

María Cristina Martínez Solís

2^a
Edición

LA ARGUMENTACIÓN EN LA ENUNCIACIÓN

**La construcción del proceso
argumentativo en el discurso**



Universidad
del Valle

Programa ditorial

Combatimos las opiniones filosóficas tajantes e irreductibles que nos presentan los absolutismos de cualquier índole: el dualismo de la razón y la imaginación, de la ciencia y la opinión, de la evidencia irresistible y la voluntad engañosa, de la objetividad universalmente admitida y la subjetividad incommunicable, de la realidad que se impone a todos y de los valores puramente individuales... Nuestra postura será diferente. (Perelman)¹

LA ARGUMENTACIÓN RETÓRICA: LAS SECUENCIAS ARGUMENTATIVAS EN EL DISCURSO

Perelman (1958) renueva la retórica y la argumentación en Europa, después de que estas disciplinas, durante varios siglos, habían sido confinadas al tratamiento estilístico o género epidíctico literario y a un estudio puramente racional, basado en las pruebas lógicas de verdad.

Se opone al positivismo lógico y critica el hecho de que los filósofos hayan descuidado el estudio de los *medios discursivos utilizados* por un orador para obtener la adhesión del auditorio, la técnica que emplea el lenguaje para persuadir y para convencer.

Para Perelman, el campo de la argumentación no es el de la certeza y el cálculo, sino el de lo *verosímil*, lo *plausible* o lo *probable*, escenario en el que un orador pretende conseguir la adhesión, de intensidad variable, del auditorio. Existen, dice Perelman, otros tipos de razonamiento diferentes de los propuestos por la lógica clásica y que, sin embargo, no son ilógicos. Cuando se genera controversia y los métodos «lógico-experimentales» de reglas de verdad no pueden restablecer el acuerdo

entre los espíritus, se actúa en un campo menos racional, el campo de la deliberación, de la discusión; es decir, en el campo de la argumentación.

Los criterios de adhesión a una tesis que se somete a la consideración de un auditorio son múltiples y son los que motivan la construcción de las razones en el discurso y los modos de manifestación lingüística del lenguaje. En este punto es posible establecer una relación estrecha de la perspectiva perelmaniana con la noción de «respuesta activa del otro» en la perspectiva bajtiniana. Para Bajtín, el discurso es el resultado de la toma en cuenta de la respuesta activa del interlocutor y, para el caso de Perelman, diríamos que la adhesión es la respuesta activa esperada.

Así, entonces, el objetivo principal de la teoría de la argumentación de Perelman es el estudio de las técnicas discursivas —en la perspectiva discursiva, diríamos de los tipos de secuencias discursivas argumentativas— que permiten provocar o aumentar la adhesión del auditorio a las tesis propuestas por un orador, para lograr su asentimiento.

La escogencia de ciertos elementos en la construcción del discurso, convoca una presencia que no se puede dejar de percibir, pues genera efectos de lenguaje que van a provocar ciertas evocaciones en el auditorio. Una buena argumentación sería, entonces, desde esta perspectiva, aquella que logra persuadir a su auditorio. La eficacia de la argumentación estaría relacionada con el grado de intensidad de la adhesión lograda en el auditorio.

El interés en esta teoría de la argumentación es el estudio de los esquemas argumentativos puestos en escena en un discurso y la influencia que se logra en el auditorio a través de los usos de dichos esquemas.

Los mismos esquemas argumentativos se utilizan en discursos de diversos ámbitos: familia, escuela, trabajo, discursos especializados. La calidad del tipo de auditorio es lo que definirá lo que es razonable y lo que no lo es, y determinará la estructura misma de los argumentos.

EL TIPO DE AUDITORIO

Si un orador desea ser eficaz, tendrá que adaptarse al auditorio. Podemos abordar una misma temática en diferentes momentos, y, al cambiar de auditorio, el modo de organización, la técnica argumentativa del discurso, variará de aspecto.

El locutor de un texto se enfrenta a una variación en la intensidad de la adhesión, por parte del auditorio, a la tesis presentada; por ello, las condiciones psico-sociales del auditorio no le pueden ser indiferentes, de lo contrario correría el riesgo de que la argumentación no tuviese ni razón de ser, ni efecto alguno (Perelman 1989: 20).

En muchas ocasiones el orador se enfrenta a un auditorio heterogéneo, lo cual exige una organización y uso de argumentos diversos, adaptados a cada grupo (o miembro) del auditorio. El orador que tiene en cuenta esta heterogeneidad es considerado un buen orador, pues ha escogido los argumentos que considera más convincentes para cada grupo de su auditorio.

El autor de un texto descompone así su texto en tipos de argumentación diversos, en relación con su intención y con la heterogeneidad del auditorio, y crea, de esta manera, una dinámica enunciativa, ya no desde el punto de vista del enunciador, sino desde el de los diversos enunciatarios, una especie de politropía discursiva relacionada con los diversos auditorios convocados en el texto.

a. El auditorio universal

La validez de la argumentación estaría en función del auditorio y los principios de organización del género discursivo particular y de su auditorio.

Sin embargo, Perelman se centra en el papel del auditorio universal en el proceso argumentativo, y destaca la búsqueda de una técnica argumentativa que sea válida para todos los públicos o, por lo menos, para aquel compuesto por *personas competentes y razonables*, que es lo que definiría un *auditorio universal*, es decir, lectores en los que hacen poca mella la sugestión, la presión o el interés. Se manifiesta aquí un deseo de trascendencia de las particularidades para ir en busca de una mayor objetividad en relación con los hechos, las verdades y las presunciones que se aceptan como punto de partida de los razonamientos, con un carácter más universal. Con el auditorio universal, desde la óptica de Perelman, se realiza un proceso de convencimiento, una búsqueda de influencia sobre el entendimiento.

b. El auditorio particular

El auditorio particular estaría conformado por un público concreto, en un momento determinado de una argumentación, en cuya construcción se busca la adhesión, de acuerdo a la toma en cuenta de *los valores* que este auditorio privilegia, de la *jerarquía de dichos valores* y de *los tópicos* que le interesan o conoce. Con el auditorio particular, se realiza un proceso de persuasión, una búsqueda de influencia sobre la voluntad.

c. La auto deliberación

La deliberación interna o discurso interior es considerada como la posibilidad de construir un tercer tipo de auditorio. En la auto deliberación, el orador realiza un desdoblamiento en dos interlocutores; se trata de la deliberación de alguien consigo mismo, según Perelman; según la perspectiva de Bajtín, es una polifonía, en tanto se ponen en escena, mínimo, dos enunciadores que debaten en torno de un asunto que merece que un sujeto adelante ese debate íntimo.

LOS ACUERDOS

El contacto intelectual se logra a través de la formación de una comunidad que comparte los mismos valores, que habla el mismo lenguaje y acepta y respeta ciertas reglas de interacción social.

Lograr un acuerdo en torno de un asunto del dominio de lo que es preferible, aceptable y razonable, implica lograr la aprobación del auditorio; es decir, la aceptación tanto del punto de partida en los razonamientos evocados como de la manera como se presenta el desarrollo argumentativo en el discurso.

La aprobación está relacionada, en consecuencia, (i) o con la aceptación de premisas explícitas; (ii) o con los tipos de enlaces utilizados; (iii) o con la forma de utilizarlos. (Perelman 120).

