

**la construcción del proceso
argumentativo en el discurso
perspectivas teóricas
y trabajos prácticos**

**maría cristina
martínez solís**

**Cátedra UNESCO para la lectura
y la escritura en América Latina**

**la construcción del proceso
argumentativo en el discurso
perspectivas teóricas
y trabajos prácticos**

maría cristina
martínez solís



Universidad
del Valle



CÁTEDRA UNESCO
para la lectura y la escritura

**Título: La construcción del proceso
argumentativo en el discurso
Perspectivas teóricas y trabajos prácticos**

Autora: María Cristina Martínez S.

Correo-E: crimarti@univalle.edu.co

ISBN: 958-670-

© **Cátedra UNESCO para el Mejoramiento de la
Calidad y Equidad de la Educación en América
Latina con base en la Lectura y la Escritura –**
(Cátedra UNESCO MECEAL: Lectura y Escritura)
Universidad del Valle – Sede Principal

Página Electrónica:

www.unesco-lectura.univalle.edu.co

Correo-E: unescole@univalle.edu.co

Escuela de Ciencias del Lenguaje

Facultad de Humanidades

Telefax: (57 2) 333 48 95 ó 333 04 94

Teléfono: (57 2) 339 84 97

A.A. 25360 Cali, Colombia

Editor: Jorge Ignacio Sánchez,

Coordinador de la sub-sede de la Cátedra UNESCO
en la Universidad de Medellín

Diagramación: Doris Martínez Solís

Pintura: Svetlana Zvonareva

Carátula: Andrés Téllez

Derechos reservados a la Cátedra UNESCO MECEAL:LE –
Sede Colombia

Escuela de Ciencias del Lenguaje - Universidad del Valle
Este libro o parte de él no puede ser reproducido por ningún
medio sin autorización del editor.

Impreso en el taller de la Unidad de Artes Gráficas de la
Facultad de Humanidades de la Universidad del Valle
Teléfono (57 2) 333 49 23 - Telefax: (57 2) 333 49 09
A.A. 25360, Cali, Colombia

Cali, junio de 2005

*A Isabella Alexandra,
la hija de mi hijo*

Índice

Prefacio	13
Introducción	17

PRIMERA PARTE

La retórica antigua y el análisis del discurso

Capítulo 1. Pequeña historia	29
1. Una retórica para defender a los «despojados de sus tierras»	30
2. Una retórica para enseñar el poder de la palabra	31
3. Una retórica para enseñar la excelencia de lo humano	34
4. Una retórica para buscar la verdad	35
5. La retórica y la dialéctica	36
6. Lecturas recomendadas	40
5. Documento	40
Capítulo 2. Los géneros discursivos	43
1. La clasificación de los antiguos	45
a. Género judicial	45
b. Género epidíctico	48
c. Género deliberativo	51
2. ¿Cómo se define un género discursivo?	57
a. Los límites del género	59

b. Superestructura de los textos con organización explicativa y argumentativa	60
3. Lecturas recomendadas	62
4. Trabajos prácticos	62
5. Documento	63

SEGUNDA PARTE

El funcionamiento de la enunciación

Capítulo 3. La dinámica enunciativa del discurso	73
1. Las fuerzas sociales de la construcción enunciativa	74
2. La doble orientación social enunciativa	75
3. La argumentación en la enunciación. Una propuesta integrativa	86
4. La construcción integral de los sujetos discursivos	88
a. Cuando en el Logos se convoca la Ética	89
b. Cuando en el Logos se convoca la Emoción	91
c. Cuando en el Logos se convoca la Razón	93
5. Los actos de habla y la construcción de la identidad discursiva	95
6. Polifonía y argumentación	98
a. La polifonía textual. La intertextualidad	98
b. Los conectores discursivos	101
c. Polifonía y actos de habla	104
d. Presupuestos y sobreentendidos	105
e. El topos o garante	105
7. Lecturas recomendadas	115
8. Trabajos prácticos	117
9. Documento	125

TERCERA PARTE

La organización argumentativa en el discurso

Capítulo 4. **La argumentación Analítica-Práctica: La estructura semántica del argumento**

1. El esquema semántico de buen argumento	130
2. La naturaleza de la Garantía	134
a. El campo administrativo	134
b. El campo socio-económico	135
c. El campo político-económico	137
d. El campo jurídico	138
e. El campo ético	142
f. El campo científico	146
3. Cuadro recapitulativo de los componentes semánticos del argumento razonado	147
4. Lecturas recomendadas	150
5. Trabajos prácticos	150
6. Documento	159

Capítulo 5. **La Argumentación Retórica: las secuencias argumentativas en el discurso**

1. El tipo de auditorio	165
a. Auditorio universal	166
b. Auditorio particular	166
c. La autodeliberación	167
2. Los acuerdos	167
a. Acuerdos en relación con lo real	167
b. Acuerdos en relación con lo preferible	169

3. Los valores	169
a. La jerarquía de los valores	170
4. Los lugares	172
5. Los tipos de esquemas argumentativos en el discurso	173
a. La argumentación casi-lógica	175
b. La argumentación basada en la estructura de lo real	191
c. La argumentación que fundamenta la estructura de lo real	199
d. La argumentación por disociación	202
6. Cuadro de marcas textuales para establecer las relaciones lógicas en el discurso	204
7. Lecturas recomendadas	208
8. Trabajos prácticos	208
9. Documento	216

Capítulo 6. **La argumentación dialéctica: ¿cómo resolver conflictos?**

1. ¿Cómo se analiza y evalúa un texto con organización argumentativa?	221
a. La identificación de los elementos de una presentación analítica	221
b. La identificación de los tipos de esquemas argumentativos	224
2. Fases de la discusión dialéctica	230
a. Cuadro recapitulativo	232
b. ¿Cómo se distribuyen los actos de habla en el proceso de discusión razonable?	232
i. Cuadro recapitulativo	241

3. El decálogo para llevar a cabo una discusión entre personas razonables. El peligro de las falacias	242
a. Las falacias argumentativas: La construcción discursiva de la mentira organizada	245
i. Las falacias en la fase de confrontación	245
ii. Las falacias en la fase de apertura	250
iii. Las falacias en la fase de argumentación	255
iv. Las falacias en la fase de clausura	272
4. Cuadro recapitulativo de las fases de la discusión dialéctica crítica, los roles, los actos pertinentes y las violaciones más frecuentes a las reglas de la discusión dialéctica.	277
5. Cuadro de análisis de la dinámica enunciativa y de las falacias en un texto de carácter polémico	278
6. Lecturas recomendadas	280
7. Trabajos prácticos	280
8. Documento	283
Bibliografía general	287
Conclusión	295

Prefacio

Este libro presenta una propuesta de análisis de los procesos argumentativos en el discurso y pone en primera plana la dimensión dialógica inscrita en toda producción discursiva.

El género discursivo es visto como el resultado de la fusión estrecha entre la práctica social humana y el uso del lenguaje; es decir, como una práctica social enunciativa donde se construyen no sólo las imágenes del mundo (acontecimiento Referido) sino las imágenes de los sujetos discursivos: Enunciador, Enunciatario y Voz ajena u opinión expresada. Imágenes que interactúan no sólo con el Locutor que se responsabiliza del discurso sino entre los mismos sujetos discursivos en términos de fuerzas sociales enunciativas o tonalidades en el mismo discurso.

La argumentación es vista como uno de los modos de organización que toma el discurso (diferente del narrativo, explicativo o expositivo) en razón de las condiciones de producción discursiva oral y escrita, del tipo de género discursivo que lo privilegia y de la situación de enunciación creada. La argumentación vista de esta manera plantea la necesidad de identificar las diferentes orientaciones que se construyen en el discurso, las diferentes acentuaciones, ligadas al tipo de interacción que se construye entre los sujetos discursivos.

Las diferentes perspectivas de la argumentación conocidas — Analítica-Práctica (Toulmin), Retórica (Perelman) y Dialéctica (van Emmeren)— se integran en una base enunciativa desde la mirada dialógica del discurso, para dar cuenta de las diversas tonalidades que toma el discurso y que se enfatizan a veces de manera simultánea o polifónica para responder a la construcción del sujeto en términos de imágenes discursivas: imagen ética (sincero, honesto), imagen solidaria (amable, sensible) o imagen racional (competente).

Los instrumentos aportados por las tres perspectivas serán vistos aquí desde la mirada esclarecedora de una enunciación discursiva de tipo dialógico cuyo discurso se convierte en el ‘terreno común’ o ‘escenario discursivo’ donde se construyen de manera simultánea el Ratio (razonable, competente), el Ethos (sincero) y el Pathos (amable) de los diferentes sujetos discursivos. El Logos, entonces, es el ‘terreno común’, el ‘escenario discursivo’ o Enunciado donde se ponen en escena estas tres fuerzas o ‘pruebas’ claramente diferenciadas entre sí.

A través de la integración de las diversas aproximaciones argumentativas en la base enunciativa del discurso se busca responder a las siguientes preguntas:

¿Cómo se establecen las relaciones de fuerza social enunciativa en el discurso? ¿Cómo se puede identificar la tonalidad predominante? ¿Se construyen en el discurso diferentes voces de manera simultánea? ¿Cómo identificar los diferentes puntos de vista o sujetos enunciativos en el discurso? ¿Cómo poner en evidencia los sobreentendidos y las presuposiciones en el discurso? A estas preguntas se ofrecen respuestas en los capítulos 3 y 4.

¿Existe una estructura semántica global o superestructura del argumento? ¿Puede esta estructura semántica global generalizarse en los diferentes campos o géneros discursivos? ¿Funciona como una matriz semántica del argumento para dar cuenta de las categorías constitutivas de un buen argumento racional? El capítulo 5 se ocupa de este asunto con base en los aportes de Toulmin.

¿Es posible pensar el modo de organización secuencial del argumento, o microestructura del argumento, en términos de esquemas argumentativos relacionados con valores, con lo real o fundamentando lo real o como disociaciones, tal como lo propone la visión perelmaniana? ¿Se puede pensar el auditorio fuera del discurso? ¿O es este siempre construido en el discurso? Este es el núcleo temático que articula el capítulo 6.

¿Es posible abordar un proceso argumentativo que aporte efectivamente a la sociedad e incida en el desarrollo de una nueva

actitud y de un modo de hacer argumentativo diferente en los procesos de Discusión y que permita, además, aproximarnos a un cambio profundo en la manera de resolver nuestros conflictos? ¿Cuáles son esos modos de argumentar que impiden que una discusión se desarrolle de manera racional y respetuosa? ¿Cómo nos podemos preparar para asumir nuestra responsabilidad con el otro en una discusión dialéctica? A estas preguntas se ofrece una respuesta en el capítulo 7.

Una mirada pedagógica para el desarrollo de la argumentación razonada nos lleva a la presentación de ejemplos tomados, en su mayoría, de la vida cotidiana, de la prensa, las películas y la televisión. De ahí que el libro esté enriquecido con ejemplos y ejercicios que promueven una didáctica que sitúe siempre al estudiante en una relación interactiva.

Agradezco a mis profesores y colegas, especialmente a Teun van Dijk por darme siempre el aliento para continuar y creer en las posibilidades de Latinoamérica; a Patrick Charaudeau por su ejemplo de teórico siempre preocupado por la pedagogización de su saber; a Maingueneau y Jean Michel Adam por el estímulo que me dieron a través de sus correos, en relación con la caracterización de la situación de enunciación; y a mis colegas latinoamericanos que estuvieron siempre dispuestos a soportar mis insistencias.

Agradezco, por supuesto, los aportes de los diferentes teóricos como Ducrot, Perelman, Toulmin y van Eemeren; Breton, Meyer, Oléron y Amossy; y, cómo no, a Bajtin y Vygotski, quienes han sido los orientadores silenciosos de este trabajo.

Agradezco a mi Editor Jorge Ignacio Sánchez por su generosa disposición para la corrección de este libro. Sin embargo, esta obra es de mi entera responsabilidad, la cual asumo con el convencimiento de que está aún en construcción; sé que sus ‘acabamientos’ estarán dados por los lectores o usuarios de este libro y por mi continua construcción.

Gracias a la Escuela de Ciencias del Lenguaje y a la Universidad del Valle por haberme ofrecido un año sabático para poder terminar un trabajo que había empezado a dar sus primeros frutos en noviembre

de 2000¹ durante un debate sobre Argumentación que sostuvimos con Adriana Silvestri y Adolfo León Gómez, y propiciado por la Maestría en Lingüística y Español de la Universidad del Valle.

¹ Véase Martínez (2001) «La dinámica enunciativa: la argumentación en la enunciación» en *Aprendizaje de la argumentación razonada*. Volumen 3 Cátedra UNESCO Lectura y Escritura. Artes gráficas Facultad de Humanidades. Universidad del Valle; y Martínez (2005) *La argumentación en la dinámica enunciativa del discurso*, Colección lectura y escritura dialógicas 2. Seminario Internacional para el Fomento de la argumentación razonada. Cátedra UNESCO Lectura y escritura. Artes gráficas. Universidad del Valle.

Introducción

¿Qué hace que una argumentación sea aceptable?

Las aproximaciones teóricas conocidas en la actualidad sobre argumentación ofrecen respuestas diferentes cuando se trata de responder a la pregunta por los criterios de validez de un argumento. Mientras que en la perspectiva de la Retórica de Perelman se trata de un problema de *eficacia* medida por los efectos en el auditorio, para la Dialéctica de van Eemeren se trataría de un asunto relacionado con la *conducta racional* de un discurso en el contexto de la resolución de conflictos; y para Toulmin, en el campo de la Analítica práctica, la validez estaría en relación con el dominio o *contexto* en el que se realice. En la perspectiva histórico-discursiva inscrita en la dimensión dialógica del lenguaje —la cual orienta este trabajo— la validez de un discurso argumentativo estaría relacionada con la *construcción social de las fuerzas enunciativas*.

La retórica perelmaniana trata del cómo argumentar eficazmente. La aceptabilidad de la argumentación está relacionada con las técnicas argumentativas eficaces utilizadas para lograr provocar efectos de aprobación en el auditorio, con la eficiencia que tienen los esquemas argumentativos utilizados por el orador en un discurso orientado hacia un público particular. La eficacia de un orador dependerá, entonces, del conocimiento que él tenga del auditorio y del contexto en el que se encuentra el auditorio lo cual lo orientará en la búsqueda de un estilo y de los esquemas y secuencias argumentativas más eficaces para lograr su adhesión y modificar su opinión.

Se trata, además, del estudio de la relación que existe entre la prueba y la adhesión. «Los hombres y los grupos adhieren a toda clase de opiniones con una intensidad variable, que sólo se puede conocer al

ponerla a prueba. Las creencias que se analizan no siempre son las más evidentes y pocas veces su objeto consiste en ideas claras y distintas. Las ideas admitidas con más frecuencia permanecen implícitas y sin formular durante mucho tiempo pues, en la mayoría de los casos, y, sólo con motivo de un desacuerdo en cuanto a las consecuencias resultantes, se plantea el problema de su formulación o de su determinación más precisa» (Perelman 767 en Marafioti 2003:96).

Para los dialécticos (van Eemeren), quienes defienden un punto de vista crítico de la argumentación, la relación interactiva 'previa' al discurso no es suficiente para definir la racionalidad de la argumentación. Ellos destacan la existencia de una norma externa que rige la búsqueda de un acuerdo a través de un procedimiento válido en este marco, el cual permitirá, efectivamente, resolver un conflicto. Se centran en la conducta racional de un discurso argumentativo que lleve a una mayor aproximación a la solución de un problema.

Es importante, para los dialécticos, la identificación rápida de las maniobras argumentativas o los puntos neurálgicos que obstaculizan la resolución de los conflictos. El criterio de pertinencia del uso de actos de habla y de procedimientos según las etapas de la discusión y la adecuación a las reglas o normas de la Discusión Dialéctica son aspectos esenciales para determinar la validez de los argumentos. Se evidencia aquí la búsqueda de un *nuevo contrato social en la discusión* que lleve hacia una dialéctica-crítica basada en reglas que permitan efectivamente un acercamiento a la resolución de los conflictos.

La Analítica práctica (de Toulmin) considera que las diversas argumentaciones están en relación con los tipos de contextos de acción en los que se realicen. Así, entonces, es el contexto o el dominio el que daría la validez a la argumentación; el campo jurídico tiene sus propias reglas, así como las tienen el científico o el religioso. Las garantías o justificaciones que sirven para el campo religioso no son adecuadas o pertinentes para el campo publicitario o jurídico. Toulmin propone dos tipos de modelos de organización de la argumentación, uno orientado al conflicto, otro orientado al consenso; ambos realizan procesos

funcionales específicos de un contexto de acción en los que el habla argumentativa funciona como resolutoria de problemas. De esta manera, estatus y fuerza argumentativa dependen de los contextos de situación, de los dominios —lo que yo llamaría géneros discursivos—, en los que se inscribe la argumentación. En su intento por desplazar la lógica hacia una lógica práctica, no formal, una lógica operativa, aplicada a la vida cotidiana, Toulmin propone un modelo de tipo justificativo basado en una aserción razonable que se integra a un esquema de procedimiento enmarcado en la forma de un discurso racional (Dato-Garantía-Conclusión). La lógica formal sólo sería aplicable a las matemáticas; por el contrario, la lógica práctica «tiene que ver con lo que los hombres piensan, argumentan e infieren».

En la aproximación histórico-discursiva que aquí promovemos, la validez de una argumentación está relacionada con la toma en cuenta del otro dentro del mismo proceso discursivo y de las circunstancias o condiciones contextuales y semánticas de la realización discursiva en el marco de un género discursivo particular. Se trata de la toma de conciencia de la construcción discursiva de fuerzas sociales entre los participantes del acto discursivo que se manifiestan a través de tonalidades, las cuales van a actualizar la orientación social de la argumentación o diferentes tipos de orientación estilística en un discurso.

Esta aproximación da importancia a la comunicación discursiva en contextos de situación o prácticas sociales específicas. La argumentación, desde esta perspectiva, tiene un carácter intersubjetivo, discursivo, por tanto no opone la analítica a la retórica, ni la retórica a la dialéctica. Se trataría, sí, de diferentes énfasis o tonalidades construidos en el discurso, los cuales están relacionados con las fuerzas sociales enunciativas y la pertinencia de la construcción de esas fuerzas en el marco de un género discursivo particular. La argumentación se construye en la relación mutua de sujetos discursivos en prácticas sociales específicas.

Los tipos de relaciones sociales y de distanciamiento entre los sujetos discursivos serán actualizados y orientados socialmente en el discurso argumentativo. Así, la validez de un discurso argumentativo estaría relacionada con la construcción social de fuerzas enunciativas que darían cuenta de la integridad discursiva de la argumentación (mostrar una imagen de enunciador apropiada al estatus, a la edad y al tema abordado, y adaptada a las valoraciones del enunciatario y su relación con el mismo tema). Los cambios en la orientación social de la argumentación en un discurso evidenciarían los cambios en la situación de enunciación, en la valoración social del auditorio y en su relación con las voces ajenas o lo enunciado. Así, entonces, la argumentación tomará diversas formas de manifestación, según la orientación social y el distanciamiento (+/-) entre los interlocutores o los sujetos discursivos: Puede tomar una tonalidad más racional, más emotiva o más volitiva, (+ Argumentativa, + Retórica o + Pragmática).

La interpretación sería entonces de carácter analítico-crítico, orientada hacia la identificación de la construcción de imágenes de los tres sujetos que intervienen en el proceso enunciativo: El locutor (Yo), de lo que se habla (el Aquello) y el Interlocutor (Tu) que en el discurso se construirán como imágenes de Enunciador, lo Enunciado (voz ajena o acontecimiento) y el Enunciatario. Los sujetos discursivos tienen, entonces, un carácter tridimensional pues se constituyen a partir de una relación tripartita: Ethos, Pathos y Ratio (axiológico, emotivo y cognoscitivo). En el caso del Sujeto Enunciador, este se construye tanto en relación con el Enunciatario como con el Enunciado o un Tercero. Las relaciones de valoración que establezca con ellos permiten mostrar una cierta identidad de sí mismo.

Retomando a Walton D. (Una teoría dialógica, 1996) citado por Breton Ph. (2000: 88) el aspecto constitutivo fundamental de un argumento no sería su carácter justificativo sino su uso en un contexto dialógico. En nuestro caso sería la construcción en el discurso de la dimensión intersubjetiva y dialógica del lenguaje en el mismo discurso, en términos de relaciones sociales enunciativas, es decir, la presentación

de la relación entre los sujetos, sus controversias y sus consensos en el escenario discursivo, en el Logos.

Desde un punto de vista empírico, la aproximación histórico-discursiva de la argumentación se plantea la búsqueda de una influencia en el interlocutor a través de la puesta en escena de la dinámica enunciativa que se evidenciará en el proceso argumentativo construido en el discurso. Esta influencia se manifiesta a través de la presentación de imágenes discursivas del locutor y del interlocutor en términos de Enunciador (con un punto de vista específico) y de Enunciario (de quien se espera una respuesta activa) respectivamente, y para ello, se construye la imagen del locutor como un Enunciador que asume un punto de vista determinado; de manera simultánea e intersubjetiva, se construye la imagen del interlocutor como un Enunciario a quien se le asignan roles discursivos de aliados, testigo, confidente u oponente con respecto al punto de vista o los puntos de vista propuestos; se traen también, al escenario discursivo, otras «voces ajenas» presentadas ya sea como aliadas o no del o de los puntos de vista propuestos en el discurso por el Enunciador o los distintos Enunciadores.

Estas construcciones intersubjetivas evidencian las diversas orientaciones sociales de la argumentación en el discurso y permiten validar los diferentes modos de organización argumentativa. El grado de mutua aproximación entre los sujetos mostrará la forma que toma el juicio sobre una tercera persona (El), la forma de dirigirse a la segunda (Tu) así como la forma de hablar acerca de sí mismo (Yo). La estructura de la argumentación evocará el acontecimiento de la interrelación entre los hablantes.

Desde un punto de vista normativo, la orientación histórico-discursiva promueve la búsqueda del acto ético en la producción, a través del reconocimiento de la intrínseca mutualidad de los sujetos en el discurso, la cual incide en la construcción del mismo sujeto; por tanto, se trata de un principio de responsabilidad y de acciones cooperativas responsables. En este sentido, las llamadas falacias argumentativas se toman en cuenta en la medida en que responden a

la necesidad del acto responsable (como en el caso de mostrar los abusos de poder y haya la necesidad de dar la designación adecuada).

El lenguaje en una perspectiva histórico-discursiva

Desde una perspectiva histórico-discursiva, el lenguaje es el producto de la actividad humana colectiva y convoca en su construcción discursiva todos los valores culturales, cognoscitivos y afectivos del grupo donde se ha generado el discurso. Así, el lenguaje en uso, los discursos, tiene un papel muy importante en el proceso de desarrollo de la misma vida social; si bien se genera en las prácticas sociales, a la vez incide en las mismas prácticas sociales y en la organización de la vida social.

Existe una gran diferencia entre los géneros primarios y los géneros secundarios; mientras en los primeros hay una estrecha relación con el contexto inmediato, en los segundos es necesario crear el contexto situacional, lo cual lleva a una resemantización del mundo ya construido en el discurso oral. El uso del lenguaje en discursos implica unas acciones cooperativas y colectivas que se realizan con un objetivo común y para ser comprendidas por otros. El movimiento discursivo del lenguaje está orientado socialmente y, por tanto, este lenguaje hecho signo (signo discursivo) hace parte del saber compartido de la colectividad, tiene un valor social.

La orientación social del discurso

El signo ‘discursivo’, de orientación social desde lo externo, se interioriza, se convierte en esquemas cognoscitivos en el proceso de interacción verbal y empieza a ser parte de la comunicación discursiva que busca siempre la comprensión por otro y convoca en sí misma la anticipación de respuesta activa por parte de un interlocutor.

El discurso es, entonces, una condición necesaria para la organización de las acciones sociales de los seres humanos, actualiza relaciones sociales jerárquicas y grados de proximidad y de

distanciamiento entre los sujetos participantes. De esta manera el lenguaje como acontecimiento discursivo crea diferencias en la orientación social enunciativa, reproduce la continuidad en las diferencias pero también puede dar la posibilidad de cambio de las relaciones sociales.

Las relaciones sociales actualizadas a través del lenguaje durante la comunicación discursiva construyen diversas orientaciones del significado ligadas a la clase social de los sujetos. Orientaciones que muestran el grado de proximidad de estos con la base material en la que se inscriben. Se presentan entonces grados de proximidad que evidencian un lenguaje estrechamente vinculado al contexto inmediato y otro más independiente; un lenguaje estrechamente vinculado al saber compartido (menos explícito, por tanto con más sobreentendidos) y uno más autónomo (más explícito, con menos sobreentendidos). Así, los discursos se relacionan con valoraciones ideológicas vinculadas, también, a las diversas coloraciones sociales e históricas: época, ambiente social, clase social, situación real y concreta en la que tuvo lugar la enunciación.

La producción discursiva está entonces orientada socialmente, resulta de alguien y se dirige a alguien socialmente organizado, crea, por tanto, relaciones sociales de fuerzas simétricas y asimétricas evidenciadas a través del lenguaje (una orden, una petición). Los modos de relación social son actualizados y, al mismo tiempo, se construyen en las formas de manifestación del discurso en una situación de enunciación particular (relaciones jerárquicas, grado de intimidad, situación o circunstancias en las que el acto discursivo tiene lugar). Las sensaciones y las emociones están también orientadas socialmente a través del acontecimiento discursivo, a través del enunciado. *Se conoce, se comprende, se siente y se emociona con respecto a otro.* «Tanto el lenguaje interior como el exterior se encuentran igualmente orientados hacia el «otro» hacia el interlocutor. Tanto el locutor como el interlocutor son participantes conscientes del acontecimiento de la enunciación y ocupan en él posiciones interdependientes». Bajtín (1929).

En este libro abordaremos la problemática de la argumentación desde una perspectiva socio-discursiva inscrita en la dimensión dialógica del lenguaje. Se trata de destacar la importancia de la dinámica de la organización discursiva (la dispositio) y su relación con la dinámica de fuerzas sociales enunciativas construidas en y por el discurso mismo, y de cómo esta dinámica construye, a su vez, diversas orientaciones y énfasis, a través del uso pertinente y adecuado de diversos esquemas argumentativos, actos de habla y secuencias que responderán a la construcción de imágenes discursivas, a la construcción de diversos valores en el lenguaje.

Puja entre valores particulares y principios universales

El lenguaje ha sido siempre el centro de la discusión retórica, de la reflexión gramatical y de la búsqueda del razonamiento lógico. Aquí el lenguaje es discurso, por cuanto se centra en el lenguaje en uso. Es por ello que los textos utilizados como ejemplos serán tomados de la vida real, de la vida cotidiana, textos a los que continuamente los usuarios del lenguaje están expuestos en su diario acontecer ciudadano: debates, discursos políticos, discursos académicos, y la vida cotidiana. Existen, por supuesto, excelentes tratados y manuales sobre la argumentación cuyo estudio se hace a partir de textos literarios (recuperando el énfasis en la poética) o a partir de construcciones lógicas y demostrativas (recuperando el énfasis en la lógica). El énfasis aquí será en una mirada desde la manera como el hablante, en tanto que artesano del lenguaje, manufactura (¿o ‘discursea?’), organiza su discurso para construir imágenes de sujetos discursivos que dinamizan la significación de la vida cotidiana y de la vida ciudadana (incluso escolar), ‘pone en escena’ tensiones y tonalidades para ofrecer puntos de vista encontrados o acordados. El énfasis será entonces en la organización y el funcionamiento discursivo (la inventio y la dispositio), en la manera como a través de estos mecanismos se muestran los sujetos discursivos, sus identidades con sus puntos de vista, sus valores, sus emociones y sus intenciones. El énfasis será en la integración de las actuales

propuestas sobre argumentación relacionadas con la aceptación de un proceso dialógico, intersubjetivo en toda producción discursiva y en los recursos que cada una de ellas ofrece en la explicación del proceso argumentativo en el discurso.

Algunos ejemplos son tomados de prensa, radio, TV y películas, libros, editoriales; otros son contruidos. Muy pocos ejemplos son tomados de otros. La mayoría son textos auténticos, de la vida corriente, relativos a los problemas actuales que nos aquejan, buscando una mirada dialógica que implica una responsabilidad. Ejemplos interesantes para la búsqueda de toma de conciencia de nuestros propios problemas, reflexión y construcción de opinión o de-construcción para mayor información o, por lo menos, para crear la duda e ir más allá de la noticia...o del ejemplo.

PRIMERA PARTE

La retórica antigua y el análisis del discurso

CAPÍTULO

1

Sócrates a Protágoras: «Explicanos en qué consiste tu saber y para qué sirve».

Protágoras lo hace a través de un mito que Platón llamó el «Mito de Protágoras» en el cual explica por qué necesitamos del lenguaje en los asuntos humanos y por qué el habla es el «amo» de la sociedad... (p.37) ... impone la idea de que el hombre necesita de sabiduría. Y es entonces la sabiduría el objeto de enseñanza de los sofistas.

Protágoras: «Esta demostración es necesario que se la dé como hombre de edad que habla a los más jóvenes en forma de historia? ¿O bien se la expongo racionalmente?»... Creo que lo más agradable es que le cuente una historia».

Dice Sócrates: «Después de haber becho una abundante presentación de todos sus pensamientos, Protágoras deja de hablar. En cuanto a mí, como el encanto había largo rato actuado, yo continuaba aún a dirigir mi mirada hacia él como si él fuera a decir algo: tal era mi deseo de escucharlo! (Verdín/Léry) p.41

Una pequeña historia

Mucho debemos a los griegos. Según Olivier Reboul (1991) se podría decir que —además de la geometría, la tragedia y la filosofía— también nos legaron la retórica, un invento suyo en dos sentidos: primero porque inventaron la «técnica retórica» en tanto que enseñanza específica, independientemente de los contenidos, que permite defender no importa qué causa y no importa que tesis; y, segundo, porque los griegos inventaron la teoría de la retórica, enseñanza no de un saber-hacer útil, sino de la reflexión que busca hacer comprender, así como lo hicieron con la teoría del arte, de la literatura, de la religión.

1. Una retórica para defender a los «despojados de sus tierras»

La retórica judicial nació en la Sicilia griega cuando los ciudadanos que habían sido despojados de sus tierras (hacia 465 a.C.) reclamaron sus bienes, y para ello, en una época en la que no existían abogados, debieron acudir a los «defensores» o «litigantes» para recuperarlas. Los defensores recurrían a su vez a los «logógrafos» o escribientes públicos quienes redactaban sus defensas para que los interesados las leyeran delante de un tribunal. Nacieron así, los retóricos, quienes ofrecieron a los defensores y logógrafos un instrumento de persuasión capaz de convencer a cualquier persona de cualquier cosa. Esta retórica argumentaba a partir no de lo verdadero sino de lo que parecía verdadero, de lo probable. De ésta época se tienen referencias acerca del Manual del «arte oratoria» (perdido después) de Córax y su alumno Tisias, quienes recogen un conjunto de técnicas y ejemplos para enseñar cómo argumentar de manera eficaz delante de los tribunales. El manual aparece como un instrumento para la resolución de conflictos en una época de transición de la tiranía hacia la democracia en Sicilia. El manual respondía a una necesidad de justicia social, así que su origen no es literario sino jurídico. «El manual es una colección de artificios y de expedientes para cada una de las partes del discurso, fórmulas de inicio y precauciones oratorias para el exordio, de consejos para organizar los hechos de la narración a la causa, de argumentos especiales y detalles para la confirmación y la refutación, la acusación y la defensa» (Benoit 1983:13 en Breton 2000:12). El procedimiento se basa en que buena parte de eficacia del discurso convincente está relacionada con su organización (se inventa la *dispositio* del discurso jurídico). Córax destaca cuatro momentos en el discurso:

1. Exordio: momento en el que se capta la atención del auditorio.
2. Presentación de los hechos: se narra y se explica cuál es la cuestión y se expone la tesis.
3. Discusión: se identifican los argumentos en favor de la tesis.
4. Peroración: momento recapitulativo o de conclusión, en el que se resumen todos los motivos y se reúnen todas las fuerzas para involucrar aún más el auditorio.

