

DISCUSIÓN ACTUAL SOBRE LA ARGUMENTACIÓN

Gilberto Giménez

Instituto de Investigaciones Sociales de la UNAM

1. Hacia una cultura de la argumentación

Múltiples factores han contribuido en nuestros días a renovar el interés por la teoría y el análisis de la argumentación, no sólo en los discursos institucionales, sino también en el lenguaje de la vida cotidiana.

Podemos aludir, en primer término, al hecho de que nuestras sociedades secularizadas y pluralistas ya no reconocen verdades y valores absolutos, y se han convertido en gigantescos “mercados simbólicos” donde las más diversas y encontradas propuestas ideológicas compiten entre sí por mantener o conquistar adherentes.¹ Esta situación conduce naturalmente a una especie de debate social permanente y generalizado, en que las armas de la argumentación desempeñan un papel de primer plano.

Mencionemos también el hecho de que nuestras sociedades son sociedades invadidas por los medios masivos de comunicación. Éstos se caracterizan, como es sabido, por desarrollar una peculiar retórica publicitaria que combina en diferentes proporciones la argumentación (entimemática) con las técnicas de manipulación y seducción. Frente a esta “violencia simbólica” generalizada que tiende a imponer (por vía de argumentación persuasiva) productos de consumo, visiones del mundo y modelos de comportamiento, se plantea la necesidad de desarrollar un pensamiento crítico que permita decodificar las operaciones retórico-publicitarias y sirva de antídoto contra la manipulación de la opinión.

Estas y otras características de las “sociedades complejas” de nuestra época parecen reclamar nuevamente, como en los tiempos de Platón y de los sofistas, una *cultura de la argumentación*, por oposición a una *cultura de la evidencia* como la impuesta por el racionalismo europeo desde Descartes, o a una *cultura del consenso* que parece corresponder a las sociedades tradicionales de tipo “fundamentalista”.

Pero hay más: el trabajo realizado a partir de muy diferentes tradiciones, desde la lingüística de la enunciación hasta la pragmática, la semiótica y la etnometodología, ha permitido redescubrir el poder configurador del lenguaje en la vida social. Ya no se considera al lenguaje como mero vehículo destinado a transmitir informaciones, sino como un dispositivo que permite construir y modificar las relaciones entre los interlocutores, sean éstos individuos o grupos sociales bien definidos; ya no se lo ve solamente como un sistema de signos destinado a representar el mundo, sino también como forma de acción, arma de combate e instrumento de intervención sobre el mundo.² Ahora bien, esta eficacia social del lenguaje pasa en buena parte por la función argumentativa del discurso que en las condiciones apropiadas permite intervenir sobre los más diversos auditorios, incidir sobre las coyunturas y modificar las relaciones sociales en conformidad con determinados intereses materiales o simbólicos. De este modo el “poder del discurso”, es decir, el poder inherente al discurso mismo, se confunde en gran medida con su “poder argumentativo” o, lo que es lo mismo, con su potencial de convicción o de persuasión.³

Se infiere fácilmente de lo dicho hasta ahora la importancia que reviste la argumentación en el campo político. “El trabajo político se reduce, en lo esencial, a un trabajo sobre las palabras, porque las palabras contribuyen a construir el mundo social”, dice Bourdieu.⁴ Y el politólogo alemán Herman Lübe, por su parte, define la política misma como “una intervención discursiva orientada a crear una disponibilidad de consenso en vista de un actuar cooperativo para la realización de determinados intereses”.⁵ Lo que casi podría parafrasearse en estos términos: hacer política es argumentar convincente o persuasivamente.

Si se tiene en cuenta lo dicho hasta aquí, no es de extrañar que la así llamada “lógica informal” — curioso oximoro que denomina la disciplina que se ocupa de la argumentación — haya sentado firmemente sus reales, junto a la lógica formal, en muchas universidades de Europa, Estados Unidos y Canadá,⁶ y que proliferen los congresos y las revistas especializadas dedicados a este tema específico, así como las asociaciones internacionales de los cultores de esta disciplina.⁷

2. Tipos de discursos en relación con la argumentación

Pero, ¿qué es la argumentación? ¿Qué significa argumentar? La respuesta a esta cuestión variará según la posición teórica que se adopte al respecto. Para obtener un punto de referencia inicial en esta materia distinguire-

mos *grosso modo* tres tipos posibles de discursos en relación con la argumentación.

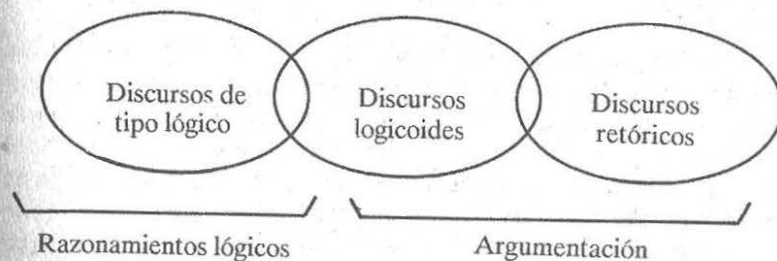
1) *Discursos lógicos*, es decir, discursos que contienen razonamientos lógicos. Entendemos aquí por razonamiento un concepto lógico-matemático que remite a operaciones tales como la *deducción* (entendida como la inferencia de una serie de proposiciones a partir de otras proposiciones iniciales mediante la aplicación de reglas de derivación), y la *demonstración* (o deducción analítica a partir de premisas que son axiomas de una teoría). Pensemos, por ejemplo, en un análisis realizado en el marco de la lógica formal y presentado en forma de artículo en una revista de filosofía.

2) *Discursos de estructura "logicoides"* que se presentan también bajo la apariencia de razonamientos y están dotados de fuerza de persuasión o de convencimiento. Pero esta "fuerza" depende esencialmente de premisas o valores socioculturales que se suponen compartidos por los destinatarios, y no de "valores de verdad" como en el caso de la lógica formal. Véase un ejemplo en el Anexo número uno. En este caso decimos que se trata de discursos argumentados, ya que exhiben las marcas del razonamiento, es decir, los "argumentos" o "razones" se explicitan y se jerarquizan en determinado orden.

3) *Discursos retóricos* que no presentan las marcas del razonamiento, pero poseen también una fuerza persuasiva que depende íntegramente de la connivencia sociocultural. Aquí la "tesis" y los "argumentos" no se explicitan, aunque en principio podrían ser reconstruidos o etiquetados por el analista, casi siempre a costa de la pérdida total de la fuerza persuasiva del discurso en cuestión. Bajo este último tipo se incluye toda la variedad de discursos que podrían denominarse "retóricos" en cuanto que recurren, por ejemplo, al lenguaje figurado, a la metáfora, a la narración ejemplificadora, a la descripción orientada, a la ironía, a las preguntas retóricas, a los enunciados axiológicos o evaluativos, a la invocación de una autoridad, etcétera. Véase un ejemplo en el Anexo número dos.

Estos tres tipos de discursos pueden entrecruzarse o intersecarse, dando lugar a "zonas comunes" de interferencia que, en muchos casos, no permiten delimitar fronteras claras y, por ende, dificultan la clasificación.

Para fijar de algún modo la terminología y los conceptos en la materia, proponemos llamar "argumentación" sólo a las operaciones discursivas habitualmente presentes en los dos últimos tipos de discursos, reservando el término de "razonamiento lógico" a las operaciones propias de los discursos del primer tipo.



Una vez clasificado de este modo el material discursivo de referencia, podemos distinguir dos concepciones extremas de la argumentación: *las concepciones restrictivas* que engloban la concepción logicizante, propia de los lógicos, y la concepción que llamaremos lógico-retórica, y *las concepciones extensivas* que a su vez abarcan la concepción constructivista de la escuela de Neuchâtel y la lingüística de O. Ducrot.

3. Concepciones restrictivas de la argumentación

Las concepciones restrictivas reducen la argumentación a las operaciones *explícitas* de encadenamiento lógico o logicoides del discurso. O, dicho de otro modo, reducen la teoría de la argumentación a la parte "demostrativa" (de forma silogística o entimémica) del discurso, generadora de su poder de persuasión o convicción (docere).

Se inscriben dentro de este conjunto la concepción logicizante y la lógico-retórica de la argumentación.

3.1. La *concepción logicizante* de la argumentación, que se inscribe en la tradición de la lógica formal de Leibniz a Von Wright, rechaza toda distinción entre razonamiento lógico y argumentación, alegando que la lógica modal y la lógica de los valores, enriquecidas con operadores de tiempo y de lugar, pueden dar cuenta de todas las características que suelen atribuirse a la argumentación, incluida la argumentación en la vida cotidiana. De este modo la teoría de la argumentación se reabsorbería en la lógica formal.