Los acuerdos se organizan en relación con *lo real* y en relación con *lo preferible*.

d. Acuerdos en relación con lo real

En cuanto a *lo real*, el punto de partida de los razonamientos es el acuerdo previo de un auditorio universal en torno de ciertos *hechos, verdades y presunciones*. Puesto que se trata de algo dado, no se requiere mucho esfuerzo para aumentar la adhesión: Todos estaríamos de acuerdo en que estudiar inglés es importante en el marco del modelo económico en que nos encontramos.

Ejemplo 1

Premisa mayor: La carrera armamentista y la producción de armas sofisticadas lleva a grandes inversiones en desarrollos tecnológicos con la excusa de preservar la paz.

Premisa Menor: El terrorismo sigue cobrando víctimas tanto en los países más desarrollados donde la tecnología armamentista impera como en aquellos que compran más armamento.

Conclusión: El desarrollo tecnológico de armamento y su adquisición, no solucionan el problema del terrorismo, ni permiten la búsqueda de la paz. Se debe buscar otra solución.

Ejemplo 2

Premisa Mayor: El logro del saber hacer y del saber fundamental son los ejes para el mejoramiento de la calidad de la Educación en América latina

Premisa Menor: Las Universidades latinoamericanas deben plantearse como meta que los estudiantes logren aproximarse a estos dos tipos de saber

Conclusión: Sólo así, las Universidades Latinoamericanas podrán mejorar la calidad de la educación.

Ejemplo 3

Conclusión: Se debe promover en la escuela un mejor dominio de la Lengua materna.

Premisa Mayor: Los jóvenes que lo logran desarrollan estrategias de aprendizaje fundamentales y, por tanto, pueden acceder más

rápido a procesos, no sólo de apropiación de conocimiento, sino, además, de generación de conocimiento.

Premisa Menor: Estos jóvenes pueden, así, participar más rápido en el campo de la investigación innovadora en el país.

Ejemplo 4

Los países vendedores de armas son los primeros terroristas del mundo

XX y YY, como muchos países desarrollados, venden armas a los países del tercer mundo

XX y YY son los más grandes terroristas del mundo

e. Acuerdos en relación con lo preferible

En este caso, la adhesión del auditorio a las tesis que se someten a su consideración no sólo está relacionada con hechos, verdades y presunciones sino con *valores, jerarquías y lugares*. Estos últimos factores son el punto de partida para la construcción de los razonamientos evocados en el discurso y están basados en lo que se considera preferible para un auditorio particular.

LOS VALORES

Los valores universales, o valores de persuasión (según E. Dupréel citado por Perelman 134), están insertados en un universo de creencias que tienen la pretensión de ser tratadas como verdades, ya que buscan la adhesión de un auditorio universal. En los valores universales o absolutos encontramos la mención de *lo bello, lo bueno, lo absoluto, lo verdadero*. Algunos géneros discursivos bastante utilizados en nuestra cotidianidad tienen esta pretensión; es el caso del discurso publicitario, por ejemplo, que nos habla de «*la verdad de los precios*», «*la buena escogencia*», «*el ser auténtico*», «*es una buena medida*»...

Los valores abstractos son valores que incitan al compromiso: *Justicia, verdad, libertad, soberanía, derecho, independencia, democracia*; En el discurso político y administrativo se recurre fácilmente a estos valores: «*es una medida justa*».

Los valores concretos se atribuyen a personas, entidades o grupos determinados, a seres vivientes u objetos particulares, en el marco de una unicidad: *la Iglesia, el Estado, el Ejército, Colombia, América latina, Unión Europea, Estados Unidos, Irak, la ONU*. Los valores concretos y únicos se refieren, además, a comportamientos o actitudes: *solidaridad, compromiso, disciplina, fidelidad, lealtad, responsabilidad*.

a. La jerarquía de los valores

Los valores se ordenan de acuerdo con intereses específicos y, según las circunstancias históricas o las necesidades específicas, se privilegian unos valores sobre otros. Así, por ejemplo, se emprenden guerras aludiendo a los valores religiosos, cuando en realidad son los valores económicos los que mueven los intereses en circunstancias como, por ejemplo, la invasión de Irak y la búsqueda del territorio amazónico por parte de E.U. La jerarquización, entonces, conduce a que se enaltezcan o se prefieran unos valores más que otros en los discursos: *la seguridad sobre la igualdad, el orgullo y la soberbia frente a la legalidad y la disculpa*.

En la argumentación se acude, también a jerarquías, como *la superioridad de los dioses sobre los hombres, de los hombres sobre los animales, de las personas sobre las cosas*. Estas son jerarquías concretas que, generalmente, están implícitas; son garantías basadas en lo comúnmente aceptado. Encontramos, además, jerarquías abstractas, en virtud de las cuales se percibirá *lo verdadero como superior al bien, o la superioridad de lo justo sobre lo útil*.

La intensidad de la adhesión a un valor determina una jerarquía entre los distintos valores, la cual debe ser tomada en cuenta cuando se evoca el auditorio particular: una jerarquía relacionada con principios que subyacen en una comunidad, los cuales conllevan, no necesariamente de manera consciente, una ordenación de los valores, como por ejemplo, en la relación *entre la certeza de un conocimiento y la importancia o el interés que puede presentar* (Perelman 142); unos le concederán primacía a la importancia antes que a la certeza (Isócrates y Santo Tomás), otros a la relación inversa.

Ejemplo 5

Los siguientes son algunos ejemplos que postulan un dilema de jerarquía de valores:

- ¿Se debe seguir produciendo basuras industriales cuando el planeta está saturado?
- ¿Se debe insistir en el comercio de armas cuando la violencia crece cada vez más?
- ¿Se debe poner en peligro la vida de un secuestrado en nombre del ejercicio de la autoridad del Estado?

La puesta en ejecución en el discurso, de un movimiento de pensamiento dialéctico, ayuda a permeabilizar los sistemas de valores; sin embargo, las querellas permanecen en cuanto a saber lo que prima: *el interés general sobre el interés privado, el social sobre el económico, el automóvil sobre el transporte masivo, la habitación individual sobre la colectiva...* No se ha avanzado mucho después de Sócrates, quien daba una primacía a la utilidad sobre la certeza: *«Es mejor aportar una opinión razonable sobre temas útiles, que conocimientos exactos sobre cosas inútiles».*

En la discusión, los valores sirven aún para proponer discursos deliberativos que se hacen evidentes en el terreno moral, en el del conocimiento o en el de la lógica: *«seamos francos, seamos realistas, seamos claros, elevemos el debate, vayamos a cosas más serias»...* Los discursos basados en valores, al comienzo de una toma de palabra, sancionan y censuran toda objeción del interlocutor.

Una variedad del discurso de valores consiste en practicar el argumento del mérito, argumento censor y fatalista de lo posible:

«Se tiene la suerte que se merece; se tiene el gobierno que se merece. En resumen, se recoge lo que se siembra!»

LOS LUGARES

En el proceso argumentativo se acude a premisas o principios generales admitidos, los cuales se conocen con el nombre de Tópicos, uno

de los aspectos tratados por Aristóteles en el *Organon*, corpus de textos dedicados al razonamiento dialéctico. En efecto, en *Topica* o *Libri Topico-rum*, Aristóteles se ocupa de «descubrir un método para hacer silogismos entre todas las proposiciones conformes a la opinión común» (Ferrater Mora. 1999. T. I. 228. y T. IV. 3543).