2. Una retórica para enseñar el poder de la palabra

Los sofistas son los primeros en teorizar sobre el poder de la palabra (Breton 2000) y lo hacen a través de su interés por la estética y el alcance persuasivo del lenguaje, como también, a través de una mirada hacia «el sujeto» contenido en el decir: «el hombre es la medida de todas las cosas» (Protágoras), es decir, las cosas son tales como le parezcan a cada hombre. El mundo estaría entonces relacionado completamente con la palabra humana. Un relativismo pragmático se sugiere en estas palabras: es la «cité», la institución, que en nombre de su propio interés (y el de los individuos que la componen), decide sobre los valores y las verdades (Reboul O.1991: 20). Con los sofistas la retórica conoce importantes cambios relacionados principalmente con la dinámica del lenguaje y la adecuación de las palabras a los fines perseguidos: la adecuación del discurso al auditorio o *polytropie*. Es la opinión y no el conocimiento lo que orienta la acción humana. (Meyer, M. 1999)¹.

Los mal llamados sofistas no sólo fueron teóricos y pensadores sino que se desempeñaron como educadores profesionales, extranjeros itinerantes que hacían gala de su sabiduría. Los sofistas eran además hombres de poder que sabían cómo persuadir a los

¹ MEYER M. (1999) *Histoire de la rhétorique. Des grecs à nos jours*. Livre de poche. Biblio essais. Paris.

jueces, dar la vuelta a una asamblea, gestionar bien una embajada, organizar las leyes en una nueva ciudad, y, por esas vías, bosquejar la futura democracia; es decir, sabían hacer política (Bassin, Enciclopedia Universales citado en Breton 2000:15)². Los sofistas organizaron las principales estructuras educativas en los más diversos dominios, entre los que destacaron los de la gramática de la elocuencia, los de las ciencias, además de su influencia en el desarrollo del espíritu crítico (Robrieux J.J. 1993:9 citado en Breton 2000:15).

Protágoras (486-410 a.C.) Nacido en Abdère, ciudad de la región de Tracia sureste de Europa, cerca de la actual Komotini, es conocido como el fundador de la erística (la lucha, el combate en el discurso) la cual se convertiría más tarde, según Reboul O. (1991:19)³ en la dialéctica. Protágoras enseñó a los jóvenes de las clases altas a defender su punto de vista y sus intereses a como diera lugar, con el fin de triunfar sobre sus adversarios en los debates políticos. El ideal de un ateniense era disponer del poder del discurso para lograr sus ambiciones. Protágoras escribió las *Antilogías*, colección de argumentos contrarios, aplicados a un mismo tema, con los que se buscaba educar al alumno para todos los conflictos del pensamiento y de la vida social, a partir de considerar que a todo argumento se le puede oponer otro y que sobre un tema se puede argumentar en pro o en contra.. Mediante el método de la antilogía o la controversia, relativo a determinados temas, se enseñaba a criticar, a discutir y a organizar los razonamientos (Breton 2000). Una pequeña obra anónima titulada *Doble decir* enuncia de la misma manera razones opuestas sobre temas de moral y de política.

Expertos en la reversibilidad de los argumentos, los sofistas eran capaces de amplificar o disminuir según su voluntad: «por la fuerza

² BRETON Ph et GAUTHIER G. (2000) *Histoires des théories de l'argumentation*. Coll Repères. La découverte. Paris.

³ REBOUL o. (1991) *Introduction à la rhétorique* . Collection premier cycle. PUF, Paris.

de sus palabras ellos dan a las pequeñas cosas la apariencia del grandor, a las grandes la de la pequeñez: dan a la novedad un aire de antigüedad, a las cosas antiguas un aire de novedad» (Platón, Phèdre, 267 en Pernot L. 2000:29)⁴

Según Reboul (1991:17) Gorgias (485-380 a.c., Ateniense, Syracusa) es considerado el fundador del discurso epidíctico, aquél que tiene como objetivo el elogio público; es él quien desarrolla una dimensión estética y propiamente literaria de la retórica. Gorgias crea una prosa elocuente que multiplica las figuras:

«Las tumbas vivientes. Por su justicia, ellos eran nobles hacia los dioses, por sus cuidados, piadosos hacia sus padres, por su igualdad, justos hacia sus conciudadanos, y por su lealtad, religiosos hacia sus amigos. Ellos han bien desaparecido, pero su ardor no ha muerto con ellos; inmortales, ellos viven en cuerpos no inmortales, a pesar de que ellos no están vivos» *Elogio fúnebre de los héroes atenienses*. (Pernot, L 2000:34)

El elogio de Helena (esposa de Menelao, quien se dejó secuestrar por Paris, el Troyano y por quien los griegos se lanzaron a una guerra de 10 años) es conocido por la manera como, a través de un discurso epidíctico, primero destaca su belleza de mujer fatal (¿cómo perdonarla?) para, finalmente, defenderla en razón de su debilidad frente a una fuerza superior a la de ella y superior a todos: el poder del discurso.

«En más de un hombre, ella suscita un deseo amoroso, ella sola, por su cuerpo, hizo que se reunieran, multitudes de cuerpos, una bandada de guerreros... (1031) (pero...) El discurso es un tirano muy poderoso; este elemento material, tan extremadamente pequeño y totalmente invisible lleva en su realización las obras

⁴ PERNOT laurent (2000) *La rhétorique dans l'antiquité*. Livre de poche, Références0553. Paris.

divinas: pues la palabra puede hacer cesar el miedo, disipar la melancolía, excitar la alegría, hacer crecer la piedad...» (*Los presocráticos* 1033)

Gorgias, según Robrieux J.J. (2000:7)⁵ fundamenta la poética de la prosa, una codificación retórica que no existía antes, pues toda literatura era hecha en versos.

La retórica es un invento de los sofistas y «a ellos se debe los primeros escauceos sobre gramática, así como sobre la organización del discurso, y como también el ideal de construcción de una prosa adornada y sabia. Es de ellos la idea de que la verdad no es más que un acuerdo entre interlocutores, acuerdo final que resulta de la discusión, acuerdo inicial también, sin el cual la discusión no sería posible. A ellos se debe la insistencia en el *Kairos*, el momento oportuno, la ocasión que se debe ‘identificar’ en el continuo incesante de las cosas, lo que se denomina ‘espíritu de a propósito’ o ‘punto de partida’ el cual es el alma de toda retórica viviente. Si, a ellos debemos todos los elementos de una retórica muy rica, y que encontraremos especialmente en Aristóteles» (Reboul O. 1999: 21).

3. Una retórica para enseñar la excelencia de lo humano: la armonía y la belleza

Para Isócrates (436-338, Ateniense), «el habla, la sola ventaja que la naturaleza nos dio sobre los animales, nos convierte en superiores para todo el resto». Isócrates lleva la filosofía al arte del discurso: este arte es al alma lo que la gimnasia es al cuerpo, una formación intelectual y moral. El arte del discurso, antes que buscar ganar a toda costa, debe orientarse hacia una concepción humanística para convertirse en el arte de pensar y el arte de vivir.

⁵ ROBRIEUX J.J. (2000) *Rhétorique et argumentation*. 2a. Edition. Nathan Université. Lettres Sup.

Vemos, pues, que esta primera retórica se preocupaba por la eficacia, en un comienzo judicial, después política. Pero el problema es juzgar qué es lo verdaderamente convincente para un público. Una discusión muy actual, que puso a todos los filósofos a reflexionar alrededor de ella. Retomemos a Breton (2000:14) quien después de un análisis histórico de la retórica, se pregunta cuál puede ser la respuesta para que un discurso sea convincente, ¿es suficiente que esté bien organizado, que utilice fórmulas poéticas y bien «tournées» como las de Gorgias, a quien Platón criticara por ello? ¿Es necesario, más bien, apelar a los sentimientos, a las pasiones, como lo sostiene Trasímaco, quien compone un «manual de lo patético» o, tal vez, como dice Isócrates, que el aprendizaje de la grande-elocuencia y de los lugares comunes se debe rechazar y la retórica sólo es aceptable si está al servicio de las causas honestas y nobles? ¿Es necesario rechazar todos estos métodos, como lo sostiene Sócrates, si ellos no están en la búsqueda de la verdad?

4. Una retórica para buscar la verdad

Las transformaciones políticas, sociales y éticas son vividas por los sofistas como algo positivo y liberador, en la medida en que multiplican los dominios de la acción humana así como las alternativas para el pensamiento (Meyer M 1999:36). Pero Platón (428-347) ve estas transformaciones como una amenaza de disolución, de ambivalencias y de oportunismo. A través de sus diálogos hace una crítica a los sofistas, poniendo como protagonista a Sócrates quien representa su punto de vista y, acudiendo al método del diálogo, se enfrenta a los sofistas Gorgias, Polo, Protágoras y Fedro.

Es en el *Gorgias* (Pernot L. 2000) donde Platón lanza una embestida terrible contra los sofistas en quienes no ve sino debilidad

intelectual y moral, apetito de poder, ignorancia de los verdaderos bienes, escogencia por cometer siempre la injusticia antes que experimentarla, política «dévoyée» y antítesis de la filosofía.

«Platón parece haber detestado a Protágoras, a quien llama pervertidor de jóvenes y a quien objeta que no es el hombre la medida de todas las cosas, sino Dios. Sin embargo, Platón compone dos discursos muy enérgicos que presta a Protágoras: El mito del origen del hombre, una meditación antropológica maravillosamente profunda y moderna. El segundo es la autodefensa de Protágoras en el *Théète* (166 a). Estos dos textos muestran un Protágoras cautivador y respetable, un maestro del humanismo y de la tolerancia». Reboul O. (1991:21).

5. La retórica y la dialéctica

Aristóteles (384-322, Stagire) era alumno de Platón, preceptor de Felipe II de Macedonia, quien se convertiría en Alejandro Magno. Sus nuevas concepciones se oponen tanto a la mecánica sofística —con sus lugares comunes prefabricados, sus procedimientos y el cinismo al servicio del poder de algunos de sus discípulos— como también, al elitismo reaccionario de un Platón cuya utopía de la Cité ideal servía para expresar una cierta hostilidad hacia la democracia (Breton 2000:19). Gorgias alaba la retórica por su poder, Aristóteles por su utilidad. Uno y otro se unen a Isócrates cuando admiten que la retórica se puede utilizar de manera deshonesta, lo cual no le resta valor, la retórica es amoral.

La retórica deja de ser una ciencia de la persuasión para convertirse en un medio para argumentar basado en lo probable más que en la verdad. La retórica de Aristóteles se presenta más como «una retórica del razonamiento» que como «una retórica de las pasiones» y extiende el campo de la retórica más allá de lo jurídico,

hacia otros lugares donde se deba acudir a la argumentación, no sólo en el tribunal ni en la discusión filosófica. La técnica retórica es entonces definida no sólo como el arte de persuadir sino como la «facultad de descubrir de manera especulativa, lo que en cada caso, puede ser propio para persuadir», en la perspectiva claro, en que esta facultad sea utilizada en todas las situaciones en que se la necesite para convencer. (Breton 2000:21).

Aristóteles incluye la retórica en la dialéctica. La dialéctica de Aristóteles se presenta entonces como un diálogo arreglado. Lo que la distingue de la demostración filosófica y científica es que razona a partir de lo probable. Lo que la distingue de la erística sofística es que razona de manera rigurosa, respetando las reglas de la lógica. La dialéctica se presenta como una especie de juego intelectual en el cual, siguiendo unas reglas, se busca rechazar o probar una tesis.

La dialéctica, entonces, no está al servicio de la verdad o la falsedad sino de lo probable, no es moral ni inmoral. En términos de Aristóteles, «en filosofía es necesario tratar las cuestiones según la verdad, pero en dialéctica solamente según la opinión» (Aristóteles citado en Reboul O.2001:40).

En el campo de la argumentación definitivamente le debemos mucho a Aristóteles. En primer lugar, la definición tripartita del *ethos*, el *logos* y el *pathos*, a partir de la cual diferenció tres tipos de discurso: *el deliberativo, el judicial y el epidíctico*, así como los procedimientos argumentativos relacionados con cada uno de estos géneros⁶. En segundo lugar, le debemos la recuperación de la retórica, al integrarla a una visión sistemática del mundo donde encuentra su propio lugar. El sistema retórico propone cuatro

⁶ Véase MARTINEZ (2005) *La argumentación en la dinámica enunciativa del discurso*. Colección lectura y escritura dialógica Vol 2, Seminario internacional para el fomento de la argumentación razonada, Cátedra UNESCO Lectura y Escritura. Taller artes gráficas Humanidades, Universidad del Valle, Cali, Colombia.

momentos que responden a las fases por las cuales, se supone, pasa quien compone un discurso:

1. *La Inventio* (heurésis) que equivale a la identificación que el orador hace de la tesis y los argumentos y de los medios de persuasión relativos al tema del discurso;
2. *La Dispositio* (taxis) es el momento en que las ideas y los argumentos se ponen en orden, de lo cual resultará la organización interna del discurso, el plan del discurso. Se trata de buscar cuál es la mejor organización del discurso. En relación con el discurso jurídico, Aristóteles recuerda que debe comenzar con *el exordio*, una especie de preludeo musical, pasar enseguida a *la narración* que debe hacer que el discurso sea creíble y claro, después a *la presentación de la prueba* y de los argumentos. Según el caso puede además incluir una *fase interrogativa* antes de concluir con *la peroratio*, a la cual Aristóteles le atribuye 4 objetivos precisos: «disponer lo mejor posible al auditorio a su favor y ponerlo en contra del adversario, agrandar o rebajar, convocar en el discurso las pasiones del auditorio, recordar los hechos» (III, 1419 b 11-14 en Meyer 1999:53).
3. *La Elocutio* (lexis), es el momento de la acción enunciativa, la composición escrita del discurso relacionada íntimamente con la definición del estilo discursivo; identificar cuáles son las figuras de estilo más adecuadas para el orador y para el público al que se dirige;
4. *La Actio* (hypocrisis), es la pronunciación efectiva del discurso. En el marco de qué género discursivo y situación oratoria se encuentra.

Los aportes aristotélicos brevemente señalados fueron relegados durante varios siglos, en virtud de la relación entre la retórica y la poética, manifestada especialmente en la preocupación por las figuras

y los tropos literarios. Esta es la representación de retórica que se consolida y se impone para dar lugar a ‘una retórica restringida’ (Genette, Ricoeur, citados por Albaladejo 1993:37)⁷ en cuya base está el énfasis en la *elocutio*, relacionado con el aprendizaje directo de la elocuencia y la ornamentación verbal, en detrimento de la *inventio* y la *dispositio* y de la concepción global e integradora del texto retórico.

Este breve recorrido por la historia de la retórica pretende destacar cómo los estudios de los antiguos han sido un faro para los actuales estudios del Discurso. Es en el siglo XX cuando renace y se fomenta una actitud diferente hacia la retórica. Se trata de una retórica que busca recuperar su perspectiva integradora y a ello contribuyen los estudios de la Lingüística, la Lingüística del texto, el Análisis del Discurso, la Ethnografía del habla, la Filosofía del Lenguaje, las Ciencias cognitivas, la Ciencia jurídica, la Teoría de la Literatura y la llamada Teoría de la Argumentación. En esta recuperación se ha verificado «un enriquecimiento del sistema retórico heredado, con matices e interpretaciones que hace posible el alto grado de desarrollo alcanzado en la actualidad, por la reflexión sobre la comunicación lingüística y sobre la constitución textual. Esta nueva conciencia retórica tiene en gran medida una condición histórica: para la explicación del objeto de estudio que es *el discurso*, el teórico sabe que puede contar con el sistema retórico históricamente establecido» (Albaladejo 1993:38).

⁷ ALBALADEJO T.(1993) Retórica . Textos de Apoyo . Coll Lingüística. Editorial Síntesis, Madrid.

6. Lecturas recomendadas

- ALBALADEJO T. (1993) *Retórica. Textos de Apoyo*. Coll Lingüística. Editorial Síntesis, Madrid.
- BRETON, Philippe et Gauthier Gilles (2000) *Histoire des theories de l'argumentation*. Repères. La Découverte. Paris
- MEYER, Michel (1999) *Histoire de la rhétorique. Des grecs à nos jours*. Poche. Essais. Paris.
- REBOUL Olivier (2001) *Introduction à la rhétorique*. 4ème. Edition. Collection premier cycle. PUF. Paris.
- MARAFIOTTI R. (2003) *Los patrones de la argumentación. La argumentación en los clásicos y en el siglo XX*. Editorial Biblos. Buenos Aires. Argentina
- VEGA RENÓN, L. (2003) *Si de argumentar se trata*. Biblioteca de divulgación temática. Editorial Montesinos, España.

7. Documento

Aristóteles, *Rhétorique*, livre I Chap. 2, 1355 a-b (Mi traducción a partir de la traducción al francés de Reboul O, 1991; 2001:34).

- (1) La Retórica es útil porque la verdad y lo justo tienen una fuerza natural, mucho más grande que la de sus contrarios, pero si los juicios no se han dado como convenía, es necesariamente por la sola falta de los defensores (cuya causa en sí es justa). Su ignorancia amerita entonces la culpa.
- (2) Hay más, aunque poseamos la ciencia más exacta, hay ciertos hombres a los que no nos será fácil persuadir acudiendo a esa sola fuente para construir nuestro discurso; el discurso, según la ciencia, pertenece a la enseñanza y es imposible emplearlo aquí, donde las pruebas y los discursos (logos) deben pasar por nociones comunes, como lo hemos visto en los Tópicos, en relación con el encuentro con un auditorio popular.

- (3) Además, hay que ser capaz de persuadir en pro y en contra, como en el silogismo dialéctico. No, por supuesto, para poner en práctica el Pro y el Contra – ¡porque no se debe corromper la persuasión! – sino con el fin de saber claramente cuáles son los hechos y, en caso de que alguien se sirva de argumentos deshonestos, estar atentos para refutarlos (...)
- (4) Por otra parte, si es vergonzoso no poder defenderse con su cuerpo, sería absurdo que no haya vergüenza en no poder defenderse con la palabra, cuyo uso es más propio al hombre que el de su cuerpo.
- (5) ¿Se objetará acaso que la retórica puede dañar gravemente por el uso deshonesto de ese poder ambiguo de la palabra? Pero se puede decir lo mismo de todos los bienes, salvo de la virtud (...)
- (6) Es entonces claro que, así como la dialéctica, la retórica no pertenece a una clase definida de objetos, sino que ella es universal. Es claro también que es útil. Es claro, en fin, que su función no es solamente la de persuadir, sino la de ver lo que cada caso contiene de persuasivo. Ocurre lo mismo con las otras artes; puesto que no le pertenece a la medicina dar la salud, sino hacer todo lo posible para sanar al enfermo.

CAPÍTULO

2

«La utilización de la lengua se efectúa en forma de enunciados concretos, únicos (orales o escritos) que emanan de las representaciones de tal o cual dominio de la actividad humana. El enunciado refleja las condiciones específicas y las finalidades de cada uno de estos dominios, no solamente por su contenido (temático) y su estilo de lengua, es decir, por la selección realizada en los medios que ofrece la lengua — léxicos, fraseológicos y gramaticales— sino también y sobre todo por su construcción composicional. Estos tres elementos, contenido temático, estilo y construcción composicional fusionados indisolublemente en el todo es lo que constituye el enunciado, y cada uno de ellos, está marcado por la especificidad de una esfera de intercambio... Todo enunciado tomado aisladamente, es por supuesto individual, pero cada esfera de utilización de la lengua elabora sus tipos relativamente estables de enunciados, es a esto a lo que llamamos los géneros del discurso.»(Bajtin 1929:1984:265)

Los géneros discursivos

El asunto que nos interesa aquí es la noción de género discursivo y el criterio de clasificación que permite identificar y distinguir los discursos unos de otros.

El uso del lenguaje está enmarcado en los géneros discursivos. Cuando aprendemos a hablar, lo hacemos a través de la modelización que nos impone el género discursivo cotidiano del ámbito social en el que nos encontramos.

Bajtin (1929:1984) establece una correlación entre los dominios de la actividad humana y la utilización del lenguaje, entre la práctica social enunciativa y las formas típicas de los enunciados; una correlación que ofrece un criterio sociodiscursivo para una identificación más clara de la noción de género discursivo. Esta caracterización sociodiscursiva del género permite, precisamente, explicar la aparición y desaparición de los géneros discursivos y la

evolución misma de las instituciones sociales en su íntima fusión con los discursos que las significan. Un género discursivo estará siempre relacionado con una práctica social humana, cuyo contrato social de habla y propósito lo delimita y distingue de otros (es diferente el contrato social de habla y propósito de un género pedagógico al de un género publicitario).

De esta manera, existirán tantos géneros discursivos como prácticas sociales enunciativas se realicen en una comunidad. Encontraremos comunidades en las que no hay géneros discursivos que sí existen en otra, por ejemplo el género publicitario, el subgénero epistolar correo electrónico, los *reality shows*. Nos damos cuenta que, efectivamente, hubo géneros discursivos que dejaron de existir, en nuestra propia comunidad, o que están desapareciendo (la crónica, el marconi), y por supuesto, aparecerán otros que aún ni siquiera imaginamos. Este criterio socio-discursivo para la clasificación de género permite ver la historia y la evolución misma de la sociedad a través del lenguaje.

Desde el momento en que escuchamos o leemos un discurso, identificamos, por su organización composicional y por el léxico utilizado, el género discursivo en el cual se enmarca: ¿se trata de un discurso político? o ¿de un discurso publicitario?

Ejemplo 1

Tendencia contra la obesidad y los menús chatarra

Comida con sabor a hogar. En busca de los sabores, los olores y las recetas de las abuelas. La ‘comida confort’ busca reconfortar el alma y los sentidos.

Ejemplo 2

¿Cómo percibimos el sonido?

Los oídos son los órganos de nuestro sistema nervioso capaces de captar vibraciones que producen sonidos. La figura que se encuentra a continuación muestra, de manera muy simplificada, cómo está formado nuestro oído...

Sin embargo, no todos tenemos la posibilidad de abordar los diversos géneros discursivos y desconocemos, por tanto, sus modos de organización y sus leyes discursivas; esto dificulta la comprensión de un texto, tal como ocurre a veces con el discurso académico. Otras veces, si bien podemos reconocer el género discursivo, no tenemos aún la competencia necesaria para producirlo ni oralmente ni por escrito, como podría suceder con discursos más especializados, como el jurídico o el científico.

1. La clasificación de los antiguos

El criterio socio-discursivo parece también haber orientado la categorización de los géneros en la retórica antigua. Son tres los géneros discursivos identificados en la Grecia antigua, en relación con el tipo de auditorio y los lugares ‘públicos’ institucionales en los cuales se producían: el judicial, el epidíctico o demostrativo y el deliberativo. La cosas de las que uno habla y la manera de decirlas cambian según el interlocutor o, dicho de otro modo, según el auditorio al que se dirija el locutor.

a. El género judicial

El auditorio de un género judicial es el tribunal que juzga acerca de una situación pasada y, con base en el discurso de defensa o de

acusación del orador, toma una decisión que pretende ser justa. La perspectiva en el discurso jurídico es ética. Se trata de evaluar sobre lo justo y lo injusto.

Hoy diríamos que el discurso jurídico tiene lugar públicamente, y en él se realizan actos de habla de acusación o de defensa con base en hechos pasados atribuidos a una o más personas; el orador, con el rol de defensor o de acusador, busca establecer estos hechos para que sean evaluados y juzgados por un juez o un jurado. Se trata de un discurso especializado, enmarcado en las leyes constituidas del derecho y, por tanto, utiliza para su argumentación, principalmente, razonamientos silogísticos con el fin de establecer la causa de los actos.

Desde la perspectiva propuesta, se trataría de un discurso que hace énfasis en la tonalidad apreciativa, relacionada con la búsqueda de un razonamiento que permita destacar la perspectiva Analítica, es decir, el Ratio, a través de una entonación discursiva que convoca un razonamiento de tipo social y cognoscitivo (Ratio)¹.

El cine y la televisión han popularizado este género. Veamos dos fragmentos extraídos de la película «Cuestión de honor» con Jack Nicholson, Tom Cruise y Demie Moore. Se presentan dos versiones de los hechos ante un jurado que debe decidir sobre cuál de ellas es la más convincente y permite tomar una decisión para definir la suerte de los acusados.

Ejemplo 3

Abogado Fiscal – «Los hechos de este caso son los siguientes: A la 1:30 de la noche del 6 de septiembre los acusados entraron al cuarto de su compañero de pelotón, PFC WS. Lo despertaron,

¹ Véase MARTINEZ (2005) *La argumentación en la dinámica enunciativa del discurso*. Colección lectura y escritura dialógica Vol 2, Seminario internacional para el fomento de la argumentación razonada, Cátedra UNESCO Lectura y Escritura. Taller artes gráficas Humanidades, Universidad del Valle, Cali, Colombia.

amarraron sus piernas y manos con cinta y le metieron un trapo en la garganta. Unos minutos después, una reacción química llamada acidez láctica causó que sus pulmones empezaran a sangrar. Se ahogó en su propia sangre y se le declaró muerto a los 37 minutos después de las 12:00. Estos son los hechos del caso... y no están disputados.

Es eso correcto. La historia que les acabo de contar será la misma que les va a contar el soldado Dawson y la misma que también les contará Downey. Además, el gobierno también demostrará que los acusados sumergieron el trapo en veneno y entraron al cuarto de Santiago con la intención de matarlo.

Ahora, el teniente Kafee intentará hacer un truquito acá y va a intentar un pequeño desvío. Los va a asombrar con historias rituales, los va a maquillar con términos que suenan oficiales como código rojo. Hasta podría intentar meter otros oficiales y esto no tendría ninguna evidencia, pero será entretenido y cuando terminemos toda la magia, va a poder desviar su atención del hecho de que Willy Santiago está muerto y que Dawson y Downey lo mataron. Estos son los hechos y no tienen disputa».

Abogado defensor: No había veneno en el trapo y tampoco intento de asesinar. Cualquier intento de decir lo contrario es una causa perdida y simplemente incierta. Cuando Dawson y Downey entraron al cuarto de Santiago, no fue por venganza u odio. No era para matar o herir, tampoco era porque buscaran diversión un viernes por la noche. Fue porque eso se les ordenó hacer. Déjenme repetirlo. Fue porque ESO se les ordenó hacer. Ahora, en el mundo común eso no significa nada y aquí en el jardín de Washington hoy no significa mucho más. Pero, si usted es un marino asignado a la compañía de seguridad Rifle Windward, Bahía, Guantánamo Cuba y le dan una orden, la cumple o se va. No se equivoquen, Harold Dawson y Louden Downey se sientan frente a ustedes hoy porque cumplieron su trabajo».

b. El género epidíctico

El auditorio de un género epidíctico o demostrativo era generalmente el espectador que asistía a las honras fúnebres.

Hoy se han ampliado los dominios y diríamos que el discurso del género epidíctico se dirige a un público espectador que asiste a las premiaciones, los aniversarios, las efemérides, conmemoraciones culturales o políticas, eventos deportivos, celebraciones personales y, también como en la antigüedad, a honras fúnebres. El discurso de este género busca ensalzar las cualidades y virtudes de una figura pública o representativa; destaca a una categoría de hombres como, por ejemplo, los muertos en la guerra, las figuras deportivas, el gobierno de una ciudad o de un país, y se dirige a un auditorio expectante, a «las galerías».

En este género se trata del presente, pues el orador busca producir efectos de admiración o de rechazo en los espectadores, si bien, se basa en argumentos relacionados con el pasado y el futuro. La perspectiva es la búsqueda de efectos emocionales, relativos a lo bello, lo noble y, algunas veces, a lo vil. El discurso epidíctico se dirige a un público cuya expectativa es la emoción; utiliza, por tanto, argumentos que amplifican, engrandecen, pues los hechos son ya conocidos por el público; el papel del orador es exaltar los méritos mostrando su importancia y su nobleza.

Desde la dimensión discursiva propuesta, se trataría de un discurso que hace énfasis tanto en la tonalidad apreciativa como en la tonalidad predictiva, pero esta vez relacionada más con la búsqueda de la emotividad en el otro (Enunciatorio); es un discurso que destaca la perspectiva Retórica de la argumentación, es decir, el Pathos, a través de una entonación discursiva que convoca un razonamiento más relacionado con la emoción (Pathos).

Ejemplo 4

LAS MUJERES DE MI GENERACIÓN (Santiago Gamboa - escritor colombiano)

Las mujeres de mi generación son las mejores. Y punto. Hoy tienen cuarenta y pico, incluso cincuenta, y son bellas, muy bellas, pero también serenas, comprensivas, sensatas, y sobre todo, endiabladamente seductoras, esto a pesar de sus incipientes patas de gallo o de esa afectuosa celulitis que capitanea sus muslos, pero que las hace tan humanas, tan reales. Hermosamente reales. Casi todas, hoy, están casadas o divorciadas, o divorciadas y vueltas a casar, con la idea de no equivocarse en el segundo intento, que a veces es un modo de acercarse al tercero, y al cuarto intento. Qué importa.

Otras, aunque pocas, mantienen una pertinaz soltería y la protegen como una ciudad sitiada que, de cualquier modo, cada tanto abre sus puertas a algún visitante.

¡Qué bellas son, por Dios, las mujeres de mi generación!

Nacidas bajo la era de Acuario, con el influjo de la música de los Beatles, de Bob Dylan...

Herederas de la «revolución sexual» de la década del 60 y de las corrientes feministas que, sin embargo, recibieron pasadas por varios filtros, ellas supieron combinar libertad con coquetería, emancipación con pasión, reivindicación con seducción.

Jamás vieron en el hombre a un enemigo a pesar de que le cantaron unas cuantas verdades, pues comprendieron que emanciparse era algo más que poner al hombre a trapear el baño o a cambiar el rollo de papel higiénico cuando éste, trágicamente, se acaba, y decidieron pactar para vivir en pareja, esa forma de convivencia que tanto se critica pero que, con el tiempo, resulta ser la única posible, o la mejor, al menos en este mundo y en esta vida.

Son maravillosas y tienen estilo, aún cuando nos hacen sufrir, cuando nos engañan o nos dejan.

Usaron faldas hindúes a los 18 años, se cubrieron con suéteres de lana y perdieron su parecido con María, la virgen, en una noche loca de viernes o de sábado después de bailar.

Se vistieron de luto por la muerte de Julio Cortázar, hablaron con pasión de política y quisieron cambiar el mundo, bebieron ron cubano y aprendieron de memoria las canciones de Silvio y de Pablo.