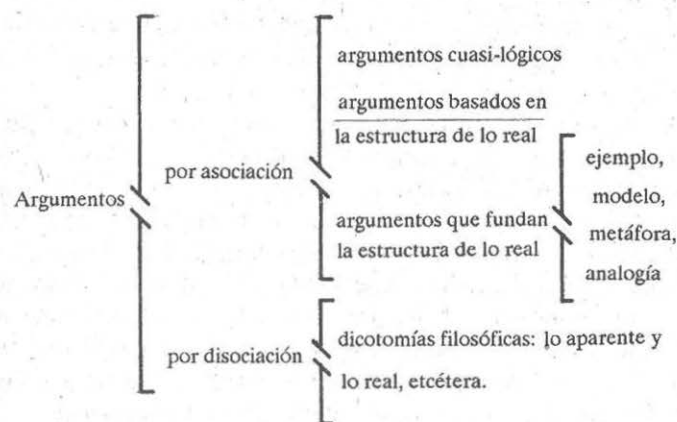
Bajo esta perspectiva, la argumentación aparece frecuentemente como una forma impura y cuasi-patológica del razonamiento lógico en sentido estricto, sobre todo cuando tiene por marco formas de comunicación que son propias del lenguaje ordinario. Tal es la concepción prevalectante entre los cultores de la lógica formal como P. Lorenzen (jefe de fila de la escuela de Erlangen)⁸ y, en el ámbito francófono, Gilbert Dispaux, entre muchos otros.⁹

3.2. La *concepción lógico-retórica* — así llamada porque por un lado mantiene como punto de referencia obligado, al menos como elemento de con-

trasté, el modelo del razonamiento lógico, y, por otro, prolonga la tradición de la retórica clásica que arranca de Aristóteles — insurge contra la “pretensión totalitaria” de la lógica formal (en la medida en que tiende a arrogarse el monopolio de la racionalidad) y establece una distinción marcada entre argumentación y razonamiento lógico. Esta concepción, que reactualiza de algún modo la distinción aristotélica entre “razonamientos analíticos” (fundados en silogismos rigurosos) y “razonamientos dialécticos” (fundados en lo razonable y lo verosímil), fue relanzada en Europa por Ch. Perelman y L. Olbrechts-Tyteca en los años sesentas, y actualmente está representada por algunos filósofos oxfordianos como Stephen Toulmin y C. L. Hamblins, quienes la desarrollaron y reformularon profundamente.

3.2.1. Como queda dicho, el trabajo de Perelman¹⁰ ha tenido un carácter pionero en la renovación actual de los estudios sobre la argumentación. Este autor parte de la distinción entre argumentación y demostración. Contrariamente a la demostración, la argumentación está ligada a la *razón práctica*, cuyo ámbito es lo verosímil y lo razonable, y se dirige siempre a un auditorio concreto. En efecto, su objetivo fundamental “no es deducir consecuencias a partir de ciertas premisas, sino *provocar o acrecentar la adhesión de un auditorio a las tesis que se presentan a su asentimiento*”.¹¹ De aquí la necesidad de que las “premisas” de una argumentación sean compartidas por el auditorio, porque en la argumentación no se trata “de probar la verdad de una conclusión a partir de la verdad de unas premisas, sino de transferir a las conclusiones la *adhesión* acordada a las premisas”.¹² Quien en su argumentación no se preocupe por la adhesión del auditorio a las premisas de su discurso, comete, según Perelman, la falta más grave: la *petición de principio*, que no es una falta lógica sino retórica.

En coherencia con esta posición e inspirándose en los *topoi*¹³ de Aristóteles, Perelman procede a clasificar lo que él llama “técnicas argumentativas”, que en realidad no son más que tipos abstractos de premisas generales (la “premisas mayor” de un silogismo, los “warrants” de Toulmin) que se concretizan en forma de “argumentos” para apoyar determinadas tesis en un proceso de argumentación. Estos argumentos se presentan “sea bajo la forma de un enlace que permite transferir a la conclusión la adhesión acordada a las premisas, sea bajo la forma de una disociación que busca separar elementos previamente asociados entre sí por el lenguaje o por una tradición reconocida”.¹⁴ De donde el esquema siguiente:



3.2.2. Stephen Toulmin, es uno de los autores claves en la revisión actual de la argumentación entendida como explicitación de razones en favor de una tesis en lenguaje natural.¹⁵ Aunque en última instancia también se remonta a la tradición retórica, este autor está ligado más bien a la tradición lógico-filosófica de Oxford, con respecto a la cual asume posiciones críticas y hasta cierto punto heterodoxas. Al igual que Perelman, aunque por razones distintas, Toulmin establece una distinción radical entre *lógica formal* o *lógica idealizada*, por un lado, y *lógica práctica* o *lógica forense* por otra.

La argumentación que realmente tiene curso en la vida cotidiana o en los diferentes “campos” o “foros de argumentación” de una sociedad determinada tiene que ver, según nuestro autor, con la lógica práctica y no con la lógica formal. Esta última ha sido construida íntegramente según el paradigma de la deducción analítica o tautológica, elevada indebidamente al rango de modelo ideal y universal de todo razonamiento válido (*idealised logic*), relegando todos los argumentos “substanciales”, es decir, no analíticos y basados en la inducción o en la experiencia, al campo de los razonamientos lógicamente deficientes, inciertos y no susceptibles de validación rigurosa. De este modo se llega a la paradoja de negar toda pretensión de rigor y de validez lógica a los modos de razonamiento que sirvieron de base al desarrollo de las ciencias experimentales y, por lo que se refiere a la vida cotidiana; ni siquiera podemos tener la certeza lógica de que una pizca de sal se disolverá inevitablemente en la sopa que nos disponemos a sazonar.

La imposibilidad de reconciliar estas posiciones lógico-filosóficas con los usos y las prácticas de la vida cotidiana ha conducido a muchos filósofos a una verdadera esquizofrenia.

Según Toulmin no debe confundirse la deducción (o la inferencia) con una sola de sus especies: la *deducción analítica* more geometrico. Éste habría sido el pecado capital de los cultores de la lógica formal. Los criterios analíti-

cos, que son pertinentes en el ámbito del razonamiento matemático, son absolutamente irrelevantes en el de los razonamientos prácticos, que requieren otras medidas (standards) de validez y de certeza.

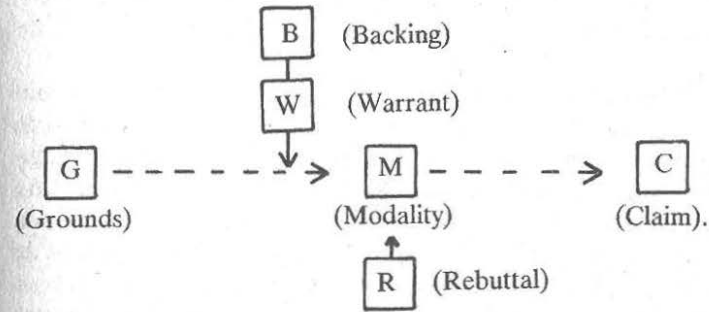
Por lo demás, lo que interesa en una argumentación práctica es la posibilidad de obtener nuevos conocimientos a partir de ciertas premisas, lo que sólo se logra a través de los argumentos "substanciales", ya que los analíticos son tautológicos por definición, en la medida en que la conclusión no nos enseña nada nuevo que ya no esté contenido en las premisas. De aquí la necesidad de ampliar el concepto de racionalidad, de modo que incluya también la lógica de la práctica o de los procedimientos que, contrariamente a la "lógica idealizada"; se caracteriza esencialmente por su referencia a determinados campos o foros de argumentación, como son los de la ciencia, las artes, la administración, la ética, etcétera (special fields of reasoning).

Para Toulmin el modelo fundamental de referencia es aquí la "lógica de los procedimientos forenses" o, más precisamente, la lógica de los procesos judiciales que se contraponen a los modelos matemáticos. Por eso concibe la argumentación como una especie de "jurisprudencia generalizada".

Una vez planteado el problema en estos términos, Toulmin distingue en todo proceso argumentativo un esquema formal invariable (basic pattern of analysis), cuyos elementos, sin embargo, responden a medidas y criterios variables según los diferentes campos o foros de argumentación.