Se agrupa el material en contenidos generales, dando preferencia a ciertos tópicos, o lugares comunes, en el discurso como: *lugares de cantidad*, que sirven para todas las ciencias (mucho/poco, mejor/peor, grande/pequeño); *lugares específicos*, relativos a una ciencia específica o a un género discursivo; *lugares de calidad*, que califican el asunto o las alternativas (lo único, lo irremediable, lo oportuno, lo raro); este tipo de lugar común está presente, por ejemplo, en el valor que se otorga a la superioridad de lo duradero en oposición a la superioridad del cambio en el avance de las sociedades. Otros lugares comunes o tópicos preferidos en el proceso argumentativo hacen referencia al orden, a lo existente, a la esencia, a la persona, a la causa, al origen.

LOS TIPOS DE ESQUEMAS ARGUMENTATIVOS EN EL DISCURSO

La diferenciación entre las nociones de auditorio particular y auditorio universal da cuenta de la dimensión argumentativa de la nueva retórica: (i) una dimensión relativa al discurso que busca la adhesión a través de la persuasión, y (ii) una dimensión relativa al discurso que busca la convicción a través de mecanismos de razonamiento. Así, entonces, se destacan en el discurso aspectos del razonamiento relativos a la verdad (RdV) y aspectos de razonamiento relativos a la adhesión (RdA) (Perelman, 1989: 34).

Son muchas y muy variadas las estrategias utilizadas para influenciar y conseguir la adhesión de un auditorio; ellas incluyen, desde un gesto, e incluso un arma, hasta un discurso. Perelman insiste en que él tratará solamente las estrategias relacionadas con el condicionamiento del auditorio por el discurso, por el lenguaje. Por ello, el orden, «la compositio», tiene un valor muy importante en la identificación de los argumentos que buscan causar mayor efecto en el auditorio. Se trata del estudio del discurso y los diversos esquemas argumentativos, construidos para influenciar a las personas y para construir consensos.

La nueva retórica pretende mostrar que en todos los contextos aparecen las mismas técnicas argumentativas: tanto en la discusión que se verifica en una reunión familiar, como en el debate que tiene lugar en un contexto muy especializado.

El trabajo de Perelman se basa en el análisis de los esquemas argumentativos relacionados con la construcción del razonamiento mismo en el discurso, con los efectos que se busca crear en el auditorio y con la intención del autor del discurso.

Para lograr la adhesión o el acuerdo de un auditorio, el locutor puede acudir a diversos esquemas argumentativos y destacar hechos, verdades y presunciones o, por el contrario, enfatizar valores, jerarquías o tópicos.

Así, la nueva retórica considera (i) los argumentos casi-lógicos, relativos a los razonamientos construidos en el mismo discurso, ligados a las reglas de la lógica; (ii) los argumentos basados en la estructura de lo real, relacionados con los enlaces que se formulan en el discurso (sucesión o coexistencia); (iii) los enlaces que fundamentan la estructura de lo real y posibilitan argumentos que conducen a la creación de una regla general a partir de casos particulares; y (iv) los argumentos relacionados con una disociación de las nociones que buscan romper enlaces incompatibles.

El siguiente cuadro sintetiza algunos de los esquemas argumentativos

Esquemas de enlace

ESQUEMAS DE ENLACE			
CASI-LÓGICOS	BASADOS EN LA ESTRUCTURA DE LO REAL	ESTABLECEN LA ESTRUCTURA DE LO REAL	LAS DISOCIACIONES
1. Incompatibilidad-contradicción.	A. Enlaces de sucesión	1. Ejemplo.	Disociaciones
2. Identidad, definición, silogismo y tautología.	1. Causa-efecto	2. Ilustración.	
3. Regla de justicia y reciprocidad.	2. Pragmático	3. Modelo y antimodelo.	
4. Transitividad, inclusión y división.	3. Medio-fin	4. Analogía y metáfora.	
5. Comparación.	B. Enlaces de coexistencia		
	1. Autoridad		
	C. Doble jerarquía		

a. La argumentación casi-lógica

Los argumentos casi-lógicos son argumentos cercanos a la demostración y a los modelos de razonamiento matemático, pero sin las limitaciones de la lógica. En los argumentos casi-lógicos se busca adaptar el razonamiento a un contexto determinado, a una práctica real. Cercanos a la vía explicativa, estos argumentos se encuentran generalmente en secuencias con propósitos persuasivos, que buscan dar una apariencia demostrativa, de verdad, a través de esa búsqueda de cercanía con la lógica formal, con el fin de parecer lógico y lograr el convencimiento de un auditorio particular.

i. La argumentación por incompatibilidad o contradicción

La argumentación por incompatibilidad se basa en la regla de «no contradicción» de la antigua lógica, cuyo postulado es que dos cosas contradictorias no pueden darse al mismo tiempo: no se puede afirmar y al mismo tiempo negar el mismo contenido. A partir de esta relación lógica, se va a poner en evidencia la incoherencia entre afirmaciones, hechos o acciones relativas a un mismo aspecto.

Ejemplo 6



El dibujo humorístico anterior, muy oportuno para América Latina, relativo a los tratados de comercio entre los Estados Unidos y la Unión Europea, tiene un valor argumentativo de incompatibilidad y contradicción, al evocar el argumento de los E.U. «no me gustan sus métodos» para criticar a la U.E. por subvencionar los agricultores, mientras que (ya todos lo sabemos) el gobierno de E.U. también lo hacía. (Tomado de Oléron 2001 Que sais-je? Le Monde 1992)

Los siguientes enunciados denuncian la incompatibilidad entre los argumentos y los hechos:

- a. Es incompatible argumentar a favor de los derechos humanos y, al mismo tiempo, aceptar su violación en territorios ocupados como lo hicieron los soldados de Inglaterra y Estados Unidos en Irak.
- b. En momentos de crisis, las instituciones oficiales tienden a buscar solución a sus problemas dejándose guiar por la urgencia en vez de identificar la importancia.

ii. La identidad y la definición

Cuando se está argumentando, un recurso muy importante es acudir a la identificación y definición para buscar la adhesión del auditorio. Los procedimientos de identificación implican el establecimiento de relaciones de identidad completa o parcial.

La definición es uno de los recursos utilizados para establecer una identificación completa y es uno de los recursos más elaborados en la argumentación, pues significa identificar conceptos y clarificar los criterios a partir de los cuales se realiza la clasificación.

Sin embargo, hay grados de elaboración en la definición. Una de las más simples es la identidad aparente o tautología, donde la relación está basada en la fuerza de la expresión y no en la identidad referencial:

Ejemplo 7

¡Lo siento mucho, pero los negocios son los negocios!

¡Cuando es a bailar es a bailar!

Tipos de definición:

La definición debe ser más clara que el término que se define, debe ir hacia lo esencial, debe ser positiva y, además, breve.

Definiciones normativas. Dan indicaciones de la manera como el orador quiere que se entienda o se utilice una palabra. Es una definición directiva, basada en una regla que el orador considera debe ser aceptada por todos: *El código rojo es una medida disciplinaria prohibida en el ejército. «Ataque preventivo es...».*

Ejemplo 8

...Hace ya algunos años surgió una nueva concepción jurídica que no sólo integra la tradicional clasificación de los derechos que los divide en: derechos civiles, políticos y sociales, sino que también amplía el campo de los derechos y crea una nueva denominación para designarlos: «Derechos Humanos». *Los Derechos Humanos son todos los derechos que un ser humano tiene por ser tal. Abarcan, entre otros, los derechos a ser informado, expresarse y manifestarse políticamente, recibir una remuneración adecuada por el trabajo, gozar de protección en la niñez y en la edad avanzada, tener acceso a la educación y a la salud, no ser discriminado por razones raciales o religiosas.*

Definiciones descriptivas. El procedimiento para construirlas consiste en sustituir un término por otro puramente descriptivo, y que contiene las propiedades esenciales del objeto o noción. Son las definiciones que generalmente encontramos en el diccionario: *La palabra japonesa tsunami se refiere a las gigantescas y destructivas olas producidas por un maremoto.*

Definiciones de condensación o eslogan. Muestran los elementos esenciales de la definición descriptiva: Es la definición más utilizada por la publicidad y por los políticos. Son pequeñas frases o fórmulas que buscan manipular y orientar la evocación del lector o auditorio: *¡Paz, justicia y reparación!*

Definiciones complejas. Son las que combinan elementos de las tres anteriores.