Adoraban la libertad, algo que hoy le inculcan a sus hijos, lo que nos hace prever tiempos mejores, y, sobre todo, juraron amarnos para toda la vida, algo que sin duda hicieron y que hoy siguen haciendo en su hermosa y seductora madurez.

Supieron ser, a pesar de su belleza, reinas bien educadas, poco caprichosas o egoístas.

Diosas con sangre humana.

El tipo de mujer que, cuando le abren la puerta del carro para que suba, se inclina sobre la silla y, a su vez, abre la de su pareja desde adentro.

La que recibe a un amigo que sufre a las cuatro de la mañana, aunque sea su ex novio, porque son maravillosas y tienen estilo, aún cuando nos hacen sufrir, cuando nos engañan o nos dejan, pues su sangre no es tan helada como para no escucharnos en esa necesaria y salvadora última noche en la que están dispuestas a servirnos el octavo whisky y a poner, por sexta vez, esa melodía de Santana.

Por eso, para los que nacimos entre las décadas del 40, 50 y 60, el día de la mujer es, en realidad, todos los días del año, cada uno de los días con sus noches y sus amaneceres, que son más bellos, como dice el bolero, cuando estás tú.

¡Qué bellas son, por Dios, las mujeres de mi generación!

c. El género deliberativo

El auditorio de un género deliberativo estaba constituido por los miembros de una asamblea (El Senado) que deliberaban acerca de lo conveniente o perjudicial para aconsejar o disuadir de una acción futura para la Cité.

El discurso deliberativo es el más utilizado actualmente. Es el discurso de la democracia, propio de las Asambleas públicas y de las reuniones institucionales. La perspectiva es la búsqueda de lo útil para la comunidad. Se trata de evaluar sobre lo conveniente de los proyectos para el interés colectivo; lo cual, muchas veces, puede ser perfectamente injusto, como ocurrió, por ejemplo, con la invasión a Irak. El discurso deliberativo se dirige a un público menos especializado, privilegia el argumento por el ejemplo, el cual permite hacer más fácilmente conjeturas sobre el futuro.

Desde la dimensión discursiva aquí propuesta, se trataría de un discurso que hace énfasis en la tonalidad intencional, relacionada más con la búsqueda de los valores y el énfasis en lo aconsejable, lo prudente y lo razonable para establecer una relación dialéctica con el otro, con el fin de lograr una deliberación responsable que lleve a la definición de pautas o reglas que orienten una sociedad democrática. Los recursos utilizados están más relacionados con la perspectiva Dialéctica, es decir, el Ethos, a través de una entonación discursiva que convoca un razonamiento más relacionado con una intersubjetividad responsable y competente (Ethos).

En una disertación se utilizan actos de habla que aconsejan o desaconsejan acciones futuras acerca de las políticas relativas a la ciudadanía: la paz o la guerra, la defensa, los impuestos, el presupuesto, las importaciones, la extradición, la reelección presidencial.

El discurso deliberativo tiene hoy mucha presencia en la prensa escrita; ha tomado un carácter más distanciado del género

deliberativo inicial, vinculado al contexto inmediato de la oralidad, para convertirse en un discurso escrito, de carácter ensayístico y, por supuesto, marcado por la disputa y el examen riguroso de los asuntos, que constituye lo que llamamos hoy «una disertación sobre una cuestión particular». Es el discurso de los editoriales de prensa o revistas, de los artículos de opinión, de los ensayos académicos, denuncias públicas, discursos políticos donde se busca persuadir o disuadir sobre lo conveniente o inconveniente de algo, con base en argumentos que destacan ventajas, desventajas, remedios posibles. En la disertación se identifica claramente una problemática, se demuestra su dimensión, lo importante y fundamental para la sociedad y lo pertinente y oportuno que es abordarla en el momento actual.

En el ámbito académico las problemáticas para una disertación generalmente se presentan en forma de enunciados interrogativos: *«La codicia por las materias primas de los países en desarrollo ha aumentado. ¿Por qué? ¿Qué papel podría jugar la ONU en esta problemática?»*. La problemática está claramente diferenciada y se ofrece una orientación de hacia dónde dirigir las reflexiones de la disertación.

Se pueden presentar en forma de citas para comentar: *un autor contemporáneo afirma: «Trabajar exageradamente no define la calidad de la vida. La calidad de vida está definida por trabajar lo suficiente para tener las horas de reposo, de esparcimiento personal, familiar y cultural necesarias para lograr un verdadero desarrollo social y humano»*. Con un tema bien definido como este lo que se pide es ilustrar el juicio presentado, relacionarlo adecuadamente y justificar la posición personal que se tenga al respecto. Se trata, por supuesto, de ir más lejos de la sola opinión personal y las relaciones entre los temas; se trata de identificar una verdadera problemática del tiempo del trabajo y su regulación, y el tiempo de esparcimiento y su aprovechamiento.

En el enunciado se presentan, a veces, problemáticas en forma bipolar que indican nociones yuxtapuestas, modalidad que exige la búsqueda de las relaciones esenciales entre las dos nociones: «*La agricultura y el Tratado de libre comercio*», «*La guerra y el comercio de armas*». Estos temas conllevan, por supuesto, a una documentación más o menos rigurosa de orden económico y político para establecer mejor las relaciones pertinentes y poder desarrollar una buena disertación.

¿Cómo se construye discursivamente la defensa de una propuesta en una argumentación con orientación deliberativa? ¿Cómo se construye la crítica? Los clásicos dan orientaciones al respecto:

«Hablando en general, la persuasión consiste en el apoyo a ciertas intenciones, discursos o acciones; la disuasión, en la desaprobación de intenciones, discursos o acciones. De acuerdo con esta definición el que persuade tiene que demostrar que las cosas que él exhorta a hacer son justas, legales, convenientes, nobles, gratas y fáciles de hacer; y, si no, cuando exhorte a hacer cosas arduas, ha de demostrar que son posibles y que es necesario hacerlas. El que disuada de algo debe oponerse a ello por medio de lo contrario, es decir, demostrando que no es justo, ni legal, ni conveniente, ni grato ni posible hacerlo; y si no, que es laborioso e innecesario. Todo hecho participa de ambas perspectivas, de modo que a nadie que sostenga cualquiera de los dos planteamientos le faltará qué decir» (*Retórica a Alejandro*, 1421 párrafos 3-5, según la edición española de J. Sánchez Sanz. Salamanca, Ediciones Universidad de Salamanca, 1989, p. 48). Tomado de Vega R. (2003:81).

En el discurso intencionalmente deliberativo se busca, entonces, convencer al otro de que la propuesta que se hace es la más satisfactoria y para ello, se buscará responder a preguntas como: ¿Es justo?, ¿Es legal?, ¿Es conveniente?, ¿Es agradable? ¿Es viable? o ¿Es necesario aunque parezca difícil? Los énfasis en unos aspectos

más que en otros estarán relacionados con las anticipaciones que se hayan realizado en relación con el público al cual se dirige el discurso.

Ejemplo 5

Extracto de la película *El último veredicto* con Andy García
Vida, Libertad... palabras que nos hacen enfrentarnos. Yo apoyo la vida y... la libertad y supongo que ustedes seguramente también y Dios lo quiera, esta República defienda ambas. ¿Cómo llegamos a esto... cuando ambos lados tienen razón?

Por supuesto un feto es vida, y la vida es preciosa. Y en un país que se preocupa tanto por la supervivencia de las ballenas, los búhos y otras formas de vida ¿cómo podríamos olvidar que un feto se va haciendo vida día tras día tal como nosotros? Y ¿cómo puede alguien negar que el derecho de una mujer a controlar su cuerpo es la libertad más básica y elemental para la que ella puede buscar protección? Junto a la verdad de que ambos lados tienen razón está la de que ambos lados están errados... porque por la conveniencia del argumento cada lado le negaría sus derechos al otro. Una verdad más y podemos empezar. Estos dos derechos chocan. Y debemos equilibrarlos, lo cual significa que ambos perderán algo para permitir el ejercicio del otro. Ahora, esto es injusto para ambas partes porque ambos derechos son preciosos y merecen existir en plenitud. Pero puesto que chocan, no hay otro modo. Somos humanos, somos imperfectos. Les pedimos que comprendan el espíritu que ha guiado lo que oirán hoy.

Comenzamos, como es lógico, por trazar una línea. ¿Cuántas semanas deben pasar antes que un Estado pueda prohibir la terminación de la preñez? 20 semanas. No hay una lógica infalible para tal veredicto pero hay razones. Hemos dividido los nueve meses de preñez por la mitad y hay una significación

simbólica en esto que es un reflejo de nuestro deseo de ser ecuanímenes. Pero las dos mitades son muy diferentes. Tomamos nota judicial de que aproximadamente el 99% de los abortos ocurren en la primera mitad. Ese tiempo alcanza, pensamos, para que una mujer escoja. En la segunda mitad, el feto crece rápidamente, desde pocos centímetros hasta su tamaño final y adquiere la facultad de estar consciente, que el bebé exhibe al nacer. En esta segunda mitad, sostenemos que los Estados pueden prohibir el aborto. Excepto cuando es necesario para proteger la vida de la mujer. Sin embargo, bajo ninguna circunstancia, ninguna de estas mujeres pueden ser declaradas criminales. Bajo ninguna circunstancia. Ninguna. Sabemos que este compromiso es poco satisfactorio para quienes piensan, por sus convicciones religiosas, que la vida humana plena comienza con la concepción. Sólo podemos decirles que esta Nación está fundada sobre los derechos de cada uno de practicar sus creencias, libres de la imposición de los demás. Eso no quiere decir que esta Corte o esta Nación estén a favor del aborto casual, o algo así. De hecho no lo estamos. Por eso sostenemos que, incluso en las primeras 20 semanas de preñez, aunque la mujer conserva sus derechos, los Estados pueden requerir lo siguiente si lo desean:

1. Información y orientación para la madre para que le ayuden a escoger con claridad. Esto puede incluir material escrito y fotográfico aunque sea molesto para la sensibilidad de la madre.
2. Orientación obligatoria, individual o en grupo antes de escoger el aborto, con una espera de hasta 72 horas.
3. Además el Estado puede requerir una declaración escrita de la madre indicando que su decisión es libre e informada. La decisión debe ser libre pero no fácil. Porque la facilidad puede ser indiferencia. Antes era más fácil lograr un aborto que una

licencia de conducir y eso nos vuelve insensibles a la seriedad del asunto. A todos, incluso a la madre. Lo que nos lleva a la parte más importante de este veredicto. Porque hay una parte en esto, que se supone defendida por ambos lados pero que no es la más importante para ambos hasta ahora.

Pro vida y Pro aborto, pero ¿dónde está el movimiento que se declare pro-niñez? Medio millón de niños en este país están en instituciones o en familias de acogida, porque nuestro sistema actual de adopción sólo puede colocar unos 30.000 por año y por eso cada año, los no adoptados, los no amados, aumentan. Imagínense qué pasaría con estas cifras si el aborto fuera criminal. Uno de cada 5 niños de este país vive en la pobreza. Imaginen las cifras para los no queridos. Hay Estados que quieren restringir el aborto y eliminar el dinero para el aborto de los pobres. Eso hace que vengan a este mundo niños inocentes, en quienes frecuentemente, esos Estados pierden inmediatamente interés. Hallamos hoy que no pueden. Cada estado debe aceptar la responsabilidad de proteger a esos niños. Deben hacerlo, y créanme, desde hoy lo harán. ¡Estamos poniendo el sufrimiento de estos niños en la agenda de esta Corte hoy! En la primera página, donde le pertenece. Saquen sus lápices.

Por las razones mencionadas, hayamos que el estatuto de A en el cual se basa la condena de X, la ha privado de su libertad sin un debido proceso legal, según la enmienda 14. Y esa condena es aquí revocada.

En estricta conformidad en los principios de guía mencionados antes, A tiene el derecho mencionado de regular el aborto pero sólo como parte de un plan de conjunto que proporcione a los niños de dicho Estado los derechos garantizados a ellos por las cláusulas de protección igualitaria de la Enmienda 14 de la Constitución de los Estados Unidos. El derecho de proteger la

vida de un feto debe ser completado por la responsabilidad de proteger a los niños que esos fetos devienen. El cuidado de los niños cuesta dinero. Y derrochar el dinero público no es la respuesta y el control de los costos está arriba en nuestra lista de problemas a tratar. Tenemos por delante un trabajo duro.

Los Estados pueden responder a este veredicto con resentimiento y resistencia. O pueden trabajar con esta Corte para hallar soluciones prácticas y sensatas para la protección y el cuidado de los niños inocentes que no pueden protegerse a sí mismos. Que los estados no desafíen nuestra voluntad y que vean nuestra buena voluntad. Que la gente vea que podemos hacer que algo marche. Y se unen a mi opinión los jueces, X, Y, Z. Conozco la dificultad de emitir un veredicto tan ambicioso con una mayoría de sólo 5 votos, —6 votos, 7— es nuevo, no sabe que podemos hacer esto—.

2. ¿Cómo se define un género discursivo?

Las sociedades se han vuelto más complejas; las actividades humanas han aumentado y se han diversificado, de tal suerte que los usos del lenguaje relacionados con ellas también se han incrementado. Así, hoy nos enfrentamos a una gran diversidad de géneros discursivos, definidos a partir del tipo de situación social que convocan; es decir, de acuerdo con el tipo de contrato social de habla dominante. La mayoría de nosotros identificamos claramente cuándo un escrito está en el marco de un género pedagógico, de un género de divulgación científica o de un género científico. Identificamos, igualmente, cuándo el discurso es de tipo publicitario, periodístico, religioso o judicial; cuándo es político, literario o administrativo; diferenciamos una conversación cotidiana familiar de una entrevista televisiva o de un reportaje.

Podemos, además, distinguir que dentro de un mismo género discursivo hay diversas situaciones de enunciación, que son las responsables de la construcción de formas típicas textuales de enunciados. Por ejemplo, en el género epistolar tenemos diversos tipos de cartas porque hay diversos tipos de relaciones en las situaciones de enunciación: carta familiar, carta formal-administrativa, carta abierta, entre otros; en el género religioso se construyen también situaciones de enunciación típicas que crean textualidades diversas: el sermón, la misa, la Biblia, la confesión, la oración; en el género periodístico encontramos textos relacionados con editoriales, informaciones, reportajes, crónicas. En el género de la informática se encuentran, por ejemplo, la guía de uso o demostración, la presentación de programas, lenguaje de programación, la guía para actividades virtuales, las barras e iconos.

Los géneros privilegian modos de organización diversos: en el género literario, particularmente en la novela, la organización privilegiada es la organización narrativa, aunque también encontramos la argumentativa, expositiva, explicativa y dialogal. La publicidad, por ejemplo, utiliza una amalgama de modos de organización: a veces hace una narración, otras veces la mezcla con la descripción y la explicación, y a veces, incluso, utiliza el dialogal. En el género pedagógico se privilegia la organización explicativa; sin embargo, vemos que según el público al que se dirige hay una tendencia a desplazar la preferencia o hacia la organización narrativa, si es de educación primaria, o hacia la organización explicativa o expositiva, si es un público de educación media y universidad.

Tenemos entonces que —cuando hablamos de narración, argumentación, explicación, descripción— nos referimos a modos de organización y no a géneros discursivos. Los diversos modos de organización o modos de composición están al servicio de los diferentes géneros discursivos. En un mismo género discursivo

podemos encontrar varios de los modos de organización, si bien habrá uno que predomina y es jerarquizado respecto de los otros.

Los géneros discursivos se relacionan con las prácticas sociales humanas: habrá tantos géneros discursivos como prácticas sociales existan en una comunidad; hay géneros discursivos que no existen en unas sociedades y sí en otras, pues en aquellas no hay prácticas sociales que sí existen en éstas. Por ejemplo, hay comunidades donde no existen el género científico o el género pedagógico institucional; allí, los géneros más utilizados son el conversacional y el relato cotidiano. De igual manera, nos encontramos con géneros que tienden a desaparecer o que han desaparecido en un grupo social: el marconi, la crónica y la carta personal o familiar, que hoy ceden el paso a los correos electrónicos y a los «chats»; y sea la oportunidad para indicar que, así como vemos desaparecer algunos géneros, estaremos expuestos a otros que aún no conocemos.

El género discursivo está relacionado con los grados de complejidad de las sociedades, pues, sintetiza la relación entre práctica social y uso del lenguaje en una situación específica y está, por tanto, relacionado con la evolución misma de las sociedades y del lenguaje.

a. Los límites del género discursivo

Las formas típicas de los enunciados van a dar materialidad al género discursivo en términos de las relaciones que se establecen entre el tema o dominio en el que se encuentra, el estilo (oral o escrito, formal o informal, íntimo, familiar o alejado), y los modos de organización.

El contenido temático, el asunto referido en el discurso (es decir, el tercero: acontecimiento, opinión o discurso ajeno), el estilo establecido a través del tipo de léxico utilizado, la organización secuencial y referencial privilegiada, la organización sintáctica

preferida, el modo de organización destacado (narrativo, descriptivo, explicativo, dialogal, argumentativo) y la organización composicional tipificada (ventajas/desventajas; problema/solución, causa/consecuencia o superestructuras que ya han sido codificadas como, por ejemplo, la superestructura de la carta o de un informe de investigación); todo esto, relacionado con una situación de enunciación específica en el marco de una esfera de intercambio o contrato social de habla definido, va a determinar los límites de un género discursivo.

b. Superestructura de los textos explicativos y argumentativos

Actualmente conocemos diversos tipos de planes para una disertación en la que se busca exponer y explicar un punto de vista, para convencer a otro de su importancia: (i) Problema (manifestaciones y causas) y Solución; (ii) Comparación; (iii) Descripción de fases, orden cronológico; (iv) Causa-Consecuencia; (v) Ventajas, desventajas y remedios posibles. Lo importante de un plan es escoger el que mejor se adecue al público y al tema y, por supuesto, al género discursivo en el cual se enmarca, el que ofrezca la mejor manera de presentar las ideas y los argumentos en relación con éstas y, nuevamente, siempre en relación con la intención y la respuesta que se ha anticipado del otro. Lo importante, también, es haber identificado claramente la definición de los términos, de manera que no haya equívocos o ambigüedades y se puedan establecer las relaciones fundamentales entre ellos: por ejemplo, lo que suele suceder entre nociones vecinas, como «Estado», «País» y «Nación», que no significan lo mismo.

El cuadro siguiente, propuesto por Barileri A. (1988) muestra relaciones entre diferentes dominios y nociones que pueden ser útiles

en el momento de tomar una decisión sobre la realización de un documento escrito de tipo deliberativo.

DOMINIOS	PRINCIPALES NOCIONES
Moral yFilosófico	Derechos y deberes Solidaridad Felicidad Progreso
Historia	Evolución y mutación Materialismo histórico Leyes de la evolución Aceleración de la historia
Cultura	MediosCultura general Formación técnica Educación permanente
Economía	Crecimiento Contaminación-Ecología Desarrollo y sub-desarrollo ExpansiónInflación Equilibrio
Social	Igualdad (de oportunidades) Redistribución de ingresos Seguridad social Promoción socialLos excluidos (del progreso) Empleo Urbanismo
Administración	Centralización Desconcentración y descentralización Funcionario Público Servicio público
Política	Libertades Democracia Grupos de presión Poder Participación
Internacional	Guerra y paz Imperialismo Cooperación Soberanía

Como se aprecia, se trata de una guía en la que, teniendo claro el ámbito o dominio del discurso, es posible precisar la noción hacia la que se pretende atraer la atención del auditorio. Atendiendo la invitación de Bariléri, podemos completar la lista, de acuerdo con los intereses particulares.

3. Lecturas recomendadas

BAJTIN, M (1997) «El problema de los géneros discursivos» en *Estética de la creación verbal.*. Siglo XXI, México.

BARILERI (1988) *Méthode pour la dissertation.* Sedes. Paris

BRETON, Philippe et Gauthier Gilles (2000) *Histoire des theories de l'argumentation.* Repères. La Découverte. Paris

MARTINEZ M.C. (2005) *La argumentación en la dinámica enunciativa del discurso.* Colección Lectura y escritura dialógica 2. Seminario Internacional para el Fomento de la argumentación razonada de la Cátedra UNESCO para la Lectura y la Escritura en América latina. Artes gráficas, Facultad de Humanidades. Universidad del Valle, Cali, Colombia.

MEYER, Michel (1999) *Histoire de la rhétorique. Des grecs à nos jours.* Poche. Essais. Paris.

REBOUL Olivier (2001) *Introduction à la rhétorique.* 4ème. Edition. Collection premier cycle. PUF. Paris.

4. Trabajos prácticos

4.1 Lea el texto del Documento, identifique la intención comunicativa y el plan de disertación utilizado.

[EL PROBLEMA] [LA PROPUESTA] [VENTAJAS]
[¿INCONVENIENTES ?] [NO CABEN OTRAS]

ALTERNATIVAS. DECLARACIÓN FINAL DE HONESTIDAD Y ALTURA DE MIRAS]

4.2 El estudiante escoge una de las relaciones entre dominios y nociones propuestas en el cuadro y hace un planteamiento problemático. Enseguida se le pide que lo entregue a su compañero para que lo desarrolle. Se analizará si está bien hecho el planteamiento, antes de que cada estudiante proponga su plan. El estudiante traerá la disertación, una vez se haya documentado.

5. Documento

El siguiente ejemplo es un modelo de discurso deliberativo en el que se busca llamar la atención sobre la situación de los niños pobres de la Irlanda de 1729. Una situación no muy lejana a la actualmente vivida por miles de personas en muchos países, entre ellos el nuestro. Su intención es, por supuesto, deliberadamente satírica, irónica y provocadora hacia los organismos que pueden tomar decisiones para solucionar el problema.

La selección de este texto en este libro busca también una provocación hacia la reflexión de lo que ocurre actualmente en los países de América latina: «Una humilde propuesta» de Jonathan Swift (1729), traducido por Vega R. (2003).

1. «Una humilde propuesta para evitar que los niños pobres de Irlanda sean una carga para sus padres o para el país, y para convertirlos en un beneficio público» (Jonathan Swift, 1729)
2. «Es un triste espectáculo para los que se pasean por esta gran ciudad [Dublín] o viajan por el país ver las calles, los caminos y las puertas de las chozas llenos de una multitud de mujeres mendicantes, seguidas de tres, cuatro y hasta seis criaturas, cubiertas de harapos, que importunan a cuantos pasan cerca pidiéndoles limosna. Estas madres, en vez de estar en condiciones

de trabajar para ganarse honestamente el sustento, se ven obligadas a emplear todo su tiempo en deambular de un lado para otro im-plorando un bocado para su desamparada prole; niños que, según van cre-ciendo, o se vuelven ladrones por falta de trabajo, o dejan su tierra natal para alistarse en España en las filas del Pretendiente, o se venden a sí mismos enrolados con rumbo a las Barbados.

3. Creo que todas las partes interesadas reconocen que este ingente número de niños en brazos, o colgados de la espalda o pegados a los ta-lones de sus madres -y a menudo a los de sus padres-, constituye una tremenda calamidad añadida al lastimoso estado actual del país. De modo que si alguien pudiere dar con un procedimiento justo, cómodo y barato de convertir a estos niños en miembros sanos y provechosos de la sociedad, se haría tan acreedor a la gratitud general que merecería una estatua como Protector de la Nación. <...>
4. Por mi parte, tras haber pensado durante muchos años en este tras-cendental asunto y haber ponderado los diversos planes y proyectos de otros, siempre he hallado en ellos gruesos errores de cálculo. Cierto es que el recién nacido puede alimentarse de la leche materna y de otros alimentos durante un año solar por un valor no superior a dos chelines, cuantía que a la madre le puede proporcionar su ocupación legal en la mendicidad. Pero la cuestión estriba en evitar que los niños menestero-sos, justamente a partir del año de edad, sean una carga para todos du-rante el resto de sus vidas y contribuyan al bienestar general.
5. Hay otra gran ventaja en mi plan, la de ahorrarse los abortos vo-luntarios e impedir que las mujeres maten a sus hijos ilegítimos, prác-tica harto frecuente por desgracia entre nosotros; sacrificios de niños inocentes <... > que deberían provocar, en

el corazón más inhumano y salvaje, sentimientos de compasión y de piedad.

6. [Pues bien, dada una población de un millón y medio de almas en Irlanda, los cálculos hechos en función del número de parejas de baja condición, en razón de las tasas de nacimiento y defunción de niños pobres y en consideración a otras contingencias, dan como resultado:] Hay ciento veinte mil hijos de padres menesterosos nacidos cada año. El problema es, por lo tanto, cómo sacar adelante este número de niños y atenderlos. Lo cual resulta completamente imposible siguiendo cual-quiera de los procedimientos hasta ahora propuestos. <...>
7. Ahora voy a exponer humildemente unos pensamientos que no sus-citarán, espero, la menor objeción.
8. Un XX muy enterado, amigo mío de Londres, me ha informa-do de que un niño sano y bien cuidado es, cuando tiene un año, un ali-mento delicioso, nutritivo y saludable, ya se tome estofado o ya se sir-va asado o hervido o cocido, y no dudo de que valdrá lo mismo servido en pepitoria o guisado como ragú.
9. Así pues, propongo humildemente a la consideración pública que de los ciento veinte mil niños, ya calculados, se reserven veinte mil para la conservación de la especie, de los cuales sólo serán varones la cuarta parte, que es más de lo permitido al ganado ovino, vacuno o porcino; y la razón estriba en que esos niños rara vez son frutos del matrimonio, circunstancia de la que no se cuida mucho nuestra gente incivil; en suma, un varón será suficiente para cuatro hembras. Propongo que los cien mil restantes, al cumplir un año de edad, se ofrezcan en venta por todo el reino a las personas de calidad y con fortuna, no sin aconsejar siempre a sus madres que les den de mamar en abundancia durante el último mes con el fin de dejarlos rollizos y succulentos para una buena

mesa. Un niño dará bien para dos platos en una reunión de amigos. Y cuando la familia coma sin invitados, los cuartos delanteros o traseros harán un plato aceptable.

10. He calculado que, por término medio, un niño recién nacido viene a pesar veinte libras y que en el curso de un año, pasablemente alimentado, llegará a las veintiocho libras.
11. Doy por sentado que esta será una comida un tanto cara y, por ende, muy apropiada para terratenientes; señores que, al haber devorado ya a la mayoría de los padres, parecen tener los mejores títulos para hacerlo con los hijos.
12. También he calculado que el coste de amamantar a un hijo de mendigo -condición en la que cuento a todos los labriegos y jornaleros, más cuatro quintas partes de granjeros-, ronda los dos chelines por año, harapos incluidos, y creo que ningún caballero se quejará de pagar diez chelines por un buen niño rollizo en canal que, como ya he dicho, le dará para varios platos de excelente carne nutritiva para comer ya sea con un amigo, en particular, o ya sea con su propia familia. Así el caballero aprenderá a ser un buen terrateniente y se hará más popular entre sus renteros; la madre, por su parte, sacará ocho chelines de beneficio neto y quedará en condiciones de trabajar hasta el momento de producir otro niño.
13. Los que sean más ahorrativos -como, debo confesar, demandan los tiempos- tienen también el recurso de desollar el cadáver, pues la piel, debidamente curtida, proporcionará finos guantes para las damas y botines de verano para los caballeros elegantes.
14. [Respuesta a algunas consideraciones sobre la conveniencia de reservar a los adolescentes para suplir la escasez de carne de venado y digresión sobre otros usos y costumbres.]

15. Entiendo que las ventajas del plan que he propuesto son múltiples y evidentes, además de revestir la mayor importancia. Pues, en primer lugar, disminuirá considerablemente el número de papistas, que cada año nos superan por ser los más prolíficos de la nación, amén de ser nuestros más peligrosos enemigos, que se quedan en el país a propósito con la intención de entregar el Reino al Pretendiente. <...>
16. En segundo lugar, los renteros más pobres tendrán algo de su propiedad que sea valioso y con lo que pagar las deudas o la renta al terrateniente, puesto que el grano, al igual que el ganado, los tienen embargados y el dinero les resulta desconocido.
17. En tercer lugar, mientras que el coste de la manutención de cien mil niños -de dos años para arriba- no podría bajar de diez chelines por cabeza al año, mi propuesta traería consigo un incremento del erario nacional en cincuenta mil libras anuales; aparte de los beneficios su-puestos por la introducción de un nuevo plato en las mesas de todos los caballeros con fortuna y con gustos refinados del Reino, y por la circulación del dinero entre nosotros mismos, al tratarse de bienes de nuestra propia producción y manufactura.
18. En cuarto lugar, los progenitores constantes, además de ganar ocho chelines anuales por la venta de sus niños, se verían libres de la carga de mantenerlos después del primer año de edad.
19. En quinto lugar, este alimento también llevará muchos clientes a las tabernas o casas de comidas, puesto que los taberneros tomarán a buen seguro la precaución de procurarse las mejores recetas para lograr un plato perfecto; y ver, en consecuencia, su establecimiento frecuentado por gente fina, alta y justamente pagada de sí misma por sus conoci-mientos culinarios.

20. En sexto lugar, induciría con fuerza al matrimonio, institución que todas las naciones prudentes han fomentado con medidas de recompensa o han reforzado con leyes y penas. Aumentaría el cuidado y la ternura de las madres hacia sus hijos al sentirse seguras de contar con una renta vitalicia <...>. Entonces no tardaríamos en asistir a un honesto esfuerzo de emulación entre las mujeres casadas, para ver quién de ellas era capaz de llevar al mercado el niño más rollizo. Los hombres, a su vez, serían tan afectuosos con sus esposas, durante el embarazo, como lo son con las yeguas, las vacas y las cerdas preñadas, y no estarían prestos a darles golpes y patadas -según es tan frecuente ahora- por temor a provocarles un aborto. Y aún cabría enumerar otras muchas ventajas.
21. No puedo concebir la posibilidad de una sola objeción contra esta propuesta; salvo que se alegue que a resultas de ella se verá disminuir notablemente la población del Reino. Esto lo reconozco sin reservas; más aún, este ha sido uno de los propósitos principales que me han inducido a proponerla. Quiero que el lector repare en que he calculado un remedio para este singular Reino de Irlanda y para ningún otro país que hubiera o pudiera haber sobre la tierra. Que nadie me hable, pues, de otros casos y procedimientos. <...>
22. En lo que a mí se refiere, después de haberme agotado ofreciendo durante muchos años proyectos vanos, hueros, ilusorios, y desesperando largamente de todo éxito, he dado por fortuna con la presente propuesta que así como es enteramente inédita, también tiene su punto de solidez y de realismo; no implica ningún gasto, sólo pocas molestias; y cae por completo dentro de nuestras propias competencias, de modo que no corremos el riesgo de ofender a Inglaterra. <,,>

23. Después de todo, no estoy tan empeñado en mi propia opinión co-mo para rechazar cualquier otra propuesta ofrecida por personas sabias, que pueda estimarse parejamente inocua, barata, viable y efectiva. Pero antes de proponer algo parecido, en contradicción con mi plan y como procedimiento mejor, ruego a su autor o autores que se dignen prestar cuidadosa atención a dos puntos: *Primero*, tal como están las cosas, ¿cómo se las arreglarán para dar comida y ropa a cien mil bocas y cuerpos improductivos? Y *segundo*, hay a lo largo y ancho de este Reino en números redondos un millón de seres con figura humana, cuya subsistencia puede suponer para el erario público un saldo negativo de dos millones de libras esterlinas; cuentan además los mendigos profesionales añadidos a esa masa de granjeros, labriegos y jornaleros con mujeres y prole, que son pobres de hecho: puestas así las cosas, yo pido a los políticos contrarios a mi propuesta, y quizás tan osados que tratan de darle réplica, que antes de nada pregunten a los padres de esos mortales si hoy no considerarían un gran acierto el que hubieran sido vendidos como alimentos al año de edad, del modo que propongo; habiendo evitado así el perpetuo cuadro de calamidades que han tenido que soportar desde entonces, debido a la opresión de sus señores; a la imposibilidad de pagar las rentas por falta de dinero o de ocupación rentable; a la carencia de sustento, sin hogar ni vestidos para protegerse de las inclemencias del tiempo; y, para remate, al fatal destino de condenar a su descendencia para siempre a semejantes o aún mayores miserias.
24. Declaro, con toda la sinceridad de mi corazón, que no tengo el menor interés personal en la promoción de esta actuación necesaria; no me mueve otro propósito que el bien público de mi país, a través del avance del comercio, la manutención de la

infancia, el socorro de los pobres y algún placer para el rico. No tengo niños con los que pueda proponerme ganar un simple penique; el más joven ha cumplido nueve años y mi mujer ha pasado de la edad de tener hijos».