El esquema en cuestión constituye un desarrollo crítico del modelo elemental de todo razonamiento: si *p*, entonces *q*; o *q* porque *p*. En efecto, en todo proceso de argumentación que supone siempre un marco dialógico por lo menos virtual se trata en primer lugar de plantear un *áserto* con la pretensión (implícita) de que sea reconocido como válido y, por tanto, como racionalmente defendible frente a un eventual impugnador. Toulmin llama "claim" a este tipo de asertos, que equivale a lo que en términos lógicos suele llamarse "tesis". Ahora bien, si el impugnador cuestiona la validez de tal aserto, el proponente se verá obligado a explicitar los "datos" o fundamentos particulares (Grounds), de donde se "infieren" el aserto o tesis en cuestión. Si de nuevo el impugnador pone en cuestión la legitimidad de la inferencia realizada, el proponente tratará de legitimarla invocando ciertos principios, criterios o normas de carácter general que sirven de "garantía" a este respecto (Warrants). Si el oponente cuestiona ahora la validez o la pertinencia de los "Warrants" invocados, el proponente tratará de explicitar los "respaldos" (Backing) que los sustentan, como la observación, la experiencia común, la experimentación, los principios de clasificación, etcétera. Finalmente, el proponente podrá explicitar también el grado de fuerza o de cer-

teza que los datos o "fundamentos" confieren a un determinado "claim" mediante calificadores modales (Modality - M) apropiados, tales como "ciertamente", "probablemente", "presumiblemente", etcétera. En estrecha conexión con éstos calificadores modales, el esquema prevé un lugar a lo que podría llamarse condiciones o cláusulas de excepción (Rebuttal - R), bajo las cuales no opera la argumentación desarrollada. Todo esto puede compendiarse en el siguiente esquema básico (basic pattern):



En base a los siguientes estatutos y otras provisiones legales

Toda persona nacida en Bermuda será, por lo general, ciudadano británico

Harris nació en Bermuda -----> por lo que presumiblemente -----> Harris es ciudadano británico

a no ser que sus padres sean extranjeros, o Harris haya obtenido la ciudadanía americana, etcétera

Según Toulmin, este esquema despeja la ambigüedad inherente a la "premis mayor" del silogismo aristotélico, que puede interpretarse ya sea como un "warrant", ya sea como un "backing". Sean los siguientes silogismos:

Petersen es sueco.

Es raro que un sueco sea católico.

Luego es casi seguro que Petersen no sea católico.

Petersen es sueco.

Es así que la proporción de católicos en Suecia es menos del 2%.

Luego es casi seguro que Petersen no sea católico.

En el primer silogismo la “premisa mayor” es una proposición general y funciona como un “warrant”; en el segundo la “premisa mayor” ya no es una proposición general, y funciona como un “backing” que sustenta y presta apoyo al “warrant” del primer silogismo.

Cabe hacer la misma observación, según Toulmin, con respecto a la ambigüedad esencial de premisas universales del tipo: “todo *A* es un elemento de *B*”.

Una vez establecido el “esquema básico” de la argumentación, Toulmin pasa a ilustrar cómo se actualiza y opera en los diferentes campos o foros de argumentación como son los del derecho (legal reasoning), la ciencia (argumentation in science), las artes (arguing about the arts), la administración (reasoning about management) y la moral (ethical reasoning). Cada uno de estos campos manifiestan exigencias específicas en cuanto a los grados de formalidad, de estilización, de precisión y de exactitud requeridos, así como a los modos de resolución y a los fines que deben perseguirse. De aquí la posibilidad de distinguir diferentes tipos de argumentación según los campos concernidos.

3.3.3. A este respecto cabe señalar una contribución importante de Karl-Heinz Göttert,¹⁶ quien distingue dos tipos polares de argumentación: la *explicación* (Erklärung) y la *justificación* (Rechtfertigung).

Las *explicaciones* se refieren siempre al ámbito de los hechos o acontecimientos (Ereignissen) considerados “objetivamente”, es decir, desde el punto de vista del observador; mientras que las *justificaciones* tienen por objeto sólo acciones o comportamientos pasados (evaluaciones) o futuros (recomendaciones) que se consideran desde un ángulo valorativo o normativo. Pueden “explicarse”, pero no “justificarse”, las propiedades de la luz, la intensidad de un sismo o la ocurrencia de un eclipse solar; por el contrario, pueden “justificarse”, pero no se “explican”, propiamente hablando, la política económica de un gobierno, la legalización del aborto o la construcción de una central nucleoelectrónica. Las *explicaciones* presentan siempre un carácter teórico o cuasi-teórico, mientras que las *justificaciones* revisten un carácter práctico. En las primeras el “claim” (o la tesis) asume normalmente la forma de un juicio constativo “de observador” (v.g., “esta computadora es la más cara del mercado”); mientras que en las segundas asume la forma de un juicio evaluativo o prescriptivo (v.g. “es deseable la despena-

lización del aborto”; “debe prohibirse la prostitución en la vía pública”). En el primer caso la “garantía” (Warrant) se confunde con algún tipo de ley (natural) o con una generalización respaldada (Backing) por la observación repetida o la experiencia; en el segundo se trata siempre de una norma o de un criterio evaluativo respaldado por el consenso social.

Nótese que, según Göttert, también las acciones o comportamientos pueden ser objeto, bajo ciertas condiciones, de “explicación”. Pero entonces se asume el punto de vista del observador y se los objetiva como si fueran “hechos”, cuyas causas se caracterizan (v.g., en psicología) como “motivos”.

He aquí el esquema recapitulativo de Göttert:



3.3.4. Las categorías hasta ahora presentadas sólo permiten analizar microprocesos argumentativos que se manifiestan a nivel de frases. Pero estos microprocesos suelen formar parte, por lo general, de una red más compleja de razonamientos cuya configuración total se hace visible a nivel

transfrástico, esto es, a nivel discursivo o textual. Cabe distinguir, entonces, entre *microanálisis* y *macroanálisis* argumentativo.

El *macroanálisis*, del que ahora nos ocuparemos, se propone reconstruir la estructura global de un proceso argumentativo más o menos complejo que se manifiesta a nivel textual. Entendemos por estructura global el conjunto de las relaciones de que forman parte las proposiciones o frases que tienen sentido argumentativo dentro de un texto determinado.

Según Josef Kopperschmidt,¹⁷ este análisis macroestructural comprende los siguientes pasos analíticos:

I. Definición del problema o de la "quaestio", según la terminología de la *disputatio* escolástica.¹⁸ V.g.:

1) ¿Debe construirse una planta nucleoelectrica como la de Laguna Verde en México?

II. Formulación de la tesis (Claim) en discusión, v.g.:

2) Sí, deben construirse plantas nucleoelectricas en México.

III. Segmentación de los argumentos en pro (P) o en contra (C) de la tesis en discusión, así como de los contra-argumentos respectivos del proponente (Pr) y del oponente (O). A. Naess¹⁹ llama argumentos de *primera clase* a los que apoyan o debilitan directamente a la tesis en discusión (P_{1...n}; o C_{1...n}); y *argumentos de segunda clase* o contra-argumentos a los que se aducen en apoyo o en desfavor de cualquier otro argumento, en cualquiera de los niveles. Así, por ejemplo, la proposición siguiente constituye un argumento de primera clase:

3) Sólo construyendo plantas nucleoelectricas se podrá compensar la escasez de energéticos que se prevé en un futuro próximo para el país.

En cambio, el argumento siguiente es de segunda clase:

4) Pero una eventual escasez de energéticos puede prevenirse también recurriendo a otras fuentes alternativas de energía, como la energía solar, por ejemplo.

De acuerdo a la propuesta de Naess, la proposición 3) se simboliza como P1 (es decir, primer argumento de primera clase en pro de la tesis), mientras que 4) se simboliza como C1P1 (es decir, primer argumento de segunda clase contra P1).

El *macroanálisis* prevé también la reconstrucción de los hilos o ramales de la argumentación. Llámanse hilo o *ramal* de una argumentación la cadena de argumentos indirectos originada por cada argumento directo en pro o en contra de la tesis debatida. Sea, por ejemplo, el siguiente *ramal* argumentativo simbolizado conforme a la propuesta de Naess:

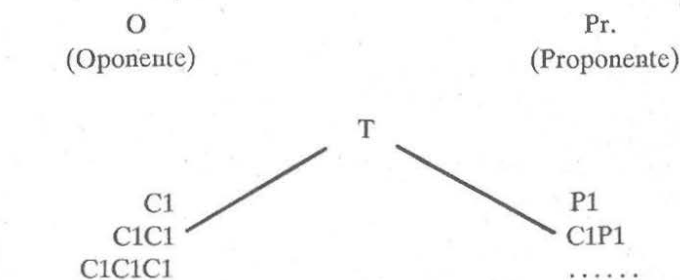
5) T: Deben construirse plantas nucleoelectricas en México.

C1 Pero las plantas nucleoelectricas son muy peligrosas y pueden provocar daños irreversibles tanto a la población como al entorno ecológico.

