



ARGUMENTACIÓN: HACIA UN ESQUEMA CONCEPTUAL

ARGUMENTATION: TOWARDS A CONCEPTUAL SCHEME

Jesús Portillo Fernández ¹

¹ Investigador de la Universidad de Sevilla

Doctorando de Lingüística de la Enunciación y su Aplicación al Estudio e Investigación de la Lengua Española.

jeporfer@gmail.com

Artículo recibido: 11-Enero-2012

Aceptado: 18-Marzo-2012

Publicado: 27-Junio-2012

RESUMEN

Estudio de la argumentación desde la conceptualización, las estructuras argumentativas, la tipología argumental, las funciones, la organización secuencial, las condiciones y estilos de la argumentación, el emisor y el receptor en la argumentación. Análisis contrastivo entre argumentación y persuasión, argumentación y argumentación e información y argumentación y analogía.

Palabras clave: *argumentación, persuasión, demostración, información, analogía.*

ABSTRACT

Study of conversational argumentation based on conceptualization, argumentative structures, types of argumentation, functions, sequential organization, conditions and argumentation styles, transmitter and receiver in argumentation. Contrastive analysis of argumentation and persuasion, argumentation and demonstration, argumentation and information and argumentation and analogy.

Keywords: *argumentation, persuasion, demonstration, information, analogy.*

1 Hacia un esquema conceptual de la argumentación.

Genéricamente decimos que la argumentación (del lat. *argumentatio*, *-ōnis*) es la acción mediante la cual aducimos, alegamos, proponemos argumentos, disputamos, discutimos, impugnamos una opinión ajena o justificamos la nuestra¹. La definición general aceptada, “es la estrategia por medio de la cual un hablante, expresándose en una lengua natural, llegar a sacar conclusiones válidas” (Stati, S. 1990:63), responde a una intención y posee una finalidad, presentando por tanto algún aspecto argumentativo. Cuatro años más tarde en la obra de J.C Anscombe y O. Ducrot aparece una nueva definición que añade al concepto la finalidad persuasiva: “argumentar para C por medio de A (emplear A en favor de la conclusión C), presentar A como si tuviera que llevar al destinatario a concluir C, dar A como una razón para creer C” (Anscombe, J.C., Ducrot, O. 1994 : 45-46).

La argumentación no se centra en la demostración de la validez de la conclusión sino en el convencimiento del interlocutor, se trata de convencer a la otra persona que esa idea y no otra cualquier es la válida. C. Plantin (1990) definía la argumentación como el intento de transformación a través de medios lingüísticos el sistema de representaciones y creencias del interlocutor. C. Perelman (1977) en cambio abogaba una definición en torno a un conjunto de técnicas discursivas que permitan provocar la adhesión de los espíritus a la tesis que presenta para su asentimiento. J.C Anscombe y O. Ducrot (1994) recogerían en su propuesta la distinción que J. Caron (1989) proponía años antes, hablaban de una semántica argumentativa, no interpretativa e informativa. J. Carol distinguía la argumentación del razonamiento definiendo la primera como un encadenamiento o proceso interno del discurso basado en la naturaleza misma de los enunciados y la segunda como la expresión mediante enunciados de la relación entre los estados de las cosas. S. Gutiérrez Ordóñez (1996) apoyándose en las tesis de Van Eemeren-R, F. Grootendorst-T Krugrer (1987) y Anscombe, J.C., Ducrot, O. (1994) concretaba el término argumentación del siguiente modo: es una relación entre los argumentos ofrecidos (conductores hacia la conclusión) y la conclusión, un proceso relacional indisociable de la polémica que no tiene obligatoriamente que ser dialogal (por la posibilidad de autorrefutaciones) ni coincidir necesariamente los límites del enunciado y los del argumento. Si el punto de vista en la argumentación es positivo la defensa consistirá en la justificación de la proposición respecto de cual aquél se refiere. Si la argumentación es empleada para defender un punto de vista negativo, entonces se trata de la refutación de la proposición.

1 Real Academia Española. (2012). Diccionario de la lengua española (22.a ed.). Consultado en <http://www.rae.es/rae.html>

En la obra de Patillon, M. (1989) se analiza la argumentación desde el proceso argumentativo y desde el producto resultante. La retórica antigua distingue el discurso de la deliberación política, el discurso del tribunal y el discurso de la alabanza y de la reprobación. La retórica clásica distinguía entre una primera etapa argumentativa en la que se buscan los argumentos pertinentes para el examen de una causa (invención), una segunda etapa textual (de disposición) en la que se ordenan dichos argumentos, una tercera etapa lingüística en la que los pensamientos toman forma mediante las palabras (elocución) y una cuarta y quinta etapa perteneciente a la memorización necesaria y a la ejecución verbal del discurso (acción). Por otra parte al analizar el resultado de la argumentación encontramos cuatro partes:

- Introducción (exordio).
- Narración de los hechos, desarrollo de la argumentación y presentaciones de la refutación de posturas adversas.
- Conclusión (peroración) en la que se recapitulan los puntos esenciales expuestos.

Fuentes, C. - Alcaide, E. (2002) explican que la argumentación pertenece a las lenguas naturales, que no tienen un número determinado de argumentos y que no todos los argumentos aportados tienen la misma fuerza argumentativa. La argumentación está sometida a la refutación, sus argumentos pueden ser ordenados según su grado de fuerza y la relación argumentativa puede ser definida a partir de tres nociones: orientación argumentativa, fuerza argumentativa e intención argumentativa.

La complejidad de la argumentación trasciende la relación lógica entre premisas y conclusión ya que en un enunciado pueden darse a un tiempo la tesis y la antítesis, la justificación y la refutación o estar formado un argumento por varios enunciados. Es un medio, entre otros, para manipular al interlocutor mediante el lenguaje. Podemos diferenciar tres modos de manipulación argumentativa: falsos argumentos, base argumentativa incorrecta o conclusión equivocada. V. Lo Cascio (1998) distinguía dos tipos de argumentación: la argumentación “que sirve como procedimiento heurístico para descubrir y formular, analizando ciertos datos, una opinión personal que de esta manera se hace explícita” y la argumentación “que trata de comunicar a los otros hablantes un juicio propio provisto de argumentos que pueden probar su validez”. La argumentación como proceso de convencimiento del interlocutor para que piense que la conclusión a la que lo conducimos es adecuada no tiene por qué estar relacionada con la manipulación. En palabras de Lo Cascio, “la manipulación es una infracción de la norma y depende de la habilidad del decodificador valorar el grado de

sinceridad examinando la naturaleza de la argumentación o comparando las afirmaciones con el conocimiento que se tiene del mundo”. La argumentación, exenta de manipulación, es el intento de convencer al otro respetando los principios de cooperación discursiva tales como la veracidad, de este modo evitando el engaño intencionado.

La argumentación pertenece al nivel discursivo del enunciado, a la macroestructura cohesiva y textual, no siendo la función argumentativa una propiedad sin la cual no se pueda dar el enunciado.

Los argumentos pueden clasificarse según su orientación (a favor de la misma conclusión o de otra conclusión) y según su fuerza (dependiente del grado de apoyo que contribuya para conducir a la conclusión). Lo Cascio (1998) enumeraba hasta seis componentes de la argumentación: argumentos (pruebas o datos sobre un hecho determinado), opinión (pretensión inferida a partir de los datos), regla general (garantías por las que se tienen como ciertos los datos ofrecidos), fuente (datos ulteriores que sostienen a la tesis y garantizan su veracidad), calificador (elementos modalizadores que relativizan y caracterizan las tesis aducidas) y reserva (dudas o reservas sobre la oportunidad y validez de la tesis). El último de los componentes, la reserva, ha resultado no serlo como demostraba C. Fuentes (1998) sino una estructura compleja de argumentación que consiste en la utilización del contraargumento en beneficio propio como un modo de justificar la postura del hablante.