SEGUNDA PARTE

El funcionamiento de la enunciación

CAPÍTULO

3

«El diálogo —intercambio verbal— representa la forma más natural del lenguaje humano... Las enunciaciones prolongadas en el tiempo de un solo hablante —el discurso de un orador, la conferencia de un profesor, los razonamientos en voz alta de un hombre solitario—, todas estas enunciaciones, no tienen de monológico sino la forma externa. Su esencia, su construcción semántica y estilística, son dialógicas... cada enunciación —un discurso político, una conferencia— está dirigida a un oyente, es decir a su comprensión y a su respuesta —obviamente no inmediata... incluso las intervenciones verbales íntimas son totalmente dialógicas, están impregnadas con la valoración de un oyente potencial... un sujeto socialmente organizado» (Bajtín 1929).

La dinámica enunciativa del discurso¹

La dimensión dialógica del lenguaje se evidencia en la dinámica enunciativa que se construye en el discurso. Una dinámica basada en la manera como los participantes de una situación de enunciación concreta se relacionan entre sí.

En un mismo género discursivo podemos encontrar diferentes tipos de situación de enunciación: un texto que aborde el tema de «la respiración», por ejemplo, en el marco del género pedagógico, construirá una dinámica enunciativa distinta, si el público al cual se dirige es de primaria o secundaria. Las relaciones intersubjetivas varían y esta variación se muestra internamente en el discurso, produciendo así una significación relativizada, a través de diversos escenarios enunciativos.

¹ Véase MARTINEZ, M.C. (2005) *La argumentación en la dinámica enunciativa del discurso*. Colección Lectura y escritura dialógicas 2. Seminario internacional para el Fomento de la argumentación razonada de la Cátedra UNESCO para la Lectura y la Escritura en América latina. Editorial Artes gráficas, Facultad de Humanidades. Universidad del Valle.

1. Las fuerzas sociales de la construcción enunciativa

El enunciado es el resultado de la toma en cuenta del locutor y del interlocutor, en relación con una opinión, un acontecimiento o las palabras de otro. Son tres las pruebas de la situación de enunciación: en la construcción de un enunciado se muestran las intenciones de un locutor pero también se evidencia la relación de éste con la respuesta activa del interlocutor y, de manera simultánea, su relación con lo enunciado, es decir, con las palabras de otro, o con un acontecimiento.

El enunciado es, entonces, el terreno común, el escenario en el que se construyen fuerzas sociales enunciativas en relación con la imagen del Locutor, en términos de Enunciador, con la imagen del interlocutor, en términos de Enunciatario, y, la imagen del Tercero o Voz ajena, en términos de Lo Enunciado. Tres son, entonces, los sujetos discursivos responsables de la dinámica enunciativa en un discurso: El Enunciador, el Enunciatario y el Tercero. Y, el discurso evidencia relaciones o tonalidades representadas por estrategias discursivas de acercamiento o de lejanía entre los tres.

El enunciado es, entonces, el espacio discursivo, el ‘terreno común’ donde se construyen puntos de vista diversos, relaciones jerárquicas simétricas o asimétricas, grados de proximidad o de lejanía entre los protagonistas; es también el lugar donde se construyen apreciaciones que convocan igualmente niveles de jerarquía y grados de cercanía en relación con la palabra ajena o el acontecimiento referido. La manera como estas relaciones se construyen en el enunciado dará cuenta del tono social fundamental que adopte el discurso.

Cuando hablamos de imágenes en el discurso, hablamos no de sujetos hablantes empíricos sino de sujetos discursivos, de la manera como los hablantes se esbozan a través de los discursos: los puntos de vista e imágenes que de sí mismos proyectan, y la manera como establecen los grados de intimidad o lejanía entre ellos; hablamos, igualmente, de la manera como el locutor se relaciona con los diversos puntos de vista o Enunciadores propuestos en el enunciado.

La dinámica social enunciativa es la base fundamental de todos los discursos: sea un discurso pedagógico, un discurso publicitario, un discurso científico o un discurso jurídico. Cada uno de ellos se fundamenta en un contrato social global de habla que permite identificarlo y diferenciarlo pero, a la vez, en cada uno de ellos se construye una situación de enunciación específica de la cual dan cuenta, precisamente, las formas de manifestación textual que adquiere el texto o el enunciado. En todos los discursos encontramos imágenes de Enunciador, de Enunciario y de Lo enunciado o Voz ajena.

2. La doble orientación social enunciativa

El enunciado es una especie de «metáfora entonacional» en cuyo escenario se puede presentar un YO autoritario (representado por

el Enunciador) con respecto al TU (Enunciatario), por quien se muestra consideración, la cual se manifiesta a través de la focalización, los términos y la manera de hablar en general, la manera de mostrarse e, incluso, la manera de comportarse, a través de preguntas, órdenes, declaraciones que indican la intencionalidad del YO (Enunciador). Al contrario, se vanagloria al TU con respecto al YO, y el Tercero a través de ruegos, exclamaciones que indican una actitud predictiva con respecto a la posible respuesta del TU.

El discurso ‘entonado’ no sólo tiene una orientación social hacia el Interlocutor—TU, de quien se construye una imagen de Enunciatario en términos de aliado, testigo o enemigo, sino también hacia el Tercero, hacia la voz ajena que se alaba o critica, cuya relación es expresada a través de actos de habla que indican agresión, amenaza, defensa, consideración, aprecio o admiración; actos que indican una actitud apreciativa (positiva o negativa) sobre el Tercero.

Veamos unos ejemplos:

Ejemplo 1

«Supongamos, por ejemplo, que existe una oficina, no en nuestro país, sino en la otra punta del mundo, y que esa oficina tiene su jefe. Contempladlo, os lo ruego, cuando se encuentra entre sus subordinados.... ¡El temor nos impedirá pronunciar una sola palabra! Orgullo, nobleza, ¿qué no reflejará su rostro? Como para tomar el pincel y hacerle el retrato. ¡Prometeo, Prometeo, clavado! Su mirada es de águila y camina con lentitud y majestad. Pues bien, esa misma águila, cuando sale de la oficina y se acerca al despacho de su superior, marcha como una perdiz, con los papeles bajo el brazo, perdiendo los estribos. Lo mismo da en la vida social que en una velada, si los que le rodean son de

categoría inferior a la suya, aunque sólo ligeramente inferior, Prometeo sigue siendo Prometeo, pero si los que le rodean son un tanto superiores, Prometeo experimenta una metamorfosis que ni el propio Ovidio sería capaz de imaginar. Se convierte en una mosca, menos que en una mosca, en un granito de arenal ‘Pero si ése no es Iván Petróvich —piensa uno mirándolo. Iván Petróvich es más alto, y éste es pequeño y delgado. Aquél habla con voz de trueno y no se ríe nunca, y a éste no hay quien le entienda; pía como un pajarito y constantemente se ríe’. Pero se acerca uno, lo mira y, en efecto, se trata de Iván Petróvich. ‘Hola, hola’ —piensa uno». (Gógol, *Las almas muertas*)

Ejemplo 2

Frase desafortunada. Señor Director: Su segundo editorial de ayer incluye una frase desafortunada y terrible para un periódico de la estatura de EL TIEMPO: «No deja de ser absurdo ver al Presidente en manos de una representante suplente de la Alianza Social Indígena, con nula formación jurídica, que deberá entregar su curul en los próximos días porque regresa el principal». En su opinión, las mujeres indígenas suplentes que no son abogadas son seres inferiores. ¡Felicitaciones! AGR- Houston, Texas, USA.
Foro del Lector

Ejemplo 3

La decisión del Consejo Electoral. Señor Director: Increíble. El Jefe del Estado bravo e invitando a la ciudadanía a desconocer y pronunciarse contra el fallo del Consejo Nacional Electoral, que negó la petición de cambiar a posteriori el censo electoral que rigió para el Referendo.

Esto nos demuestra que el presidente X es un mal perdedor; tiende al leguleyismo; utiliza cualquier arma para tener la razón en las cosas que él quiere; está muy cerca de las teorías, pronunciamientos y actuaciones de su anterior Ministro del Interior y Justicia; realmente es autoritario. Si lo que buscamos es paz y convivencia, esta es una salida en falso del señor Presidente, sobre todo en un país que se caracteriza por la violencia. (Foro del Lector de El Tiempo). **Á S G.** Cali

En el Enunciado se dibujan las orientaciones sociales que se establecen entre el Enunciador, el Enunciario y la valoración que tienen con respecto al Tercero.

El Enunciador se construye en relación, aquí también, con una doble orientación social: el valor de jerarquía y el grado de intimidad con el Tercero (héroe) e igualmente la valoración social con respecto al Enunciario.

El tipo de tonalidad que tome el discurso estará convocando la relación de jerarquía social entre Enunciador y el Tercero y el grado de intimidad o alejamiento entre ellos: ¿se trata de una relación simétrica o asimétrica?, ¿Intimista o distante? ¿Se convocan voces de presidente-gobernados, jefe-empleado, político-pueblo, padre-hijo?

La realización del enunciado a través de sus formas de manifestación, de sus maneras de decir, dará cuenta de la actitud valorativa, la postura social, que tiene el autor hacia el contenido, a través de las relaciones de fuerza enunciativa construidas entre el Enunciador y el Tercero y con respecto al Enunciario. La manera como el autor percibe el contenido o el Tercero se mostrará a través del uso de narraciones objetivas, descripciones, formas apelativas o formas de autoexpresión.

El Enunciario se construye también en relación con una doble orientación social: el grado de proximidad con el Enunciador y su

actitud hacia el Tercero. Una aproximación fuerte entre Enunciador y Enunciatario indicaría una alianza entre los dos en contra del Tercero. Una aproximación fuerte entre Enunciatario y Tercero indicaría una actitud polémica del Enunciador con respecto al Tercero y al Enunciatario, el cual incluye en el mismo grupo con el fin de ridiculizarlo. Una aproximación fuerte entre Enunciador y Tercero indicaría procesos de idealización de la relación con respecto al Tercero. Así se construyen orientaciones sociales de la argumentación.

Ejemplo 4

Respiración y gimnasia

La forma de respirar durante los ejercicios físicos condiciona sus resultados sobre el organismo y los músculos luego de la actividad. La respiración debe ser profunda, inhalando por la nariz y exhalando por la boca. Esto fortalece el tórax y aumenta el rendimiento. Hay dos formas de respirar que se consideran correctas, *aunque cada especialista tiene su opinión*: se puede inhalar al hacer un movimiento de fuerza y exhalar en el de resistencia, o viceversa. Por ejemplo en un ejercicio abdominal el movimiento de fuerza es cuando se eleva el torso o las piernas y, el de resistencia, cuando se vuelve al piso despacio, resistiendo la fuerza de gravedad.

El ejemplo 4 corresponde a un género pedagógico, con carácter explicativo. La dinámica enunciativa muestra la imagen de un Enunciador *competente, especialista* en gimnasia —«aunque cada especialista tiene su opinión»—, y presenta su competencia al hacer aseveraciones como «la forma de respirar durante... condiciona sus resultados sobre el organismo luego de la actividad», «hay dos formas de respirar que se consideran correctas»; al ofrecer recomendaciones:

«la respiración debe ser profunda... Esto fortalece el tórax y aumenta el rendimiento»; y, además, ejemplifica completando el matiz pedagógico del texto explicativo. El Enunciatorio que se construye revela un interlocutor que compartiría y valoraría la buena realización del ejercicio y busca efectividad en la realización de una actividad física sin riesgos. Se construye un enunciatorio que comparte valores y saberes, conoce el mecanismo de la respiración y está familiarizado con el léxico de la anatomía y de la física relacionado con las actividades físicas. La relación del enunciador con el tema, con lo enunciado, es cercana, se presenta como conocedor del tema.

Ejemplo 5

(Aparece la imagen de una camioneta LUV)

Cómprate una LUV y únete a la *aventura*

Cuando te compras una LUV nueva, además de asegurar productividad, eficiencia, ahorro y duración, te puedes ganar una semana de *aventuras* en *el punto más austral del mundo*: Ushuaia – Argentina — LUV – siempre contigo

El ejemplo 5, perteneciente al género publicitario, convoca una relación intersubjetiva muy estrecha entre el Locutor e Interlocutor a través de las imágenes que construye del Enunciador y del Enunciatorio: un Enunciador que se presenta como alguien que *ama la aventura* e invita a la aventura: «cómprate una LUV y únete a la aventura» a un Enunciatorio que compartiría el valor positivo de «la aventura» y además es dinámico, relativamente joven pero ya productivo (con poder adquisitivo) que *valora la eficiencia*, incluso en su propio trabajo, pero que, al mismo tiempo *es prudente*, es decir, que tiene cierta sabiduría para no tomar riesgos innecesarios: «además de *asegurar* productividad, eficiencia y duración», y que estaría dispuesto a tomar una semana de vacaciones, ofrecimiento que se le

hace al final de la publicidad: «te puedes ganar una semana en el punto más austral del mundo». Se establece una relación de cercanía entre El Enunciador y el Enunciario por medio del «TU» que permite ubicar a los dos como personas que hacen parte del mismo grupo, es decir, «nosotros los ejecutivos»; y así se identifica el Grupo-meta de la publicidad. El Locutor, a través de la imagen que construye del Enunciario, lleva a un interlocutor a establecer la relación entre lo que le ofrece en la publicidad y el tipo de trabajo y de valores que un locutor daría a su propio trabajo, a través de un léxico que marca un estereotipo el del «ejecutivo». La relación con el Tercero es la de un producto que no sólo *asegura aventura sino rendimiento y economía*, y, por tanto, cumple con los requisitos de una imagen de Enunciario con el cual se identificarán personas que valoren estas cualidades en el producto que se presenta. La publicidad remata el mensaje a través del acercamiento que realiza proponiendo Lo Enunciado (LUV) en términos de «Aliado» del Enunciario: «LUV siempre contigo»; el producto pasa a ser parte del mismo grupo, para convertirlo en algo que puede caracterizarlos e identificarlos, es parte de su estereotipo. Así, Enunciador, Enunciario y lo Enunciado van a formar parte de un grupo homogéneo: «Nosotros los ejecutivos tenemos LUV».

Ejemplo 6

Dos discursos fríamente calculados

Al Presidente Uribe *no le gustó* El Embrujo Autoritario. Parece, con todo, que la publicación del informe, cuyo subtítulo es Primer año de gobierno de Álvaro Uribe Vélez sirvió, apenas, como una *ocasión propicia para manifestar un disgusto más amplio y más profundo* con respecto a las Organizaciones No Gubernamentales -ONG's- que se ocupan de registrar y

denunciar las violaciones de los derechos humanos y del derecho internacional humanitario. Además, en el mismo discurso también *la emprendió* contra las Naciones Unidas mediante *una andanada*, por adelantado, contra el Informe Nacional de Desarrollo Humano Colombia - 2003, el cual lleva por título *El Conflicto, Callejón con Salida* y es publicado por el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo -PNUD-. Parecería que *la ira presidencial* castiga cualquier oposición política. El informe del PNUD, anunciado por la prensa, no había sido aún lanzado al público, lo cual no fue óbice para *la reprimenda presidencial*.

Considerando que ambos *discursos fueron declamados frente a altos mandos militares*, uno podría colegir que *el énfasis en el asunto de los derechos humanos es una utilización intencionada del tema*. Todos los ejércitos legales del mundo consideran a los defensores de los derechos humanos como críticos inoportunos de situaciones difíciles que ignoran, mientras las tropas son las que arriesgan sus vidas. Ahora bien, el primer discurso se tuvo con ocasión de la posesión del nuevo comandante general de la Fuerza Aérea, General Lesmes, que sucedía a otro comandante, el General Velasco, acusado de negligencia con ocasión de un bombardeo que provocó víctimas civiles. Era obvio que *ni el Presidente estaba improvisando, ni su amenaza que increpaba a «aquellos que han vivido defendiendo y consintiendo a los terroristas, a ellos se les está acabando su luna de miel», era un exabrupto retórico. Tal amenaza fue coreada y confirmada* por la Ministra de la Defensa en esta misma ocasión, pero desde Washington y sin nombrar derechos humanos, anunciando que las ONG's serán investigadas sobre sus orígenes, objetivos, vínculos políticos y formas de obtener recursos.

En el segundo discurso se pasa a los *adjetivos peyorativos que suelen revelar la carencia de argumentos y la abundancia de sentimientos*, los cuales aunque tampoco están del todo ausentes de muchos

pronunciamientos de las ONG's, son siempre contraproducentes. Esta es, pues, la segunda prueba de que se trataba de *una estrategia preparada y ejecutada con esmero*, tanto en el fondo como en la forma, para producir efectos estudiados en las masas de electores, no obstante el peligro que eso puede significar en las actuales circunstancias de polarización. AA, S.J. CINEP 22.09.03 – *Saliendo al paso del Embrujo Autoritario*.

El 6º ejemplo de carácter polémico pertenece al género político, en el que se delibera acerca de la intencionalidad y la conveniencia del discurso presidencial para el ambiente electoral y de polarización en que se encuentra el país. Es, además, un discurso analítico-crítico que busca responder a la actitud presidencial en relación con las ONG defensoras de los Derechos Humanos.

Se presentan dos Enunciadores a través de varias voces de autoridad. Un Enunciador 1 (desde ahora E1) representado por un Punto de vista que manifiesta el estado grave de los Derechos Humanos en Colombia y la inconveniencia y grado de intencionalidad del discurso presidencial en tiempos tan peligrosos. Se acude a las voces de las ONG, CINEP y Naciones Unidas. Un Enunciador 2 (E2) cuyo punto de vista es presentado a través de dos discursos presidenciales a los cuales se hace referencia (Lo Enunciado o Voz ajena). El Enunciatorio se presenta a través del artículo que da respuesta y «sale al paso» al documento denominado «El Embrujo autoritario» —en el cual se evalúa el primer año de gobierno del presidente Álvaro Uribe Vélez— representado por la voz del Presidente. El Enunciatorio estaría también compuesto por quienes compartirían tanto el punto de vista del E1 como los que compartirían el punto de vista del E2. Los colombianos, los intelectuales, las ONG, las Naciones Unidas e incluso, el ejército y el mismo gobierno.

La posición de E1 y E2 se construye de manera polifónica pues se ponen en escena, cada vez, las dos posiciones y se enfatiza en la actitud «beligerante» del Presidente a través de expresiones como «al presidente UV *no le gustó* el Embrujo Autoritario»; «aprovechó ocasión para *manifestar disgusto más amplio y más profundo contra las ONG's*», «también *la emprendió contra las Naciones Unidas mediante una andanada contra* el Informe Nacional de Desarrollo Humano en Colombia publicado por el PNUD, «parecería que *la ira presidencial castiga* cualquier oposición política», «*reprimenda presidencial contra* un informe aún no publicado». Si bien se presentan de manera simultánea los dos puntos de vista o dos Enunciadores hay un énfasis en el punto de vista del E1 con el cual el Locutor está de acuerdo y por ello se establece una cadena semántica a través de expresiones 'en creciendo' del estado aparentemente 'sin control' de un presidente: del «no le gustó» al inicio termina con un «ira presidencial» y «reprimenda presidencial», lo cual permite construir una imagen de Enunciador analítico y crítico y, simultáneamente, una imagen de la Voz ajena (la del presidente) que puede también representar la de uno de los Enunciarios (el mismo presidente) a quien se dirige el discurso, como alguien, precisamente, «autoritario», corroborando a través de los propios discursos presidenciales 'el nivel de autoritarismo' que en ellos se crea al buscar acallar la denuncia del «embrujo autoritario». La imagen de «autoritario» es rematada por la no aceptación de la oposición a través de la expresión «la ira presidencial castiga cualquier oposición política» y por la falacia destacada en el artículo cuando el presidente hace mención a una premisa implícita, pues se refiere a algo aún no publicado: «El informe del PNUD (aún no publicado) no fue óbice para la reprimenda presidencial». Los índices nominales que orientan hacia la identificación de lo Enunciado (acerca de que es el texto) o la Voz Ajena, los cuales representan el punto de vista del E2, están explícitos

en el texto «el presidente», «gobierno de AUV», «discurso del presidente», «ira presidencial», «reprimenda presidencial».

El punto de vista del E1, contrario al del E2, se manifiesta a través de la designación nominal del análisis de las ONG publicado en El Embrujo Autoritario, a través de una mirada positiva hacia el papel que desempeñan en «registrar las violaciones de los derechos humanos y del derecho internacional humanitario», las «Naciones Unidas» y su «Informe Nacional de Desarrollo Humano en Colombia» titulado «El Conflicto, Callejón con Salida» publicado por «el PNUD». Todas voces de autoridad (no autoritarias) que buscan denunciar la violación de los derechos humanos, se presentan como voces responsables y comprometidas que han sido puestas en peligro por la alocución presidencial.

El punto de vista del E2 y la imagen del Tercero o Voz ajena (la del presidente) que está siendo aquí referida, muestra un distanciamiento del Locutor en relación con esa Voz ajena, con lo Referido cuya imagen de «autoritario» es ampliada por una imagen de «frío», «calculador» e «intencional» cuando se hace el análisis de los momentos y las circunstancias en que se realizan los discursos presidenciales: «discursos *declamados* frente a altos mandos militares» y «énfasis en el asunto de DH», y es sabido que «todos los ejércitos legales del mundo consideran a los defensores de los derechos humanos como críticos inoportunos de situaciones difíciles que ignoran, mientras las tropas son las que arriesgan sus vidas». La intencionalidad es revelada por la pertinencia del tema en la situación concreta: discurso pronunciado ante un auditorio homogéneo que comparte precisamente esos valores de riesgo y de incomodidad en relación con los defensores de los DH. Un discurso que precisamente de manera velada legitimaría cualquier maniobra para «deslegitimar» los Defensores de los Derechos Humanos. Se insiste en la intencionalidad y el cálculo del discurso presidencial con expresiones

como «ni el Presidente estaba improvisando, ni su amenaza que increpara a «aquellos que han vivido defendiendo y consintiendo a los terroristas, a ellos se les está acabando la luna de miel», «era un exabrupto retórico». El énfasis en lo intencional, calculador y frío del discurso se refuerza a través de la voz de autoridad de la Ministra de Defensa quien en la misma ocasión, desde Washington, anuncia que «las ONG's serán investigadas». El segundo discurso de tipo «epidictico» que busca movilizar emociones y por ello la «abundancia de sentimientos, de adjetivos peyorativos y carencia de argumentos» «contraproducentes» se presenta como segunda prueba de «una estrategia preparada y ejecutada con esmero, tanto en el fondo como en la forma». La imagen «calculadora» se completa con la de «irresponsabilidad» al decir: «para producir efectos estudiados en las masas de electores no obstante el peligro que eso puede significar en las actuales circunstancias de polarización que vive el país».

3. La argumentación en la enunciación. Una propuesta integrativa

La dinámica social enunciativa se postula aquí como la base fundamental de la orientación social de la argumentación. Una orientación social que se mostrará a través de los diversos usos de la argumentación en el discurso, de los tipos de construcciones argumentativas privilegiadas en el enunciado.

Los grados de proximidad entre los protagonistas de la enunciación, es decir, Enunciador, Enunciatario y Lo Enunciado o Voz ajena, indican grados de alianzas que permiten construirlos como aliados, oponentes o testigos, los cuales se mostrarán a través de los mecanismos argumentativos utilizados. Si se trata de destacar una relación de proximidad y de destacar la relación emotiva entre los sujetos discursivos, las construcciones que se utilizan así lo

evidenciarán; si se trata de establecer un vínculo de competencia entre el enunciador y lo enunciado o el saber, las formas de manifestación también lo harán; si, por el contrario, se trata de destacar la relación en términos de valores, de la misma manera, las formas de manifestación del lenguaje en el discurso lo mostrarán.

Conocemos tres perspectivas de la argumentación, que han merecido especial atención: *la analítica práctica*, representada por Toulmin; *la retórica*, cuya renovación fue hecha por Perelman; y *la dialéctica-pragmática*, representada por van Eemeren y Grootendorst. Una responde a la búsqueda de una racionalidad que enfatiza la lógica práctica en la vida cotidiana en relación con los contenidos proposicionales; otra, interesada en una argumentación más orientada hacia la búsqueda de la adhesión y que, por tanto, destaca los valores y jerarquías de valores, o los afectos del auditorio, lejanos, muchas veces, de la racionalidad; y una tercera que enfatiza las normas de la argumentación dialéctica, es decir, el aspecto ético del proceso argumentativo.

Desde la perspectiva discursiva del lenguaje inscrita en una dimensión dialógica, los tres modelos de la argumentación mencionados se integran en el proceso de la dinámica enunciativa en el discurso para constituirse en una especie de dinámica argumentativa. Por tanto, la separación entre los tres deja de ser pertinente puesto que la dialogía es lo natural del lenguaje en acción, las relaciones de fuerza son diversas y, en un momento dado, pueden destacar más la racionalidad o más la ética o la sensibilidad.

Así, la analítica, la retórica y la dialéctica se presentan aquí, más bien como tres perspectivas de la argumentación relacionadas, precisamente, con el tono social fundamental que toma el discurso. Un discurso convocará un carácter más analítico cuando se destacan procesos de racionalización en su construcción (Ratio); propondrá un tono más retórico cuando en él se construyen imágenes relativas

a las emociones, los sentimientos, la solidaridad (Pathos); y planteará uno más dialéctico cuando en el proceso discursivo se enfatizan aspectos éticos, de competencia y de valores (Ethos). El Logos es el espacio Discursivo, el Enunciado o ‘terreno común’ donde se construye la dinámica enunciativa entre los sujetos discursivos — Enunciador, Enunciario y el Tercero lo enunciado o la Voz Ajena— y las tres perspectivas de construcción de cada sujeto discursivo — el ethos, el pathos y el ratio—.

Las formas de manifestación de la dinámica argumentativa van a depender del tipo de interacción entre los tres protagonistas del enunciado; y estarán íntimamente ligadas al tipo de relación jerárquica o grado de cercanía entre ellos y al género discursivo o práctica social enunciativa en la cual se inscriben. La adecuación estará relacionada con la cercanía al tipo de contrato social del género discursivo y a la cercanía con el tipo de público considerado en el enunciado.

4. La construcción integral de la identidad de los sujetos discursivos

Tenemos, entonces, que el Pathos no es exclusivo del Enunciario (TU), ni el Ethos del Enunciador (YO), ni el Ratio del Saber, del Tercero (EL). En esta propuesta, en un mismo discurso, del Enunciador se pueden convocar características que muestran una imagen relativa a su Ethos (honesto), a su Pathos (amable) o a su ‘Ratio’ (prudente)². Se convoca, simultáneamente, una relación

² La propuesta no relaciona el Logos con el Ratio, puesto que se presenta el Logos como el escenario discursivo de tres fuerzas enunciativas, entre ellas la razón, que en la retórica antigua asimilaban al logos. Aquí la Razón o el Tercero es la tercera fuerza, la tercera prueba, pero no es el logos. El logos es el discurso, el enunciado. Es el terreno común en el cual se construyen las tres fuerzas, entre ellas la Ratio. Se propone una desvinculación del Logos con la racionalidad, pero se mantiene la tercera prueba con el nombre de Ratio que, unido a las otras dos, conforma las tres pruebas, no —en nuestra opinión— de la argumentación, sino de la enunciación. Véase Martínez M.C. (2005)

parecida con el Enunciatario. Un Enunciador mostraría una imagen ética, emotiva y racional. Se muestra como alguien sincero, solidario y sensato, aspectos que ya Aristóteles destacaba en la búsqueda de efectos de credibilidad en el discurso por parte de un orador. Actualmente, hablaríamos de la dimensión Ética, Emotiva y Cognoscitiva.

Veamos un ejemplo: Se trata de fragmentos de la alocución presidencial pronunciada en el momento en que se cortaron los diálogos de paz del gobierno de Andrés Pastrana con la guerrilla colombiana de las FARC, en febrero de 2002.

a. Cuando en el Logos se convoca el sujeto Ético

Ejemplo 7

Muchas veces fui criticado por mi empeño en alcanzar la paz por la vía del diálogo. Se decía que era ingenuo, que estaba sordo, ciego, mudo ante la violencia. Pero no. Todo lo que hice fue con el único propósito de evitar que se siguiera derramando sangre de colombianos. El Gobierno cumplió siempre su palabra en todos los acuerdos. El Gobierno jugó siempre de forma transparente, con buena fe, con las cartas sobre la mesa, y fue firme cuando las circunstancias lo exigían. Puse en riesgo mi popularidad, mi capital político y mi lugar en la historia, y no me arrepiento, porque lo hice pensando en la paz de Colombia y de todos los colombianos

El Locutor se presenta a través de una Voz de Autoridad que en este fragmento realiza un recuento de lo ocurrido durante el proceso de paz con la guerrilla y privilegia aquí la relación entre el Enunciador y el Tercero (Voz Ajena) al convocar las palabras de otros como discurso referido indirecto. En la primera parte del fragmento, a través de un recuento de hechos ya ocurridos, muestra de manera

simultánea dos enunciadores y varios enunciatarios: un Punto de Vista 1 (PdeV1) o imagen de un Enunciador 1 (Edor1) que se presenta como *víctima* de las críticas: «fui criticado». «Se decía que era ingenuo», «que estaba ciego, sordo, mudo ante la violencia»; de forma polifónica convoca un Enunciador 2 cuyo PdV2 es el de *sus opositores* y cuyas críticas, precisamente, el E1 cuestiona: «pero no *es así*». Convocar la «Voz ajena crítica» (o el Tercero) permite ver el desplazamiento de las voces «como hecho contado» hacia el Enunciador para apoyar un punto de Vista específico. El Interlocutor o auditorio meta son los colombianos, los cuales están siendo presentados a través de una imagen de Enunciatario en el papel de *testigo y posible aliado* a través de la imagen de «evidencias compartidas» y la amalgama afectiva que se establece con los términos «ciego, sordo y mudo», utilizados popularizados en la época en canciones de Shakira, una cantante conocida internacionalmente y muy querida por los colombianos. La estrategia discursiva permite, entonces, establecer una relación más cercana entre el Enunciador 1 que se opone a la crítica y el Enunciatario 1 que se presenta como testigo y aliado; y una relación más lejana con el Enunciador 2, representado a través de la Voz ajena con respecto, efectivamente, a lo Referido, que en este caso sería «el proceso de paz en forma dialogada». Se trata de un reproche seguido de una explicación: «todo lo que hice fue con el único propósito de evitar que se siguiera derramando sangre de colombianos», por medio de la que se muestra la imagen del E1 ya no como víctima sino como sujeto *responsable y prudente*.