Veamos un ejemplo

Ejemplo 9

Independencia política

Independencia significa autonomía. Una sociedad tiene autonomía cuando tiene libertad para gobernarse por sus propias leyes. La independencia política es la autonomía que tienen las sociedades que, por medio de *un gobierno propio*, pueden *dictar leyes para regular sus intereses particulares*.

Desde este punto de vista, las colonias españolas de América se acercaron a su independencia política cuando, a partir de 1810, en varias de ellas se organizaron gobiernos elegidos por miembros de cada sociedad colonial. Aunque se declararon leales al rey de España, *los gobiernos criollos tomaron decisiones para proteger sus intereses particulares*, opuestos a los de la metrópoli. Después de varios años de guerras, sí se declararon independientes de los reyes de España y su metrópoli y *se proclamaron naciones libres y soberanas, con autonomía para darse una organización política y económica propia y ser reconocidas como países independientes por los otros países del mundo*.

Desde el siglo XVI, América española se había integrado a la economía-mundo europea como *periferia, como productora de las materias primas requeridas por España y por otras potencias europeas*. En las sociedades periféricas, la independencia política no significó una completa libertad para tomar decisiones. Para obtener recursos propios debían vender sus producciones. Y como periferias se veían obligadas a producir aquellos productos que demandaban los centros industriales.

Por esto, en el siglo XIX, los nuevos países americanos que se independizaron políticamente de España comenzaron a depender económicamente de Inglaterra, el nuevo centro industrial capitalista. *Esta dependencia económica debilitó su independencia política*.

Veamos otros tipos de definiciones

La definición polémica. En la vida cotidiana nos enfrentamos constantemente a definiciones de tipo argumentativo que buscan polemizar o proponer una visión de los acontecimientos. Veámoslo con algunos casos: en cuanto a la eutanasia ¿se trata de cometer *un asesinato* o de ofrecer *una muerte digna* (?); en cuanto a las informaciones de orden público, se define *asesinato* cuando los muertos son del ejército, pero se consideran *dados de baja* cuando son de la guerrilla. En el escenario geopolítico, se consideran *terroristas* los que defienden un país, pero se llama *ayuda humanitaria* la que ofrece el invasor; es *defensa propia* o *ataque preventivo* el que realiza el invasor, pero es *terrorismo* desde el punto de vista del país invadido. ¿Qué es Eutanasia? ¿Qué es asesinato? ¿Qué es ser héroe? ¿Qué es extradición? ¿Qué es terrorismo? ¿Qué es un mercader de armas? Sin duda se trata de definiciones polémicas.

La definición polémica conlleva una polifonía, dado que en la nueva definición se ponen en escena tanto la definición aceptada por el consenso general, que estaría representada por el punto de vista del Enunciador 1 (definición presupuesta), y la definición propuesta en el enunciado, donde se presenta el punto de vista polémico del Enunciador 2, quien cuestiona la noción general del E1 aplicada a acontecimientos o hechos cuestionables o reconocidos.

Veamos los siguientes fragmentos de un texto que cuestiona el concepto de «democracia», dadas las actuaciones de Estados Unidos:

Ejemplo 10

«La democracia es la peor forma de gobierno, excepto todas las demás» Winston Churchill (1947).

Esta columna se escribe sin conocer los resultados de las elecciones en los Estados Unidos. Es más: esta columna se escribe sin necesidad de conocerlos...

Bueno, si es que podemos llamar democracia a lo que hemos visto en los últimos años en Estados Unidos, país admirable, envidiable y ejemplar por muchas otras cosas. Desde una elección fraudulenta hasta la quiebra de la separación de los poderes estatales. Desde la proclamación de una guerra preventiva a base de mentiras hasta la ejecución de torturas. Desde la utilización electoral de Dios y

la religión hasta un movimiento imperial neoconservador agazapado tras la sonrisa tontarrona del primer mandatario. Desde suculentos contratos oficiales a los amigos del gobierno hasta la manipulación de ciudadanos a través de los medios de comunicación. Desde el dispendio de enormes sumas en publicidad mendaz (George W. Bush, que se escondió de la guerra en Vietnam, gastó más de 100 millones de dólares en pintar como un cobarde a John Kerry, que sí combatió) hasta una campaña sistemática de amedrentamiento general de la ciudadanía por cuenta del gobierno. *¿Cómo llamar a un sistema político que acusa tan graves vicios? ¿Miedocracia? ¿Plutocracia? ¿Mentirocracia? ¿Oligocracia?*

Una cosa no es: democracia. No puede haber democracia cuando es preciso reclutar miles de abogados para que un candidato no vuelva a hurtarle las elecciones al otro pellizcando urnas aquí y allá... Por algo dice el filósofo brasileño Millôr Fernandes: La democracia comienza a la hora de votar. Y termina a la hora de contar... El mismo Millôr Fernandes ironiza sobre el principio filosófico del sistema: La democracia es la creencia de que una multitud de idiotas juntos puede resolver problemas mejor que un cretino solo.

... Ha quedado demostrado que el país que dicta cátedra de democracia a los demás no pudo pasar el examen. Necesitamos inventar un modelo de democracia para el tercer milenio. El que existe hoy es un vergonzoso remedo suyo. (DSP - Si esto es la democracia... 03.11.04 ET.

En las discusiones se presenta, a menudo, la necesidad de identificar claramente los términos entre dos cuestiones y se busca discernir entre ellos, diferenciándolos para comprobar si es aplicable a los hechos o acontecimientos: *no se puede hablar de violación si no existe violencia.*

En algunos momentos hay una controversia implícita:

Ejemplos 11

El TLC no es economía sino codicia, pues la economía consiste en conservar con cuidado los bienes y la codicia en desear injustamente los ajenos.

El impuesto del 4 X 1000 de los bancos, es el robo más grande que se hace a los colombianos. Es meterle la mano al bolsillo para reducir la canasta familiar de las personas.

La base de una definición está en la identificación, de un lado, de las semejanzas, para clasificar el concepto en un grupo o familia; y, de otro, de sus diferencias, para individualizarlo con respecto a los miembros del mismo grupo: *el sol es una estrella del sistema solar*.

iii. La regla de justicia o argumento por reciprocidad

Se basa en el principio de identidad parcial, el principio de simetría, que consiste en aplicar el mismo tratamiento a dos seres o situaciones que dependen el uno del otro y se encuentran en la misma categoría. La validez de este argumento está en relación con la importancia que se concede al principio de inercia, al precedente.

Para que la regla de justicia pueda ser aplicable, los elementos a los cuales se aplica deben ser idénticos, intercambiables; es una estrategia que permite relativizar las opiniones rígidas: *«así como encontramos extrañas las costumbres árabes, los árabes pueden encontrar extrañas las nuestras»*.

En el sentido común, el argumento por reciprocidad se encuentra en la objeción *«póngase en mi lugar»*; entre los cristianos, se expresa en la llamada «regla de oro»: *«no hagas a otro lo que no quieras que te hagan a ti»*.