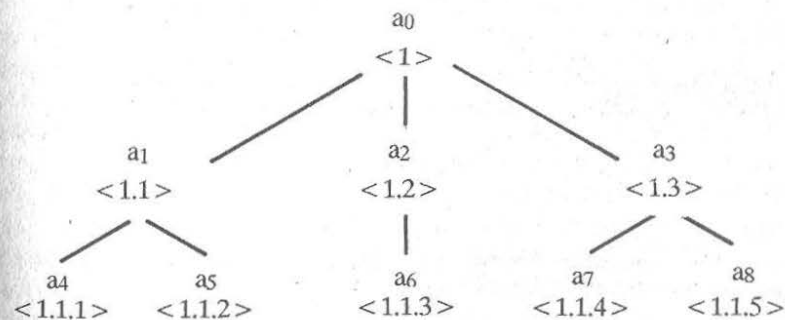
C1C1 Para eso existen normas apropiadas de seguridad, además de la vigilancia permanente de las autoridades responsables.

C1C1C1 Sin embargo, esas normas no bastaron para impedir la catástrofe de Chernobyl y el accidente de Three Mile Island.

Para reconstruir la estructura argumentativa global de un texto se puede recurrir al esquema tabular de Naess, que presenta más o menos el siguiente perfil.

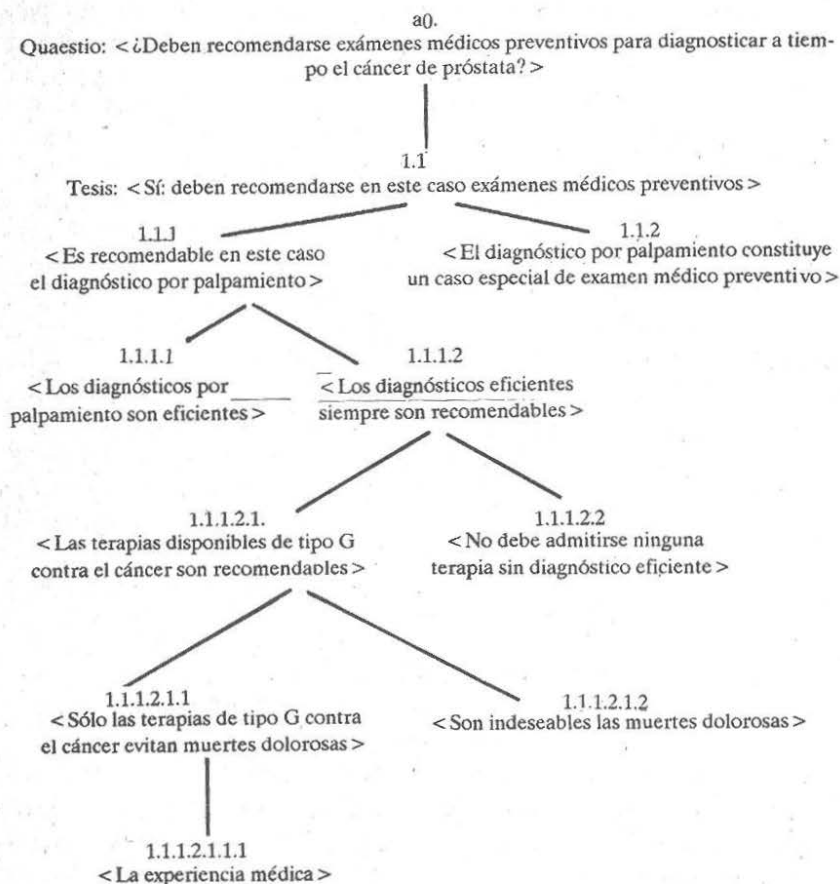


El árbol invertido de W. Klein²⁰ sirve para el mismo propósito:



Este "árbol", que suele utilizarse en lingüística formal, sirve también para representar la "lógica" de una argumentación compleja (que debe distinguirse, según Klein, de la "pragmática" de la argumentación). Cada "nudo" del árbol representaría entonces una proposición argumentativa, cualesquiera sean su naturaleza y su función (puede ser una proposición general o particular, simple o compuesta, constatativa o normativa, etcétera). Las proposiciones se enumeran en forma consecutiva (a₀, a₁, a₂...a_n), señalando en cada caso el nivel de jerarquía y las relaciones de dependencia que les co-

responde, simbolizados por la serie de números naturales <1.1> ---> <1.1.1>, <1.1.2>... etcétera. La "raíz" a₀ del árbol corresponde a la "quaestio". Los demás niveles corresponden a los argumentos aducidos sea para apoyar la tesis, sea para prestar un apoyo adicional a los argumentos del nivel inmediatamente superior (serían los argumentos indirectos o de segunda clase de Naess). He aquí un ejemplo:



4. Concepciones extensivas de la argumentación

Las concepciones extensivas de la argumentación parten del supuesto de que ésta no se reduce a las modalidades "logicoides" del discurso, que se presentan como razonamientos o cuasi-razonamientos, sino que constituyen una *dimensión inherente a todo discurso* en cualquiera de sus formas, aun si no presentan las marcas explícitas del razonamiento. En realidad, la argumentación ya está virtualmente presente en la simple presentación de un hecho o de una situación bajo una perspectiva interesada. Por ejemplo, describir o narrar ya es argumentar, en la medida en que supone una "puesta en escena" orientada de lo real, de modo que lo narrado o lo descrito resulte verosímil o aceptable para el destinatario (actual o virtual).

Más aún, el simple hecho de calificar evaluativamente a un objeto. (v.g.: "ese hotel es muy bueno"), ya equivale a un "acto de argumentar" (Ducrot), puesto que orienta al destinatario hacia determinadas conclusiones ("luego ha de ser un hotel caro, con excelente servicio, etcétera") y lo aparta de otras ("los meseros son poco diligentes, etcétera").

Según O. Ducrot todos los enunciados de una lengua se presentan como imponiendo al interlocutor un determinado tipo de conclusiones. "Toda palabra es, desde el fondo de sí misma, *publicitaria*, no sólo en el sentido de vehicular informaciones que autoricen ciertas conclusiones, sino por el hecho de que su valor interno se confunde con la continuación que reclama: lo que quiere decir es lo que quiere hacer decir a su interlocutor."²¹

4.1. Se sitúa dentro de esta perspectiva la *concepción constructivista* de la argumentación, representada principalmente por la escuela de Neuchâtel, cuyo jefe de fila es Jean-Blaise Grize.²² Según los representantes de esta escuela, toda argumentación implica cierta "teatralización" de lo real (Vignaux) a intención de un destinatario, y puede definirse como una "esquemmatización" de la realidad. La "esquemmatización" constituye entonces el concepto clave para comprender los mecanismos de la argumentación, y puede definirse como "una representación elaborada en lenguaje natural por un sujeto A, con el propósito de volverla aceptable y verosímil para sujetos B en una situación S".²³ Así definida, la "esquemmatización" comporta la idea de una *producción esencialmente dialógica* cuyo resultado es el "esquema", es decir, un microuniverso construido para B en lenguaje natural con el objeto de producir cierto efecto sobre él por resonancia o inducción.²⁴ Una "esquemmatización" no apunta a *lo verdadero* sino a *lo verosímil*, es decir, a lo que *parece verdadero* al destinatario teniendo en cuenta quién es y cuál es la situación en que se encuentra. Pero no basta: se requiere todavía

que la esquematización sea compatible con los valores, éticas, estéticas e intereses de este destinatario socialmente situado. Dadas estas condiciones, lo que es verosímil para B es también *acceptable* para él.

Toda esquematización es resultado de complejas *operaciones lógico-discursivas* que permiten, en primer término, construir en forma orientada determinados objetos, para luego operar discursivamente sobre “lo construido” con el propósito de intervenir sobre un destinatario. Tales operaciones pueden clasificarse por “familias”:

a) Operaciones constitutivas o “de objeto”: el sujeto hace surgir la clase-objeto de que va a tratar (∞), introduce o enumera sus “ingredientes” (γ), la especifica aspectualmente (θ) y la determina progresivamente (\mathcal{L}) mediante predicados. He aquí un ejemplo:

“La Orquesta Sinfónica de México tuvo ayer su día de gloria. Los músicos se superaron en el adagio y los violines conmovieron literalmente al auditorio. . .”

b) Operaciones de apropiación (*prise en charge*): tienen por objeto asegurar la *credibilidad* de la esquematización, en la perspectiva de un diálogo entre el proponente y su eventual oponente. Implica operaciones de toma de distancia (λ) (v.g., “el pretendido fraude electoral”), de señalamiento de fuentes (“el doctor X ha demostrado experimentalmente que el cáncer es hereditario”), y de delimitación del campo de la enunciación mediante cuantificadores (“en las condiciones señaladas, el cáncer es hereditario”).

c) Operaciones de “composición” (\mathcal{Z}): relacionan entre sí asertos, enunciados, párrafos, parágrafos, etcétera, asegurando de este modo la coherencia de la esquematización (repeticiones, cuasi-implicación, conectores...).

d) Operaciones de localización temporal y espacial (l): la deixis yo-aquí-ahora. V.g.: “estudí filosofía en la Universidad Gregoriana de Roma”.

e) Operaciones de proyección valorativa (\mathcal{H}): constituyen los enunciados axiológicos o evaluativos. V.g.: “El diario *Unomásuno* consagró dos columnas enteras de su primera plana a las declaraciones del líder vitalicio de los maestros.”