Si bien en la primera parte el pronombre es enfatizado —*yo*, evocado en la terminación verbal *fui*, (Yo, la víctima)— en la segunda parte se realiza una sustitución del papel del Locutor como Voz responsable, por medio de la designación nominal global «El Gobierno» —proceso discursivo que permite ampliar el concepto de Gobernante hacia el concepto de Gobierno, cuya responsabilidad

es compartida por todo un gabinete (Yo y mi gente)— y se presenta a través de acciones que muestran un sujeto Ético y Responsable: «El Gobierno cumplió», «El Gobierno jugó en forma transparente, con buena fe». El énfasis a través de la repetición es también una estrategia, precisamente, para focalizar las acciones positivas del Gobierno; sigue presentándose aquí de manera simultánea el PdV1 del Enunciador responsable, ético y ‘de palabra’, frente a la polifonía de un Enunciador³ que precisamente hizo lo contrario pero que, por supuesto, está implícito a través del énfasis: ‘Yo sí lo hice... Ustedes no’. El E3 sería el PdV3 de los contrincantes u opositores en la mesa de negociación. En la parte final de párrafo se reemplaza la voz colectiva (el Gobierno) por la voz individual (El presidente) del Locutor, para enfatizar con mayor ahínco en una imagen de E1 arriesgado y generoso —»puse en riesgo mi popularidad, mi capital político, mi lugar en la historia»— y leal y responsable —»y no me arrepiento porque lo hice pensando en la paz de Colombia y de todos los colombianos». En esta parte el Enunciario está compuesto tanto por los colombianos como testigos y aliados como por los anteriores «opositores» al tipo de proceso realizado, quienes están convocados en «todos los colombianos».

El sujeto Enunciador que se busca mostrar en este fragmento es el Sujeto Ético.

b. Cuando en el Logos se convoca el sujeto Emotivo

Ejemplo 8

Además, dinamitaron un puente entre Neiva y Garzón, en el Huila, y también un puente entre San Rafael y San Carlos, en Antioquia, generando con este último hecho el accidente de una ambulancia donde iba una madre en trabajo de parto,

resultando muertas tres personas, incluyendo la madre, además del bebé que estaba naciendo.

El Locutor, ya sabemos, voz de autoridad responsable del enunciado, presenta en este párrafo una Tonalidad de tipo apreciativo en la que se establece la relación Enunciador—lo Enunciado, la cual presenta a través del PdV1 de un E1 que se muestra como *censurador* de 'hechos' presentados (lo enunciado): «dinamitaron un puente», por supuesto haciendo una amalgama particularmente *emotiva*, al enfatizar en aspectos que exacerban los espíritus con el fin de llevar a los Interlocutores a compartir el rechazo a esta *imagen de crueldad* y transferir lo acaecido hacia *la culpabilidad «intencional»* de quienes realizaron una acción de guerra al dinamitar un puente, lo cual hace que la evocación de «accidente de una ambulancia» prácticamente desaparezca; la distancia entre el Enunciador y Lo Enunciado es grande, se evidencia una lejanía entre ambos. Se acude, por supuesto, a mencionar «madre en trabajo de parto», «muerte de bebé que estaba naciendo», expresiones que para cualquier Interlocutor representarán la más cruel de las acciones para llevarlos a pensar en la *intencionalidad cruel e irracional* de la acción de los Otros. En este fragmento del discurso se muestra, entonces, un sujeto Enunciador Emotivo para convocar al mismo tiempo el aspecto emotivo del Interlocutor a través de la imagen que de él se busca construir, el Pathos del Enunciario que va a producir estos efectos en el Interlocutor. Se presentan imágenes de Sujetos discursivos sensibles.

c. Cuando en el Logos se convoca el sujeto Racional, Competente

Ejemplo 9

Plantee una estrategia de paz que es mucho más que el sólo proceso del Caguán. También la paz se ha venido buscando mediante otras vías igualmente importantes: Internacionalizando su búsqueda a través de una activa diplomacia por la paz; luchando contra el flagelo del narcotráfico que financia la violencia; fortaleciendo nuestras Fuerzas Armadas; convocando la participación y el interés de todos los colombianos, y haciendo una inversión social sin precedentes.

La misma Voz de autoridad vuelve gracias al pronombre personal «Yo» —a través de «plantee una estrategia de paz mucho más...» (sabemos bien que en el Español la forma verbal explícita al sujeto)—, pero cambia inmediatamente por un impersonal «Se» para mencionar acciones altamente positivas que muestran *un sujeto sencillo, modesto* en contraste con acciones de gran envergadura como «la internacionalización por activa diplomacia», cuyo propósito es, precisamente, establecer la relación con un *sujeto Estadista* que sabe actuar en el ámbito internacional y en la diplomacia; que, al mismo tiempo, es *competente* pues sabe actuar interna y externamente: «luchando contra el flagelo del narcotráfico», «fortaleciendo nuestras fuerzas armadas»; un sujeto que, a la vez, *tiene poder de convocatoria*: «convocando la participación y el interés de todos los colombianos»; y es, además, *buen gobernante*, preocupado por lo social: «haciendo una inversión social sin precedentes». En este párrafo se enfatiza en la relación Enunciador—Enunciado, en la que se construye una relación muy estrecha con las acciones enunciadas, una relación que permite mostrar la mirada positiva del Enunciador hacia lo

Enunciado o los acontecimientos relatados. A través de éste relato, en el que se califican las acciones gubernamentales de manera positiva, y gracias a los términos seleccionados, se pretende evidenciar un Enunciador *altamente competente*, un *gestor* del Gobierno que *supo* internacionalizar el problema y, además, *logró reforzar* «nuestras» fuerzas militares; a través de «nuestras» se incluye al Enunciatario en el discurso como Aliado.

El énfasis aquí esbozado está en la construcción de una imagen de *sujeto discursivo competente, razonable, de un estratega*. Es el Ratio el que se pone en escena en esta perspectiva, la imagen de lo racional del sujeto discursivo.

Los fragmentos seleccionados (de un discurso de 24 párrafos) muestran como en un mismo discurso se construyen diversas relaciones intersubjetivas que enfatizan las diferentes tonalidades y relaciones de fuerza social entre los sujetos del discurso; de igual manera, se puede observar como, efectivamente, en un discurso como éste, que pertenece al género político, se busca la construcción tridimensional del sujeto discursivo para mostrarse como alguien sincero, ético, solidario y sensible y, a la vez, competente y razonable. Para presentar las diversas relaciones y los sujetos discursivos se acude a términos lingüísticos como los pronombres personales, las designaciones nominales, los calificadores, modalizadores o verbos modales, términos evaluativos, discurso referido, actos declarativos, aseveraciones, refutaciones o peticiones, así como a evidencias o valores compartidos.

Podemos observar que el Locutor (que se muestra con una voz de autoridad) presenta en el mismo discurso imágenes de Enunciador diferentes y en relación con el Interlocutor o los Interlocutores, convoca, a la vez, imágenes de Enunciatario que responden a la intersubjetividad propuesta de *aliados, testigos, oponentes o contrincantes*.

Las perspectivas de la argumentación en la dinámica enunciativa se proponen como diferentes ‘puestas en escena’ o perspectivas diversas, que se privilegian a través de formas de manifestación o secuencias argumentativas específicas que darán cuenta de *escenificaciones relativizadas del enunciado*.

5. Los actos de habla y la construcción de la identidad discursiva

En el enunciado se realizan los actos discursivos, los actos de habla. A través de los enunciados se declara, se afirma o se promete.

Cuando en el enunciado se hacen declaraciones, se construyen nuevas valoraciones relacionadas con la orientación social del enunciado. Cuando se hacen afirmaciones estas estarán en relación con la manera como se perciben los hechos por parte de un grupo social que ha logrado un consenso valorativo. En el enunciado también se realizan promesas, propuestas y actos polémicos para manifestar acuerdos y desacuerdos.

Los actos discursivos estarán en relación con el tipo de interacción social enunciativa que se busca mostrar; con las jerarquías, los grados de intimidad e interrelación con el Tercero; con los énfasis en las tonalidades, las intenciones y propósitos construidos en el marco de la dimensión dialógica del lenguaje.

En los enunciados se evidencia la toma en cuenta de unas intenciones con respecto a una actitud de respuesta activa que se ha convocado, y en relación con la voz ajena o el Tercero en el enunciado: Tonalidad Intencional (Enunciador), Tonalidad Predictiva (Enunciatario), Tonalidad Apreciativa (Lo Enunciado).

En relación con la tonalidad Intencional encontramos actos de poder —declaraciones, afirmaciones, planteamientos, suposiciones, constataciones, promesas, reclamos, advertencias, exigencias,

rechazos y cuestionamientos— que permiten construir la identidad discursiva del Enunciador con respecto a los otros dos participantes (Enunciario y Enunciado o Voz ajena) pero enfatizando en la intencionalidad del Enunciador, en su punto de vista.

En relación con la tonalidad Predictiva encontramos actos donde se presenta al Enunciario bien sea como aliado o testigo, enemigo o intruso, o bien como alguien con quien se establece una proximidad jerárquica particular (relación simétrica o asimétrica). Aquí aparecen los actos directivos que regulan la conducta del otro — recomendación, consejo, solicitud, orden o interpelación; aprobación, autorización— o, incluso, actos apelativos, como la amenaza, la amonestación, la provocación.

En relación con la tonalidad Apreciativa, encontramos actos que presentan, igualmente, al otro como aliado, testigo, enemigo o intruso; pero, sobre todo, identificamos aquello que se aprecia o se respeta, se le tiene consideración o, por lo contrario, se le presenta con desobligación, irrespeto o indiferencia. Aparecen, entonces, actos expresivos que manifiestan condolencias, congratulación. Se presenta la voz ajena con aprecio o respeto. Se manifiesta alegría o enfado con el acontecimiento. O, al contrario, se minimiza, ironiza, rebaja, critica o se denuncia.

El siguiente cuadro resume los actos de discurso en relación con las diferentes tonalidades:

<p>La orientación social de los Actos Discursivos</p>		
<p>TONALIDAD INTENCIONAL (Desde la perspectiva del YO hacia sí mismo: Ethos-Ethos)</p> <p><i>Ser virtuoso, moderado</i></p>	<p>TONALIDAD PREDICTIVA (Desde la perspectiva del YO hacia el TU: Ethos-Pathos)</p> <p><i>Ser solidario</i></p>	<p>TONALIDAD APRECIATIVA (Desde la perspectiva del YO hacia el Tema, hacia el Tercero: Ethos-Tiers)</p> <p><i>Ser racional, conocedor</i></p>
<p><i>Orientación (+)</i> Asertivos: Afirma, Declara, Plantea, Propone, Supone, Reivindica, Asevera, Constata, Informa. Comisivos: Promete, Acepta, Acuerda, (se compromete a cumplir) Declarativos (institucionales): Proclama. Declarativos de uso: Explica, Define, Precisa, Amplía (Proposiciones Descriptivas) Reclama, Cuestiona, Advierte, Evalúa, Exige, Rechaza.</p>	<p><i>Orientación (+)</i> Directivos: Recomienda, Aconseja, Sugiere Solicita, Pregunta, Ordena, Interpela, Aprueba, Autoriza, le Propone (empujan al Pathos a defender su punto de vista) (Proposiciones Incitativas)</p>	<p><i>Orientación (+)</i> Expresivos: Congratulación, Condolencia, Manifiesta alegría, enfado, cólera, arrepentimiento; Opina acerca de algo o alguien: Aprecia, Respeta, Acoge. A través del Discurso Referido: Ensalza, Engrandece, Respeta, Aprecia, Acaricia, Cuida, Acoge. (Proposiciones Apreciativas)</p>
<p><i>Orientación (-)</i> Se confiesa, Se excusa</p>	<p><i>Orientación (-)</i> Apelativos: Amenaza, Crítica, Insulta, le Advierte Refuta, Regaña a, Amonesta, Fastidia Provoca, Atemoriza, Rebaja, Denuncia, Invoca.</p>	<p><i>Orientación (-)</i> Expresivos: Amonesta, Reclama, Insta, Llama la atención, Denuncia Ironiza, Burla, Rebaja, Minimiza. A través del Discurso Referido: Minimiza, Fastidia, Provoca, Atemoriza, Amonesta, Denuncia</p>

6. Polifonía y argumentación

El autor de un enunciado no se expresa directamente (Bajtín) sino que pone en escena, en el mismo enunciado, varios personajes, varios Enunciadores. Así, para comprender el sentido de un enunciado, es necesario identificar la interacción o confrontación de las diferentes voces que aparecen en el enunciado, y de los puntos de vista que en él se presentan, pues el autor del texto no es el único responsable de todo lo que en el texto se dice.

a. La polifonía textual. La intertextualidad

Esta propuesta del desdoblamiento del sujeto en varias voces se opone al postulado —de la lingüística tradicional— de unicidad del sujeto de la enunciación, para privilegiar una polifonía enunciativa en la dinámica del discurso. Ducrot, como una extensión a los trabajos realizados por Bajtín en literatura, propone distinguir dos sujetos discursivos diferentes al autor empírico del discurso: El Locutor y los Enunciadores.

El Locutor es el responsable del enunciado (el cual no siempre coincide con el autor empírico, pues a veces en un enunciado se presenta una colectividad como responsable del enunciado); sucede que en los enunciados aparecen varios locutores responsables de enunciados anteriores, diferentes del enunciado que los refiere; como sucede, precisamente, en el discurso referido. Se trata de voces textuales que se evidencian a través del enunciado, como puede verificarse con un sencillo ejemplo:

Juan me habló de su preocupación por el futuro de sus hijos en un país extranjero (El YO responsable del enunciado reporta un enunciado anterior de otro locutor)

La manera como se presentan los enunciados en el discurso referido ofrece indicios para identificar el tipo de relación que se establece entre los locutores: entre el locutor responsable del enunciado que reporta y el locutor responsable del enunciado reportado. Los estilos directo, indirecto e indirecto libre, así como las comillas de palabras, son indicios de esta relación polifónica.

Ejemplo 10

La defensa de los derechos humanos es una acción esencialmente política

...Más aun, estamos convencidos que un defensor de derechos humanos es por esencia parcial. Un defensor no es ni puede ser neutro entre el torturado y el torturador. Señala Garretón: «Se acusa a los defensores del crimen de ser «selectivos». El problema es al revés: los defensores no seleccionan nada, defienden a las víctimas. Lo que ocurre es que son los violadores los que tienen la maldita costumbre de «seleccionar» siempre a sus víctimas: siempre son opositores, miembros de otras razas o creencias, etc y muy frecuentemente los «seleccionados» son los defensores de los derechos humanos» [iv][iv]. Un defensor de los derechos humanos debe ser un auténtico combatiente por la democracia.

...Para Amnistía Internacional «Los defensores de los derechos humanos son todos aquellos *hombres y mujeres comprometidos* con la realización del ideal que proclama la Declaración Universal de Derechos Humanos de liberar a todas las personas del temor y la miseria. Los defensores luchan para proteger al débil y hacer que quienes abusan de su poder respondan por sus actos, dondequiera que haya persecución y opresión, se nieguen los derechos humanos o la dignidad humana se vea amenazada; donde quiera que las minorías hostigadas o los pueblos oprimidos corran peligro»... (Sep.2003)

Los enunciadores se expresan a través del discurso sin que necesariamente haya una atribución de palabras precisas, son los agentes de los actos o de los puntos de vista presentados en el discurso.

Generalmente, en el enunciado se muestran dos enunciadores con puntos de vista diferentes que se evidencian tanto a través de las diversas voces textuales del enunciado como del tono fundamental que éste toma.

Se establece, entonces, una relación entre Locutor y Enunciadores: el Locutor, si bien es responsable del enunciado y de la escogencia de los enunciadores, no lo es de todos los puntos de vista adoptados por ellos.

El locutor presenta diversas perspectivas y jerarquiza los enunciadores y sus puntos de vista y para ello toma tres caminos:

- (i) *Se identifica* con el Enunciador y, por tanto, el punto de vista es el objetivo principal del enunciado: por ejemplo, en la aserción: *Pedro vino a la fiesta.*
- (ii) Manifiesta *una aprobación* y, por tanto, se une a ellos a través de un acuerdo con un punto de vista general o presupuesto por todos: *Pedro dejó el trago.* El Locutor aprueba el presupuesto E1 (P tomaba antes) y se identifica con lo afirmado por E2 (P dejó de fumar).
- (iii) *Se opone* a los puntos de vista y los presenta como injustificados, como sucede en los enunciados negativos humorísticos que presentan puntos de vista absurdos. El locutor no se asimila con el punto de vista, no se le atribuye a ningún enunciador. En la ironía, en cambio, el punto de vista absurdo es atribuido a uno de los enunciadores: *Claro, fui yo quien perdió la llaves!* (en tono irónico).

Los enunciadores no son sujetos empíricos; son sujetos discursivos, perspectivas o puntos de vista (PdV) que se construyen en el enunciado. Ducrot identifica las condiciones detrás de un enunciado humorístico y establece su diferencia con la ironía:

- Entre los PdeV representados en el enunciado, por los menos uno es *absurdo*;
- El PdV absurdo *no es atribuido* al Locutor;
- En el enunciado no se expresa ningún PdV opuesto al PdV absurdo.
- Pero si el enunciado humorístico además *es irónico*, entonces el PdV absurdo *se atribuye a un personaje* determinado, al que se busca ridiculizar (puede tratarse del Enunciatario o el Tercero).

b. Los conectores discursivos

La idea que subyace en la polifonía es que en el enunciado —e, incluso, en algunas palabras— se realiza una especie de diálogo cristalizado que convoca varios puntos de vista y orienta la argumentación hacia una cierta conclusión. Así, el primer segmento de un enunciado toma sentido sólo en relación con el segundo segmento, y sólo se considerará como Enunciado la relación establecida entre los dos, pues esta es la que da sentido a todo el enunciado.

- (a) Este hombre es muy inteligente, pero es un cínico
- (b) Este hombre es cínico, pero es inteligente

El primer segmento de (a) «este hombre es inteligente» llevaría a una Conclusión «r» favorable: «¡qué bien!», mientras que el segundo segmento «pero es cínico» lleva a otra conclusión desfavorable, que es la que finalmente orienta todo el enunciado: «¡qué miedo! debe ser un manipulador» (-).

En (b) el primer segmento «este hombre es cínico», lleva a una conclusión desfavorable: ¡es alguien con quien se debe tener cuidado!; el segundo segmento «pero inteligente» orienta la conclusión hacia un grado de favorabilidad: «se pueden conversar cosas interesantes con él» (+).

Cuando dos segmentos están unidos por el conector «pero» la argumentación estará orientada hacia la conclusión del segundo segmento. Existe una relación argumentativa que no está dada por el grado de informatividad de los segmentos (en los dos ejemplos se habla de lo mismo) sino por la orientación argumentativa que se encuentra en la relación de los dos segmentos con el conector «pero» que orienta la argumentación hacia la conclusión favorable o desfavorable, que varía según la posición del segmento.

Son cuatro los enunciadores que se construyen en enunciados vinculados con el conector «pero». Veamos un ejemplo:

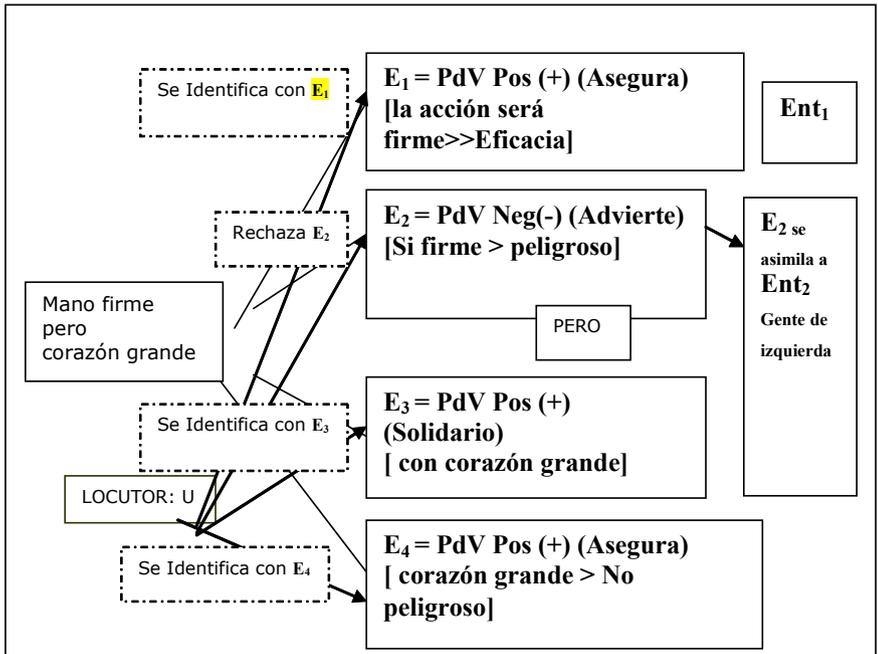
«mano firme pero corazón grande»

Encontramos un Locutor que configura una imagen de autoridad y presenta:

- Un E1 cuyo PdV es positivo; «la acción será firme», afirma para asegurar o prometer eficacia; construye un Enunciatorio que estaría de acuerdo con el valor 'Seguridad' que daría la firmeza. El Locutor se identifica con este Enunciador1.
- Un E2 cuyo PdV es negativo, y realiza una advertencia: «la firmeza puede conllevar peligro para algunos»; se dirige a un

Enunciario potencialmente «inconforme». El Locutor se presenta como rechazando el PdV de E2.

- Un E3 cuyo PdV es positivo y orienta toda la argumentación hacia el valor de Solidaridad del «corazón grande». El Locutor se identifica con E3, a cuyo punto de vista se reduce la orientación de la argumentación entre E1 y E3. Una orientación favorable del Enunciado.
- Un E4 también con un PdV positivo que refuerza el valor de seguridad y de bajo riesgo con respecto al PdV presentado por E2. El Locutor se identifica también con E4, en relación con el valor de seguridad (no represivo) que puede dar la solidaridad del «corazón grande» relacionado con la firmeza.



La orientación argumentativa del enunciado está dirigida hacia el valor de eficiencia con solidaridad. La orientación argumentativa sería diferente en un enunciado donde varíe el orden de los segmentos conectados con «pero»: Corazón grande pero mano firme: La orientación argumentativa se dirigiría más hacia el valor de seguridad y de eficacia.

c. Polifonía y actos de habla

Partamos de un ejemplo:

«El orden será preservado cueste lo que cueste»

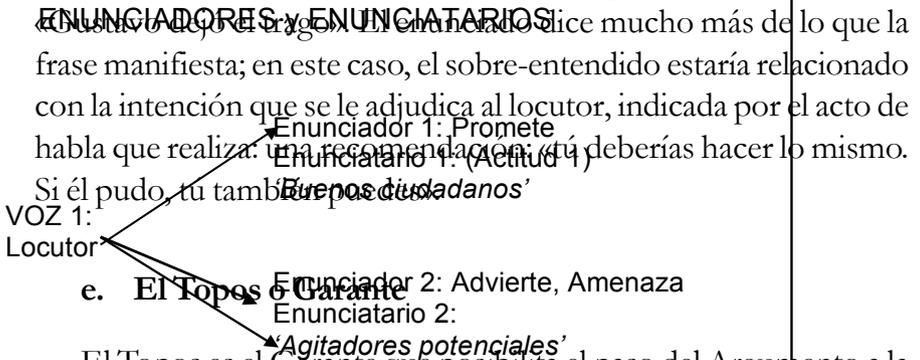
El Locutor de este enunciado se presenta con una imagen de autoridad, como alguien legitimado para establecer o restablecer el orden.

En este enunciado se realiza un diálogo polémico interno a través de una doble polifonía, no sólo en relación con el Enunciador sino con los Enunciarios que se construyen, la cual es identificada a través de los actos de habla implícitos en el enunciado:

- Un E1 con un PdV positivo en relación con el valor de Seguridad. E1 hace una *Promesa* dirigida a una actitud de respuesta de un Enunciario1 que espera del locutor esta intención de ofrecer seguridad. Es la imagen del «buen» ciudadano.
- Un E2 con un PdV negativo en relación con el valor de Autoridad. E2 realiza una *Amenaza* dirigida a un Enunciario2 cuya actitud de respuesta ha sido prevista por L como aquél ciudadano dispuesto a crear el desorden, a «romper el orden» propuesto por L. En el Enunciario2 se presenta la imagen del ciudadano «inconforme».

d. Presupuesto y sobre-entendido

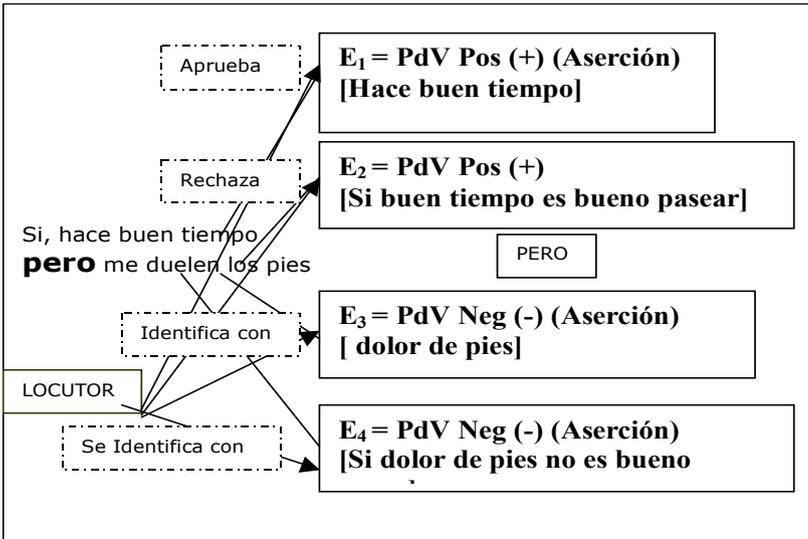
En el enunciado «Gustavo ya dejó el trago» se presentan dos enunciadores: un E1 que se hace cargo del presupuesto general y colectivo: «Gustavo antes tomaba»; y un E2 que asume la afirmación «Gustavo dejó el trago». El enunciado dice mucho más de lo que la frase manifiesta; en este caso, el sobre-entendido estaría relacionado con la intención que se le adjudica al locutor, indicada por el acto de habla que realiza: una recomendación: «tú deberías hacer lo mismo».



e. El Topos o Garante

El Topos es el Garante que posibilita el paso del Argumento a la Conclusión. Se trata de un valor o creencia compartida por la comunidad en la que se realizan los enunciados. En el enunciado «hace buen tiempo, vamos a pasear», del argumento «hace buen tiempo» se llega a la Conclusión «vamos a pasear» por la existencia de un principio, ley o fundamento que posibilita este paso; ese es el topos o Garante:

A: Está haciendo bonito día, vamos a la playa (Invitación)
 Garante: *cuando hace buen tiempo el baño en la playa es agradable.*
 B: ¡No! ¡La playa está muy lejos! (Rechazo)
 A: Vamos, el día está tan lindo que vale la pena la caminata.
 (refutación e insistencia en la invitación).
 (Se insiste en el garante: *a mejor temperatura más placer en la caminata*).



Las máximas o proverbios representan las creencias colectivas, los valores generales construidos en una comunidad y actúan como garantes en muchos argumentos.

Un hombre que vive en las calles salvó a mujer de morir en alcantarilla. Dice que no lo pensó dos veces cuando se lanzó por el hueco de la alcantarilla para salvar a Diana: «no ve que yo también tengo hermanas, y no me gustaría que les pasara lo mismo».
 Garante: argumento de reciprocidad basado en el Topos: «Hoy por tí, mañana por mí», «me gustaría que alguien hiciera lo mismo por mis hermanas si les ocurriera algo parecido» (ET,8.01.05).

Y para terminar, veamos el siguiente ejemplo tomado del libro *Estrategias de lectura y escritura de textos. Perspectivas teóricas y Talleres* (2002) de MARTINEZ M.C.

Ejemplo 12

La carrera femenina (JR)

1. La incursión de la mujer tanto en la educación como en el trabajo es cada vez mayor. Según fuentes del ICFES, en (Año), el X% de las personas que lograron una educación superior (técnica, tecnológica, universitaria y postgrado) fueron mujeres. También se contempla que en las carreras donde tradicionalmente predominaba el hombre, como medicina, ingeniería civil o matemáticas, la mujer ha alcanzado destacadas posiciones.
2. «Por otro lado, los índices de deserción son muy bajitos, señala AM, rector de la Universidad Nacional, ya que las estudiantes llegan con el proyecto de terminar su carrera.»
3. En lo que se refiere a la esfera laboral, el denominado sexo débil ha demostrado su fortaleza. Según DQ, gerente de la firma Consulgei, la discriminación es casi nula: «Por ejemplo, en este momento, estoy buscando un vicepresidente para un cargo y puede ser mujer u hombre».
4. Sin embargo, esto no quiere decir que no subsistan algunos rasgos machistas en el mercado laboral: Es el caso de cargos relacionados con el área de producción donde se requiere un manejo de personal que se le atribuye casi exclusivamente al hombre.

5. CG, directora del Banco de Profesionales de la Universidad X, opina que la participación de la mujer depende, en gran medida, del tipo de trabajo que se necesite. «Por lo general, no hay discriminación de sexo. Pero si toca viajar mucho, se prefieren hombres o mujeres solteras, ya que la mujer puede tener problemas para desplazarse (hijos y esposo): Si la mujer es casada o divorciada, la requieren para cargos que exigen mucha responsabilidad y cuidado»

El texto, en su mayoría, se apoya en el Discurso Referido. Por tanto se trata de una *Enunciación de Ayer* dentro de la *Enunciación de Hoy*:

Loc {Enunciación Hoy (EnunciaciónAyer)}

Este texto corresponde a un género periodístico de opinión. En general, para dar la opinión sobre algo se acude a modos de organización argumentativos porque la opinión siempre conlleva una orientación argumentativa, dado que se expresa para alguien y procede de alguien que quiere manifestar su opinión para que sea asumida o por lo menos comprendida por otro. La situación de enunciación en la que se expresa una opinión es altamente dialógica.

La manera como se sitúa el Locutor con respecto a los discursos Referidos o Enunciados anteriores (mencionados en otras situaciones de enunciación) va a mostrar a través de su propio enunciado en la situación de enunciación actual, relaciones de fuerza con respecto a *los enunciados* o a *los referidos*. Relaciones de fuerza que se actualizan en la construcción de su propio enunciado. El discurso referido es uno de los tantos modos de expresión que dan cuenta de la polifonía. El Discurso Referido, Directo o Indirecto, tiene marcas lingüísticas y ortográficas explícitas que anuncian la intervención de otra voz.

La polifonía enunciativa. Para nuestros propósitos el interés del artículo radica en la manera como el autor del texto construye su discurso a partir de diferentes voces que le van a servir de apoyo a su argumento inicial sobre la incursión cada vez mayor de la mujer tanto en la educación como en el trabajo.