Tradicionalmente se ha definido la argumentación como el ejercicio del pensamiento justo que proporciona causas cuya conclusión es una innovación, un descubrimiento. El proceso argumentativo de la vida corriente se sitúa en la cotidianidad, en el ámbito jurídico, en el ámbito comercial-publicitario, en el económico, etc. La argumentación puede ser estudiada desde la dialogía (diálogo, interacción entre dos personas) y desde la monología (monólogo, discurso resultante de una sola persona). Lo cierto es que el debate (la situación dialógica) es el requisito indispensable para que se produzca la interacción argumentativa. Su finalidad es la construcción de un consenso, la resolución de las diferencias de opinión mediante la activación y profundización del disenso. De forma simplificada Plantin, C. (2005 : 33) explica que la argumentación está basada en cuatro estadios.

- **Proposición.** Consiste en el ofrecimiento de un punto de vista por parte de un hablante.
- **Oposición.** Una posible contradicción de otro hablante (oponente) en relación a la proposición ofrecida por el primero.
- **Problema.** Es el tema del debate.
- **Argumentos.** Datos que justifican la posición defendida.

Los datos, de los que hablan Plantin, C., deben apoyarse sobre una ley de paso adecuada para adquirir el estatus de argumento, así como la proposición debe llegar a convertirse de este modo en conclusión. “La argumentación es una operación que se apoya sobre un enunciado asegurado (aceptado) – el argumento – para llegar a un enunciado menos asegurado (menos aceptable) – la conclusión. Argumentar es dirigir a un interlocutor un argumento, es decir, una buena razón para hacerle admitir una conclusión e incitarlo a adoptar los comportamientos adecuados” Plantin, C. (2005 : 39).

2. Estructuras argumentativas.

Marco argumentativo.

Es el contexto en el que se inscribe el acto de habla, la situación, la circunstancias. El marco argumentativo puede hacerse explícito o no, dependiendo de si quiere ser usado como aclaración de lo que se va a decir. La explicitación del marco argumentativo suele tener como intención evitar un clima tenso, expresar objeciones de modo cortés, poner de relieve las circunstancias por alguna razón de peso, etc.

Garante argumentativo (topos).

El filósofo Aristóteles hablaba de un garante que permite el encadenamiento de los argumentos a la conclusión, una creencia admitida por la comunidad a la que pertenecen los interlocutores. Este sentido polifónico fue recogido por Ducrot, O. (1983) y por Anscombe, J.C., Ducrot, O. (1994) en el término topos. El topos debe ser válido en situaciones diferentes (naturaleza general) y ser capaz de relacionar dos escalas (naturaleza gradual). Se trata de una conexión socializada entre dos conceptos o hechos que permite la relación argumentativa necesaria para llegar a una conclusión.

Base argumentativa.

Esencialmente se trata de explicitación del topos o garante argumentativo por parte del locutor a su alocutor apoyado en la creencia de que su interlocutor no esté en posesión de esa conexión socializada y pueda frustrar la relación entre los argumentos aducidos y la conclusión a la que le quiere hacer llegar.

Fuente.

Enunciador, responsable del contenido de las palabras dichas. Se hace explícito con el fin de descargar la responsabilidad de las premisas del enunciado sobre otro u otros. La fuente es el objetivo al que se imputa el argumento utilizado, bien mediante argumento de autoridad (religiosa, científica, etc) o bien directamente sobre otros (polifonía enunciativa).

Conclusión.

Es el contenido inferido o deducido de todo mensaje, es la tesis defendida. La conclusión puede estar inferida, sugerida o implícita. La quiebra de la conclusión en el último instante de la locución es uno de los mecanismos del humor.

Argumentos.

Retomando el esquema de la figura 2., los argumentos pueden clasificarse según su orientación (a favor de la misma conclusión o de otra conclusión) y según su fuerza (dependiente del grado de apoyo que contribuya para conducir a la conclusión).

Fuentes, C. - Alcaide, E. (2002) presentan una clasificación de las estructuras argumentativas agrupándolas del siguiente modo:

- Básicas: conclusión-argumento, argumento-conclusión, contraposición y encadenamiento argumentativo.
- Complejas: en el texto oral, en el texto publicitario y en el texto político (intervención parlamentaria).

El primer tipo de argumento, conclusión-argumento, plantea un enunciado como conclusión o hecho y posteriormente se demuestra mediante la argumentación. El hablante parte de un enunciado al que otorga gran fuerza y después la justifica pero no la muestra como una mera aserción. El segundo tipo de argumento básico, conclusión-argumento, suele aparecer en el cierre de la intervención y figura como apoyado por todo el texto precedente. Es el caso contrario al primer tipo, se trata de hacer pasar al oyente por un proceso inductivo que conduce a la conclusión, desde los datos particulares hasta la opinión general. La contraposición se basa en la presentación de la información mediante la negación de lo que no es, rechazando así una posible objeción. Con este tipo de estructura se consigue dar un alto grado de fuerza a lo dicho, anticipándose así a cualquier posible refutación. El cuarto tipo de argumentación básica es el llamado encadenamiento argumentativo con la regla general que sirve de garantía explícita de lo dicho.

Las estructuras argumentativas complejas se caracterizan principalmente por su estructura compleja (sintáctica) subordinante. Van Eemeren, F., Grootendorst, R. (1948) hablaban de estas estructuras distinguiéndolas de las coordinantes, estructuras que presentan más de un argumento relacionado de forma coordinada, en su totalidad necesarios para justificar la conclusión. Las estructuras argumentativas complejas en los textos orales se caracterizan principalmente por el uso de contraposición, reiteración y argumentaciones encabalgadas. El segundo grupo, perteneciente a los

textos publicitarios, está gobernado por la argumentación orientada, es decir, todo el texto funciona como un argumento complejo dirigido a la conclusión. Por esta razón tiene un carácter apelativo que espera la respuesta (comercial) del oyente. El tercer tipo de estructura argumentativa compleja se da en los textos políticos y generalmente responden al esquema clásico argumentativo. Suelen comenzar con la tesis que se va a defender, en la cual va implícita la conclusión a la que se quiere llegar.

Plantin, C. (2005 : 93) habla de esquemas argumentativos preconstruidos como es el caso de la lógica lingüística que se encarga de regular la argumentación mediante encadenamientos. Una especie de aritmética lingüística que permite el cálculo sobre unas escalas que jerarquizan las palabras y someten a la argumentación a ciertos avatares pragmáticos. Por otro lado si vemos la argumentación como un proceso de transformación de enunciados encontramos diversas estructuras:

- Paráfrasis argumentativa: Caso en el que se da como argumento para alcanzar una conclusión una paráfrasis. Este tipo de argumento es fácilmente refutable ya que solo equivale a la repetición de la convicción del proponente como razón argumentativa. En lógica se denomina tautología, una especie de círculo vicioso en el que se es incapaz de progresar en el conocimiento o la guía de la acción.
- Cuasi-paráfrasis. Se trata de conservar el material léxico esencial del enunciado base dejando la posibilidad de transformación a partir de la introducción de variantes de sentido importantes. Una transformación argumentativa que parte de la diferencia semántica, un modo de juego de palabras.