Según Grize, estas operaciones son manifestaciones de la *lógica natural del lenguaje*, es decir, del sistema (en principio axiomatizable) de operaciones de pensamiento que permiten a un sujeto-locutor en una situación, proponer sus representaciones a un auditorio por medio del discurso. En este sentido, la lógica tiene que ver con procesos de pensamiento que manifiestan ciertas *regularidades* (como, por ejemplo, probar un aserto por simple enumeración de ejemplos concretos no articulados *more geometrico*). Esta “lógica operatoria”, inspirada en los trabajos de Piaget, no debe confundir-

se con la lógica matemática, que remite a un sistema hipotético-deductivo abstracto y prescinde de toda situación concreta. La lógica natural, en cambio, no es una lógica de “todos los mundos posibles”, sino una lógica de la verosimilitud de carácter restringido y local, en la medida en que incluye necesariamente *la situación* en que se hallan inmersos los interlocutores.

La concepción *constructivista* de la argumentación no se contrapone a la concepción *lógico-retórica*, sino que pretende englobarla como uno de sus momentos en el proceso más amplio de la esquematización. En efecto, hemos visto que toda esquematización reviste un carácter esencialmente dialógico, en la medida en que se presenta como discurso dirigido a B. Por consiguiente todo discurso, por más verosímil que sea, puede ser cuestionado por B. De aquí cierto número de exigencias como las de *presentar pruebas*. Pero no las pruebas de la demostración formal, sino las de la lógica informal que dependen de la situación y del auditorio (Perelman).²⁵ Aquí se inscribe la necesidad de cierto tipo de operaciones “logicoides” (operaciones \mathcal{Z}) destinadas a fundamentar una tesis, como las que dan lugar al *basic pattern* de Toulmin. Pero sólo se trata de un tipo de operaciones entre otras muchas que contribuyen al proceso global de esquematización. Además, dado el principio de economía por el que parece regirse la argumentación, este tipo de operaciones puede ser elidido sin que el discurso pierda su virtualidad argumentativa. Es precisamente lo que ocurre en los discursos que hemos llamado retóricos.

4.2. También la “retórica integrada” de O. Ducrot puede clasificarse entre las concepciones extensivas de la argumentación. En efecto, Ducrot ha puesto de manifiesto más que nadie la amplitud de los fenómenos argumentativos en el discurso, estableciendo una distinción entre el *acto de argumentar*, virtualmente presente en la mayor parte de los enunciados del discurso, y la *argumentación* propiamente dicha, que sería una expansión o una explotación posible del primero por explicitación de las conclusiones. En efecto, para Ducrot todo enunciado, independientemente de que sirva o no como premisa de una argumentación explícita, es objeto de un “acto de argumentar” que forma parte de su sentido, en la medida en que atribuye a un objeto cierto grado (variable) de una propiedad o cualidad R. Sean, por ejemplo, los enunciados siguientes:

La cena está lista.

La cena está casi lista.

La cena aún no está lista.

La cena está lejos de estar lista.

Estos enunciados tienen la virtud de orientar al destinatario hacia deter-

minadas conclusiones, no en forma directa, sino por mediación de una propiedad abstracta R que se atribuye al objeto en determinado grado o medida. Por ejemplo:

La cena está lista — > ya pueden pasar a la mesa.

La cena está casi lista — > unos minutos más y pasaremos a la mesa.

La cena aún no está lista — > tenemos tiempo para tomar otra copa.

Pero el “acto de argumentar” puede estar presente también en enunciados no asertivos, como es el caso de las *preguntas retóricas* que orientan hacia determinadas conclusiones y excluyen otras (“¿Hasta cuándo, Catilina, abusarás de nuestra paciencia?”), y en toda una clase de *enunciados aparentemente informativos, que en realidad son evaluativos* y que por eso mismo restringen el campo de las conclusiones posibles:

José es inteligente.

Ese hotel es muy bueno.

Se echa de ver en este punto que, tanto Ducrot como Grize, coinciden en reconocer una virtualidad fuertemente argumentativa a todos los enunciados evaluativos que implican un juicio de valor (serían las operaciones π de Grize).

En fin, de todo esto Ducrot infiere que la *argumentatividad* es una función general del discurso que prevalece sobre la *informatividad*. En efecto, esta última constituye un hecho secundario con respecto a la primera. Por lo tanto, la pretensión de describir la realidad no sería más que “el enmascaramiento de una pretensión más fundamental, que es la de ejercer presión sobre las opiniones de los demás”.²⁶

La argumentación propiamente dicha constituye entonces, según el mismo autor, una explotación peculiar de esta virtualidad argumentativa inherente a todo discurso (el “acto de argumentar”), y se da cuando “un locutor presenta un enunciado E_1 (o un conjunto de enunciados) como destinado a hacer admitir otro enunciado (u otros enunciados) E_2 ”.²⁷

E_1 ----- > E_2

Según la terminología de Toulmin, E_1 sería el “Ground” y E_2 el “Claim”.

Ducrot distingue (con excesiva sutileza, a nuestro modo de ver) la argumentación así entendida de la *explicación* (explicar E_2 por E_1) y de la *inferencia* (inferir E_2 de un hecho X). Pero su contribución esencial radica en haber demostrado que la *argumentatividad* (“acto de argumentar” + “argumentación” propiamente dicha) es un fenómeno totalmente discursivo que forma parte del sentido de los enunciados. “El tema central de la teoría de

la argumentación es que el sentido de un enunciado contiene una alusión a su eventual continuación: le resulta *esencial* postular uno u otro tipo de continuación. . .” O dicho de otro modo: “En las lenguas naturales, el sentido de una proposición está constituido en todo o en parte por su valor argumentativo: lo que dice no puede dissociarse de la manera en que ella orienta.”²⁸ Tan es así que la función argumentativa deja huellas en la estructura misma de la lengua, bajo la forma de morfemas, expresiones o giros que sirven para conferir una orientación argumentativa al enunciado, *independientemente de su contenido informativo*. Una buena parte de los trabajos de Ducrot y de sus discípulos ha sido consagrada precisamente al estudio de estas marcas lingüísticas de la argumentación (pero, sin embargo, en efecto, puesto que, aun cuando, casi, al menos, tanto como..., etcétera.) De aquí el concepto de *retórica integrada* (l’argumentation dans la langue), que Ducrot contrapone a la retórica extralingüística, que trabaja sobre el contenido informativo de los enunciados.

5. Observaciones críticas

Con excepción de la concepción logicizante de la argumentación, todas las teorías hasta aquí reseñadas parten de una distinción radical entre *argumentación* y *demostración lógica*, aunque los criterios de la distinción no sean totalmente coincidentes.

Para Perelman y Grize, la argumentación es siempre “ad hominem”, es decir, tiene siempre en vista a un destinatario (el “auditorio”) considerado en una situación concreta. La demostración, en cambio, es “pour n’importe qui”, es decir, prescinde de la situación concreta (Perelman habla a este respecto de “auditorio universal”).

Otro criterio de distinción se remonta a la retórica aristotélica: la argumentación sólo apunta a lo *razonable* y *verosímil*, mientras que la demostración *asume valores de verdad*.

También para Toulmin la argumentación (es decir, la lógica forense o lógica práctica que él contrapone a la “lógica idealizada”) se caracteriza por su fuerte dependencia de un determinado “campo” o “foro de argumentación” (field depending). Pero, contrariamente a los autores precedentes, no recupera la distinción aristotélica entre lo *verosímil* y lo *verdadero*, sino que se contenta con afirmar que los diferentes “campos de argumentación” reclaman diferentes grados o “estándares” de exigencia para la validez o la aceptabilidad de una argumentación en una época y una cultura determinada. En principio, el “campo científico” no es más que un campo entre otros,

y sólo se distingue de los demás por haber logrado refinar y elevar sus "estándares" en el curso del tiempo en lo que se refiere al grado de formalidad y precisión, así como a los modos de resolución de los problemas.

Éste suele ser uno de los puntos más controvertidos de la teoría de Toulmin. En efecto, el "campo científico" no puede yuxtaponerse simplemente a los otros campos, sino que *se distingue cualitativamente de los demás por su intención demostrativa*, en la medida en que pretende fundarse en valores de verdad. Dicho con otros términos, la ciencia "demuestra", y no sólo "argumenta".²⁹

Para Ducrot la argumentación se distingue del razonamiento lógico *por su carácter esencialmente discursivo*. Según este autor, un razonamiento no constituye un discurso. Sus enunciados o proposiciones son independientes los unos de los otros, como se echa de ver en el silogismo. La argumentación, en cambio, supone el discurso, es decir, la concatenación interna de enunciados fundada en el *sentido* de los mismos. Apoyándose siempre en criterios lingüístico-discursivos, Ducrot excluye de la argumentación no sólo las explicaciones, sino también todas las manifestaciones "logicoides" del discurso, como las inferencias (formales o pragmáticas) y las deducciones.