Ejemplo 12

«El drama de los desplazados continúa mientras se aplaza la aplicación de las leyes que amparan sus derechos. A falta de voluntad política para darle una solución de fondo al problema, se suma la miopía de la sociedad que acentúa el marginamiento del desplazado». UNPeriódico 16.01.05

iv. La argumentación por la regla del precedente

Argumentar utilizando la regla del precedente o regla de justicia establece que si «a» y «b», pertenecen a «X», se les aplicará a ambos la

misma regla. Se fundamenta en la lógica y en el prestigio del concepto de justicia (en el sentido de equidad e igualdad) en nuestro sistema de valores. Se basa en la aplicabilidad de la misma regla que se aplicó antes en otra parte o en otro momento, «el hacer como se hizo antes, con los otros».

Esta estrategia permite traer a colación casos anteriores para cotejarlos con un caso actual, cuando el contexto general es el mismo. Al contrario del argumento por reciprocidad, que ayuda a relativizar, el argumento por la regla del precedente conlleva a una rigidez en los modos de pensar. Veamos un fragmento de la película Filadelfia que trata sobre la discriminación que se hizo a un abogado homosexual (1993):

Ejemplo 13

A: ¿Tienes un precedente importante?

B: La decisión Arline en la Corte Suprema

B: La Ley Federal de rehabilitación de 1973, prohíbe la discriminación contra personas calificadas discapacitadas, que pueden ejecutar las tareas requeridas por su empleador. Aunque la ley no se refería específicamente a la discriminación por SIDA, las resoluciones subsiguientes han determinado que el SIDA también discapacita, debido a las limitaciones físicas y también porque el prejuicio hacia el SIDA impone una muerte social que precede la muerte física propiamente dicha. (Ley)

Esto es discriminación, formar opiniones sobre otros que no están basadas en sus méritos sino porque pertenecen a grupos con características asumidas (definición)

v. El argumento por transitividad

Se basa en la búsqueda de correspondencia entre A y B así como entre B y C: puede expresar relaciones de igualdad, de superioridad, de inclusión, ascendencia o transitividad. Algunas máximas se basan en este principio de transitividad: «*los amigos de tus amigos son mis amigos*»; «*La violencia engendra más violencia*»; «*Si el Once Caldas le gana a Santos del Brasil, seguro que le ganará a Boca Juniors de Argentina*»; «*No creo que ese piloto gane la F1; el Ferrari es más rápido que el McLaren. Ocurrirá lo de siempre*».

Ejemplo 14

«La pobreza acomodada al fin de la naturaleza es gran riqueza. Por el contrario, la riqueza no sujeta a límites es gran pobreza. (Epicuro).

vi. El sorites chino

Es una construcción discursiva que exige un razonamiento secuencial muy estricto en su forma: el último término de la primera proposición, será el primero de la segunda, y así sucesivamente, hasta llegar a la conclusión. La conclusión del sorites está basada en un proceso de transitividad entre las ideas de cada proposición y constituyen una red de condiciones. Veamos un ejemplo, citado en un artículo de opinión en el que el autor argumenta sobre la conveniencia del servicio militar obligatorio, y responde a una opinión contraria, sobre los excesos en el servicio militar:

Ejemplo 15

A. Volviendo a la importancia de la disciplina y el carácter, hay otro proverbio chino que viene como anillo al dedo: «Si hay disciplina y carácter en el alma, habrá belleza en la persona; si hay belleza en la persona, habrá armonía en el hogar; si hay armonía en el hogar, habrá orden en la nación; si hay orden en la nación, habrá paz en el mundo». (Sorites chino - JMSC- ET 01.05)

B. «Donde hay verdad, hay tranquilidad; donde hay tranquilidad, hay paz; donde hay paz, hay amor; donde hay amor está Dios; donde está Dios no falta nada». (Texto común en vehículos de servicio público).

vii. El argumento por partes o división

Cuando la idea o el problema que se va a abordar es complejo, o difícil en cuanto a conveniencia, éste se divide en categorías, en géneros o en partes, y se argumenta sobre cada una de *las partes*, para convencer mejor de algo relativo *al todo*. El topos o garantía que subyace al argumento por división es que *el todo es la suma de sus partes*: Un informe sobre la gestión del servicio de una empresa, será argumentado a partir de los resultados financieros, de la realización de los proyectos, de la

satisfacción de las personas concernidas, etc. El argumento por división puede hacer aparecer mejor la característica favorable o desfavorable del *todo*.

Ejemplo 16

Cuando el grupo se equivoca

No sólo nos equivocamos los individuos. El error también es típico en los grupos sociales. Hay tres manifestaciones típicas de cómo se equivocan las masas.

La primera es el pánico. En una situación de peligro, las lágrimas, los gritos y el miedo son contagiosos y hacen al grupo tomar decisiones equivocadas, como salir en estampida aplastándose unos a otros.

La segunda es la violencia en el deporte. La multitud provoca un sentimiento de anonimato y permite a personas pacíficas creer que pueden actuar como energúmenos sin que nadie los observe. La violencia en el fútbol es un ejemplo de error social provocado por la falsa sensación de anonimato.

La tercera es la pertenencia a sectas, en las que la fuerza del grupo infiere a ciertas creencias la categoría de dogma. El sectario opina erróneamente: «si hay tanta gente que cree en ello es porque debe ser cierto».

viii. El argumento por inclusión

Este procedimiento es contrario al anterior. Se trata de tomar el todo para argumentar que lo que vale para el todo vale para la parte. Este modo de argumentar conlleva a una generalización, al establecimiento de reglamentos y de usos: «*!El equipo está bien; todos juegan como un engranaje, tu debes estar a la altura de tus otros compañeros!*»

Ejemplo 17

«*!Todos los empleados han aceptado utilizar su carro personal para los desplazamientos profesionales de la empresa, usted deberá igualmente utilizar el suyo!*»

En este caso se considera admitido el todo, la superioridad del conjunto sobre una parte o el individuo. Este tipo de argumento puede llevar hacia generalizaciones no pertinentes e, incluso, abusivas y peligrosas.

ix. El argumento por comparación

Es una de las formas más utilizadas en la argumentación, pues se considera que facilita la comprensión. La comparación implica una evaluación de dos objetos o aspectos relacionados uno con otro. Implica, además, una gradualidad subyacente, que se puede probar, entre las dos realidades relacionadas: «*Cuando ella habla, se pone roja como un tomate*». Se presentan a menudo como constataciones.

Al comparar dos realidades se establece una relación pertinente que permite la transferencia de cualidades de una a otra o el contraste entre ellas. El procedimiento comparativo es fácil de comprender y moviliza a la acción.

Veamos el siguiente ejemplo, en el que se establece una comparación por contraste:

Ejemplo 18

Alimentarse no es comer. La buena preparación de los alimentos y una selección balanceada garantizan una nutrición adecuada, aumentan la energía y previenen enfermedades.

Comer con inteligencia. Esa es la clave para una buena nutrición. Pero desafortunadamente, casi nadie sabe hacerlo. «Son pocos los que dominan esta habilidad. Muchas personas simplemente comen lo que les ponen por delante sin pensar en seleccionar alimentos específicos o distinguir estilos de preparación», escribe el médico estadounidense Kenneth Cooper, en su libro *La revolución de la nutrimericina*.

El ser humano debe ingerir tres grupos de alimentos básicos (proteínas, lípidos y carbohidratos). Comer bien requiere de conocimientos y preparación. «Los alimentos deben utilizarse como una suerte de elixir capaz de aumentar la energía, prevenir las enfermedades y sanar el cuerpo y la mente», anota Cooper.