3. Tipología argumental.

Perelman, C y Olbrechts-Tyteca, L. (1958) establecieron una tipología argumentativa basada en tres tipos:

- Argumentaciones cuasi-lógicas. Próximas a los razonamientos formales pero abiertas a la posibilidad de controversia, entre las que destacan la transitividad, la tautología, la contradicción, etc.
- Argumentaciones basadas en la estructura de lo real. Son las que agrupan las argumentaciones sobre la causa y la persona, descansando sobre los lazos simbólicos.
- Argumentaciones que fundamentan las estructuras de lo real, tales como la analogía, basada en consideraciones externas al proceso argumentativo.

Años más tarde, Toulmin, S.E., Rieke, R. y Janik, A (1984) distinguieron entre argumentos por analogía, por generalización, por el signo, por la causa, por la autoridad, por el dilema, por clasificación, por los opuestos y por el grado. Nueve tipos de argumentos sin niveles intermedios que a juicio de Plantin, C. no es más que una tipología de las leyes de paso sobre las que se basa una transición. En 1992 Van Eemeren, F. y Grootendorst, R. presentaban una tipología basada en un sistema de diez reglas para la discusión crítica. Cada una de estas reglas debía ser respetada por los interlocutores para no caer en un paralogismo.

Lo Cascio, V (1998: 291-297) diferenciaba doce tipos de argumentos que exponemos en la siguiente lista:

- *Argumentum ad personam*. Ejercer presión sobre la persona que argumenta discutiendo su credibilidad. Negación de la palabra al argumentador mediante el descrédito en un determinado campo.
- *Argumentum ad hominem*. Utilización de ejemplos biográficos que ofrecen una visión particular que se extiende a la generalidad. Realmente se trata de un tipo de falacia.
- *Argumentum ad verecundiam*. Uso de argumentos basados en la autoridad de una fuente. El verbo principal de la premisa de hecho debe hacer referencia a un acto de habla del individuo revestido de autoridad. Se trata del uso de argumentos de autoridad (expresiones y conclusión técnica) dependientes del prestigio de los nombres citados.
- *Argumentum ad baculum*. El argumentante se ve forzado a admitir la validez de la falacia para evitar las consecuencias negativas de no hacerlo.
- *Argumentum ad misericordiam*. Apelación a la compasión, a la misericordia o a la generosidad comprensiva. Este argumento es una falacia consistente en recurrir a la misericordia con el fin de que se apruebe la conclusión.
- *Argumentum ad populum*. Sofisma popular que consiste en aducir la supuesta opinión que de ello tiene la gente en general, en lugar de al argumento por sí mismo.
- *Argumentum ad consequentiam*. Afirmación de que un argumento de alguien es erróneo sólo porque las consecuencias indirectas reales o inferidas del mismo se consideren negativas o inaceptables. La segunda modalidad de este tipo de argumento consiste en argumentar que algo es cierto por tener consecuencias consideradas positivas.
- *Argumentum ad ignorantiam*. Afirmación de la falsedad de una proposición a partir de no poder demostrar su veracidad. El

falsacionismo de Karl Popper tomó este tipo de argumentos para aceptar la veracidad provisional de las conclusiones obtenidas.

- *Petito principii*. Presentación de los argumentos como ya demostrados, indudables y aceptados antes de su enunciación. Tienen carácter axiomático y sintácticamente aparecen en proposiciones subordinadas para que la atención del interlocutor recaiga sobre la principal.
- *Ignoratio elenchi*. Se habla de otras cosas del oponente para defender la tesis que se ha dicho. Consiste en el aporte de información irrelevante para desviar y cambiar el tema de la conversación o que el tema que le ocupa quede como algo secundario.
- *Post hoc ergo propter hoc*. Consiste en argumentar que un primer acontecimiento por el simple hecho de haberse dado antes es la causa de un segundo hecho.
- *Non sequitur*. Se trata de un pseudosilogismo basado en un razonamiento inconsecuente en el cual la conclusión no se sigue de las premisas.

Al hablar de argumentación es esencial distinguir entre silogismo, paralogismo y sofisma. Un silogismo es discurso compuesto de tres proposiciones (enunciados) simples, entre las cuales una es la conclusión y las otras dos son las premisas. En un silogismo la conclusión debe deducirse obligatoriamente de las premisas. Lo que diferencia al silogismo del paralogismo o falacia es precisamente esa falta de correlación lógica. Un paralogismo es un silogismo en el cual no se respeta una de las reglas que aseguran la validez del silogismo, es una inferencia no válida cuya forma recuerda a una argumentación válida. Un sofisma por el contrario reposa sobre la imputación de un contenido inconfesable (que puede tener éxito o no). Mientras que un paralogismo incurre en el error, un sofisma por su parte sirve a las pasiones de su autor, intentando desacreditar mediante la acusación.

Weston, A. (1999 : 127) presenta una relación de falacias para ser usadas como herramientas discursivas (argumentos) que se coincide parcialmente con la tipología argumental que acabamos de exponer de Lo Cascio, V.

- Ataque a la persona de autoridad alegada (*ad hominem*).
- Argüir que una afirmación es verdadera solamente porque no se ha

demostrado que es falsa (ad ignorantiam).

- Apelación a la piedad para recibir un trato especial en una situación comprometida o de riesgo (ad misericordiam).
- Apelación a las emociones del mutulto mediante verbigracia como si se tratara de una fuente imparcial (ad populum).
- Uso de una palabra simple con varios sentidos (ambigüedad).
- Utilización de un término genérico para una conclusión cuestionable sobre causa y efecto (causa falsa).
- Asunción de que un todo debe tener las propiedades de sus partes (falacia de la composición).
- Definición de un término de manera que parezca neutral cuando realmente es emotivo y tiene una gran carga connotativa (definición persuasiva).
- Menosprecio de un argumento incluso antes de ser mencionado mediante el uso de un lenguaje emotivo (descalificación de la fuente).
- Reducción de las opciones que se analizan solo a dos, con frecuencia drásticamente opuestas e injustas para la persona contra la que se expone el dilema (falso dilema).
- Caricaturización de la opinión del oponente para facilitar su refutación (hombre de paja).
- Negación del antecedente ($p \rightarrow q, \neg p \vdash \neg q$).
- Extracción de una conclusión que no se sigue de las premisas presentadas (non sequitur). Caso ejemplar de paralogismo.
- Cambio del significado de un término en medio de la argumentación para conseguir que la conclusión pueda ser mantenida aunque su significado se haya modificado diametralmente (palabras equívocas).
- Uso de la conclusión como una premisa de modo implícito (petitio principii).
- Introducción de una cuestión secundaria o relevante para desviar la atención de la cuestión principal (pista falsa).
- Asunción de la causalidad demasiado pronto, “después de esto, por lo tanto, debido a esto”. (Post hoc ergo propter hoc).
- Proposición de una pregunta para que la otra persona no pueda acordar o discrepar sin obligarle con una afirmación que se quiera proporcionar (preguntas complejas).

- Universalización de un hecho local (provincianismo).
- Presentación de solo una parte de un conjunto de datos que apoyan una afirmación, ocultando las partes que la contradicen (supresión de pruebas).