Locutor: Voz del Periodista responsable del artículo

Interlocutores: Lectores posibles con un nivel de educación medio y alto.

Enunciadores y heterogeneidad:

Enunciador 1 (Endor 1): la voz del periodista (párrafo 1) que inicia el texto mostrando la opinión general representada por un Endor.1 cuyo punto de vista está orientado argumentativamente hacia una conclusión positiva que diría algo como esto: «a medida que pasa el tiempo más mujeres han logrado estudiar más y tener un buen trabajo, ya hay menos discriminación y esto es afortunado» (hay, además, un matiz que orienta hacia el esfuerzo y el éxito de ese esfuerzo dado por los términos «la incursión» y «cada vez mayor»). Si bien desde el punto de vista proposicional hay dos proposiciones (P1: hoy hay más mujeres en la educación; P2: hoy hay más mujeres en el trabajo) el enunciado «la incursión es cada vez mayor» se refiere a los dos dominios: la educación y el trabajo.

El título inicial de «Carrera femenina» también está apoyando una orientación positiva de esa incursión de la mujer que puede referirse a la velocidad cada vez mayor o el sentido nominal de «carrera» desde los dos dominios.

Sin embargo, este postulado a través del enunciado «la incursión de la mujer en la Educación y el Trabajo es cada vez mayor» implica

unos sobreentendidos —o una polifonía implícita u otras voces (puede ser la del mismo locutor)— que estarían en el mismo punto de vista del Endor.¹ y que dirían algo como: «Antes, las Mujeres en el Estudio y el Trabajo eran menos», y cuya orientación argumentativa llevaría hacia una conclusión como esta: «antes había más discriminación de la mujer, esto era desafortunado». Así entonces, las diferentes voces que se traen de otro lugar a este nuevo espacio discursivo tienen la función de apoyar la orientación argumentativa, el punto de vista del Enunciador 1 que llevaría hacia una conclusión como la siguiente: «Es afortunado que la incursión de la Mujer en la Educación y el Trabajo sea cada vez mayor y que la discriminación de la M sea cada vez menor en los dos dominios»:

Voz 1: el ICFES, representa la voz de la autoridad educativa oficial, destacando el papel de evaluador estadístico de los resultados educativos, lo cual da una imagen de credibilidad y confiabilidad objetiva en las cifras. A través de un discurso indirecto se enuncia esta voz: (párrafo 1) «según fuentes del ICFES, en (año), el 55% de las personas que lograron educación superior (de todo tipo) fueron mujeres». Se continúa con una atenuación de un discurso indirecto más libre: «Y también se contempla que en carreras de tradición masculina la mujer ha alcanzado destacadas posiciones». La Voz del ICFES va a apoyar la primera parte del postulado inicial sobre «la incursión cada vez mayor de la mujer en el estudio, y esto es positivo», y apoya, por supuesto, lo positivo de esta incursión. Así, esta voz sirve tanto para la construcción de la posición argumentativa del Enunciador 1 que coincide con la voz del Locutor y con la construcción de la propia voz del ICFES. El solo uso de estadísticas es también un tipo de argumento que busca mayor objetividad y, en el caso del ICFES, refuerza la credibilidad; estas estrategias se utilizan generalmente en modos de razonamiento de tipo deductivo. La

orientación argumentativa del ICFES va hacia que «un mayor número de mujeres llega a la educación superior» y que, además, «ellas han alcanzado destacadas posiciones en carreras que tradicionalmente eran para hombres». Esta última parte apoya la segunda parte del postulado. Se trata, de todas maneras, de una argumentación por autoridad, la cual podría ocurrir no sólo a nivel de expresión verbal sino, incluso, a través de sólo imágenes y, por lo tanto, no dejaría de ser enunciado, no dejaría de ser discurso. El género publicitario acude mucho a esta estrategia.

Voz 2: AM, Rector (en ese momento) de la Universidad Nacional representa la voz de la autoridad máxima de la Educación Superior Universitaria en Colombia. Su voz está de acuerdo no solamente con la del periodista sino con la del ICFES y destaca la poca deserción de las mujeres en la carrera universitaria (párrafo 2). El periodista refuerza el acuerdo de esta segunda voz a través, primero, de un discurso indirecto: «los índices de deserción son muy bajitos, señala AM, rector de la UN» y continúa con un discurso directo: «las estudiantes llegan con el proyecto de terminar su carrera». El Enunciado o Voz de AM está puesto allí para apoyar la voz del ICFES y la primera parte del postulado inicial sobre la incursión de la mujer en el estudio. La voz de AM permite la continuidad argumentativa del Enunciador 1 sobre lo positivo de la incursión de la Mujer en el Estudio. Sirve tanto para seguir construyendo la posición o punto de vista del Enunciador 1 como para mostrar el punto de vista de otras voces. Aquí ocurre el mismo tipo de argumento: la voz de AM se «invita» a formar parte del texto para que funcione como una argumentación por la autoridad; en este caso, una autoridad académica reconocida. Así, el punto de vista del Enunciador 1 se va construyendo a través de una continuidad de voces que apoyan su postulado inicial que lleva hacia la conclusión:

«cada vez es mayor la incursión de la Mujer en la Educación y cada vez es menor la discriminación de la Mujer en la Educación». El enunciado de AM apoya el postulado de que la incursión de la mujer en el estudio es cada vez mayor y argumenta que es, sobre todo, porque, al llegar a la Universidad las estudiantes tienen el proyecto de terminar su carrera. El argumento de AM va más hacia la decisión de la mujer de terminar su carrera que hacia la menor discriminación. Aquí hay un énfasis en el poder de decisión más que en la disminución de la discriminación.

Lo importante aquí es ver como el locutor construye una nueva situación de enunciación donde pone en escena un punto de vista de un Enunciador 1 por medio de voces referidas, enunciadas a través de una nueva manifestación textual, un nuevo texto. Las imágenes que se están construyendo sobre las voces hasta ahora mencionadas están ligadas a una tonalidad de respeto, de aprecio, de reconocimiento, de credibilidad y de legitimidad, aunque allí no se diga explícitamente, pero la manera como se postulan, de acuerdo con la manera como se expresa el autor del texto de ellas, así lo está demostrando. Si no fuese así utilizaría otro tipo de términos.

Voz 3: la voz de autoridad empresarial que apoya el argumento del Enunciador 1 (síntesis introductoria) sobre la fortaleza adquirida en el trabajo por el llamado «sexo débil»: Según DQ, gerente de la firma Consulgei, «la discriminación es casi nula», y sigue con un discurso directo: «Por ejemplo, en este momento estoy buscando un vicepresidente para un cargo y puede ser hombre o mujer» (párrafo3). Se trata, nuevamente, de un Discurso Referido Indirecto seguido de uno Directo, cuya función es mantener la continuidad argumentativa del punto de vista inicial del Enunciador 1 sobre «la incursión cada vez mayor del llamado sexo débil en la esfera laborab» y de la opinión anterior sobre la fortaleza que ha demostrado la mujer. Se refiere,

sobre todo, a la segunda parte del postulado inicial (el trabajo) y destaca precisamente la conclusión a la que se llega de manera implícita en el postulado inicial: «una discriminación cada vez menor». DQ manifiesta explícitamente esa conclusión. Sin embargo, dice «casi nula», lo cual implica que no ha desaparecido; al mismo tiempo la expresión «casi nula» manifiesta una orientación argumentativa positiva sobre la desaparición de la discriminación de la mujer en el trabajo y se podría llegar a la conclusión de que «con el tiempo esta discriminación desaparecerá». Manifiesta que «aún persiste», «no está completamente anulada». Es como si se llegara a una conclusión como esta: «la discriminación es casi nula, afortunadamente. Y algún día desaparecerá». Un punto de vista totalmente opuesto, en otro texto sería, «la discriminación aún persiste, afortunadamente». Claro que también se llega a la misma conclusión: «va a desaparecer». Pero precisamente es a esta orientación argumentativa a la que se opone este enunciado. En este enunciado ocurre también una polifonía, pues hay implícitos tres enunciadores: E1: «existe discriminación de la Mujer en la esfera laboral»; E2: «la discriminación es casi nula pero aún persiste»; E3: «Ya no existe la discriminación de la Mujer en la esfera laboral». El Endor2 de este enunciado particular es el que refuerza el argumento del Endor1 del texto general.

Enunciador 2: Desacuerdo atenuado con el enunciado general. Tenemos un segundo enunciador (Endor 2) que toma distancia en relación con el argumento general y se manifiesta a través de la voz del periodista Voz 1 o Voz 4 o podría ser la misma Voz 3 de DQ que manifiesta cierto desacuerdo con el argumento anterior sobre la casi nula discriminación de la mujer en la esfera laboral. Refuerza su posición con un ejemplo concreto en relación con el área de producción donde, supuestamente, se requeriría de personal exclusivamente masculino. Esta voz se distancia del primer enunciado

«casi nula», «casi no existe», para expresar un enunciado orientado hacia el E2: «discriminación casi nula pero aún persiste». La voz de DQ en esta segunda parte está matizando, pero es una voz cuyo matiz apoyaría, precisamente, el punto de vista de un Enunciador 2 sobre la persistencia de algunos rasgos machistas en el mercado laboral, específicamente en el sector de la construcción donde se maneja personal. Si bien no es un Enunciador que se opone totalmente a Endor.1, sí expresa la opinión de un Enunciador 2 que toma distancia, que advierte (párrafo 4).

Voz 5: CG sigue siendo una voz que representa una autoridad laboral en la relación universidad—empresa (bolsa de empleos). El argumento se introduce con un discurso indirecto: «CG opina...» y sigue con un discurso directo: «Por lo general, no hay discriminación de sexo. Pero si toca viajar mucho, se prefieren hombres o mujeres solteras... Si la mujer es casada o divorciada, la requieren para cargos que exigen mucha responsabilidad y cuidado.» Este enunciado está apoyando la continuidad argumentativa sobre la existencia aún de rasgos machistas que se manifiestan en la discriminación por tipo de trabajo, y en casos aún más específicos respecto a las condiciones de la mujer. Por tanto apoya el punto de vista moderado del Endor.2 sobre que «en el campo laboral aún hay discriminación, persisten rasgos machistas, algo que tal vez no ocurre en el campo educativo».

Punto de vista: se presentan dos puntos de vista no necesariamente opuestos: Un Enunciador 1 que está totalmente de acuerdo con la opinión de que «la incursión de la mujer tanto en la educación como en el trabajo es cada vez mayor y esto es afortunado»; Un Enunciador 2 que presenta un distanciamiento con el anterior enunciador en relación con el trabajo y orienta su opinión hacia que «la incursión del llamado sexo débil en el trabajo es cada vez mayor, aunque

persisten rasgos machistas en la esfera laboral, pero esto tiende a desaparecer». Así, los dos enunciadores se orientan hacia un punto de vista más general sobre el mejoramiento de la incursión de la mujer colombiana en la educación superior y en la esfera laboral.

Tonalidad: La tonalidad apreciativa del Enunciador en relación con los Enunciados Referidos indica una tonalidad de aprecio, de engrandecimiento y de respeto por todas las voces que el periodista pone en escena en el texto. Voces que le sirven, a su vez, para establecer una tonalidad predictiva de alianza con el Enunciario; se manifiesta la búsqueda de un aliado que no podrá no estar de acuerdo con la información y el argumento desarrollado a través de voces de autoridad tan importantes que apoyan el argumento del Enunciador 1, el cual coincide en este caso con el Locutor.

Género discursivo: se trata de un género periodístico, un artículo de prensa de tipo informativo-argumentativo, publicado en un diario colombiano de difusión nacional.

7. Lecturas recomendadas

- ADAM, J.M. (1999) « Image de soi et schématisation de l'orateur: Pétain et de Gaulle en juin 1940 » en AMOSSY R. *Images de soi dans le discours. La construction de l'ethos*. Textes de base. Coll. Sciences des discours. Edit. Delachaux et Niestlé, Lausanne, Paris.
- AMOSSY Ruth (2000) *L'argumentation dans le discours. Discours politique, Comment peut-on agir sur un public en orientant ses façons de voir, de penser?* Littérature d'idées, Cool Fac. Linguistique. Édit. Nathan Université. Paris.
- AMOSSY Ruth et al (1999) *Images de soi dans le discours. La construction de l'ethos*. Textes de base. Coll. Sciences des discours. Edit. Delachaux et Niestlé, Lausanne, Paris.

- AMOSSY Ruth (1999) « La notion d'éthos, de la rhétorique à l'analyse de discours » en AMOSSY R. *Images de soi dans le discours. La construction de l'éthos*. Textes de base. Coll. Sciences des discours. Edit. Delachaux et Niestlé, Lausanne, Paris.
- BAJTIN M.M. (1924:1997) *Hacia una filosofía del acto ético. De los borradores y otros escritos*. Anthropos. Estudios culturales, Editorial Universidad de Puerto Rico.
- CHARAUDEAU, P. (1992) *La grammaire du sens et de l'expression*. Hachette Université. Paris.
- CHARAUDEAU, P. (2002) «A communicative conception of discourse». *Discourse studies*. London
- DUCROT (1988) *Polifonía y argumentación*. Escuela de Ciencias del Lenguaje, Universidad del Valle.
- EGGS, Ekkehard (1999) « Ethos aristotélien, conviction et pragmatique moderne » en AMOSSY R. *Images de soi dans le discours*, Edit. Delachaux et Niestlé. Lausanne, Paris.
- GOFFMAN, Erving (1973) *La mise en scène de la vie quotidienne*. Minuit, Paris.
- KERBRAT-ORECCHIONI (2001) *Les actes de langage dans le discours. Théorie et fonctionnement*. Fac. Linguistique, Ed. Nathan Université. Paris.
- MAINGUENEAU D. (2000) *Analyser les textes de communication*. Nathan, Paris.
- MAINGUENEAU D. (1999) « Ethos, scénographie, incorporation » en AMOSSY R. *Images de soi dans le discours*, Edit. Delachaux et Niestlé. Lausanne, Paris.
- MARTINEZ M.C. (1992) «El Discurso como escenario del mundo». *Revista Lenguaje* N°19/20 – Escuela de Ciencias del Lenguaje, Univalle.
- MARTINEZ M.C. (1998) *La construcción discursiva de la realidad: una perspectiva discursiva e interactiva de la significación*. Programa de Mejoramiento Docente MEN-ICETEX- Boletín 1 Escuela de Ciencias del Lenguaje, Universidad del Valle. (1 a 33 pgs).

- MARTINEZ M.C (2001) «Dialogismo y polifonía en la escritura: la educación desde la teoría del discurso» en *revista VERSIÓN* de la UNAM, México.2001. ISBN: 0188-8242 (10 A 17 pgs).
- MARTINEZ M.C. (2004) «El discurso referido en la polifonía discursiva» en *Discurso y Aprendizaje*. (Colectivo). Vol. 4 Cátedra UNESCO MÉCEAL:LE. Taller de Artes gráficas, Facultad de Humanidades. Universidad del Valle, Cali, Colombia. ISBN: 958-670-287-1;
- MARTINEZ (2005) *La argumentación en la dinámica enunciativa del discurso*. Colección Lectura y escritura dialógica 2. Cátedra UNESCO Lectura y Escritura. Edit. Artes gráficas Facultad de Humanidades. Univalle.
- PLANTIN CH. (1989) *Argumenter. De la langue de l'argumentation au discours argumenté*. CNRP. Paris VII.

8. Trabajos prácticos

8.1 Realice un análisis de la situación de enunciación, de la polifonía y de la orientación argumentativa en los siguientes fragmentos:

- 1 Nosotras somos las que cargamos, parimos y abortamos,
Somos nosotras las que arriesgamos nuestra vida,
Somos nosotras las que alimentamos, lavamos y cuidamos,
Nosotras somos las que ofrecemos nuestro tiempo,
Y sin embargo no somos nosotras las que decidimos.
No somos nosotras las que hablamos
(Protesta para denunciar el crimen contra las mujeres)
Tomado de Amossy 2000).
- 2 Pedro Antonio no cumple con sus responsabilidades, no debe tener muchos amigos.
- 3 «No dejes para mañana lo que puedes hacer hoy».

- 4 «Haz el bien y no mires a quien».
- 5 «Dicen que el presidente de Colombia es autoritario pero honesto, o más bien, es honesto pero autoritario».
- 6 Ella confía en sus amigos. Es más, ¡yo diría que confía demasiado en ellos!
- 7 La reunión estuvo muy buena. Incluso nosotros ¡nos quedamos hasta las 3 de la mañana!

8.2 En el siguiente fragmento de la película «Doce hombres en Pugna» identifique la imagen de Enunciador y de Tercero que construye el Jurado 9 e identifique el tipo de tonalidad privilegiada:

Jurado 9: Lo estuve mirando ayer por largo rato. Su saco estaba roto. ¿Lo notó? Venir al tribunal así... Era un viejo con saco roto. Caminaba lentamente al podio. Arrastraba su pierna izquierda. Le daba vergüenza. No quería que se le notara. Creo conocerlo mejor que cualquiera de Uds. Un viejo callado, asustado, insignificante que nunca ha sido nada. Que nunca ha tenido reconocimiento. Ni su nombre en el periódico. Nadie lo conoce. Nadie lo menciona. A los 75 años nadie busca sus consejos. Señores... es muy triste no ser nadie. Alguien así, necesita que lo oigan. Ser escuchado, citado una sola vez. Eso es muy importante para él. Sería difícil echarse para atrás.

8.3 Un ejercicio interactivo. Tomamos una experiencia realizada en Bruselas, por Ch. Plantin, véase Argumenter (1989: Ficha 30).

Se trata del viaje del Papa a Francia, en el año 1983; en el contexto francés se cuestiona si todos los ciudadanos deben pagar los gastos de la visita del Papa.

El ejercicio parte de una carta enviada al periódico El Mundo en la que se manifiesta una opinión que apoya el pago de la visita papal y se muestra indignación porque pueda haber una opinión contraria. El ejercicio consiste en pedir a los estudiantes de primer curso proseguir

la conversación replicando brevemente la argumentación contenida en la siguiente carta:

«Me indigna que se pueda lanzar la idea de que los católicos sean los únicos que paguen la visita del Papa. ¿Alguna vez se ha visto que los que no tienen hijos rebúsen pagar por la educación nacional o que quienes no tienen coche rebúsen contribuir al mantenimiento de las autopistas?» (Le Monde 29.08.83).

- Nuestra propuesta consiste en pedir el análisis de los enunciados y agrupar los argumentos en relación con los pro y contra. Identificar en cada uno el tipo de conclusión que sugiere e identificar tanto el enunciador como el enunciatario propuestos en cada enunciado:
 1. «Si se hubiera solicitado a los no-católicos pagar, ¿no habrían aceptado?»
 2. «Todo el mundo debe pagar: en efecto, la religión católica, en la medida en que forma parte de nuestra cultura, nos concierne a todos».
 3. «No se debe pagar, ¡son gastos inútiles!»
 4. «La Iglesia haría mejor empleando todo ese dinero en mejorar las condiciones de vida de los pobres y de la población del Tercer Mundo».
 5. «No se debe pagar ya que la visita del Papa provoca desorden».
 6. «La argumentación de este lector no es buena: no se debe comparar la educación nacional, que es una cosa fundamental, con la religión, que no sirve para nada».
 7. «Se puede pagar. Al fin y al cabo, el Papa no viene con frecuencia».
 8. «La Iglesia bien puede pagar, ¡es rica!»

9. «Si el Papa viene en visita oficial, en el marco de unas relaciones entre estados, es preciso pagar; en caso contrario, no».
10. «Todo depende del lugar que ocupe la religión dentro del estado: se habrá de pagar o no según sea el estado, religioso o laico».
11. «El argumento es malo: de hecho, todo el mundo puede verse obligado a tomar la autopista algún día».
12. «Todo el mundo recibe una educación. En fin, a los niños los quiere todo el mundo».
13. «Que paguen los católicos: si esto les parece demasiado caro, que se busquen una religión más barata».
14. «Los gastos de viaje ocasionados por la visita de los jefes espirituales de otras religiones (hebrea, musulmana, budista, monista...) ¿deberán correr entonces por cuenta del estado y de la población católica? ¿Estará el lector de acuerdo en pagar en tales casos?».
15. «La comparación de los ateos con la gente «sin» (sin niños, sin co-che) muestra bien a las claras los prejuicios de este lector».

8.4 En el siguiente fragmento de la película «Doce hombres en Pugna» identifique la imagen de Enunciador y de Tercero que construye el Jurado 10; identifique el tipo de tonalidad privilegiada y establezca una comparación con el enunciado del Jurado 9.

Jurado 10: [Irritado] No los comprendo. Los detalles que están sacando no significan nada. Uds. vieron al chico. ¿Acaso le creen sus coartadas del cuchillo y el cine? Uds. saben como miente esta gente. Es genético. ¡Caray, ellos no conocen la verdad! Tampoco necesitan motivos contundentes para matar. No, señor. Se emborrachan, todos son bebedores. [Dirigiéndose a 5 que se retira de la mesa] Ud. lo sabe. Y alguien acaba en la alcantarilla. Nadie los culpa. Así son, por naturaleza. ¿Comprende? Violentos.

[Dirigiéndose a 9 que se retira de la mesa] ¿A dónde va? La vida humana no significa tanto para ellos. [Se retira 11] Se la pasan peleando todo el tiempo. Y si alguien muere no les importa. También tiene cosas buenas. Soy el primero en decirlo. [Se retira 8] He conocido algunos que son buenos. La excepción, ¿saben? [Se retira el 2] Parecería que no sienten. Son capaces de cualquier cosa. [Se retira 6] ¿Qué pasa? Estoy intentando decirles... se están equivocando. Este chico es un mentiroso. Los conozco. [Se retira 1 y 7 da la espalda] Escúcheme... son lacras. No hay uno que sea bueno. ¿Qué... está sucediendo aquí? Estoy hablando y... [se retira 12] Uds. ...Escúcheme. Intento... ¿no conoce este tipo de gente? Existe... peligro. Estas personas son peligrosas. Son... salvajes. Escúchenme... escúchenme. 4: Lo he escuchado. Siéntese y no vuelva a abrir la boca. 10: Es el verano... ¿qué le digo? [Se retira de la mesa] [Todos vuelven a sus respectivos lugares].

8.5 Realice el análisis de este fragmento desde una mirada dialógica. Identifique los enunciadores y enunciatarios, así como la relación con el tercero.

Es una dicha: a veces uno puede asistir en vivo y en directo a la manera tan maravillosa (a veces parece mágica) como algunos empresarios se vuelven más ricos y el Estado se empobrece más. ¿Saben cuál es la fórmula mágica para que un gran grupo económico crezca en potencia y en dividendos? Le compran al Estado —baratas— las empresas que van a dar mucha plata; y le venden a ese mismo Estado —caras— las empresas que van a quebrar. Cuando quieren comprar, casi toda la prensa canta en coro las alabanzas de la panacea económica que es la privatización. Cuando quieren vender, como no pueden decantar las maravillas de la estatización, comen callados. Y la prensa, en general, se vuelve distante y aparentemente objetiva: da la noticia con frialdad. ... Una vaca ordeñada. *Héctor Abad Faciolince — Semana 2005*

8.6 Realice el análisis de este fragmento desde una mirada dialógica. Identifique los enunciadores y enunciatarios, así como la relación con el tercero.

«Así pues, ¿a quiénes considero acabadamente educados, dado que yo no tomo en cuenta para ello las artes, las ciencias y las capacidades [naturales]? En primer lugar, a los que tratan atinadamente los asuntos que se presentan cada día, y tienen la opinión adecuada a las circunstancias, capaz de conjeturar lo que es ventajoso en la mayor parte de los casos. Después, a los que tienen una relación conveniente y justa con aquellos con quienes conviven —llevando fácil y pacíficamente sus asperezas y los caracteres muy difíciles de soportar— y que muestran también la mayor paciencia y consideración posibles hacia los que tienen trato con ellos. Además, a los que, por una parte, señorean siempre sobre los placeres y, por otra, no se dejan abatir por completo en las circunstancias adversas, sino que en ellas su ánimo se torna valeroso y digno de la naturaleza de la que participan. En cuarto lugar, y lo que es lo mejor, a los que no resultan corrompidos por el éxito, ni se enajenan, ni se vuelven soberbios, antes bien permanecen en la disposición propia de los hombres prudentes y no se alegran más por los bienes que les depara la suerte que por los que provienen, desde su origen, de su propia naturaleza y sensatez. Los que tienen una disposición anímica en armonía no sólo con una de estas condiciones, sino con todas ellas, éstos digo que son hombres sabios y formados, y que poseen todas las virtudes.» (Isócrates «Panatenaico»)

8.7 Realice el análisis de este fragmento desde una mirada dialógica. Identifique los enunciadores y enunciatarios, así como la relación con el tercero.

Derechos humanos y garantías. El derecho al mañana.

1. Un informe elaborado por las Naciones Unidas en 1980, con motivo de la Conferencia sobre la Mujer, celebrada en Copenhague, decía que «las mujeres, aunque representan el 50 % de la población adulta del mundo, y un tercio de la fuerza de trabajo oficial, realizan casi las dos terceras partes del total de horas de trabajo, reciben sólo una décima parte del ingreso mundial y poseen menos del 1% de la propiedad mundial». Este informe resulta por demás elocuente respecto de la situación de desventaja estructural que ocupa la mujer en la sociedad, aún hoy.
2. El 18 de diciembre de 1979, al promediar el Decenio de la Naciones Unidas para la Mujer, la Asamblea General aprobó la Convención sobre la eliminación de todas las formas de discriminación contra la mujer, que fue ratificada por nuestro país en 1985. en su artículo 1° la Convención define la discriminación como «todo distinción, exclusión o restricción basada en el sexo que tenga por objeto o por resultado menoscabar o anular el reconocimiento, goce o ejercicio por la mujer, independientemente de su estado civil».
3. Además, la misma Convención pide a los Estados firmantes que sancionen leyes para prohibir la discriminación y recomienda la adopción de medidas especiales temporales para acelerar la igualdad entre el hombre y la mujer, así como disposiciones para modificar los patrones socio-culturales que perpetúan la discriminación.
4. Sin embargo, la incorporación de la mujer al campo laboral ha significado -y significa- más que emancipación, doble sumisión.
5. Aunque en todo el mundo se considera inaceptable la discriminación laboral en razón del sexo y si bien este principio se halla receptado por la mayoría de las legislaciones laborales, en la práctica la mujer no tiene las mismas oportunidades que el hombre. Existe de hecho una división sexual del trabajo, favorecida por la incidencia de los prejuicios que habitualmente

se ejerce sobre las mujeres que privilegian su papel reproductivo en desmedro del productivo.

6. Por una parte, en los últimos años la composición por sexo de la fuerza de trabajo ha ido modificándose de modo tal que las mujeres fueron adquiriendo una participación cada vez mayor en el mercado del trabajo y han llegado a constituir en muchos países la mayor parte de la fuerza laboral. Pero las estadísticas muestran que muy pocas mujeres desempeñan trabajos especializados: cuando hay industrias que emplean mano de obra abundante y barata, recurren en porcentaje muy elevado a las mujeres, mientras que los trabajos calificados son destinados a los hombres.
7. También es muy común que las mujeres ejerzan profesiones que tienen similitud con las funciones inherentes al papel reproductivo y que prolongan la vida doméstica de la cocina, la limpieza y el cuidado de los niños.
8. Por otra parte, las horas dedicadas a las tareas domésticas y a la crianza de los hijos, no son tenidas en cuenta por los indicadores económicos. El trabajo en el hogar es considerado trabajo no productivo y se da por sentado, al menos estadísticamente, que no contribuye en nada a la economía. Por lo tanto, carece de prestigio social y cultural.
9. Además hay que tener en cuenta que las mujeres que se incorporan al trabajo se encuentran con una diagramación pensada para los cambios que no tienen que encargarse del cuidado de sus hijos. Las horas de trabajo no concuerdan con las horas de salida de la escuela, ni completa la atención de los niños en momentos críticos, etc.
10. En conclusión, pertenecer al sexo femenino no quiere decir solamente poseer ciertas características físico-biológicas diferentes a las del hombre, sino también integrar un grupo humano que, en razón de su sexo, se halla, en la actualidad, en un lugar de absoluta subordinación, pese a los cambios que se han producido. Adaptado de Russo, Eduardo Ángel. Buenos Aires, Plus Ultra, 1992)

9. Documento

EL MUNDO DIPLOMÁTICO – MAYO DE 2004

SECCIÓN: VOCES DE RESISTENCIA

Frente al 'orden' informativo

Control ciudadano de los medios –

Henri Maler*

El Observatorio Internacional de Medios de Comunicación, denominado por Ignacio Ramonet "el quinto poder", creado con el objetivo de contrapesar los excesos del poder mediático en la era de la globalización, es una de las manifestaciones más claras de la resistencia contra el papel antidemocrático de un reducido grupo de gigantescas empresas mediáticas, identificadas con los intereses del *establishment* mundial.

El cuestionamiento al orden mediático se extiende a un número creciente de países (1). Sus objetivos: la concentración de los medios de comunicación, **la prostitución de la información y de la cultura en los mercados financieros**. En Francia desde hace varios años las reuniones

Simultáneamente, las acciones contra la polución publicitaria del espacio público ponen en tela de juicio la influencia de la publicidad sobre el espacio mediático; las luchas que los trabajadores temporarios del espectáculo y los trabajadores precarios de la cultura,

nosotros), aquí todo funciona muy bien, o casi. Se dedican pues a consolidar su propio poder (con el pretexto de defender la independencia del periodismo), a promover la competencia de las "marcas" (con la excusa de promover el pluralismo) y a reservarse el cuasi-monopolio del derecho a informar y debatir (a

Estos silencios bastarían para justificar la multiplicación de las publicaciones y asociaciones que, de un modo u otro, interpelan a los medios de comunicación a quienes los dirigen, a quienes los financian... y a quienes dejan hacer. Los objetivos de estas interpelaciones pueden definirse fácilmente: informar sobre la información y la cultura (en lugar de ceder su cuasi-monopolio a los medios mismos); cuestionar el orden mediático (en lugar de acompañar sus desvíos con algunos suspiros); proponer alternativas (en lugar de refugiarse en silencios piadosos).

No faltan los intentos de desarticular protestas y cuestionamientos. El más corriente consiste en transformar la crítica a los medios de comunicación en producto mediático común, puesto a disposición de discusiones convencionales y correctas, "responsables" y estériles, cuya principal "eficacia" consiste en obtener una acreditación ante los gerentes de los medios de comunicación. Pero la creación del Observatorio Francés de Medios de Comunicación precipitó la reacción más virulenta. Para protegerse de toda crítica independiente, algunos periodistas lo denunciaron de inmediato como un intento de instaurar un orden pétaísta de control de los periodistas, e incluso como una verdadera policía de la prensa. La crítica a los medios de comunicación constituiría pues una intolerable amenaza contra la democracia (2).

Semejante exageración causa perplejidad. Esta defensa belicosa de las buenas costumbres mediáticas apunta a proteger de la crítica a las prácticas del periodismo, contra toda injerencia "externa", incluso cuando proviene de periodistas indisciplinados, a quienes entonces se despiden de inmediato o se amenaza con una demanda judicial (3). Los guardianes del orden mediático pretenden reservar la crítica exclusivamente a los profesionales de la profesión, a los investigadores que éstos designan y... a las cartas de lectores.