Veamos cómo se argumenta en el siguiente caso:

Ejemplo 19

Señales de la diáspora. Gran potencial económico, baja participación política y elevados niveles de impunidad caracterizan a los municipios colombianos con altos índices de desplazamiento forzado. Así lo señala un estudio del economista LEP, ganador del Primer Concurso Universitario de Trabajos de Grado sobre desplazamiento forzado en Colombia. En 1995, los municipios expulsores eran cerca de 76; en 1999 aumentaron a 250, y actualmente las cifras oficiales dan cuenta de alrededor 700 municipios en esa condición, entre los cuales 302 han sido identificados como los más críticos. Para el economista de la Universidad Nacional de Colombia, LEP «el fenómeno del desplazamiento ha presentado una tendencia creciente que lo ubica entre las más crueles estrategias de guerra de los actores armados, la más flagrante violación de los Derechos Humanos y del Derecho Internacional Humanitario (DIH)». (UNPeriódico 19.05.02).

Este texto inicia con una argumentación basada en la enumeración de características específicas y después generaliza (...*caracterizan a los municipios colombianos con altos índices de desplazamiento forzado*) que estarían ligadas a una Conclusión. Esta primera idea presenta un aspecto positivo (*gran potencial económico*) en contraste con dos aspectos negativos (*baja participación política y elevados niveles de impunidad*). Esta idea se apoya en un argumento con desarrollo comparativo en el que se establece una relación cronológica y unos datos que evidencian el crecimiento del desplazamiento forzado en Colombia (*en 1995, los municipios expulsores eran cerca de 76; en 1999 aumentaron a 250, y actualmente las cifras oficiales dan cuenta de alrededor 700 municipios en esa condición, entre los cuales 302 han sido identificados como los más críticos*). El fragmento termina con una generalización (*el fenómeno del desplazamiento ha presentado una tendencia creciente que lo ubica entre las más crueles estrategias de guerra de los actores armados*) que es la Tesis del argumento.

x. *El argumento por lo probable*

Se construye con base en las posibilidades de realización u ocurrencia de un evento o de un comportamiento, y en él se acude a las proporciones y a los porcentajes para lograr credibilidad a través de constataciones empíricas. Es el argumento de las mayorías, del voto. Actualmente, este tipo de argumento es un elemento movilizador en las campañas electorales, donde se busca una toma de decisión por parte de los electores en favor de un líder político. Es, igualmente, la argumentación utilizada por los vendedores de seguros y por los expertos en marketing. Recordemos que no siempre el consenso de la mayoría se basa en aspectos éticos: «*El accidente es improbable pero usted debe protegerse comprando una póliza de seguros*».

Veamos otro Fragmento de la película Filadelfia.

Ejemplo 20

Abogado y Beck conversan:

A: ¿Cómo se enteraron de que tenías SIDA?

B: Uno de los socios notó una lesión en mi frente

A: ¿Cómo llegaste (inferiste), de un abogado que notó una lesión... que podría haber sido cualquier cosa, que los socios dedujeron que tienes SIDA y te despidieron basados en esa conclusión?

B: Es una buena observación... El socio que la notó, WK, trabajaba para la firma en Washington; una asistente legal, Melissa, tuvo lesiones durante tres años. Todos sabían que sus lesiones eran causadas por el SIDA.

A: Pero no la despidieron.

B: No, a ELLA no la despidieron.

A: Ya veo.

Dos reflexiones permiten detectar que se trata de un caso de Argumentación por lo probable: (i) Una primera probabilidad resulta del socio que estuvo expuesto a un caso anterior de SIDA y conocía los síntomas, las lesiones; por tanto, es muy probable que él haya inferido que tenía SIDA. (ii) A la asistente no la despidieron a pesar de que tenía SIDA;

es probable, entonces, que exista un problema de discriminación con un homosexual (está implícito).

b. La argumentación basada en la estructura de lo real

i. Enlaces de sucesión

La relación causal

La argumentación por la causa supone que los actos son razonables, cuando se trata de actos humanos (Perelman 406). Un abogado buscará hacer admitir una actuación sólo a través de la explicación de las razones que explicarían dicho comportamiento. En ese sentido, trataría de responder a los interrogantes por el *Cómo* y el *por qué*.

La relación causal juega un papel muy importante en la argumentación. Dos tipos de transferencias predominan: (i) una en la que, a partir de un acontecimiento determinado, se busca descubrir la existencia de la causa que lo haya podido ocasionar; (ii) otra en la que, ocurrido el acontecimiento, se busca elucidar el efecto o los efectos que pueden resultar de su ocurrencia. Se basa en acuerdos previos en relación con los nexos que se establecen (lo probable).

Cuando un grupo de estudiantes de un mismo colegio (con escasos recursos) logra los mejores puntajes en las pruebas de Estado (que ya no son de memorización sino de comprensión), se querrá descubrir cuáles son las causas, cuáles los aspectos académicos que ofrece el colegio y permitieron el desempeño eficiente en las pruebas: ¿Quizás cuente con profesores responsables y actualizados? ¿Tal vez se viva un buen ambiente académico, en el que es perceptible una actitud de mejoramiento en estudiantes y familia? O, ¿son los resultados fruto de una buena gestión del colegio y del conocimiento?. A partir de este acontecimiento se hará la previsión de que la formación recibida les permitirá más tarde ser buenos estudiantes universitarios y tener éxito profesional. Al mismo tiempo que se busca descubrir las causas, se incita, además, a anticiparse o prever consecuencias.

La argumentación causal permitirá la realización de diversos énfasis en el discurso. En un momento se enfatizará en la causa; en otro, en las consecuencias. En el caso de los desplazados de sus tierras en diferentes regiones del país, por ejemplo, generalmente se evidencian las consecuen-

cias que los desplazamientos traen para las cabeceras urbanas vecinas o para las ciudades más urbanizadas que hacen las veces de receptoras; es posible que se examinen, incluso, las consecuencias para el desplazado mismo; pero pocas veces se alude a las causas de los desplazamientos y, sobre todo, a develar las causas profundas que han convertido los territorios desocupados en latifundios utilizados, principalmente, para la ganadería.

Veamos un ejemplo en el que se insta a actuar, a ir más allá de la relación causa-consecuencia para enfatizar en las soluciones posibles:

Ejemplo 21

...Nos parece que se han formulado suficientes y muy atinados diagnósticos sobre la enfermedad colombiana. Están reconocidos los síntomas, e insistir en describirlos sería llover sobre mojado.

Ahora cumple prescribir y *aplicar los remedios adecuados*. Ahí es donde no acertamos con la fórmula. ¿Cómo convertir a Colombia en un país donde todos los ciudadanos tengan oportunidades, no para sobrevivir simplemente, sino para desarrollarse a plenitud como seres humanos? ¿Tenemos las metas, las políticas de Estado trazadas para revertir el subdesarrollo? ¿Tenemos un plan de empleo sabiamente concebido para que, por ejemplo, en el curso de la próxima década no exista ningún colombiano sin trabajo, digno y bien remunerado, además? ¿Tenemos alguna estrategia para cambiar la mentalidad de miserabilismo, que se nos ha agudizado con la crisis, por otra de positiva fe en nuestras capacidades para superar la adversidad y demostrarle al mundo que no somos un país al borde de la disolución, ni una comunidad de gentes díscolas, incapaces de solucionar sus conflictos internos o de trabajar unidas por el bien común?

Las respuestas a estos y otros interrogantes, las soluciones efectivas a nuestros problemas deben ocupar desde ya el lugar de los diagnósticos, pues, de lo contrario, para la próxima década, en vez de diez, habremos retrocedido veinte años. (Diez años de reversa, Editorial de ET 4.09.00).

