

## 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, contruidos 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 contruidos 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. 2. Identidad, definición, silogismo y tautología. 3. Regla de justicia y reciprocidad. 4. Transitividad, inclusión y división. 5. Comparación	A. Enlaces de sucesión 1. Causa-efecto 2. Pragmático 3. Medio-fin  B. Enlaces de coexistencia 1. autoridad  C. Doble jerarquía	1. Ejemplo. 2. Ilustración. 3. Modelo y antimodelo. 4. analogía y metáfora.	Disociaciones