O mejor dicho algunos de ellos. En efecto, esta crítica "interna", indispensable cuando proviene de sindicatos rebeldes o de algunas sociedades de redactores que aún conservan su autonomía, corre el riesgo de ser confiscada por el sector editorial y el poder financiero, que pretenden

hacer olvidar que las empresas mediáticas son empresas como las demás, a menudo peores que las demás.

Jerarquía todopoderosa (cruzada con el *management* moderno), represión antisindical, extorsión laboral: los defensores y beneficiarios de un funcionamiento semejante -es comprensible- se niegan a ser tratados como "chivos expiatorios" de un sistema que no cuestionan, ya que sólo son sus engranajes y sus instrumentos. Con la colaboración de algunos ensayistas multimedia, se consideran víctimas de una supuesta "teoría del complot" que atribuyen generosamente a cualquiera que -de Noam Chomsky a Pierre Bourdieu- se atreva a llamar a las instituciones y a sus guardianes por su nombre.

Que se queden tranquilos: la crítica a los medios de comunicación no tiene como objetivo perseguirlos. Y en la resistencia al orden mediático se juegan cosas que los superan. Mientras luchan contra la crítica a los medios de comunicación, Dassault y La-gardère (4) se apoderan de nuevos sectores de la prensa y la edición. El sector audiovisual público hace que sus trabajadores precarios paguen su falta de financiamiento y, al depender de la publicidad, compite con el sector privado en su propio terreno: la audiencia instantánea y cuantitativa a cualquier precio. En cuanto a la prensa gráfica considerada "seria", corre tras los publicistas (y tras un número de lectores decreciente) con las armas de la prensa abiertamente comercial. ¿Alguien puede creer que bastaría con algunos ajustes menores cuando lo que se necesita es una reestructuración del espacio mediático?

Desde 1981, un enorme agujero negro devoró los proyectos de transformación y apropiación democráticas de los medios de comunicación, mientras su concentración, su desarrollo multinacional y multimedia, su financiarización y **su sumisión a la lógica del lucro los convertía en actores y celadores de la mundialización liberal**. La resistencia al orden mediático tiene como objetivo redefinir estos proyectos. •

1 Respecto de Estados Unidos, Eric Klinenberg, "Un movimiento contra el orden mediático". *Le Monde diplomatique*, edición Cono Sur, abril de 2004.

2 Por ejemplo, Philippe Val, "La presse a besoin de flics", *Charlie Hebdo*, París, 24-12-03; Charles Jaigu, "La police des medias". *Le Point*. París, 9-1-04; Nicolás Weill, "Le journalisme au-delà du mépris", *ie Monde des livres*. París, 25-03-04. Este último artículo, al referirse a obras de Serge Halimi, Pierre Bourdieu y Jacques Bourvesse, las acusa de "antidemocráticas" y sugiere su relación con el antisemitismo.

3 Daniel Schneidermann (*ie Monde*), Alain Hertoghe (*ia Croix*) y Antoine Peillon (*Le Pèlerin Magazine*) fueron despedidos por criticar a sus diarios. Philippe Cohén y Pierre Pean fueron demandados judicialmente por periodistas, mientras que Francois Ruffin, responsable de una publicación bimestral sin fines de lucro, es perseguido por *Le Courrier picard*, que apeló el fallo que desestimaba sus reclamos. Está además la cohorte invisible de periodistas silenciados.

4 N. de la r.: Nombre de dos megaempresas francesas que en los últimos años han adquirido medios de comunicación. Dassault es un conocido fabricante de aviones de combate...

H.M.

TERCERA PARTE

La organización argumentativa en el discurso

CAPÍTULO

4

Argumentar se refiere a la actividad de plantear pretensiones, someterlas a debate, producir razones para respaldarlas, criticar esas razones y refutar esas críticas. Un argumento, en el sentido de un tramo de razonamiento, es la secuencia de opiniones y razones encadenadas que, entre ellas, establecen el contenido y la fuerza de la posición para la cual argumenta un hablante particular» (Toulmin)

La argumentación Analítica-Práctica: La estructura semántica del argumento

En 1958 aparecen dos obras que le dan un nuevo aire a la argumentación, se trata de *Los usos de la argumentación* de Stephen Toulmin y *La nueva retórica* de Chaïm Perelman y Lucie Olbretchs-Tyteca. Uno en Londres y después en E.U. y los otros en Bruselas.

Toulmin se opone al logicismo formal de los antiguos y de los clásicos cuyas reglas resultan difíciles de aplicar en la práctica y busca, precisamente, una lógica más útil, aplicada a las situaciones cotidianas en las que se realizan discusiones racionales.

Si bien la perspectiva sigue siendo la búsqueda de la lógica en el discurso, se trata de una lógica que pretende una mayor pertinencia con el proceso racional de las discusiones cotidianas o institucionales reales, en la que se proponen justificaciones relativas a un tema particular y en el marco de un dominio específico.

Una lógica menos apriorística y más empírica, relacionada con las reglas o leyes que rigen los diversos dominios socio-discursivos: jurídico, científico, administrativo, pedagógico, político.

Al igual que Perelman, Toulmin se basa en el modelo del género jurídico: una buena argumentación estaría relacionada con la búsqueda de relaciones lógicas entre los elementos. Un buen argumentador debe identificar el dominio y el tema y, a la vez, anticiparse a las posibles refutaciones del auditorio, para tomarlas en cuenta en su justificación.

Toulmin ofrece un modelo dinámico del proceso lógico de la argumentación, un modelo que busca identificar la práctica de la lógica en contextos determinados, una especie de superestructura modélica del proceso argumentativo, donde todo el razonamiento se basa más en lo probable que en lo necesario.

En esta propuesta, la argumentación en todo campo o dominio tiene, principalmente, una función justificativa de la conclusión o la tesis y, para ello, el hablante o autor del texto busca obtener el consenso del oyente, para así lograr que la justificación sea considerada pertinente. Se buscaría responder a interrogantes como: ¿Qué me hace decir esto? ¿Por qué llego a esta conclusión? ¿En qué me apoyo? ¿Cómo voy a defender el argumento?

1. El esquema semántico de un buen argumento

Tres son los componentes básicos de la argumentación en Toulmin: la *Conclusión* y los *Datos* —que siempre deben ser explícitos— y la *Garantía*, que está presente semánticamente en la relación entre Datos y Conclusión. La *Garantía*, casi siempre implícita, debe ser inferida a partir de la relación entre datos y conclusión. Es considerada como conocimiento compartido o regla general conocida por todos los participantes; por tanto, se da por defecto.

En un argumento intervienen, además, otras variables que permiten validar la justificación. Se identifican, en general, seis componentes:

- a. Unos *Datos o Hechos* que van a justificar el enunciado general. Los datos siempre son explícitos. Son las pruebas o los argumentos que se tienen para justificar la conclusión.
- b. Una *Conclusión*, o enunciado general, el cual se infiere a partir de los datos o argumentos expuestos.
- c. La relación entre Dato y Conclusión debe ser justificada por una *Garantía* o Ley de paso. La Ley de paso responde a preguntas del tipo ¿Cómo se puede pasar del dato a la conclusión? ¿Cuál es la regla o ley general que permite ese paso? ¿Cuál es el Topos? La garantía parece cumplir la función de la premisa mayor del silogismo clásico. No se trata de enunciados que describen hechos o datos, sino de principios, de reglas de conexión entre los hechos y la conclusión, las cuales, deben ser aceptadas por los miembros de una comunidad; por tanto, su generalidad dependerá del número de personas que adhieran a ella.

A través de la garantía se busca hacer compartir el mismo universo discursivo, la misma ideología, las mismas reglas generales. Es una operación discursiva de base cultural, y por tanto, es en el terreno de las Garantías, de las creencias compartidas y aceptadas, donde se encuentran las diferencias entre los individuos, grupos y comunidades. Las diferencias culturales dependen de las reglas, principios, universos discursivos o valores que rigen una comunidad.

- d. Unos *Fundamentos o Soportes* que van a apoyar la Garantía. En los fundamentos se cita o se hace referencia a datos más particulares, los cuales tienen la función de apoyar la garantía (cuando ésta ha sido cuestionada), con el fin de mostrar que los argumentos que se presentan, responden a la verdad o que,

por lo menos, son aceptables, o, que la ley de paso en la que se basa la relación entre Datos y Conclusión, está vigente.

- e. La *Modalización* manifiesta la fuerza o el grado de certeza que se tiene acerca de lo manifestado en el argumento. No siempre la relación puede manifestarse con absoluta certeza, sobre todo cuando se tienen en cuenta las posibles refutaciones o reservas; en la práctica, encontramos más bien relaciones condicionales o probabilísticas, pues no hay verdades o grados de certeza absolutos, como ocurriría en las matemáticas. Para dar cuenta del grado de certeza se utilizan modalizadores que pretenden anticiparse a la respuesta comprensiva del auditorio y sirven no sólo para modalizar sino, también, para calificar la conclusión. La modalización puede expresarse con términos como probablemente, seguramente, indudablemente, tal vez, aparentemente, resulta plausible, así parece. Una relación expresada así: «si D, entonces, probablemente C», indicaría una fuerza incompleta en el dato y la garantía; expresada «si D, entonces, presumiblemente C», indicaría el carácter condicional de la conclusión, cuya utilización está relacionada con una posible restricción.
- f. La *Reserva* es el elemento que representa la restricción o la objeción de la conclusión a la que se quiere llegar. Generalmente expresada por un adverbio modal del tipo «a menos que...»

Cada uno de estos elementos está diferenciado y no se debe confundir uno con otro: los datos siempre son explícitos; las garantías no son datos, son reglas o principios y están implícitos, son deducibles; la conclusión siempre está presente, es la tesis que se quiere justificar. Los soportes o fundamentos son datos o hechos más particulares que apoyan la garantía en caso de que se haya hecho una restricción; la modalidad acompaña la conclusión y da indicios

del grado de certeza o de probabilidad de la conclusión, en relación con el dominio o marco discursivo en el cual se realiza el argumento. La validez del argumento estará íntimamente relacionada con las reglas o principios de determinado marco o dominio socio-discursivo.

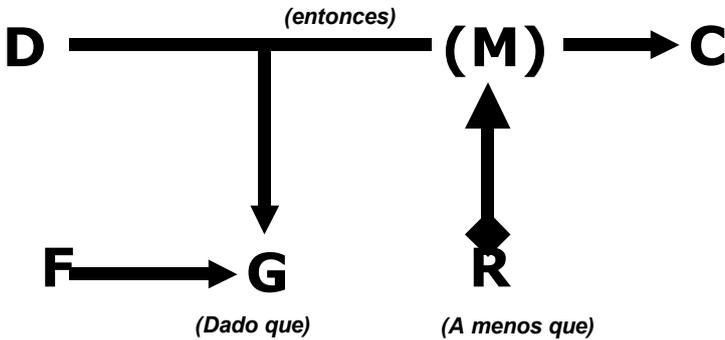
Algunos autores (Rivano en Marafioti) consideran que el Dato de Toulmin correspondería a la premisa menor del silogismo clásico y la Garantía a la premisa mayor. Sin embargo, Toulmin se distancia de la misma noción de premisa en la lógica clásica y, precisamente, muestra la ambigüedad del silogismo por cuanto en algún momento la garantía se puede confundir con los datos del fundamento; por tanto, considera necesario identificar y diferenciar claramente el Dato de la Garantía y, la Garantía, a su vez, de los Fundamentos (o datos más particulares).

El planteamiento se resume cuando se identifica claramente en qué tipo de dominio socio-discursivo (científico, jurídico, estético, administrativo) o género discursivo se encuentra la problemática o la cuestión a la cual se refieren los argumentos, y cuál es el propósito que subyace a dicho asunto.

Los Datos en los que se basa el argumento deben ser pertinentes y suficientes para apoyar la Conclusión. La garantía que asegura el paso debe ser aplicable a la relación entre D y C, es decir, al caso del que se trate, y debe, además, basarse en unos Soportes sólidos.

La modalidad debe hacerse explícita y las refutaciones o excepciones deben ser bien comprendidas por todos.

La vinculación estrecha entre las diferentes partes se muestra a través de la dependencia microestructural expresada en el siguiente gráfico:



La validez de los argumentos está relacionada con el dominio o campo en el que el argumento se realiza. Los argumentos jurídicos serán convincentes en la medida en que convocan los principios del derecho. Los argumentos científicos serán válidos en el marco de los parámetros o leyes que ha acordado la comunidad científica.

2. La naturaleza de la garantía

a. El campo administrativo o financiero

Existe una relación de la garantía con las creencias comunes, con los principios o valores que orientan las comunidades. La fuerza de los argumentos dependerá de la presentación de la relación entre D y C y la G al auditorio apropiado y en el foro apropiado. Veamos el siguiente ejemplo:

Ejemplo 1

«Por el momento, se le ha negado el préstamo. Usted no tiene propiedades ni trabajo fijo; pero si se consigue un buen fiador con capacidad de pago...»

DATO – Usted no tiene propiedades ni trabajo fijo

MODALIDAD – Así que por el momento...

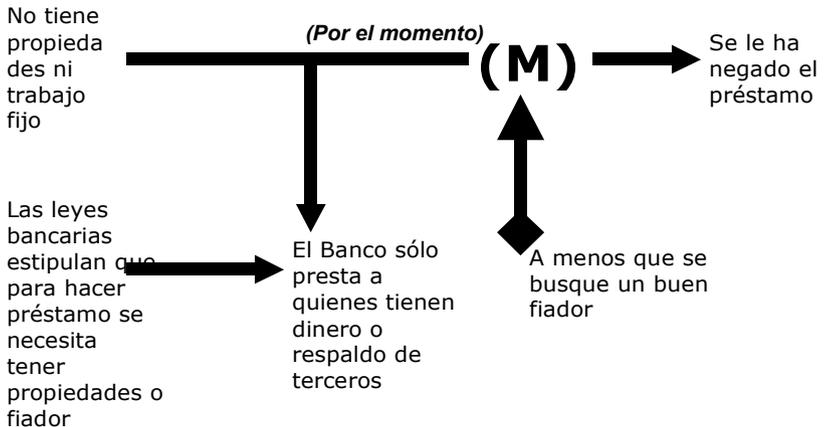
CONCLUSIÓN – Su petición de préstamo se le ha negado,

GARANTÍA– *El banco sólo presta a quienes tienen dinero o respaldo económico, o terceras personas que respalden*

FUNDAMENTO - Las leyes bancarias son rígidas y no se permiten riesgos

RESERVA - A menos que usted se busque un buen fiador

Gráficamente,



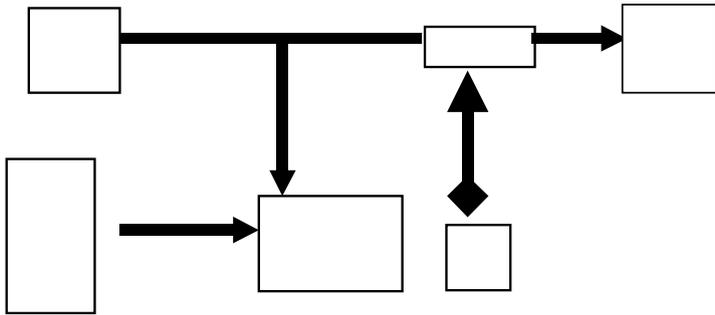
b. El campo socio-económico

Veamos cómo se aplicaría a un comentario en relación con el tsunami en Asia (enero 2005):

Ejemplo 2

(D) El tsunami acaecido en el mar Índico en enero de 2005, causó un desastre inconmensurable en vidas humanas y

devastación de infraestructura, en una región que dependía básicamente del turismo. (M) Aparentemente, ante una fuerza de la naturaleza tan grande y en una región volcánica como el Cinturón de Fuego, es poco lo que se puede hacer (C). (G) La región del Cinturón de Fuego es una región con terrenos muy inestables —Las condiciones son peligrosas— se realizan desplazamientos aún sin intervención humana. (R) ¿Pero... y la investigación? ¿los avances investigativos y tecnológicos actuales, no permiten detectar los movimientos sísmicos en mar y tierra? (F) Los países de esta región, son muy pobres y no pueden tener una estación Meteorológica con la última tecnología y ciencia, como sí lo tienen en el Océano Pacífico, Estados Unidos y Japón. Entonces el desastre no depende sólo de las fuerzas de la naturaleza (C).



Y este otro:

Ejemplo 3

—Los indígenas paeces de Colombia, tal vez uno de los sectores más golpeados en Colombia, pusieron a raya a la maquinaria de guerra montada por guerrilla y paramilitares en el Cauca. La resistencia pacífica puede dar resultados, los indígenas lo demostraron en diciembre de 2004.

— ¿Y usted si cree eso, que el poder indígena está creciendo?
— Sesenta mil marcharon en paz, la Guardia Indígena rescató al alcalde Vitonás de manos de las FARC y ganaron dos premios por su lucha.

DATO: Los indígenas paeces de Colombia, tal vez uno de los sectores más golpeados en Colombia, pusieron a raya a la maquinaria de guerra montada por guerrilla y paramilitares en el Cauca.

MODALIDAD: (ciertamente)

CONCLUSIÓN: La resistencia pacífica puede dar resultados,

GARANTÍA: hay maneras alternativas de lograr la paz sin armas, las armas no son la única solución.

RESERVA: ¿Y usted si cree eso, que se pueden proponer alternativas en este país?

FUNDAMENTO: Los indígenas ya lo habían demostrado en 2004. Ayer 70 mil marcharon en paz, la Guardia Indígena rescató al alcalde Vitonás de manos de las FARC y ganaron dos premios por su lucha.

c. El campo económico-político

Y un ejemplo sobre economía:

Ejemplo 4:

Los colombianos no tienen mucha experiencia en negociaciones internacionales, por tanto, presumiblemente, no se puede esperar que logren una simetría en las negociaciones del TLC con EU, ¡ni siquiera una negociación decente! A menos que se consigan buenos asesores y expertos en negociaciones internacionales y confiables, y así, logren establecer la relación

simétrica necesaria y hacer las exigencias que beneficien al país. En varios países como X, Y y Z así lo hicieron.

DATO: Los Colombianos no tienen mucha experiencia en negociaciones internacionales.

MODALIDAD: presumiblemente

CONCLUSIÓN: (por tanto) no van a lograr hacer una buena negociación

GARANTÍA: es difícil hacer una buena negociación cuando no se tiene experiencia en este tipo de tratados

RESERVA: A menos que se acuda a un experto

FUNDAMENTO: en otros países lo hicieron

d. El campo jurídico

Toulmin define la Ley como un sistema de procedimientos y principios que busca proveer decisiones sistemáticas con el fin de garantizar la vida y la libertad de los individuos, proteger la propiedad, legitimar la firma de contratos válidos, resolver conflictos entre las personas, mantener el orden público y perseguir la objetivación de otras metas que la sociedad ha consensuado¹.

El discurso razonado de lo legal es exclusivo de las cortes y las disputas cotidianas, generalmente, toman como punto de referencia el proceso razonado del derecho, si bien, no todos conocen las garantías que brinda la legislación. Por ello, en casos difíciles, se acude a los expertos: los abogados.

¹ Perelman (1989:767-8) ... En lugar de fundamentar nuestras teorías filosóficas en verdades definitivas e indiscutibles, tomaremos como punto de partida el hecho de que los hombres y los grupos humanos se adhieren a toda clase de opiniones con una intensidad variable, que sólo se puede conocer al ponerla a prueba.

En el campo jurídico, particularmente en un juicio, se identifican los roles de demandante; abogado del demandante, quien representa al demandante y toma su lugar; demandado; abogado del demandado, quien también toma el lugar del demandado; el juez y el jurado; todos estos actores se mueven en el escenario de las leyes del derecho que rigen en la comunidad.

¿Cuáles son los hechos válidos?

«De todas las instituciones sociales, el régimen legal es el que provee el más intenso foro para el ejercicio y el análisis de los razonamientos y las argumentaciones y este papel lo ha cumplido desde hace siglos» (Marafioti 2003).

Lo primero que se debe determinar en un proceso legal son los hechos válidos. Lograr el consenso sobre cuáles son los hechos o situaciones a tener en cuenta y sobre los que se debe tomar una decisión, es el punto de partida de una buena argumentación.

En la fase de apertura de un proceso judicial, cada uno de los abogados expone con claridad ante el jurado qué es lo que pretende probar.

Veamos, a partir de un ejemplo, cuyos extractos son tomados de la película *Filadelfia* (Jonathan Dewe, 1993, con Tom Hanks y Denzel Washington), cómo opera el modelo propuesto por Toulmin. Se trata de una demanda por despido ilegal; un caso de discriminación en el que se despide a un abogado socio de la firma por ser portador del virus VIH.

Ejemplo 5

Abogado Demandante:

«Damas y Caballeros del jurado, olviden lo que han visto en televisión y en cine. No habrá testigos inesperados, ni confesiones conmovedoras. Se les presentará un hecho simple. Andrew Becket fue despedido.

Oirán dos explicaciones de la razón, la nuestra y ... la de ellos. Les corresponde a ustedes escudriñar cada capa de la verdad hasta determinar cual versión suena más cierta.

Esto es lo que debo demostrarles:

Punto número uno: Andrew Becket era... es un brillante abogado, un gran abogado.

Punto número dos: Andrew Becket, afligido por una enfermedad debilitante decidió en forma personal, comprensible...y legal mantener el hecho de su enfermedad en secreto.

Punto número tres: sus empleadores descubrieron su enfermedad. Y Damas y caballeros a la enfermedad a la que me refiero es el SIDA

Punto número 4: ellos... se asustaron. Hicieron lo que casi todos queremos hacer con el SIDA... ponerla a un lado. Llevar al SIDA y a todos los que la padecen lo más lejos que sea posible. La conducta de estos empleadores parece razonable. A mí también. El SIDA es una enfermedad mortal, incurable. Pero no importan como juzguen a Charles Wheeler y sus socios, en términos éticos y humanos, el hecho es que cuando despidieron a Andrew Becket porque tenía SIDA ellos infringieron la Ley».

Ejemplo 6

Abogada de Firma demandada:

«Hecho (1) El desempeño de AB en el trabajo varió de competente...bueno, a muchas veces mediocre e incluso absolutamente incompetente

Hecho (2): alega que es víctima de mentiras y engaños

Hecho (3): fue AB quien mintió a sus empleadores haciendo todo lo posible para ocultarles su enfermedad

Hecho (4): El tuvo éxito en su hipocresía. Los socios de WWW no sabían que AB tenía SIDA cuando lo despidieron

Hecho (5): AB se está muriendo

Hecho (6): AB está enojado...porque su estilo de vida, su conducta imprudente... le han acortado la vida... Y por su enojo, por su rabia, ataca ferozmente... y quiere que alguien pague.

Gracias

Al comienzo del ejemplo, precisamente, el abogado demandante explica cuál es la tarea de un juez y un jurado: elegir la más convincente, entre las versiones que se le presentan sobre la historia. Para que la historia convenza o por lo menos sea válida se debe seguir una secuencia discursiva razonada en la que se muestren los hechos de una manera determinada. Veamos la aplicación del esquema de Toulmin en el ejemplo anterior, para mostrar como la versión diferente de cada uno de los abogados se adecua a las mismas categorías semánticas propuestas para la estructura del argumento.

El esquema de la parte demandante es el siguiente:

DATO: AB era un excelente abogado, sin embargo, CW y sus socios lo despidieron porque era portador del VIH.

CONCLUSIÓN: Entonces CW y su firma infringieron la ley cuando despidieron a AB.

GARANTÍA: Es ilegal y discriminatorio despedir a alguien competente por tener VIH.

SOPORTE: (i) AB es competente.

(ii) El acto Federal de rehabilitación de 1973 prohíbe discriminación contra personas calificadas y discapacitadas que puedan llevar a cabo los deberes que puedan ejecutar las tareas requeridas por su empleador. (Este fundamento fue mencionado antes en la película, pero para los abogados que conocen la ley es un fundamento implícito).

RESERVA: decidió, de manera personal, mantener su enfermedad en secreto.

El esquema de la parte demandada es el siguiente:

DATO: AB fue despedido por incompetencia laboral.

CONCLUSIÓN: Entonces el despido de AB no es ilegal.

GARANTÍA: Si el desempeño de un empleado es mediocre el empleador lo puede despedir

REFUTACIÓN: Pero ese no es el verdadero motivo del despido.

SOPORTE: AB Alega ser víctima de mentiras, pero fue él quien mintió, está enojado y quiere que otros paguen. Los socios no sabían que tenía SIDA.

Se trata del mismo hecho pero cada abogado ofrece una versión diferente y, lo que es más importante, apoya su versión en una Garantía distinta y totalmente opuesta.

e. El campo ético

Las personas deliberan acerca de qué es lo correcto y que es lo incorrecto, de lo bueno y lo malo, de lo benéfico o dañino, lo justo o

lo injusto para una comunidad o una persona, es decir de lo ético. Sus actividades se basan en principios que comparten y que generalmente aparecen subyacentes (implícitos) en el momento de argumentar, los cuales les permiten relacionar los argumentos con la conclusión u opinión que se quiere sustentar.

La conciencia ética está relacionada con principios racionales y razonables que surgen de la valoración que se le dé a las acciones y a los hechos realizados. Los asuntos éticos son transversales, pues se encuentran en los otros campos o dominios: científico, administrativo, jurídico, estético. Es el aspecto preferencial del discurso político, de los editoriales de prensa, de los artículos de opinión, de los debates parlamentarios, de los debates televisivos, de las disertaciones.

Veamos cómo se identifican las categorías semántico-lógicas del esquema de Toulmin en el siguiente ejemplo:

Ejemplo 7

Adiós

Por Hernando Gómez Buendía

Querían silenciarme y -de momento- lo han logrado. Primero me acusaron de hacer plagio en un escrito que yo no redacté. ¡Y ahora me despiden por el hecho de revivir mis propias opiniones!

Lamento que, en su buena fe, el Director de SEMANA *haya acabado siendo instrumento de una falta de justicia.*

Yo sin embargo espero confiadamente el veredicto de la Comisión que él mismo designó.

A mis lectores les debo gratitud. Y a mi familia, unos días de descanso.

Hasta luego,

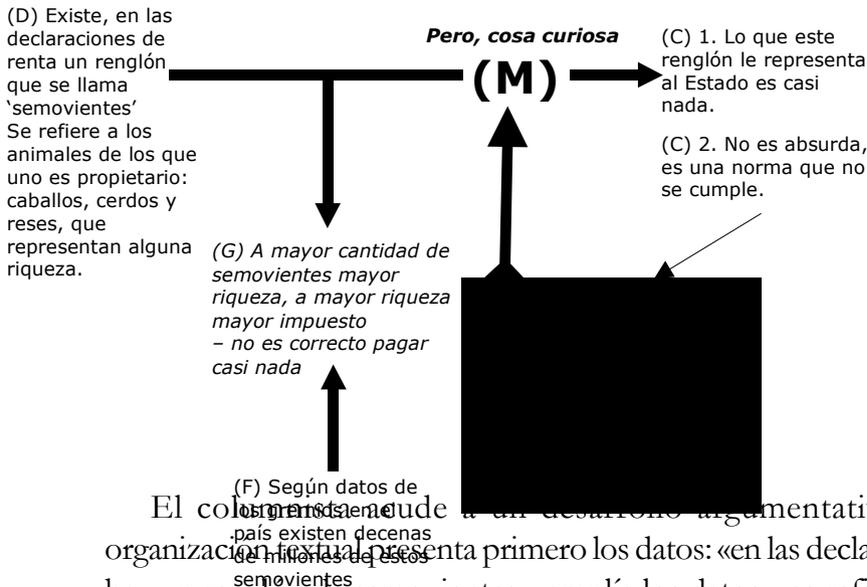
Hernando Gómez Buendía.

Los modos de organizar la información en una secuencia argumentativa varían. En este ejemplo vemos que la carta comienza mencionando una primera Conclusión, para después referirse a los Datos o argumentos. La Garantía estaría dada por el principio de «No es correcto despedir a un periodista por expresar su opinión, la democracia garantiza la libertad de prensa». El ejemplo presenta una nueva Conclusión u opinión con un Modalizador «lamento que (es lamentable) el director haya acabado siendo un instrumento de falta de justicia»: es una opinión doblemente moralizada, por el «lamento» y por «haya acabado siendo un instrumento» lo cual implica un Agente diferente a él, quien lo utilizó como instrumento para realizar la injusticia. Presenta una Reserva que comienza con un «sin embargo, esperaré veredicto» relacionada con un Fundamento «Comisión Evaluadora de Derechos Humanos de los periodistas». Finalmente se despide, enfatizando en que es algo temporal.

Veamos otro ejemplo tomado de «Breviario de Cosas Raras» de Héctor Abad Faciolince, columnista de la revista SEMANA:

Ejemplo 8

—Existe, en las declaraciones de renta, un renglón que se llama ‘semovientes’. Se refiere a los animales de los que uno es propietario. En particular, caballos, cerdos y reses, que representan alguna riqueza. Según datos de los gremios, en el país existen decenas de millones de estos semovientes. Pero, cosa curiosa, he averiguado lo que este renglón le representa al Estado en impuestos. Casi nada. Más que una norma absurda, en este caso estamos frente a una norma que no se cumple. ¿Qué tal si ahora que buscan resolver el problema fiscal poniéndole IVA hasta a la yuca se preocupan también porque los dueños del ganado llenen la casilla que dice ‘semovientes’?



El columnista puede hacer un desarrollo argumentativo cuya organización textual presenta primero los datos: «en las declaraciones hay un renglón de semovientes»; amplía los datos: «se refiere a los

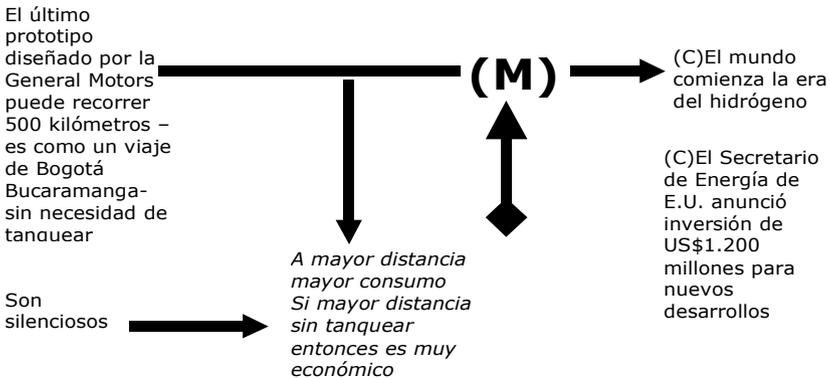
caballos, cerdos y reses»; e incluye un fundamento o información más particular: «según datos de los gremios hay decenas de millones en el país»; esta información complementaria es la que permite establecer la relación con la Conclusión: «este renglón no representa al Estado casi nada»; el paso de los datos ‘millones de semovientes’ a la Conclusión ‘pero los dueños no pagan casi nada de impuestos al Estado’, es la Garantía de ‘a mayor riqueza mayor pago’, ‘no es correcto pagar pocos impuestos con tanta riqueza’.

Veamos un último ejemplo:

f. El campo científico

Ejemplo 9

El mundo comienza la era del hidrógeno. El último prototipo diseñado por la GM puede recorrer 500 kilómetros —como un viaje de Bogotá a Bucaramanga— sin necesidad de tanquear. Quienes han manejado esos carros dicen que los sorprende lo silenciosos que son. El secretario de Energía de E.U. anunció la semana pasada una inversión de US\$ 1.200 millones para nuevos desarrollos.