Ejemplo 22

...Otros factores que ponen en peligro la biodiversidad son el adelgazamiento de la capa de ozono y la lluvia ácida. Los gases clorofluorocarbonados (CFCS), utilizados —ahora en menor medida— en ciertos aerosoles y equipos de refrigeración, destruyen progresivamente la capa de ozono que protege a la Tierra de la radiación ultravioleta. Por otro lado, los óxidos de nitrógeno y azufre de la combustión, al ser «barridos» de la atmósfera por el agua de las lluvias, provocan una mayor acidez del suelo y la destrucción de los árboles (lluvia ácida).

Todos los factores mencionados pueden provocar cambios en la biodiversidad y una gran extinción de las especies que viven actualmente en el planeta.

La disminución de la biodiversidad planetaria es, actualmente, un tema de gran preocupación. En la Cumbre de la Tierra, Conferencia Mundial de la ONU (Organización de las Naciones Unidas) sobre el Medio Ambiente, celebrada en Brasil en 1992, se logró un acuerdo mundial: los estados tienen el derecho soberano sobre los recursos de flora y fauna, son responsables de su conservación y deben promover la investigación científica que les permita utilizarlos racionalmente.

Se estima que la tasa de extinción actual es de, por lo menos, veinte especies diarias. Por lo tanto, muchas de las especies todavía desconocidas para la ciencia nunca se descubrirán.

Analizar problemas implica, generalmente, pensar en las causas, en ir a los orígenes del problema para hacer un diagnóstico adecuado de éste.

Ejemplo 23

La urgencia de lograr un equilibrio económico en el país no escapa a nadie, el éxodo de los jóvenes profesionales no ha hecho sino nutrir los países desarrollados que se benefician de jóvenes en quienes no han tenido que invertir para su educación. Los países en desarrollo, los que si han invertido en su educación, tienen que observar con tristeza la fuga de sus jóvenes más valiosos.

Ejemplo 24

El menú de Hamburguesa y Coca Cola es el más apropiado para promover la obesidad y la mala alimentación en los niños y adolescentes.

La relación causal puede ser objeto de diversas manipulaciones en las discusiones corrientes y, a veces, la relación *causa-efecto* se traduce en *causa-pretecto* para disimular la causa verdadera, la inversión de las causas y de las consecuencias, la especulación sobre la jerarquía y el número de causas y, en fin, el juego sobre medios y fines. El siguiente ejemplo manifiesta cómo a través de un pretexto se justifica una acción o una no-acción:

Ejemplo 25

Se justifica la venta de armas porque es una manera de preservar la paz, porque...; Se justifica el desplazamiento de los campesinos para la expropiación y explotación de las tierras...; Se justifica la irrigación de todos los cultivos de los campesinos y de los bosques naturales para combatir el narcotráfico... (nunca se menciona la importancia de la venta del glifosato para la industria química norteamericana)

Ocurre, además, *la inversión de las causas y las consecuencias* como en los casos siguientes:

Ejemplo 26

La cantidad de alimentos por individuo es menor actualmente (consecuencia) debido al crecimiento de la población (causa); Hay actualmente más pobreza y miseria porque los recursos naturales están escaseando y no hay un plan de desarrollo sostenible adecuado; los países pobres están siendo perseguidos por la riqueza de sus recursos naturales.

El argumento pragmático (método de ventajas-inconvenientes)

El argumento pragmático es el que permite apreciar un acto o un evento en función de sus consecuencias favorables o desfavorables. Generalmente, cuando las consecuencias de un acontecimiento o un acto se han identificado y se evalúan como favorables o desfavorables, esta evaluación se transfiere a la causa.

La argumentación pragmática es considerada como uno de los esquemas clásicos de la lógica de los juicios de valor. Tiene, además, una importancia directa en relación con la acción o las conductas cotidianas, por ello se le encuentra fácilmente en la argumentación más espontánea.

Veamos el siguiente texto organizado en forma de comparación y contraste, el cual desarrolla, a la vez, una argumentación pragmática:

Ejemplo 28

Un puzzle... o un todo

La medicina convencional ha tratado tradicionalmente al paciente como un rompecabezas. Cada una de sus piezas es tratada de manera independiente; así se analizan síntomas, funciones, humores y se aplica de manera impersonal la terapia adecuada.

Las medicinas alternativas realizan una aproximación más holística a la enfermedad. Analizan al paciente como un todo y tienen muy en cuenta su aspecto emocional y espiritual. Pero eso les resta capacidad de eficiencia sobre los problemas concretos. (Muy interesante 198).

La argumentación pragmática, fuera del marco jurídico, se expresa en términos de enunciados de ventajas e inconvenientes:

Ejemplos 29

Se está en contra de la pena de muerte porque su aplicación no hace disminuir la criminalidad, su utilización es bárbara, su práctica supone la negación de la eventualidad de un error judicial.

Estamos en pro de los supermercados porque permiten hacer compras agrupadas, ofrecen comodidades de parqueo, se revelan como competitivos a nivel de precios y de competencias, proponen una gama muy variada de marcas comerciales.

La argumentación pragmática está poco protegida. En efecto, el interlocutor puede refutarla de diversas maneras:

1. Aceptar las ventajas pero enunciar un abanico de inconvenientes;
2. Refutar uno a uno los inconvenientes o las ventajas;

3. Hacer el recuento de ventajas e inconvenientes y llegar a una conclusión justificando una opinión favorable o desfavorable.

Esta argumentación tiene el inconveniente de que se llega a juzgar la verdad de una opinión o de un hecho por el carácter ventajoso de sus consecuencias, lo cual equivale a imponer el éxito como criterio de verdad. Habituarse al razonamiento pragmático conlleva el peligro de justificar una conducta o un comportamiento en función de la utilidad de sus consecuencias, como se evidencia en los siguientes ejemplos:

Ejemplo 30

Se invade un país en razón de la conveniencia del control de los recursos naturales que deben estar en posesión de un organismo internacional o un «país supremo» y no de gobiernos «irresponsables y poco democráticos» con la supuesta finalidad de beneficiar a todos.

ii. Enlaces de coexistencia (la persona y sus actos)

Los enlaces de coexistencia se basan en un vínculo entre realidades de distinto nivel, de nivel desigual. No es una relación de sucesión sino una relación conceptual, como la que existiría entre la persona y sus actos, entre una época y las características de la época, entre un período artístico y sus manifestaciones. Es por el vínculo de coexistencia que se puede realizar el *argumento de autoridad*; a través de la presentación de un cierto *ethos* del orador en la argumentación.

Ejemplo 31

La educación superior en Colombia sobrevive pese a la incompreensión estatal y privada, como lo demuestran cifras elocuentes. Según estadísticas oficiales emanadas del Icfes a diciembre de 1997, cursan educación superior en el país 768.321 estudiantes, que cubren el 15 por ciento del potencial. Hay en el mercado 625 programas técnicos, 974 tecnológicos, 2.837 universitarios y 2.991 de especialización; 262 programas de maestrías y 46 de doctorados. Funcionan 52 instituciones técnicas, 54 tecnológicas, 67 universitarias y 94 universidades. El desordenado crecimiento de programas e instituciones, muchas de ellas de cuestionable

calidad, encuentra una demanda deprimida debido a que la recesión ha generado desde 1998 un preocupante y creciente índice de deserción estudiantil.