Sin embargo, suscita serias dudas la pertinencia de los criterios meramente discursivos para fundamentar las distinciones propuestas por Ducrot. En efecto, también se puede *discursivizar* un razonamiento, y el contenido informativo de los enunciados también forma parte de su sentido. Además, se puede comprobar con numerosos contraejemplos — a la manera de Ducrot — la identidad entre la argumentación ($E_1 \text{ --- } > E_2$) y la explicación ($E_2 < \text{ --- } E_1$), que no es más que su forma invertida. Así, por ejemplo, las dos proposiciones siguientes son equivalentes y tienen el mismo sentido:

— Harris nació en Bermuda, *por lo tanto* probablemente es ciudadano inglés.

— Probablemente Harris es ciudadano inglés, porque nació en Bermuda.

Se pueden hacer consideraciones semejantes con respecto a la distinción establecida por Ducrot — y basada igualmente en criterios discursivos — entre argumentación e *inferencia*. Si bien es cierto que la argumentación "se halla situada enteramente en el plano del discurso", mientras que la *inferencia* "está ligada a creencias relativas a la manera en que los hechos se entredeterminan", nada impide *discursivizar* estas creencias, en cuyo caso ya no opera el criterio discursivo como indicador de distinción.

Todo parece indicar que son *criterios lógicos*, y no meramente discursivos, los que se requieren para caracterizar adecuadamente la argumentación,

tal como lo ha hecho la tradición retórica recuperada por Perelman, Toulmin y Grize. Por lo demás, resulta muy difícil no hablar de "razonamiento" cuando nos referimos a la argumentación. En todo caso habrá que reconocer con Grize que el razonamiento, definido en sentido lato como actividad de "puesta en relación",³⁰ presenta diferentes niveles y comprende tanto los razonamientos formales como los informales. Si éste es el caso, ya no se puede oponer abruptamente el razonamiento a la argumentación, como lo hace Ducrot. De hecho Grize contrapone fuertemente la argumentación a la demostración, pero no al razonamiento.

Por lo que toca a la concepción extensiva de la argumentación, tanto Grize como Ducrot la caracterizan, con razón, como *una dimensión inherente a todo discurso*, independientemente de que exhiba o no las marcas del razonamiento; y han sabido incorporar dentro de esta concepción globalizante la concepción más restringida que abrevia en la tradición lógico-retórica. Sólo varían las perspectivas adoptadas por estos autores. Ducrot adopta la perspectiva lingüístico-discursiva, mientras que Grize prefiere abordar el problema desde la perspectiva de una *lógica natural del lenguaje*, inspirada en la lógica operatoria de Piaget. De aquí la idea de asimilar el proceso de argumentación a una operación compleja de "esquemización" de la realidad.

La contribución de Ducrot no se contrapone a la de Grize, sino más bien parece complementarla ilustrando desde el ángulo lingüístico-discursivo la "argumentatividad" generalizada del discurso, y elaborando criterios muy precisos *para interpretar el sentido argumentativo* de los enunciados.

Sin embargo, la síntesis teórica de Grize se presenta como la más ambiciosa y la mejor lograda, tanto por su coherencia orgánica como por su capacidad explicativa y analítica. Además, es una síntesis elaborada en función de criterios lógico-discursivos, que a nuestro modo de ver son los únicos pertinentes en esta materia.

Debe advertirse, sin embargo, que la teoría constructivista de la argumentación no ha logrado todavía generar un instrumental analítico adecuado para abordar análisis concretos. Bajo este aspecto puede decirse que se encuentra en situación de inferioridad con respecto a las posibilidades metodológicas ofrecidas por concepciones más restringidas, como la de Toulmin, por ejemplo, que ya ha dado lugar a desarrollos y aplicaciones interesantes.

6. Pragmática de la argumentación: estrategias argumentativas

Al seguir la clásica distinción de la escuela de Viena, muchos autores con-

traponen la lógica a la pragmática de la argumentación.³¹ Según estos autores, la lógica de la argumentación tiene que ver con las relaciones que articulan entre sí los diversos tipos de enunciado, consideradas independientemente de su modo de empleo en una situación comunicativa determinada. El “basic pattern” de Toulmin y el árbol de Klein no hacen más que visualizar gráficamente esta lógica. La pragmática de la argumentación, en cambio, tiene que ver con fenómenos directamente ligados a una situación comunicativa concreta, como serían, por ejemplo, los fines extradiscursivos perseguidos por los interlocutores, los intereses subyacentes, las técnicas retóricas empleadas, las maniobras elusivas, etcétera.

Dentro de este conjunto de fenómenos pragmáticos se destacan las *estrategias argumentativas*.

Pueden proponerse dos concepciones de estrategia: *a*) la estrategia como programación óptima de acciones orientadas, y *b*) la estrategia como intersección de programas, que implica la interdependencia de las acciones programadas entre dos sujetos en el marco de un conflicto de evaluaciones recíprocas.³²

La virtualidad dialógica de toda argumentación — por la que se puede distinguir siempre un *proponente* y un *oponente* por lo menos virtual — nos obliga a asumir la segunda concepción de estrategia. En este sentido, la estrategia remite a la idea de una confrontación interactancial del tipo: sujeto vs. anti-sujeto.³³ Según el modo en que el sujeto estratega visualice o identifique a su oponente actual o virtual, la estrategia pondrá en juego determinado tipo de acciones (o secuencia de ellas) que con la ayuda del cuadrado semiótico de Greimas pueden reducirse a las siguientes formas básicas:

hacer político

“manipular hombres” atribuyéndoles una competencia racional (v.g., argumentar racionalmente para convencer al oponente)

hacer mítico

“manipular cosas” (como si fueran hombres o seres racionales), v.g., la estrategia ritual del brujo.

hacer tecnológico

“maniobrar cosas”, v.g., tomar providencias y emplear los dispositivos adecuados para apagar un incendio.

hacer tecnocrático

“maniobrar hombres” (como si fueran cosas, seres pasionales, instintivos, etcétera), v.g., un anuncio comercial que pretenda persuadir mediante la “amalgama” de un producto con imágenes eróticas...

Por definición las estrategias argumentativas sólo pueden movilizar procedimientos de tipo “político” — en el caso de una argumentación racional orientada a “convencer” al oponente — y, eventualmente, los de tipo “tecnocrático”, como en el caso de argumentaciones que utilizan recursos de seducción retórico-publicitarias destinados a arrancar un “consentimiento reactivo” resultante de la relación estímulo-respuesta, y no un consentimiento crítico y racional (Habermas). De aquí la distinción fuertemente enfatizada por algunos autores entre *convencer* (que implica el logro de un acuerdo racional), y *persuadir* (que implica la seducción y el consentimiento puramente reactivo).

Según Habermas, la *retórica crítica* propia de una situación comunicativa “libre de presiones” sólo puede admitir procesos argumentativos de tipo “político”; el modelo “tecnocrático”, en cambio, responde a una *retórica manipuladora* propia de situaciones comunicativas autoritarias y opresivas.

Si se toman en consideración los designios del sujeto-estratega con respecto a su oponente, cabe distinguir, con Landowski, dos grandes tipos polares de estrategia: *a*) la *polémica*, cuya figura prototípica es la *lucha* y que se caracteriza por la búsqueda de un desenlace disimétrico frente al adversario (victoria Vs. derrota; ganancia Vs. pérdida, etcétera); y *b*) la *contractual* o *conciliatoria*, cuya figura prototípica es la *negociación* para ganar la voluntad del adversario.³⁴

Si aplicamos estos dos tipos de estrategia a la argumentación, reencontramos la antigua distinción platónica entre *erística* y *dialéctica*,³⁵ según que los interlocutores argumenten el uno *contra* el otro con voluntad excluyente, o el uno *con* el otro en actitud cooperativa y abierta. “La erística transforma los diálogos en terrenos de lucha, donde cada quien se esfuerza por hacer morder el polvo a su adversario con el fin de arrancar los aplausos del público. La relación dialéctica, por el contrario, comporta una actitud de apertura positiva y de empatía sin reservas.”³⁶

La confrontación erística es una especie de juego-espectáculo en la que no existe voluntad de concertación alguna. Por eso su estructura privilegiada es el “diálogo de sordos” a que nos tienen acostumbrados los políticos cuando hablan frente a los periodistas o frente a las cámaras de la televisión. En este tipo de confrontación no se trata de acercar puntos de vista ni mucho menos de llegar a algún acuerdo con el adversario. El interés real de los contendientes se sitúa en otra parte, del lado del público espectador que no participa en el debate, pero cuya presencia es aquí determinante. Se trata de ganar puntos ante sus ojos y de atraerlo hacia la propia causa.