Toulmin, S. (2007 : 164) bajo el objetivo de criticar que todo argumento significativo puede expresarse en términos formales, cuestiona a la lógica formal como criterio central de análisis y evaluación de argumentos. Distingue entre dos tipos de argumentos poniendo en duda el esquema argumentativo clásico compuesto de la afirmación o conclusión que se desea justificar (C), los datos (D) y la garantía o proposición hipotética que autoriza el paso de la afirmación a la conclusión (G). Toulmin explica que mientras que la conclusión apela a los datos, la garantía es explicativa y legítima a su vez la transición desde la afirmación a la conclusión. Si las garantías son generales y los datos son justificaciones específicas de cada argumento en particular, algunas situaciones el paso de los datos a la conclusión está sujeta a condiciones o excepciones y por eso se antepone términos como “probablemente”. Es decir, se agrega un modalizador (M) y una excepción (E) en caso de que la garantía deje de justificar a la conclusión. Si la garantía es puesta en duda se podrían introducir datos de respaldo (R). La distinción a la que hacíamos mención con anterioridad es la que se establece entre argumentos analíticos y argumentos sustanciales.

- Argumentos analíticos. Son aquellos que poseen una naturaleza teórica y no añaden nada al material contenido en las premisas. Es el proceso de fundamentar una argumentación en principios universales como realiza la lógica formal fuera de cualquier contexto particular. A pesar de ser argumentos impersonales, consiguen justificar la posición del actor social de un modo inequívoco.
- Argumentos sustanciales. Los argumentos sustanciales son prácticos y se apoyan en evidencias empíricas, en datos personales que aunque solo ofrecen una garantía probabilística y dependen del contexto, son muy utilizados en la vida cotidiana.

4. Funciones argumentativas.

Cuando hablamos de argumentación no podemos olvidar las funciones que generan. Las funciones argumentativas o sentidos que adoptan las relaciones que se establecen entre los enunciados encadenados abarcan desde la justificación, pasando por el fuerza hasta la objeción. Las funciones

más habituales suelen clasificarse en dos grupos: funciones de coorientación y funciones de antiorientación.

Entre las funciones de coorientación encontramos la justificación, el asentimiento y el refuerzo. La justificación o prueba es una función monológica que aparece dentro de la misma intervención del locutor y suele estar articulada por el nexos (conjunción causal) “porque”. El asentimiento o confirmación supone la aceptación de la conclusión o de la tesis del interlocutor, pudiendo estar introducida por el adverbio efectivamente, entre otros. El refuerzo de conclusión o argumento incluye los enunciados explicativos introducidos por “o sea”, “es decir”. Este tipo de argumento constituye un refuerzo, ya que al hacer una paráfrasis del contenido ya mencionado se apostilla el contenido ya dicho. Dentro de las funciones de coorientación encontramos secuencias y estructuras altamente argumentativas tales como “naturalmente”, “claro”, “por supuesto”, “por descontado”, “desde luego”, etc; así como los denominados por Fuentes, C. (1996) modalizadores reafirmativos de la evidencia.

En el grupo de funciones de antiorientación distinguimos la objeción, la concesión, la rectificación y la contestación. La objeción, concesión-oposición o propiamente dicho antiorientación se trata de la invalidación de un enunciado B por un enunciado A generalmente de la mano del marcador “pero”. La objeción se lleva a cabo habitualmente mediante una relación coordinada adversativa. La segunda función, la concesión, es un breve acuerdo que durante un tiempo de la conversación concede el hablante a su interlocutor pero que posteriormente abandona para antiorientar su discurso. La rectificación, una función puramente dialogal, posee una naturaleza polifónica al recurrirse a las palabras del otro para retomar una negativa del discurso ajeno. Por último la contestación o desacuerdo, un modo particular de objeción que consiste en la oposición frontal y total a la conclusión del interlocutor, suele utilizar fórmulas explícitas como “no comprendo cómo”, “no estoy de acuerdo con”, etc.

5. La organización secuencial en la argumentación.

A veces la narración se utiliza como argumentos de apoyo en un texto expositivo, otras veces la descripción sirve de argumento en un texto en el que predomina la narración. En ocasiones para demostrar una tesis recurrimos a la dimensión poética. Dentro de la tipología textual encontramos un elenco de procedimientos lingüísticos muy variados:

- El doble sentido de los términos con intención argumentativa.
- Uso de diminutivos como elementos evaluativos con valor despectivo

o irónico.

- Elementos evaluativos como *de verdadera vergüenza*.
- Apelaciones basadas en vocativos, imperativos e interrogaciones.
- Comparación de campos muy distantes sin base común para contaminar todo el texto de ironía.

6. Condiciones y estilos de la argumentación.

Un acto de argumentación posee tres condiciones necesarias, Marafioti, R. (2005 : 52):

- Intencionalidad de la argumentación. La intencionalidad está dada por el carácter relacional del acto de argumentación y consiste en reconocer la intencionalidad del objetivo argumentativo, dado por la presencia o la ausencia de las marcas en el acto de enunciación.
- Convencionalidad de la argumentación. Asociada a marcas argumentativas (como ya hemos podido ver antes) tales como marcas axiomáticas, los operadores y los conectores argumentativos.
- Institucionalidad de la argumentación. Dada por el reconocimiento por parte del interlocutor de la fuerza ilocutoria y por el reconocimiento de los mecanismos que hacen posible la argumentación, denominados desde la retórica aristotélica como *topos / topoi*.

Una gran parte de la información que utilizamos en la argumentación se transmite de manera indirecta. Hablamos de dos modos de transmisión informativa:

- Transmisión explícita: que expresa clara y determinadamente una cosa, que transmite directamente la información (utilizada en nuestro caso para argumentar de diferentes formas).
- Transmisión implícita: que da información incluido en otra cosa sin que esta lo exprese. Es el estilo indirecto de transmisión de la información.

Bühler, K. (1950) explicaba a mediados del siglo XX que siempre significamos más de lo que expresamos. Denominó a este fenómeno “principio de relevancia abstractiva” al analizar el modelo de *órganon* propio del lenguaje. Grize, J. B. (1982) afirmaba “en una perspectiva dialógica, toda esquematización

tiene efectos de sentido sobre el interlocutor, induce ideas, sentimientos, asentimientos, reprobación [...] para que haya sentido es necesario postular una doble actividad, la del locutor, por una parte y la del alocutario. [...] El locutor propone signos con la intención de producir sentidos y el alocutario les da el sentido”. Hablamos de una argumentación indirecta cuando las conclusiones o aun ciertos argumentos quedan librados a la capacidad de interpretación del alocutario. Este tipo de argumentación parte del supuesto de que el co-sujeto “interlocutor” es capaz de hacer inferencias a partir de los datos lingüísticos que recibe. Más adelante profundizaremos sobre el tema de la inferencia lingüística en la argumentación y las implicaturas conversacionales.

7. El sujeto de la enunciación en la argumentación.

Como bien explican Fuentes, C. - Alcaide, E. (2002) el reconocimiento que hace Ducrot en sus obras se corresponde con una tríada que se da cita en la misma persona:

- El sujeto empírico. Productor y autor real del texto.
- El locutor. Responsable a quien se debe imputar de las responsabilidades que se deriven de su enunciado, correspondiendo a las marcas de primera persona en la enunciación.
- El enunciador. Ser que se expresa a través de la enunciación sin que por ello se le atribuya las palabras precisas. Habla pero solo en el sentido de que la enunciación aparece como si expresara su punto de vista, pero no en el sentido material del término con manifestaciones concretas.

