langages* sobre las modalizaciones.

³¹La lista que aparece aquí es retomada por Vignaux del sistema M de Von Wright.

Se puede decir que la técnica argumentativa se reduce, en lo esencial, a esta doble operación asociativa y disociativa que determina la aceptabilidad o inaceptabilidad de la proposición central ("propósito") que el orador pretende universalizar.

El siguiente diagrama de la gramática de argumentos del discurso de Reagan será utilizado a modo de ejemplo:

Gramática de argumentos



19

En el esquema se puede observar que la argumentación de Reagan en el discurso analizado, gira en torno al argumento pivote: "*la seguridad de los Estados Unidos está en peligro*". De ahí que por implicación se vayan entretejiendo los demás argumentos hasta llegar a la conclusión: "voten a favor de la ayuda". Cuando argumenta en torno al objeto *Nicaragua* las relaciones que predominan son las de oposición. En relación al objeto: *la resistencia democrática* las relaciones son de complementación.

La gramática de los argumentos es la aproximación y el enfoque del analista de lo que puede ser la representación construida por el sujeto. El alcance metodológico es, por tanto, constituir un modelo de los modos de composición del discurso. El proyecto ya no es descomponer las operaciones locales y sucesivas sino reconstituir los ejes de funcionamiento discursivos que a continuación se podrán calificar como estrategias del sujeto (p. 294).

3. *La identificación de las estrategias discursivas.* Se trata aquí de la selección y el orden de las operaciones lógicas y modales aplicadas a las series de argumentos agrupados en función de sus respectivos objetos discursivos. La "gramática de argumentos" da ciertos elementos que permiten apreciar globalmente la estrategia lógica y conceptual del discurso.

Sin embargo, es posible afinar más el análisis considerando también las operaciones modales, aspectuales y las temporales. En algunos discursos, las estrategias a base de modalizaciones deónticas (debe ser, tener que ser, estar permitido, etcétera) desempeñan un papel esencial; en otros casos, existe todo un juego estratégico de temporalización (antes, ahora, después).

Por ejemplo, en el caso del discurso analizado hemos identificado la utilización de una estrategia a base de modalizaciones deónticas. Reagan representa la problemática de Centroamérica, específicamente de Nicaragua, a través del uso de ciertos argumentos que tienen como objetivo convencer a los norteamericanos que su deber es defender la seguridad nacional y detener el comunismo en Centroamérica. Así tenemos varios enunciados donde aparecen modalizaciones deónticas:

"Debo hablarles de un peligro creciente que amenaza la seguridad de los E.U.

"Por nuestra propia seguridad los E.U. *deben* negar a la Unión Soviética una cabeza de playa..."

"Esta es una cuestión sobre la seguridad nacional, cuestión en la que *debemos* actuar no como republicanos, no como demócratas sino como americanos".

Como se ha tratado de mostrar aquí la técnica de Vignaux es mucho más detallada que la de S. Toulmin y puede resultar muy útil para el análisis de textos que no funcionan a través de premisas o razonamientos lógicos sino a través de mecanismos propios de una "argumentación virtual".

En este artículo se han presentado algunas consideraciones generales sobre la argumentación y sobre las diferentes corrientes que existen en este campo. Presentamos y se ejemplificó de manera sintética, las propuestas de S. Toulmin, y de G. Vignaux; aclaramos que la elección del modelo a emplear tiene que ver con el tipo de texto que se va analizar; señalamos la existencia de otras perspectivas, por ejemplo la de Anscombe y Ducrot sobre la argumentación integrada a la lengua. Enfoque que nos parece de gran interés, y que trataremos de explicitar en trabajos posteriores.