

María Cristina Martínez Solís

2^a
Edición

LA ARGUMENTACIÓN EN LA ENUNCIACIÓN

La construcción del proceso
argumentativo en el discurso



Universidad
del Valle

Programa Editorial

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!»