Los teóricos de la erística han elaborado una serie de reglas concernien-

tes al arte de la controversia, por analogía a las de la polemología (o arte de la guerra). Por ejemplo: según las circunstancias, atacar primero *ex abrupto* para sorprender al adversario, o reservarse para el final, una vez que el adversario hubiere agotado su arsenal de argumentos; no atacar todas las proposiciones del adversario, sino sólo las que tienen un carácter estratégico o nodal; desplazar la *quaestio* mediante maniobras elusivas, si así conviniere a los propios intereses; tener siempre a la mano “lugares comunes” susceptibles de ser utilizados en la discusión; cargarle al adversario la obligación de la prueba (onus probandi), etcétera, etcétera.³⁷

Por lo que toca a la “dialéctica” o controversia constructiva, ésta presupone esencialmente una voluntad de concertación, es decir, la voluntad de llegar a algún tipo de consenso con el oponente. Se trata de un diálogo racional que sólo es posible si va acompañado por una ética del diálogo, es decir, por un acuerdo sobre las prescripciones que los interlocutores se comprometen a respetar.

Para Habermas, éste es el único tipo de argumentación aceptable al menos si se toman en cuenta los prerequisites pragmáticos de toda comunicación racional en una situación ideal libre de presiones.³⁸ “Los protagonistas de una argumentación deben presuponer, de modo general, que la estructura de su comunicación excluye toda presión (exterior o interior al proceso de interlocución), fuera del que derive de la fuerza del mejor argumento. Por lo tanto debe excluir también toda motivación que no sea la de la búsqueda de la verdad en actitud cooperativa.”³⁹ Desde este punto de vista Habermas define la argumentación como *el desarrollo reflexivo de una práctica orientada al consenso por otros medios*.⁴⁰

Adviértase que, pese a su orientación conciliadora, la “dialéctica” no excluye la posibilidad del desacuerdo, esto es, de una negatividad interna que permita la evolución de las actitudes. “Por más que nos guste escuchar lo que nosotros mismos hubiéramos querido decir, o no nos cansen nunca los mensajes que repiten nuestras propias opiniones, o leamos preferentemente periódicos y escuchemos a políticos que son de nuestra misma opinión, no podemos menos que reconocer que alguien que lo admite y concede todo no constituye un interlocutor interesante en una óptica dialógica.”⁴¹

Anexo número 1 – discurso “logicoide”

Pablo González Casanova

(*La Jornada*, 18 de mayo de 1989)

Una declaración lamentable y peligrosa

La declaración de la cancillería mexicana en supuesta defensa de la no-intervención en la política interna de otros países y que critica, con máxima dureza, al jefe de las Fuerzas de Defensa de Panamá, rompe las tradiciones de la política exterior mexicana y vulnera seriamente la seguridad nacional, restando a México autoridad para pedir en el futuro que el gobierno de Estados Unidos no intervenga en nuestros asuntos de política interna.

El gobierno de México califica al jefe de las Fuerzas de Defensa de inmoral (falta de “moral” y también (sic) de “ética”), afirma que ha hecho prevalecer sus intereses particulares sobre los del pueblo panameño, declara a Panamá “alejada de la comunidad democrática latinoamericana”, considera que Panamá vive en “una situación de enfrentamiento y violencia”, y afirma que todo lo anterior ha derivado en “la pública violación de los derechos humanos”. Es decir, declara exactamente lo que sirve al gobierno de Estados Unidos para justificar una intervención militar en Panamá si las circunstancias se lo permiten.

El hecho constituye un acto insólito en la historia de la nación. La declaración no sólo parece suponer que va a engañar a quienes hacen de la no-intervención y la libre autodeterminación de los pueblos una bandera de la sobrevivencia nacional e internacional, sino que imita la práctica tradicional del gobierno de Estados Unidos de declarar qué gobiernos son morales y cuáles no, qué gobiernos son democráticos y cuáles no, *de acuerdo con sus intereses*, que en este momento para el gobierno de Estados Unidos, objetivamente, son evitar el cumplimiento de los tratados Torrijos-Carter, conservar indefinidamente el control del Canal de Panamá y aumentar la presión contra Nicaragua, Centroamérica toda, y México. A ese objetivo se han sumado la cancillería y el gobierno de México. Han roto así una tradición que nunca antes fue rota, pues siempre que el gobierno mexicano se refirió a asuntos internos de otros países lo hizo *en apoyo de sus gobiernos y de sus pueblos* — desde España hasta Nicaragua, pasando por Chile o Cuba. México siempre enarbó el principio de no-intervención contra el Imperio, no con el Imperio. Ahora, la Secretaría de Relaciones Exteriores ha hecho una aportación original y lamentable al maquiavelismo expansionista de Esta-

dos Unidos, de serias repercusiones para la soberanía y la sobrevivencia nacional e internacional. Esa declaración no sólo tiende a romper la unidad de los latinoamericanos, sino la de los mexicanos. El gobierno de México debería corregirla de inmediato para su propia estabilidad, y la de México.

Anexo número 2 — discurso “retórico”

Juan José Hinojosa
(Proceso número 640, 6 de febrero de 1989)

Glorias marchitas

Juan José Hinojosa
(Proceso número 640, 6 de febrero de 1989)

Transcurre sobre el calendario otro 5 de febrero. En la liturgia laica del sistema político mexicano es fiesta de guardar. Se reúne el Imperio para recordar a los Constituyentes, para repasar, en su propia versión, las lecturas constitucionales. Cada Presidente imprime a su sexenio su propio estilo. Queda hoy la impresión de que con el festejo se pretende recoger y resucitar las glorias marchitas por el tiempo y el olvido de las Reuniones de la República en los años de advenimiento de la abundancia.

En el recuerdo se carga el énfasis sobre la Constitución de 1917. La última en el inventario de las cuatro. El jilguerismo oficial cargará el discurso con los temas de moda: la reforma política, la renegociación de la deuda, el Pacto para la Estabilidad y el Crecimiento Económico. Los Constituyentes, protagonistas de los sueños, serán figuras desdibujadas que transitarán sobre la palabra. El personaje central de la fiesta y del aniversario será el Presidente. Los de entonces, personajes que hoy reencarnan en el hombre del presente que edifica los edenes del futuro.

Más allá de la liturgia, del protocolo, de la ceremonia, el repaso de los tiempos y de los hombres. La Revolución Mexicana, los apóstoles, Madero y Pino Suárez, los caudillos, Zapata, Obregón. Carranza, Calles, Villa, los demás, figuras de esfumino para la cita erudita o para la investigación profesional. Siete años convulsos que desenlazan en Querétaro para realizar el terco sueño de Carranza: una nueva Constitución.(...)

Anexo número 3 — dos “esquematisaciones” argumentativas contrapuestas:

(*La Jornada*, 7 de junio de 1989)

Panamá frustró maniobras de sabotaje de Estados Unidos

Carmen Lira, corresponsal/II y última, *Washington*, 6 de junio. El otorgamiento de 10 millones de dólares a la oposición panameña, a escasos días de la celebración de elecciones, fijadas para el 7 de mayo, en concepto del gobierno panameño “demuestra la intención inmoral y dolosa del gobierno de Estados Unidos de recurrir a la práctica bochornosa, ilegal y antidemocrática, de comprar conciencias para lograr la elección de candidatos afectos a los intereses de aquella potencia, los cuales son contrarios a la lucha de liberación nacional en la cual estamos empeñados los panameños que representamos la dignidad y el más puro sentimiento nacionalista en el país”.(...)

(*La Jornada*, 7 de julio de 1989)

Informan a Carlos Salinas de la política exterior de EE.UU.

Blanche Petrich. El asesor especial del Presidente de Estados Unidos para cuestiones de control de armamentos, Edward Rowny, se reunió ayer con el presidente Carlos Salinas para informarle personalmente sobre las líneas que orientarán la política exterior y la política de armamentos de la nueva administración en Washington.

En una conferencia de prensa ofrecida posteriormente, informó que “percibió alguna preocupación” por la actitud de Estados Unidos ante Panamá y Nicaragua por parte de las autoridades mexicanas con las que dialogó.(...)

Interrogado sobre el financiamiento proporcionado por su gobierno a la oposición de Panamá en las pasadas elecciones del 7 de mayo, Rowny dijo que “a veces es difícil que Estados Unidos ayude a los pueblos a encontrar a sus verdaderos representantes sin que esto provoque reacciones negativas”.

NOTAS

1 Según algunos politicólogos ingleses, la integración y la estabilidad social en las sociedades industriales avanzadas no son el resultado de un consenso ideológico, sino, por el contrario, de la extrema fragmentación ideológica que caracteriza a estas sociedades. Cf. John B. Thompson, *Studies in the Theory of Ideology*, Polity Press, Cambridge, 1984, p. 5.