Es una estruendosa voz de alarma para que el Estado y los empresarios entiendan que el deterioro de un bien público, como la educación superior, representa uno igual o peor en los intereses públicos y privados, *como bien lo señalan en sus conclusiones los expertos del Banco Mundial y de la UNESCO.*

c. La argumentación que fundamenta la estructura de lo real

Se basa en una relación que se establece a partir de casos particulares con los que se busca establecer una regla o provocar una generalización.

¿Cuándo se introduce en el discurso un fenómeno para hacerlo funcionar como ejemplo? ¿A qué tipo de regla está sirviendo el ejemplo? Son preguntas que propone Perelman: «La argumentación por el ejemplo, implica cierto desacuerdo respecto a la regla particular que se trata de fundamentar, mediante el ejemplo» (Perelman 536).

Tal parece que este tipo de relación es la más usual pero también la menos rigurosa, según los filósofos, puesto que no se puede dar cuenta de su funcionamiento. Generalizar rápidamente, es simplificar, es caricaturizar.

La utilización de un caso particular, en el discurso cotidiano, es un recurso argumentativo «velado», en el sentido en que se postula como fuerza de una justificación. Ocurre entonces que es «el caso particular el que va a fundamentar las conductas y los valores».

La práctica de la argumentación por el ejemplo está muy presente en nuestra cultura, pero es, a la vez, muy frágil, pues es a partir de casos particulares que se da existencia a las reglas.

La calidad del ejemplo escogido en el discurso es fundamental para lograr en el auditorio la inferencia buscada. Éste debe ser concreto, incontestable, de fácil comprensión, aceptable y adecuado al interlocutor para que mantenga su poder de generalización.

Para generalizar a partir del ejemplo es necesario que éste sugiera otros ejemplos idénticos, o invoque su propia extensión.

i. La ilustración

La ilustración permite reforzar la aceptación de una regla o de una opinión por medio de casos particulares que van a sostener la regla o a aclararla. Sirve para ampliar ideas, opiniones aún inestables, conductas aún no habituales. El poder de inferencia de la ilustración se basa en la calidad y en la credibilidad de lo que se pretende consolidar. El uso de la imagen, el dibujo, la foto que apoya un eslogan publicitario, son mecanismos de la persuasión. Las imágenes son una especie de incitación (de compra o de adhesión) en las mentes de las personas, y funcionan como un comentario de lo que se pretende probar.

En resumen, la persuasión por el ejemplo o la ilustración es un procedimiento muy utilizado, basado en la movilización de casos particulares al servicio de una opinión, una conducta o una decisión. Con la ilustración, lo concreto se pone al servicio de lo abstracto. Cuando un orador enumera cierto número de hechos, los primeros constituyen los ejemplos que le van a permitir inferir una opinión, los últimos se convierten en ilustración que va a reforzar la idea. El poder persuasivo del ejemplo se evidencia cuando se percibe en el auditorio fuerte sensibilidad hacia cosas concretas que lo emocionan o conoce bien.

Ciertos acontecimientos impactantes refuerzan la sensibilidad. Por ejemplo, un crimen particularmente atroz sirve para argumentar en favor de medidas muy severas y hacerlas aceptar por parte de los auditores o lectores. La publicidad, la televisión y las revistas hacen uso de este recurso: el discurso acerca de la potencia de un carro se verá reforzado por la imagen de éste.

ii. La inducción por el modelo

Se utiliza cuando se quiere indicar una conducta a seguir, justificar una decisión, cuestionar una acción. El modelo, realizado a partir de un valor que se le ha asignado al que lo representa (éxito, prestigio, experiencia, competencia, notoriedad...) provoca la inferencia por medio de una incitación a la imitación del modelo, al mimetismo, a la transferencia o a la sustitución, a «hacer como el otro».

Ejemplo 32

...Así como lo demostraron los humildes labradores de los Estados Unidos y Europa que atizaron la prosperidad de Occidente hace más de un siglo, los diligentes pobres del Tercer Mundo no son el problema de un desarrollo sustentable. Ellos son la solución. Pero un desarrollo real y sustentable comienza con el imperio de la ley. El principal desafío de los países en vías de desarrollo es reformar las agotadas o irrelevantes instituciones legales que impiden a los pobres acceder al mundo de las finanzas...

Ejemplo 33

«Amparo destapa sus secretos.

La diva no habla de su edad, pero antes de viajar a Los Ángeles para empezar a rodar su primera película, nos contó cuáles son sus secretos para mantenerse siempre vigente y seguir madurando sin que el tiempo se le note».

Todos los días antes de desayunar se toma un vaso de agua con una cápsula de omega 3, aceite de pescado que le sirve de antioxidante, para la elasticidad de la piel y para no acumular grasa; Para mantener la piel saludable a diario se prepara un jugo con cinco zanahorias, tres tallos de apio y de vez en cuando un rábano; Varias veces a la semana abre una sábila y se toma un vaso con los cristales licuados. A diario toma betacaroteno, elastina y colágeno. «Todo eso hace que uno se vea bien y que se aje con mayor lentitud. Pues sí, porque lo bailado no te lo quita nadie»; no toma trago, a no ser que sea una buena copa de vino tinto. Toma muchísima agua durante el día; Prefiere endulzar su café con panela para darle a su cuerpo las calorías que necesita; hace una hora y media de ejercicios; después del ejercicio desayuna con café y una arepa de maíz; Hidrata su cabello con una aplicación de aguacate; desde hace muchos años usa una crema para limpiar y nutrir su rostro. La compra en Colombia. Generalización: se puede seguir siendo bella a los casi 50. (Revista Cromos).

Este tipo de inducción busca movilizar la inferencia basada en una garantía, en una seguridad, «puesto que EL, o ELLA lo hacen». El modelo es un ejemplo fuerte; puesto que se erige como una norma,

un ejemplo que debe ser imitado. La argumentación por el modelo sirve, igualmente, para sancionar (el anti-modelo) a los que, por no seguir el patrón, no lograron tener éxito.

d. La argumentación por disociación

La disociación o disyunción es una estrategia que busca dar un nuevo marco a una noción que inicialmente estaba unida con otra en un sólo marco. Se trata de un re-enmarcamiento conceptual y valorativo que redefine las nociones, separándolas e incluyendo cada una de ellas en mundos diferentes; se crea una nueva dimensión de la problemática en la que se establece una distinción entre nociones que en un principio estaban relacionadas. Es un proceso discursivo muy intencional que busca realizar una especie de «quiebre» o rompimiento de la relación primaria para crear dos marcos conceptuales diferentes desde los que se busca una nueva mirada. La disociación provoca un cambio de valores y establece una relación jerárquica entre los términos, de manera que el segundo término estará revalorizado en relación con el primero y se crean dos universos de referencia.

Breton (2001: 90) trae un ejemplo de disociación, muy pertinente para nuestro contexto, que Tzvetan Todorov (1995: 30) establece sobre «memoria» en relación con el debate acerca de la transmisión del recuerdo del genocidio cometido por los nazis contra los judíos:

Ejemplo 34

Todorov distingue la «memoria literal» de la «memoria ejemplar». La primera implica que el pasado doloroso sea «preservado en su literalidad», lo que tiene como consecuencia extender «las consecuencias del traumatismo inicial a todos los momentos de la existencia presente». La segunda implica «abrir este recuerdo a la analogía y a la generalización» para hacer del pasado «un principio de acción para el presente». Desde este último caso, el de la memoria ejemplar, «yo no busco tanto asegurar mi identidad como sí justificar mis analogías».

Encontramos disociaciones en: invasión/ataque preventivo, drogas duras/drogas blandas, venta legal de armas/venta ilegal de armas.