La argumentación puede realizarse desde la multivocidad, un elenco de voces argumentativas con diferentes combinaciones que harán público su mensaje a través de un sujeto empírico. Eddy Roulet (1993) introdujo el concepto de diafonía, distinguiendo entre los casos de diafonía efectiva —en los que el locutor reformula el discurso de su alocutario— y los casos de diafonía potencial —en los que este discurso es imaginado o anticipado. Roulet pretende así dar un carácter científico a un tipo de enunciado especial que Bajtin (1989: 142) había nombrado, en su capítulo “La palabra en la novela”, con el nombre de “palabra bivocal internamente dialogizada”.

Del mismo modo, la argumentación puede ser polifónica, sostenida por un locutor que organiza los materiales del discurso y se hace responsable del enunciado, dando existencia a un enunciador cuyo punto de vista es

el que aparece en su mensaje. Al mismo tiempo, la figura del enunciador correspondería a un personaje o persona cuyo punto de vista presenta los acontecimientos expresados en el enunciado. Centrémonos en la polifonía y la argumentación. Retomando el esquema de los componentes de la argumentación, prestamos ahora especial atención a la fuente. La fuente es enunciador, responsable del contenido de las palabras dichas, que se hace explícito con el fin de descargar la responsabilidad de las premisas del enunciado sobre otro u otros. La fuente es el objetivo al que se imputa el argumento utilizado, bien mediante argumento de autoridad (religiosa, científica, etc) o bien directamente sobre otros (polifonía enunciativa). La polifonía o dialogismo son los procedimientos utilizados para presentar otras voces, además de la propia, en el proceso argumentativo. Estas voces pueden ser utilizadas para coorientar un discurso o antiorientarlo. Un aspecto interesante de estas construcciones es la contraposición soterrada o implícita que se produce en ellas.

Además de las estructuras dialógicas y polifónicas, existe un tercer tipo de composición argumentativa, los llamados enunciados parentéticos. Los enunciados parentéticos están formados por dos enunciados insertados uno en el otro. Los enunciados parentéticos son construcciones sintácticas prácticamente improvisadas que interrumpen la linealidad del discurso mediante cadencia o semicadencia. Es un modo en que el propio hablante reflexiona, analiza y critica su intervención en un plazo brevísimo de tiempo. Al estar formado por enunciados diferentes pueden ser y de hecho suelen tener modalidades oraciones distintas. Estos enunciados suelen aparecer para realizar aclaraciones que sirven como argumentos para su postura, para dar más fuerza a la argumentación usando modalizadores realizantes (p.e. “además”) o mediante efecto sumatorio, etc. Otras veces los enunciados parentéticos presentan un argumento que tienen como objetivo justificar lo dicho con anterioridad o bien establecer el marco argumentativo en el que entender la información que se ha asertado. También son utilizados para reformular un mensaje, lo que implica que el oyente tenga que inferir una gran cantidad de significados asociados.

Hay casos en los que no sabemos con certeza cuál es el sujeto agente que realiza la argumentación, estando ante la indeterminación o inespecificación. Nos referimos a las **estructuras impersonales** en la argumentación. Este tipo de estructuras penden de la decisión de hacer explícito o no por parte del hablante el sujeto agente que realiza la acción. Se trata de un fenómeno lingüístico manifestado por medios gramaticales o léxicos con motivaciones e implicaciones pragmáticas. Podemos distinguir dos tipos de sujeto bajo la indeterminación de la impersonalidad:

- Sujeto genérico o universal. Es el que hace referencia a la gente, *todo el mundo, uno*.
- Sujeto existencial. Mendikoetxea, A. (1999 : 1644) explicaba que una oración tiene una interpretación existencial cuando existe al menos un individuo que satisface el enunciado de la oración y puede ser parafraseado por un sujeto del tipo *cierta gente, alguien*.

Habitualmente se entiende que estas estructuras impersonales son utilizadas bien por desconocimiento del agente de la acción o bien porque carece de importancia o se procura que el objeto o la acción focalicen la atención del mensaje y no el sujeto que se la realiza. Carrasco, F. (1980 : 161) al respecto elaboró un estudio en el que se puede ver la gradación de mayor o menor grado de indeterminación. En relación al proceso de desfocalización, Haverkate, H. (1994 : 131) hacía mención años más tarde a la técnica de “distanciamiento manejada por el hablante para reducir o minimizar su propio papel en lo descrito”.

Por último, abordaremos sucintamente el **receptor en la argumentación**. Desde que Bajtin, M. (1981 – 1982) empezó a hablar de comunicación lingüística como un intercambio simultáneo de roles, efectos y significados, de la posibilidad de enunciar distintos puntos de vista o hacer hablar a otros en nuestros enunciados se difuminaron las concepciones monolíticas defendidas por la lingüística saussureana. Desde entonces distinguimos:

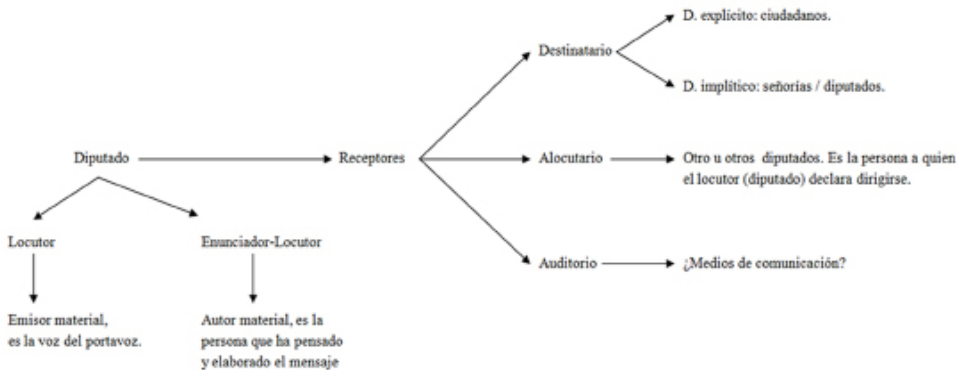
- Locutor: emisor material del mensaje
- Enunciador: autor textual.
- Alocutario: persona a quien el locutor declara dirigirse, es una función que el locutor confiere a una persona por la fuerza de su discurso cuya determinación forma parte de la comprensión del mismo.
- Destinatario: persona a quien, según el locutor, el enunciador dice lo que se dice en el enunciado.
- Auditorio o auditor: representa a todos aquellos que escuchan el mensaje por el simple hecho de figurar en las circunstancias en la que se produce el enunciado.

8. El receptor en la argumentación.

El receptor es quizás el polo menos trabajado en la argumentación, uno de los extremos fundamentales en cualquier relación dialógica que a veces

queda ensombrecido por la relevancia del papel del emisor. Como acabamos de exponer en el esquema basado en la obra de Ducrot, O. (1984), el receptor puede adoptar varios papeles en relación a los otros elementos de la comunicación.

- **Alocutario:** persona a quien el locutor declara dirigirse, es una función que el locutor confiere a una persona por la fuerza de su discurso cuya determinación forma parte de la comprensión del mismo. Ser alocutario significa justamente estar en la posición de hablante sin dejar de ser receptor lo cual conlleva una concepción dialogal del discurso.
- **Destinatario:** persona a quien, según el locutor, el enunciador dice lo que se dice en el enunciado. Es el objetivo o la meta de las palabras del enunciador, la persona hacia la que va dirigido (intencionalmente) el mensaje, independientemente de si solo escuchan otras personas (de forma casual o accidental) o si no lo escucha el propio destinatario.
- **Auditorio o auditor.** Es la persona o conjunto de personas que escuchan el mensaje por el simple hecho de formar parte de las circunstancias que rodean a la enunciación.