2 Pese a las divergencias entre la pragmática y la lingüística de la enunciación, ambas coinciden "en el rechazo de cierta concepción que convierte al lenguaje en simple soporte para la transmisión de informaciones, en lugar de encararlo como aquello que permite construir y modificar las relaciones entre los interlocutores, sus enunciados y sus referentes. De este modo, es la noción misma de 'comunicación lingüística' la que se ve desplazada..." D. Maingueneau, *Nouvelles tendances en analyse du discours*, Hachette, París, 1987, p.14.

3 Incluso la tesis (aparentemente sociologista) de Bourdieu, según la cual la eficacia del discurso radica esencialmente en la autoridad socialmente reconocida al sujeto enunciativo, en cuanto "portavoz" autorizado y legítimo de la colectividad, se reduce en última instancia al conocido mecanismo del argumento (en este caso virtual e implícito) de autoridad. Cf. P. Bourdieu, *Ce que parler veut dire*, Fayard, París, 1982, pp. 111-113.

4 Entrevista con Didier Eribon en el periódico *Libération*, del 19 de octubre de 1982.

5 Citado por Josef Kopperschmidt, *Problemskizze zu den Gesprächschancen zwischen Rhetorik und Argumentationstheorie*, in: Michael Schenker (ed.), *Theorie der Argumentation*, TBL Verlag Gunter Narr, Tübingen, 1977, p. 214. Nótese, sin embargo, que para Lübe existen dos vías para la "realización de intereses" en política: la *directa*, basada en procedimientos no discursivos (como es el recurso a la fuerza o a la coacción física) o en actos de lenguaje tales como la orden y el mandato; y la *indirecta*, que descansa exclusivamente en la influencia retórica o argumentativa del discurso (beeinflussen), que a su vez puede orientarse a la *convicción* (überzeugen) o a la *persuasión* (überreden) de los destinatarios.

6 En los Estados Unidos la enseñanza de la lógica informal es impartida bajo una considerable variedad de nombres: Reasoning and Critical Thinking, Applied Logic, Practical Reasoning, Theorie of Argumentation, etcétera.

7 La mayor parte de los cultores de la lógica informal están agrupados en dos grandes asociaciones: una nacida en Norteamérica, la Association for Informal Logic and Critical Thinking (AILACI); y otra en Europa, la International Society for the Study of Argumentation (ISSA). Entre las principales revistas especializadas en el tema de la argumentación cabe citar las siguientes: *Informal Logic Newsletter*, que en 1984 tomó el nombre de *Informal Logic*, y se publica en la Universidad de Windsor, Ontario (Canadá); y *Argumentation*, editada por J.B. Grize en Neuchâtel, Suiza.

8 Véase P. Lorenzen, *Regel vernünftigen Argumentierens*, in: P. Lorenzen, *Konstruktive Wissenschaftstheorie*, Frankfurt, 1974, pp. 47-97.

9 Véase Gilbert Dispaux, *La logique et le quotidien, Une analyse dialogique des mécanismes d'argumentation*, Les Editions de Minuit, París, 1984.

10 Véase sobre todo su *opus magnum*, elaborado en colaboración con L. O.rechts-Tyteca: *Traité de l'argumentation. La nouvelle rethorique*. Editions Université de Bruxelles, Bruselas, 1970.

11 Ch. Perelman, *L'empire rhétorique*, J. Vrin, París, 1977, p. 23.

12 *Ibid.*, p. 35.

13 "Lugares comunes" disponibles en una cultura o en una disciplina particular, de donde se pueden extraer "argumentos" convincentes para apoyar una tesis.

14 Perelman, *op. cit.*, p. 64.

15 Véanse las siguientes obras de este autor:

— *The Uses of Argument*, Cambridge University Press, Cambridge, 1958.

— *Knowing and acting*, Macmillan, New York, 1976.

— En colaboración con Richard Rieke y Allan Janik: *An introduction to reasoning*, Macmillan Publishing Co., New York, 1979.

16 Véase Karl-Heinz Götttert, *Argumentation*, Max Niemeyer Verlag, Tübingen, 1978, p. 20 y ss.

17 Josef Kopperschmidt, *An Analysis of Argumentation*, in:

Teun A. Van Dijk (ed.), *Dimensions of Discourse*, Vol. 2, Academic Press, Londres-New York, 1985, pp. 159-167.

18 Cf. W. Klein, *Logik der Argumentation*, in: P. Schöder & H. Steger (ed.), *Dialogforschung*, Schwann, Düsseldorf, 1981, pp. 226 y ss.

19 A. Naess, *Communication and Argument*, Universitets-Forlaget, Oslo, 1975.

20 W. Klein, *op. cit.*

21 Oswald Ducrot, *Les échelles argumentatives*, Les Editions de Minuit, París, 1980, pp. 11-12.

22 Cf. Jean-Blaise Grize, *De la logique a l'argumentation*, Librairie Droz

-Ginebra-París, 1976. Deben incluirse dentro de esta misma escuela otros autores importantes como Georges Vignaux, *L'argumentation*, Librairie Droz-Ginebra - París, 1976; y Henry Portine, *L'argumentation écrite*, Hachette/Larousse, París, 1983.

23 Grize, op. cit., p. 188 y ss.

24 El "esquema" argumentativo se contrapone a "modelo formal". Este último supone la separación entre forma y contenido, así como la abstracción de todas las contingencias de la situación. El "esquema", en cambio, no permite la separación entre forma y contenido (el lenguaje natural utilizado es inmediatamente significativo) y no puede prescindir de la situación. Además, el "esquema" constituye un "conjunto mereológico" y, por ende, carece del carácter cerrado de los modelos. Los conjuntos mereológicos pueden modificarse, completarse o alargarse a voluntad, admitiendo nuevos "elementos" o ingredientes. Cf. Grize, op. cit., p. 221 y ss.

25 Por eso la aceptación de un discurso argumentado no depende de la "calidad lógica" de las pruebas, sino de la representación que el locutor tiene de su auditorio, lo que le permite modular adecuadamente las "pruebas" en función de sus marcos culturales.

26 Jean-Claude Anscombe y Oswald Ducrot, *L'argumentation dans la langue*, Pierre Mardaga, Editor, Bruxeilles, 1983, p. 169.

27 Op. cit., p. 8.

28 Op. cit., p. 10

29 Habermas, por su parte, critica los criterios puramente empíricos o, en el mejor de los casos, institucionales, que parecen haber guiado la delimitación de los "campos" en Toulmin. En un precioso "excurso a propósito de la teoría de la argumentación", Habermas sustituye los "campos" por una tipología de las "formas de argumentación" que tiene por base teórica el sistema de "pretensiones de validez" reclamadas por los diferentes tipos de tesis. De este modo el autor distingue las siguientes "formas de argumentación": discursos teóricos, discursos prácticos, crítica estética, crítica terapéutica y discursos explicativos. Cf. Jürgen Habermas, *Theorie des kommunikativen Handelns*, tomo 1 Suhrkamp Verlag, Frankfurt am Main, 1981, pp. 44-71 (hay traducción española).

30 Jean-Blaise Grize, *Du raisonnement en logique naturelle* (mimeo).

31 Véase, entre otros, Wolfgang Klein, op.cit.

32 Paolo Fabri, en *Actes Semiotiques*, VI, 25 de marzo de 1983, p. 47.

33 Véase a este respecto Eric Landowski, *La société réfléchie, Essais de Socio-sémiotique*, Editions du Seuil, París, 1989, p. 234 y ss.

34 Landowski, op. cit., p. 241-242.

35 Véase a este respecto P. Lorenzen y K. Lorenz, *Dialogische Logik, Wissenschaftliche Buchgesellschaft*, Darmstadt, 1978, p. 8.

36 Gilbert Dispaux, *La logique et le quotidien*, op.cit., p. 51. También Toulmin se refiere a estos dos tipos fundamentales de estrategia cuando distingue entre "adversary" y "consensus procédures". Véase *Introduction to reasoning*, op.cit., p. 119.

37 Cf. Thadée Kotarbinski, *L'eristique, cas particulier de la théorie de la lutte*, in: *La Théorie de l'Argumentation*, Recueil publié par le Centre National Belge de Recherches de Logique, Editions Nauwelaerts, Lovaina, 1965, pp. 19-29.

38 Cf. Jürgen Habermas, *Wahrheitstheorien*, in: Fahrenbach, H. (edit.), *Wirklichkeit und Reflexion*, Pfullingen, 1973.

39 Jürgen Habermas, *Theorie des kommunikativen Handelns*, op.cit., tomo I, pp. 47-48.

40 Op.cit., p. 48.

41 Gilbert Dispaux, op.cit., p. 56.