El caso del discurso parlamentario compone intervenciones ritualizadas por el vocativo “señorías” que hace alternar el papel del receptor del mensaje. A veces alocutario y destinatario coinciden en la misma persona pero la complejidad del contexto hace que otras veces la sala repleta de diputados pase de alocutario a auditorio. No obstante, como hacen ver Fuentes, C., Alcaide, E. (2002 : 160), la sala de diputados siempre continua siendo destinatario ya que a pesar de que se dirige explícitamente el mensaje a una persona concreta, implícitamente está destinado al conocimiento de todo el resto de un modo consciente. La complejidad de la situación puede verse agravada

en este tipo de contextos cuando el emisor actúa de locutor y/o enunciador así como el receptor es múltiple. Hay ocasiones en que un diputado tiene al ciudadano (potencial votante) en mente que le está escuchando a través de un medio de comunicación mientras emite su discurso en el parlamento.

Al estudiar el receptor en el discurso publicitario se describen tres niveles de recepción con el objetivo de alcanzar a cuanta más gente mejor. Los tres niveles se corresponden con un receptor individual, un receptor virtual y un receptor potencial, atendiendo por el orden nombrado al alcance del mensaje publicitario.

- Receptor individual. Aquel que está en cada uno de nosotros bajo el “tú” cuando nos ponemos delante de un anuncio.
- Receptor virtual. Compuesto por todas las individualidades y características por las que una persona se puede sentir atraída por el producto anunciado.
- Receptor potencial. Formado por la suma de los receptores individuales y virtuales más todos aquellos que podrían llegar a ser clientes por quedar persuadidos o convencidos por el anuncio.

Si hay un elemento que repercute directamente en el receptor cuando hablamos de argumentación es el *topos*. El *topos* o conexión socializada entre dos conceptos o hechos que permite la relación argumentativa necesaria para llegar a una conclusión es un elemento que garantiza el éxito argumentativo.

9. Argumentación y persuasión.

La argumentación es la acción mediante la cual aducimos, alegamos, proponemos argumentos, disputamos, discutimos, impugnamos una opinión ajena o justificamos la nuestra. La persuasión (del lat. *persuadēre*) consiste en inducir, mover, obligar a alguien con razones a creer o hacer algo. Nardone, G. (2004: 28) explica que “el arte de la persuasión afecta también a la relación entre cada uno de nosotros y con uno mismo, o sea los modos en que nos convencemos para creer en algo o inducimos a percibir las cosas desde perspectivas distintas respecto de las anteriormente asumidas. Por tanto, existe una persuasión hacia el otro, la «manipulación», y una hacia uno mismo, el «autoengaño»”. La persuasión es un modo de inventar verdades y operar estratégicamente con el lenguaje para construir realidades que producen efectos concretos. Cuando argumentamos intentamos convencer a otro para que piense y/o actúe de un modo determinado, por lo que la realidad para el persuadido ha cambiado dependiendo de cómo se le haya

comunicado. Cialdini, R. (1990) compara el arte de la comunicación con el arte del combate, para ambos han sido codificadas una serie de tácticas fundamentales o estratagemas que pueden ser aplicadas a distintas circunstancias para obtener el triunfo. Fuentes, C. - Alcaide, E. (2002 : 17) distinguen los conceptos argumentación y persuasión de un modo diáfano. “La argumentación es uno de los medios para manipular a través del lenguaje. [...] La persuasión o la manipulación es una acción, una realidad a la que puede llegarse no solo con los actos lingüísticos, sino con otros de distinto tipo, [...] mediante una argumentación para que no tienen conocimientos de base y no podemos juzgar; una argumentación con falacias, sin argumentar o mediante la reafirmación de un elemento como conocido (claro, por supuesto) con lo que se evita la discusión”. Lo Cascio, V. (1998) habla de dos tipos de manipulaciones:

- La manipulación interna a la argumentación. Se obtiene jugando con las reglas generales y remarcando la organización lingüística.
- La manipulación externa a la argumentación. La externa por su parte es obtenida formulando afirmaciones y aportando argumentos que en realidad resultan falsos.

10. Argumentación y demostración.

Perelman, C y Olbrechts-Tyteca, L. (1958) utilizan la oposición que nos ocupa entre argumentación y demostración para explicar el primer concepto. La demostración (del lat. *demonstratio*, *-ōnis*), como proceso lógico-deductivo, consiste en mostrar o hacer ver que una verdad particular está comprendida en otra universal de la que se tiene entera certeza. Es decir, es suficiente para la lógica con que los signos introducidos y las transformaciones que le conciernen estén fuera de toda discusión. La demostración es puramente formal y le basta con explicar los procedimientos que permiten que esta proposición se la última expresión de una serie deductiva cuyos primeros elementos los proporciona quien ha construido el sistema axiomático en el que se realiza la demostración. La argumentación pretende la adhesión de los individuos y supone la existencia de un contacto intelectual, necesitando una comunicación efectiva entre personas.

Plebe, A. y Emanuele, P. (1988) recordaban a Perelman, C y Olbrechts-Tyteca, L. que había olvidado recoger el concepto kantiano de “sugestión” al distinguir los tipos de argumentación que el filósofo presentaba en su

obra “Crítica del juicio”. Kant, I. explicaba que la argumentación no solo debe persuadir sino contribuir a la convicción porque si no es así el intelecto resulta seducido pero no convencido. Lo Cascio, V. (1998: 257) afirma que el discurso retórico persuasivo se puede alejar mucho del apodíctico y partir de premisas muy discutibles llenado a conclusiones individuales y unilaterales, solo aceptables si las leyes que se proponen para justificar el vínculo entre las premisas y conclusiones se asumen como válidas. Al mismo tiempo recuerda que casi todos los hablantes de una lengua no hacen más que justificar sus afirmaciones sin poderlas probar formalmente. Al distinguir la argumentación de la demostración debemos tener en cuenta que en la fase de *inventio* o de la *dispositio* deben escogerse los argumentos tomándolos de universos ideológicos a los que se adhiere el auditorio. Posteriormente hay que relacionar tales argumentos con una opinión o tesis mediante leyes que el auditorio comparte.

11. Argumentación y analogía.

La analogía es el razonamiento basado en la existencia de atributos semejantes en seres o cosas diferentes, está en la base de las argumentaciones fundamentadas sobre el precedente, el parangón, el modelo y la argumentación por inducción. Plantin, C. (2005: 77) explica que la analogía se puede usar argumentativamente en cuatro casos:

- Cuando están en debate la verdad de una proposición (P) y la pertinencia de una línea de acción (A).
- Cuando se considera verdadera la proposición (P) y adecuada la acción (A).
- Cuando (P) y (A) son análogas respectivamente a (P') y a (A').
- Cuando (P) es verdadera y (A) es eficaz.

Sin embargo las argumentaciones basadas en analogías no son concluyentes, pudiendo ser refutadas de dos maneras. Cuando refutamos una argumentación *sobre el fondo* mostramos que el tema (información conocida) difiere del análogo en ciertos aspectos esenciales en relación al debate en curso. El segundo modo de refutar una argumentación por analogía consiste en situarse en el terreno del adversario y llevar como oponente más lejos la analogía avanzada en el discurso del proponente. Es decir, se trata de darle la vuelta a la analogía para ponerla al servicio de la oposición argumental que estemos llevando a cabo.

Las argumentaciones por analogía ocupan un lugar privilegiado en los ámbitos de la moral, de la política y de la justicia, ya que le importancia que se le otorga al precedente se apoya en la exigencia de coherencia en las decisiones que se toman. En el área jurídica bajo el aspecto de *regla de justicia*, en la política como *paragón* y en la moral como *argumento de represalias*.

12. Argumentación e información.

La organización informativa pertenece al enunciado como unidad textual ya que “el hablante expone su intención en una organización lingüística que lleva también una organización informativa a la que se adecua, en virtud de la cual se organiza la estructura fonológica, sintáctica y semántica del texto” Fuentes, C. - Alcaide, E. (2002: 9). Halliday, M.A.K. (1994) afirmaba que se manifiesta tanto en el plano macroestructural por la organización de enunciados y párrafos, como el microestructural por la organización y estructuración de oraciones. La estructura informativa afecta a la relación establecida entre los enunciados y los párrafos como a la estructura interna lingüística (secuencias tonales, pausas, pronunciación, estructuras sintácticas, ritmo la organización interna de la oración de los distintos segmentos, los elementos léxicos escogidos). Repararnos en la relación entre la estructura argumentativa y la informativa para poner de relieve que no es casual que guarden una relación natural. Así como los procedimientos informativos tienen trascendencia argumentativa, los mecanismos argumentativos son utilizados para la focalización informativa. Las relaciones entre ambas estructuras pueden adoptar distintos órdenes: argumentación-conclusión, conclusión-argumentación, etc. Dependiendo del orden adoptado el rema (información novedosa) podría ubicarse en los argumentos al principio para justificar una conclusión posterior o al revés, que se llegue a la información novedosa progresivamente a partir de un proceso de conducción al que sometemos al oyente mediante nuestra argumentación. Atendiendo a la organización macroestructural en primer lugar, debemos prestar atención al orden como elemento que dota de relevancia al mensaje. El cambio de orden en los enunciados de un texto determina el modo de ser sugerida dicha información y por tanto cambia al ser recibida por el otro polo comunicativo. Se establecen presuposiciones de contenido, la coherencia y la cohesión limitan las posibilidades de combinación.

Si por el contrario nos acercamos a la microestructura, podemos estudiar diversos mecanismos de enfatización informativa tales como:

- La pausa, para determinar los límites de los enunciados, su mayor o menor longitud y su capacidad para enfatizar la información en la que va inserta.
- La oración nominal. Una manera especial de expresar la estructura informativa tema-remática donde el verbo desaparece a favor de estructuras en las que se explicita solo aquello que es estrictamente necesario desde el ámbito informativo. Poseen valor apelativo-fático y contribuyen a la eficacia comunicativa.
- Apoyos enunciativos. Se utilizan para manifestar algo que el hablante quiere resaltar (*sinceramente, francamente, como te digo*, etc). Estos elementos pueden emplearse como focalizadores, haciendo que la atención se centre sobre el fragmento concreto del mensaje.
- Reformulaciones. Precisiones o aclaraciones basadas en un doble movimiento: un primer movimiento insatisfactorio y un segundo más adaptado a lo que se quiere decir. Es un recurso que muestra el control del hablante sobre su discurso. *Es decir, o sea* suelen ser elementos utilizados en estas estructuras en las que se pretende explicitar las conclusiones que a juicio del emisor debe sacar el receptor de lo expuesto.
- Cita. Presencia simultánea de varias voces en el texto. Este recurso obedece al deseo del hablante de despojarse de responsabilidad mediante una llamada de atención sobre las palabras de otro.

Una parada especial en el grupo de procedimientos informativos que ponen “de relieve” contenidos en particular, son los llamados procedimientos focalizadores. Estos procedimientos están basados en la llamada de atención sobre un elemento concreto de la cadena informativa que tiene como objetivo que el receptor aprehenda la importancia comunicativa del mismo. El orden, lógico o natural, y el cambio de éste repercuten directamente en la focalización de ciertos elementos. La relación entre tema y rema², la colocación de la información de soporte y aporte proporciona un amplio abanico de combinaciones al servicio de la focalización o de la atenuación de elementos en el discurso. Casado, M (1995: 27) explicaba que el orden Verbo-Sujeto corresponde a la estructuración unimembre o tética, mientras que el orden Sujeto-Verbo a la estructuración bimembre o categórica.

2 Cfr. Portillo Fernández, Jesús. (2011).

Existe un grupo de estructuras en español utilizadas para dar énfasis con las que se pretende resaltar algún constituyente verbal situado en el nivel de los argumentos o de los aditamentos, las llamadas estructuras focalizadoras.

- Construcciones introducidas por *es* que acompañadas de segmentos que lo apoyan (*el hecho es, la cosa es*) o con matices modales como *la verdad es que*. Dichas construcciones corroboran su valor enfático con la presencia de *ese* y *además*.
- Secuencias formadas con el “lo” intensivo.
- Adyacentes nominales con carácter atributivo. Oraciones en la que el atributo pasa a convertirse en núcleo de un sintagma nominal cuyo adyacente es su antiguo sujeto, con el que sigue concordando en género y número.
- “Condicionales suspendidos”. Enunciados truncados introducidos por *si*, a los que Montolío, E. (1990) adjudicó valores adversativos y explicativos. Aparecen como respuesta en las intervenciones como una reacción, adquiriendo un matiz de contraste.
- Estructuras pasivas (sujeto + *ser* + participio) como focalizadores gramaticales.
- Expresiones focalizadoras de la atención del receptor, tales como *tú sabes, saben ustedes*, etc.
- La expresión *créanme*.
- El adverbio demostrativo *ahí* que hace equivaler en el discurso la importancia informativa y la importancia argumentativa.
- Recursos léxicos que han perdido su valor designativo y se han cargado de valores ameliorativos o peyorativos como *menudo, vaya, precioso*, etc. Entre estos términos, hacer especial mención a la palabra *compromiso* (que consigue a partir de su reduplicación en el discurso más expresividad), *precisamente, justamente*, etc.
- “Acondicionadores presuposicionales”. Levinson (1983) ya los describía como elementos que remiten a una creencia particular del receptor o común al grupo.
- Incisos. Segmentos intercalados en un enunciado con una entonación específica, seguido y precedido por anticadencia que habitualmente responde a una aclaración de un elemento sintáctico. El hablante reformula y añade, generalmente a partir de adjetivos en su uso explícito tras una pausa y las oraciones de relativo.

- Estructuras parentéticas. Enunciados independientes, incluso con modalidad oracional distinta que aportan información adicional no pretendida con anterioridad.

Profundizando en la relación de las estructuras informativa y argumentativa encontramos estrategias discursivas con valor de atenuación. La atenuación puede parecer, si no reparamos a fondo en la cuestión, un proceso de desfocalización pero realmente es todo lo contrario, es un mecanismo enfático. Al atenuar llamamos la atención sobre un elemento para que destaque sobre otro y conseguir con esto desviar la focalización, Portillo (2011: 88). Haverkate, H. (1984) denominaba *cortesía* a la norma que gobierna la relación interactiva en la conversación y que determinan el estado de la interacción verbal sin afectar al contenido proposicional de lo que se comunica. Hablar cortésmente es un subacto del acto del habla, no es un acto autónomo sino un proceso de mitigación de la propia opinión. “La atenuación es una categoría pragmática basada en general en el principio de la cortesía, aunque ésta es solo una de sus estrategias. Es una estrategia conversacional vinculada a la relación interlocutiva que mitiga la fuerza ilocutiva de una acción o la fuerza significativa de una palabra o expresión”, Fuentes, C. - Alcaide, E. (2002: 275) . Entre los muchos recursos mitigantes o atenuadores encontramos con facilidad el uso del *parecer atributivo* en enunciados en los que se pretende despotenciar la carga semántica de éstos.

“Para ganar en el juego conversacional, minimizadores del decir o lo dicho, a la vez que, dialógicamente, del desacuerdo, ya sea en el plano local, es decir en algunas de las intervenciones, intercambios, ya sea en el plano global de la conversación” Briz, A (1998). Fuentes, C. - Alcaide, E. (2002 : 374) explican que la atenuación tiene como misión:

- Atenuar la fuerza asertiva (e ilocutiva) para no presentar el enunciado de manera tajante.
- Acercarse al oyente para persuadirlo y ponerlo de su lado (“*captatio benevolentiae*”).
- Atenuar el contenido de lo dicho porque se prevé que puede afectar negativamente a la imagen del oyente.

En oposición a los procedimientos atenuantes, encontramos al estudiar la argumentación los mecanismos que procuran la aserción tajante. Para presentar el discurso de forma agresiva se adopta una posición de dominio frente al otro, usando una estrategia para replicar. Beinhauer, W. (1968)

hablaba de aserción tajante para denominar a los imperativos de la percepción sensorial usados para iniciar el diálogo. Entre éstos destacan *mira, mire, mire usted* (particular muletilla de la era Aznar en España).

13. Perspectiva teórica de la argumentación.

Entendiendo por discusión el resultado o la acción de utilizar las unidades intencionales que proporciona la gramática de una lengua en un acto concreto de comunicación (declarativos, desiderativos, interrogativos, imperativos, etc), la argumentación es un discurso mantenido en el transcurso de una conversación. En el proceso de la comunicación encontramos, Vega Reñón, L. (2003: 45):

- La codificación y la emisión de mensajes por parte del emisor.
- La recepción y la descodificación por parte del receptor.
- La intención del agente discursivo, su mundo de creencias y propósitos en el que se invita a entrar al destinatario de la comunicación.
- La orientación inferencial en un sentido que sugiere interpretaciones o respuestas congruentes.

La conversación entendida como un proceso de interacción discursiva supone una sucesión alternativa de intervenciones gramaticales-intencionales-inferenciales orientadas por los propios hilos del discurso en torno a un tema de conversación en particular. Cuando en el proceso argumentativo se produce una nueva intervención por algún interlocutor nos encontramos frente a una re-actualización del contexto en el que se está produciendo. Una re-actualización cursada a partir de marcadores referenciales, marcadores del discurso y por supuesto, por signos de puntuación que marcando las pautas de intervención en la transcripción de ésta.

En el juego argumentativo predominan las razones a favor o en contra de una opción u opinión, el peso (relativo) de los argumentos abducidos, la fuerza global de la prueba o de la refutación, la eficacia suasoria y la calidad interna de la argumentación para verificar su legitimación o su ilegitimación. La interacción argumentativa se mantiene por agentes que soportan de manera efectiva o virtual alternativas enfrentadas. El agente argumental (proponente) sostiene una de las alternativas (si argumenta con la intención de mantenerla) intentando justificar y declarar su compromiso con la tesis defendida. El carácter virtual de una posición no exime al argumentador de los compromisos asociados a las reglas del juego de la

propia argumentación. Se trata de una interacción que preserva la dinámica discursiva de una conversación envolviéndola de la confrontación dialéctica. La argumentación puede ser concebida como una especie determinada del género discursivo condicionada al menos por tres factores:

- Existencia de dirección u orientación inferencial marcada por las intenciones argumentativas - a favor o en contra - de una posición teórica o práctica.
- Existencia de pretensiones argumentativas relativas a la índole de los nexos ilativos, al valor de las razones aducidas relacionadas con las estrategias y recursos de expresión en el escenario.

Concreción de las intenciones y de las pretensiones en propósitos directa o indirectamente expresos como los de sentar una posición, refutación de una propuesta, poner en valor una opinión o inducir a adoptar una posición concreta.

BIBLIOGRAFÍA

- Aristóteles (2005). *On sophistical refutations - de sophistici elenchi*. University of Adelaide. [ebook]. The University of Adelaide Library.
- Anscombe, J.C. & Ducrot, O. (1994). *La argumentación en la lengua*. Madrid. Gredos.
- Bajtín, M. M. (1989). *Teoría y estética de la novela*. Madrid. Taurus.
- Bajtín, M. M. (1981). *The dialogic imagination*. University of Texas Press.
- Besa Camprubí, C. (2005). La carta como encrucijada discursiva: el ejemplo de la carta L de Les Liaisons dangereuses. *Anales de filología francesa*, 13.
- Beinhauer, W. (1968). *El español coloquial*. Madrid. Gredos.
- Briz, A (1998). *El español coloquial en la conversación. Esbozo de una pragmatogramática*. Barcelona. Ariel.
- Bühler, K. (1950). *Teoría del lenguaje*. Revista de occidente. Madrid.
- Caron, J. (1989) *Las regulaciones del discurso*. Madrid. Gredos.

- Carrasco, F. (1980). *Sobre la impersonalidad en español: hacia una sistematización de los enunciados de persona no específica*. Actas del 6º Congreso internacional de Hispanistas. 161 – 164.
- Cialdini, R. (1990) *Influir en los demás*. Barcelona. J.M. Sastre.
- Comesaña, J.M. (2001) *Lógica informal, falacias y argumentos filosóficos*. Buenos Aires: Eudeba.
- Ducrot, O. (1984) *El decir y lo dicho*. Buenos Aires. Hachette.
- Ducrot, O. (1983). *Opérateurs argumentatifs et visée argumentative*. *Cahiers de Linguistique Française*. Genève Université de Genève, Unité de Linguistique Française.
- Eggs, E. (1994). *Grammaire du discours argumentatif: le topique, le générique, le figure*. Paris. Kimé.
- Fuentes, C. (1998). Estructuras parentéticas. *Lingüística Española Actual*, XX / 2. 137 – 174.
- Fuentes, C. & Alcaide, E. (2007). La argumentación lingüística y sus medios de expresión. *Cuadernos de lengua española*, 95. Madrid. ArcoLibros.
- Fuentes, C. & Alcaide, E. (2002). *Mecanismos lingüísticos de la persuasión*. Madrid. ArcoLibros.
- Fuentes, C. (1995-96). Funciones discursiva de precisamente. *Cauce* 18-19. 771-785.
- Fischer, D. H. (1970). *Historians' fallacies: toward a logic of historical thought*. Harper Torchbooks.
- Grice, H. P. (1975). Logic and conversation en Cole, Peter & Morgan, Jerry L. (eds.) *Syntax and semantics 3: speech acts*. New York. Academic Press.
- Grize, J. B. (1982). De la logique à l'argumentation. Droz. Ginebra. *Logique et langage*. 1990, Ophrys. Paris.
- Halliday, M.A.K. (1994). *An introduction to Functional Grammar*, 2ª edition. London. E, Arnold.