El esquema propuesto por Toulmin corresponde a la matriz semántica del argumento en términos de las categorías que se encuentran en todo texto que tiene organización argumentativa donde los Datos, la Garantía y la Conclusión son obligatorias en la estructura semántica; la primera y la última siempre están explícitas en la estructura textual, mientras que la Garantía, o presupuesto, generalmente permanece implícita. Las otras categorías son opcionales (Modalidad, reserva, Fundamento a la Garantía). Éstas pueden aparecer en una organización argumentativa más completa. En una argumentación compleja pueden aparecer varias razones o hechos así como conclusiones intermedias.

3. Cuadro recapitulativo de las categorías semánticas del argumento razonado

Elementos de cualquier argumento

Nombre	Explicación	Preguntas
Conclusión (Aseveración, Tesis) Pretensión	Lo que se afirma o se pretende sostener; la tesis del argumento o el destino al que se quiere llegar. Es necesario estar seguro del carácter preciso de ese objetivo.	Un argumento se caracteriza por la conclusión. ¿Qué es exactamente lo que se pretende sostener como tesis? ¿Qué conclusión quiere que se respalde como resultado del argumento? ¿A dónde se quiere llegar con la argumentación?
Datos	Esto se refiere a los tipos de información, de fundamentos subyacentes que son requeridos si se quiere que una conclusión sea aceptada como sólida y confiable. PREMISA MENOR	¿Por qué se dice lo que se dice? ¿De qué información se dispone? ¿Sobre qué datos o hechos se sostiene la Conclusión, la Tesis? ¿Dónde se debe comenzar para hacer conocer la conveniencia de la propuesta y lograr el

		acuerdo del interlocutor?¿De dónde parte la tesis? ¿Cuál es la información de base?
Garantía	La Garantía es una regla general de conexión que permite el paso de los Datos a las Conclusiones. Es el «lugar común» o el Topos.La garantía es una ley (una regla, una ley del derecho; una idea compartida, una máxima, pensamiento, o consenso general; un código legal, una teoría científica, un estudio estadístico, una costumbre arraigada, una creencia, etc.) que hace aceptable la Conclusión. La Garantía apoya el argumento; Según algunos autores, actúa como la PREMISA MAYOR en la dialéctica clásica.	¿Dado el punto inicial, cómo se justifica el paso de los argumentos a la Conclusión?¿Qué camino se debe tomar para ir del <i>Argumento</i> inicial, de los datos, a la <i>Conclusión</i> ?¿Cuál es la garantía que permite pasar de las bases o datos y sostener la Tesis o Conclusión?
Fundamentos (Respaldos - Soportes)	Los respaldos se construyen mediante un número determinado de justificativos que permiten apoyar la garantía, ley o norma en un momento dado. Los justificativos a los que se recurre con los argumentos de respaldo varían según los contextos de acción: los estatutos legales deben estar validados legislativamente; las leyes científicas deben estar cuidadosamente verificadas; etc. Aparte de hechos <i>particulares</i> que sirven como <i>base</i> en cualquier argumento dado, es necesario ubicar, por lo tanto, el cuerpo	¿Se trata realmente de una garantía segura? ¿Por qué? ¿Con qué información se pretende respaldar la tesis?¿Este trayecto propuesto a través de los justificativos, permite llegar con seguridad y confianza a la Tesis que se busca respaldar?¿Qué otro tipo de información general tienes para respaldar tu confianza en esta justificación particular?

	<p><i>general</i> de información, o <i>respaldo</i>, que presupone la justificación a la que se apela en el argumento: (i) Documentos históricos, (ii) Estadísticas, (iii) Artículos periodísticos, (iv) Publicaciones científicas, (v) Documentos legales(vi) Otros</p>	
Calificadores modales	<p>Procesos de atenuación de la fuerza argumentativa que se realizan a través del uso de modalizadores como «posiblemente», «cierto». Manifiestan el grado de certeza en el que se ubica el Argumentador. Algunas justificaciones nos llevan, invariablemente, a la conclusión requerida; otras lo hacen frecuentemente, pero no con el cien por ciento de confianza. Otras lo hacen sólo condicionalmente o con significativos matices: «generalmente», «posiblemente», «en condiciones ideales», etc.</p>	<p>¿Con cuánta certeza esta justificación da solidez al paso desde las bases hasta la Conclusión? ¿El paso está garantizado por el grado de certeza? ¿Se sostiene sólo con ciertos matices? ¿Es fundamento para una apuesta más o menos riesgosa?</p>
Refutaciones posibles Restricciones	<p>Se puede entender plenamente los méritos racionales de los argumentos en cuestión, sólo si se logra reconocer las circunstancias (raras, pero posibles) bajo las cuales no se podría confiar en ellos.</p>	<p>¿Qué tipos de factores o condiciones podrían sacarnos del camino? ¿Qué posibles elementos podrían desvirtuar este argumento? ¿Qué se asume implícitamente cuando se confía en la ley de paso, en la garantía propuesta?</p>

Versión adaptada de: Toulmin, S., T. Rieke y A. Janik (1979) *An introduction to reasoning*, New York: Macmillan, y Rivano.

4. Lecturas recomendadas

- GARCIA DAMBORENEA R. (2004) Uso de razón.
www.usuario.tiscali.es/usoderazon/
MARAFIOTI R.(2003) Los patrones de la argumentación. La argumentación en los clásicos y en el siglo XX. Editorial Biblos. Buenos Aires. Argentina
LO CASIO V. (1998) Gramática de la argumentación. Alianza Universidad. Alianza editorial, Madrid.
PLANTIN Christian (2002) *La argumentación*. 3ª. Edition. Ariel Practicum. Barcelona
TOULMIN S.(1993) *Les usages de l'argumentation*. PUF. Paris
TOULMIN S.(2003) *Return to reason*. Harvard University Press. E.U..

5. Trabajos prácticos

En los ejemplos o textos siguientes identifique las partes del argumento, infiera y explicita la Garantía y reconstruya el gráfico correspondiente.

Lea la prensa, identifique un artículo interesante y trate de reconstruir el argumento propuesto teniendo en cuenta el modelo de Toulmin.

Comparta su ejemplo y sométalo a un análisis conjunto para corroborar su análisis.

5.1 Philip Morris con 51% del mercado. El Pielroja ya pasó a manos extranjeras

Regulación y demandas (26.04.05)

En menos de dos horas PM se quedó con el control de una de las empresas insignia de Antioquia por la cual pagó 700.000 millones de pesos y en la que ahora se fabricaría Marlboro.

Entre los críticos de la operación se dice que la firma estadounidense se está aprovechando de los vacíos legales en materia de regulación contra el consumo de tabaco, para quedarse con un jugoso mercado.

Gerard manifestó que si bien Colombia era uno de los países con una legislación más laxa también abogaba para que fuera más estricta. «Nos parece inaceptable que no haya una regulación completa sobre la materia», dijo.

Sobre las demandas en E.U. impulsadas por el departamento de Antioquia, por supuesto favorecimiento al contrabando están pendientes de resolución pues la Corte Suprema de Justicia no volvió a tocar el caso que ya había sido rechazado en segunda instancia.

DATO: _____

MODALIDAD: _____

CONCLUSIÓN: _____

GARANTÍA O PRESUPUESTO: _____

RESERVA: _____

FUNDAMENTO: _____

5.2 Si usted quiere que los estudiantes mejoren los procesos de comprensión y de producción de textos, lo más seguro es que usted mismo deba aprender acerca de la manera como funcionan los textos. Las investigaciones han mostrado que los saberes previos acerca de la organización de los textos académicos, desarrollados a través de la práctica pedagógica pertinente, incide favorablemente en una mejora de la comprensión y en el aprendizaje a partir de los textos.

DATO: _____

MODALIDAD: _____

CONCLUSIÓN: _____

GARANTÍA O PRESUPUESTO: _____

RESERVA: _____

FUNDAMENTO: _____

5.3 Existen tres posibilidades para reactivar la economía: a) no aumentar el salario de los empleados; b) Aumentar las horas de trabajo; c) aumentar el salario y disminuir las horas de trabajo. Las dos primeras crean malestar en los empleados, los llena de preocupaciones, disminuye su creatividad y reduce el nivel de concentración en el trabajo y, por tanto, la productividad disminuye. Entonces, debemos optar por la tercera alternativa. No pone en riesgo la empresa ni causa malestar. Se debe elegir la alternativa que ofrece mejores garantías y beneficios para todos.

DATO: _____

MODALIDAD: _____

CONCLUSIÓN: _____

GARANTÍA O PRESUPUESTO: _____

RESERVA: _____

FUNDAMENTO: _____

5.4 No siempre la disminución del tiempo de trabajo ofrece a los hombres del siglo XXI la posibilidad de hacerse más cultos, de compartir con la familia o los amigos o de ocuparse de actividades espirituales. ¿Por qué, cómo se explica esto? ¿Cuál es la causa?

Las encuestas realizadas evidencian que la mayoría de los trabajadores pasan el fin de semana ensimismados en el aparato de televisión o frente a un computador. Sin embargo ellos manifiestan que preferirían hacer lo contrario. La TV funciona como una adicción.

DATO: _____

MODALIDAD: _____

CONCLUSIÓN: _____

GARANTÍA O PRESUPUESTO: _____

RESERVA: _____

FUNDAMENTO: _____

5.5 ¿Quiénes son la élite en Colombia? ¿Y qué impuestos pagan? Las cifras recientes de la Contraloría responden la primera pregunta: la élite es el 10% más rico de la población, que recibe un asombroso 47% de los ingresos de todo el país. Por razones obvias de equidad, uno esperaría que la mayor parte de las rentas del Estado vinieran de impuestos a los ingresos de esta fracción privilegiada de la población. Al fin y al cabo, son cuatro millones de potenciales contribuyentes con poder de pago, entre los que podríamos estar usted y yo por tener con qué acceder a Internet y leer esta revista. Pero la realidad es muy diferente: sólo 800.000 colombianos declaran renta. ¿Y los otros 3.200.000 ricos? Aquí es donde las

cuentas comienzan a descuadrarse. Los demás no declaramos renta porque evadimos impuestos impunemente o porque ganamos menos de \$60 millones al año, que es el irrisorio mínimo fijado por la ley. Tampoco pagan, o pagan muy poco, el millón y medio de terratenientes que son dueños de más del 60% de la tierra en Colombia.

DATO: _____

MODALIDAD: _____

CONCLUSIÓN: _____

GARANTÍA O PRESUPUESTO: _____

RESERVA: _____

FUNDAMENTO: _____

5.6 Si usted desea tener buena salud evite consumir menús ‘chatarra’, según estudios realizados en deportistas que comenzaron a cambiar su dieta sana por el menú chatarra se observaron en menos de un mes los efectos negativos en el organismo y parece que los daños que el «menú chatarra» puede ocasionar en el cuerpo son irreparables.

DATO: _____

MODALIDAD: _____

CONCLUSIÓN: _____

GARANTÍA O PRESUPUESTO: _____

RESERVA: _____

FUNDAMENTO: _____

5.7 Profesora M.C., no le pude entregar la reseña hoy. Estoy haciendo un curso relacionado con mi trabajo que ocupa la mayor parte de mi tiempo. Además mi computador se quemó, estaba lloviendo y usted sabe que vivo lejos, de todas maneras no tenía como transportarme.

DATO: _____

MODALIDAD: _____

CONCLUSIÓN: _____

GARANTÍA O PRESUPUESTO: _____

RESERVA: _____

FUNDAMENTO: _____

5.8 Un vidrio abandonado en una montaña puede causar un incendio inconmensurable, sobre todo cuando estamos en verano y el sol calienta en todo su furor.

DATO: _____

MODALIDAD: _____

CONCLUSIÓN: _____

GARANTÍA O PRESUPUESTO: _____

RESERVA: _____

FUNDAMENTO: _____

5.9. No saldré a montar bicicleta hoy. Mi bicicleta está pinchada y además tengo que terminar la introducción y la conclusión de mi libro.

DATO: _____

MODALIDAD: _____

CONCLUSIÓN: _____

GARANTÍA O PRESUPUESTO: _____

RESERVA: _____

FUNDAMENTO: _____

5.10. Le invitamos a que vea una película donde haya un juicio, e identifique las partes de la secuencia discursiva seguida por el razonamiento legal. Traiga su análisis para discutir en clase.

5.11 Se propone un taller de análisis en grupos, utilizando el modelo propuesto por Toulmin. Todos los grupos leen completamente el texto. Se reparte el texto por párrafos a cada grupo (uno por grupo) para buscar el análisis total del texto. Se busca que los estudiantes expongan sus propuestas.

«A viaticar a Lima

Las negociaciones del TLC andino que se realizarán en Lima serán la repetición del consabido ritual de las otras ocho rondas. Estados Unidos, seguirá sin ofrecer nada, argumentando que su atención está colocada en la aprobación del Cafta que apenas hace una semana inició su trámite en el Congreso estadounidense. Los andinos llegarán con su habitual canasta de regalos, esperando respuestas que no harán los estadounidenses y estos, sacarán de su variado repertorio nuevas exigencias y condicionalidades.

En esta ronda reiterarán su exigencia de exportar productos usados incluyendo desechos de la producción de cereales, amenazarán, con la disimulada complicidad de Colombia, a Ecuador y Perú de no incluirlos en el tratado si resuelven los litigios con las multinacionales y esta vez han escogido el tema de las barreras sanitarias para recordar que no habrá «acceso real», sino que ellas se estudiarán producto por producto y país por país, por separado. A la propuesta de tomarse todo el mercado de cereales de la región en menos de cinco años, añadirán otras aspiraciones similares y mantendrán como «rehenes» los espárragos, las flores, el atún y demás productos de la canasta exportadora andina en espera de que los andinos hagan nuevas concesiones.

Prácticamente todas las mesas sesionarán uno o dos días y allí hablarán y hablarán sin que cristalicen las pequeñas aspiraciones de los gobiernos andinos los cuales serán mantenidos en vilo hasta el final del proceso. La nueva mesa de «abogados» continuará devanándose los sesos para tratar de ponerle conejo a los acuerdos de la CAN y los Estados Unidos exigirá nuevamente que cualquier concesión dada a otros países les sea otorgada a ellos y harán un nuevo esfuerzo por aislar a Venezuela.

No hay negociación, se sientan a conversar y a refrendar los textos presentados por Estados Unidos. Los andinos consideran altamente positivo cualquier palabra pronunciada por los norteamericanos ya

que la consideran un signo de interés en la negociación y, las desmesuradas y arrogantes exigencias gringas las consideran normales ya que Estados Unidos «siempre presentan posiciones maximalistas» para al final ceder. En otras palabras Estados Unidos quiere despojarnos hasta de la ropa, pero si al final nos dejan un taparrabos esto es considerado una gran victoria por los flamantes negociadores.

El secreto de la farsa consiste en dejar todo lo fundamental para la última ronda y en ella decir: lo toman o lo dejan. Los gobiernos andinos lo tomarán y se cerrará el telón.

La expectativa disminuye. La propia oficina comercial de Estados Unidos afirma que el TLC no tendrá mayor impacto en el crecimiento de los países andinos, los estudios de la CEPAL para Ecuador lo corroboran. Los más timoratos anhelan que simplemente se prorrogue el ATPDEA, otros sueñan con revivir el ALCA. Académicos proponen esperar a ver que pasa en la OMC.

Pero las ilusiones de detener la barbarie del «libre comercio» mediante componendas o propuestas ingeniosas cada vez tienen menos espacio.

En Ecuador la crisis política amarra las manos del gobierno, en Perú el APRA prefiere firmarlo el año entrante con un nuevo gobierno y en Colombia. Uribe teme el impacto del tratado para su proyecto de reelección. Del engaño nuevos sectores se han percatado. El malestar social se profundiza y los pueblos se aprestan para nuevas jornadas de combate. Crecen las exigencias por que no se firme el tratado sin informar y consultar a la población y la exigencia de que se detenga el sainete, los gobiernos se paren de la mesa y se consulte a la población. Bajo estas circunstancias consideramos que debe, al tiempo que rechazarse el TLC, apoyar las iniciativas populares y parlamentarias que promueven consultas a la población y todas las iniciativas que buscan descarrilar el proceso.

El sector educativo, cultural, el movimiento sindical, las comunidades indígenas, los ciudadanos afectados por las alzas en los servicios públicos, las regiones maltratadas deben hacer oír su voz y gritar un estentóreo NO AL TLC».

6. Documento

EL TIEMPO – Pulso latinoamericano –GDA – OPINIÓN

Hernando de Soto

Combatir la pobreza requiere algo más que dinero

Con el propósito de determinar como financiar y sostener un desarrollo que reduzca la pobreza a la mitad en el año 2015, el secretario general de la ONU, Kofi Annan, convocó una reunión extraordinaria de jefes de estado y de autoridades financieras de todo el mundo en Monterrey, México, que acaba de celebrarse.

Se trata de un adecuado primer paso. La desaceleración económica global y los vínculos entre pobreza y terrorismo internacional hacen del compromiso de la ONU para el desarrollo más pertinente que nunca.

Para que sea más eficaz y para alcanzar un éxito a largo plazo, y no un alivio a corto plazo, la reunión tiene que ir más allá de analizar formas de inyectar más ayuda extranjera en el Tercer Mundo. En resumidas cuentas, la solución duradera para el problema de la pobreza mundial radica en atender los requisitos fundamentales de un desarrollo sostenible. La investigación que he realizado a lo largo de décadas muestra claramente que un plan de desarrollo plausible no consiste sólo en dar más dinero. Lo que se requiere, en cambio, es el tipo de infraestructura, incluidos sistemas legales mejorados y objetivos, de los que en ocasiones carecen el Tercer Mundo y las ex naciones soviéticas.

Los pensadores y planificadores en la reunión de Monterrey deben preguntarse por qué la gente en Denver, Colorado, no tiene problemas para obtener créditos o inversiones destinadas a proyectos de importancia en tanto la gente de Barranquilla, Colombia, sí los tiene. No es que Denver posea fábricas de dinero que no existen en Colombia. Lo que Denver tiene, a diferencia de ciudades del Tercer Mundo como Barranquilla, son instrumentos legales que permiten a ciudadanos emprendedores obtener y almacenar valores, ya sea en la forma de dinero o de bienes. En Barranquilla, la mayoría de las viviendas, tierras y empresas sirve sólo como albergues y sitios de trabajo. En Denver, tales bienes también pueden ser utilizados para hacer dinero. Por ejemplo, cualquiera en Denver que tenga bienes, puede emitir instrumentos de derechos de propiedad para capturar valores: puede ofrecer acciones de corporaciones o derechos de patente contra inversiones. A cambio de préstamos, puede ofrecer bonos, pagarés, o hipotecas.

En Denver, y en cualquier otra ciudad del mundo avanzado, el dinero no obtiene dinero. Lo que uno consigue con dinero es propiedad legal, ya se trate de un título o de una equidad (diferencia entre el valor de una propiedad y la cantidad en la que está hipotecada). ¿De qué otra forma puede establecer un inversor su derecho a recuperar su inversión? ¿De qué otra manera puede un financista obtener dinero de sus préstamos?

A menos que una persona pueda ofrecer al banquero o al inversor algún tipo de documento de propiedad que establezca sus derechos al capital y los intereses, ningún financista legítimo prestará dinero. En ciudades de capitalismo avanzado como Denver, cada pedazo de tierra, cada vivienda, cada negocio, cada incremento en la producción, es la propiedad legal de alguien. Inclusive si los bienes pertenecen a una corporación, sigue siendo la propiedad de aquellas personas que detentan certificados de acciones.

Sin las herramientas de las leyes de propiedad, es difícil que los bienes puedan ser usados para obtener financiamiento a un costo razonable. Organizaciones financieras pueden identificar potenciales deudores confiables en gran escala sólo mediante los registros que crea un sistema de propiedad. Objetos corpóreos, tales como la madera en Oregón, pueden asegurar una inversión industrial en Chicago debido a que el título legal de esa madera puede ser usado como respaldo colateral. Empresas de seguros y de servicios públicos pueden encontrar y celebrar contratos con clientes que pagarán sus cuentas sólo a través de los documentos que instrumentos de propiedad pueden verificar. Una persona sin un título válido de propiedad no puede llenar un formulario con el objeto de exportar su producción.

“Los diligentes pobres del Tercer Mundo no son el problema de un desarrollo sustentable. Ellos son la solución”

En otras palabras, empresas y viviendas funcionan no sólo como albergues en Denver; también desempeñan un papel para garantizar los intereses financieros y comerciales de otros interesados. En cambio, en las calles de Barran-quilla o de cualquier otra ciudad del Tercer Mundo, un 80 por ciento de esos edificios, industrias y talleres son "extralegales". No están protegidos por las leyes o representados por instrumentos legales que autoricen a sus propietarios a asegurar un préstamo o una inversión. Esos valores extralegales no pueden ser utilizados para hacer dinero. Pero aún así, valen algo. De hecho, valen bastante. Mi cálculo es que los pobres y las clases medias empobrecidas del Tercer Mundo y de las exnaciones comunistas tienen más de 10 billones de dólares en bienes que podrían ser usados para asegurar financiamiento e inversiones.

Un ejemplo: a solicitud del presidente de México, Vicente Fox, mi organización - el Instituto por la Libertad y la Democracia en Lima, Perú - descubrió que los bienes de los pobres de esa nación que no pueden ser usados en el mundo financiero (capital muerto) exceden los 300.000 millones de dólares. Se trata de una suma 31 veces superior a todas las inversiones extranjeras directas en México y 26 veces más grande que lo que el gobierno mexicano ha invertido en el futuro del país. Las perspectivas de desarrollo son enormes. Si la mayoría de los bienes en el Tercer Mundo y en la ex Unión Soviética pudiesen ser representados en formas estandarizadas y legalmente administradas, lograría destrabarse un potencial al menos 90 veces más grande que toda la ayuda al Tercer Mundo que han destinado al desarrollo todos los países avanzados durante las tres últimas décadas.

Hace más de una década, Perú trabajó duramente para reestructurar sus leyes a fin de permitir a la compañía nacional de teléfonos identificar su propiedad en una forma estándar y para emitir acciones y bonos a nivel internacional. El resultado: una empresa que valía 53 millones de dólares en la bolsa de valores local en 1990 ingresó al mundo de la ley imponible y fue vendida tres años más tarde por 2.000 millones de dólares, esto es, 37 veces su valor original.

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.

CAPÍTULO

5

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.

1. 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.

2. 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*.

a. 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

b. 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.

3. 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!»

4. 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 *Tópica* o *Libri Topicorum*, 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.

5. 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. p.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 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

<i>Esquemas de enlace</i>			
<i>Casi-lógicos</i>	<i>Basados en la estructura de lo real</i>	<i>Establecen la estructura de lo real</i>	<i>Las Disociaciones</i>
<ol style="list-style-type: none"> 1. <i>Incompatibilidad—Contradicción.</i> 2. <i>Identidad, definición, silogismo y tautología.</i> 3. <i>Regla de justicia y reciprocidad.</i> 4. <i>Transitividad, inclusión y división.</i> 5. <i>Comparación.</i> 	<p><i>A. Enlaces de sucesión</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. <i>Causa-Efecto</i> 2. <i>Pragmático</i> 3. <i>Medio-fin</i> <p><i>B. Enlaces de coexistencia</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. <i>Autoridad</i> <p><i>C. Doble jerarquía</i></p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. <i>Ejemplo.</i> 2. <i>Ilustración.</i> 3. <i>Modelo y antimodelo.</i> 4. <i>Analogía y metáfora.</i> 	<p><i>Disociaciones</i></p>

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.

El dibujo humorístico siguiente, 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)

Ejemplo 6



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

- a. ¡Lo siento mucho, pero los negocios son los negocios!
- b. ¡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 *datos 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 na-ción, habrá paz en el mun-do». (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 consecuencias 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-pretexoto* 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. Habitarse 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 sostenible. 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.

6. Cuadro de marcas textuales que permiten establecer las relaciones lógicas en el discurso

LA CONJUNCIÓN	
Definición de la operación	
<ul style="list-style-type: none">- 2 aserciones (por lo menos)- 1 elemento de cada una idéntico al de la otra- Conjunción interna con puesta de un factor común- Conjunción externa sin puesta de un factor	
Marcas:	
<ul style="list-style-type: none">- <i>y</i> (<i>también, así como, lo mismo que</i>)- <i>con</i> (Conjunción de asociación)- <i>ni</i> (con aserciones negativas)	
Sus categorías	
<ul style="list-style-type: none">- La Adición: Los elementos puestos en conjunción conservan su autonomía (A + B): "Juan y Gerardo salieron"- La asociación: Los elementos puestos en conjunción están en relación jerárquica (A ← B): "Juan salió con Gerardo"- La Reciprocidad: Los elementos de la conjunción juegan roles actanciales inversos (A ↔ B): "Juan y Gerardo se miran"	
Efectos contextuales	
<ul style="list-style-type: none">- Sucesión de hechos: "Él habla y se calla"- Simultaneidad: "Él trabaja rápido y bien"- Aproximación : "Cien pesos y piquito"- Equivalencia: "Tengo sólo cien pesos y apenas me queda para un caramelo"- Sugerencia: "Ésta no es suficiente y no lo será"- Oposición: "Hay mentiras de mentiras"- Restricción: "Yo te lo presto y tú me lo devuelves"- Consecuencia: "Continúa, sigue así y vas ver"	
LA DISYUNCIÓN	
Definición de la operación	
<ul style="list-style-type: none">- 2 aserciones (por lo menos)- 1 elemento de cada uno idéntico al de la otra- Puesta de un factor común en dos elementos disyuntivos- Presupone la existencia de una aserción genérica (Eje semántico)- Postula que los términos disyuntivos están en oposición- Señal que el sujeto hablante ignora la selección a operar	
Marcas:	
<ul style="list-style-type: none">- <i>O</i>- <i>O... o...; o sea... o sea...</i>- <i>Luego...luego...; a veces...a veces...</i>- <i>Ni... ni...(negación)</i>	
Sub-categoría de la negación disyuntiva	
<ul style="list-style-type: none">- Ni A, ni B = no A, no B (¿Pero puede ser C?)- Prohibición de A o B= No A o no B o no A y no B	
Efectos contextuales	
<ul style="list-style-type: none">- Equivalencia: "Un gran hombre o un hombre grande"- Aproximación: "Ellos eran más o menos siete u ocho"- Oposición: "Todo o nada"- Consecuencia: "Obedece o serás castigado"	

LA RESTRICCIÓN

Definición de la operación

- 2 aserciones (una de base, una restrictiva)
- 1 elemento constituido en común
- La aserción restrictiva niega la consecuencia implícita de base por medio de un término contrario

Marcas:

- Delante de la aserción de base
 - . Valor de "certeza": por supuesto, aunque, evidentemente, etc.
 - . Valor de "probabilidad": aun cuando, suponiendo que, etc.
 - . Valor de "adhesión" admito que, estoy de acuerdo en que, etc.
- Delante de la aserción restrictiva
 - . Pero, por lo tanto, sin embargo, ahora bien, por otra parte, etc.
 - . No obstante, queda, de todas maneras, etc.

Sub-categorías de la restricción.

- La "restricción simple": solo la aserción restrictiva es introducida por un relator:
"Él es fuerte pero bestia"
- La restricción concesiva (La concesión): La aserción de base es introducida por una marca que anuncia la "restricción":
"Aunque él es fuerte, es bestia"

Efectos contextuales:

- La rectificación negativa (sustracción):
"Él es buen profesor, pero no sabe corregir"
- La rectificación positiva:
"Él es mal bailarín de tango, pero es buen bailarín de vals"

LA OPOSICIÓN

Definición de la operación:

- 2 aserciones presentadas
- por lo menos dos elementos constitutivos contrarios dos a dos
- las dos aserciones se oponen de manera explícita

Marcas:

- Mientras que, en cambio, cuando
- Cuando (y, si)

Efectos contextuales

- Tiempo: "Mientras que en Cali llueve, en Medellín hace buen tiempo"
- Espacio (+tiempo): "No me gusta quedarme encerrado en la casa, cuando tanta gente sale a pasearse"
- Acción: "A Sofía le gustan las muñecas, en cambio Celina prefiere las computas"

LA IMPLICACIÓN

Categorías de la implicación	Condición	Relaciones lógicas	Marcas y formas
"Condicional"	Necesario	$A1 \rightarrow A2$ (por lo menos)	Con la condición que + Suj. Con la condición que +Inf. Con + nombre
"Absoluta simple"	Ineludible	$A1 \rightarrow A2$ (siempre)	Todos...+ relativo Cada vez que
"Absoluta"	Exclusivo	$A1 \rightarrow A2$ $A2 \rightarrow A1$	Solo...+ indicativo reciproca no...+ indicativo

LA EXPLICACIÓN

Categorías de la explicación	Condiciones lógicas	Marcas y formas
"Condicional"	Posible (sugerencia) Necesaria (autorización) Exclusiva (amenaza)	Si...entonces A condición que Solamente si, no...si
"Causal"	Ineludible (no A2 sin A1)	Porque, como, pues, tanto como, puesto que bajo el pretexto de que, etc.
"Consecuencial"	Ineludible (n. A1) Exclusivo (n. A2)	Pues, de manera que, entonces, por este hecho, partiendo, también, así, si... que, es pues, etc. + infinitivo o indicativo
"Final"	Necesario	Para, con el fin de/que, con la intención de/que, de manera que, para que...no, etc. + infinitivo o subjuntivo o condicional.

LA HIPÓTESIS

Categorías	Marcos de la inactualidad	Marcas y formas
"Hipótesis presente" en caso de + condicional	Inactualidad en el presente	Si En la hipótesis que
"Hipótesis futura"	Inactualidad en el futuro	Si jamás, si por azar + imperfecto Suponiendo que, admitiendo que +subjuntivo
"Hipótesis pasada"	Inactualidad en el pasado	En la ausencia de, a falta de + infinitivo (o nombre)

LOS TIPOS DE RELACIONES LÓGICAS

La conjunción:

- "Adición": "Pedro y Juan salieron"
- "Asociación": "Pedro salió con Juan"
- "Reciprocidad": "Pedro y Juan se miran"

La Disyunción:

- "Exclusiva": "Un gran hombre o un hombre grande"
- "Exclusiva + Inclusiva": "Prohibido escupir o fumar"

La restricción

- "Simple": (A1 pero A2): "Él es fuerte pero bestia"
- "Consecutivo": "Aunque A1 sin embargo A2": "Aunque él es fuerte, sin embargo es bestia"

La oposición

- "Simple": (A1 x/ A2 y): "Mientras que en Cali llueve, en Medellín hace buen tiempo"

La implicación (Causalidad generalizante)

- "Condicional": (Necesaria) "Si se bebe té se elimina"
- Absoluta simple: (Ineludible) "Todo lo que tiene valor es raro"
- "Absoluta recíproca": (Excluyente) "Sólo en el SENA se forman los obreros calificados"

La Explicación: (Causalidad particularizante)

- "Condicional":
 - Sugerencia: (posibilidad) "Si hace buen tiempo, podrías..."
 - Autorización: (necesario) "Si terminas tu trabajo, podrás..."
 - Amenaza: (Excluyente) "Si no terminas, no saldrás"
"Puedes salir, solamente si terminas la tarea"
- Causal: (ineludible) "Él llegó temprano, puesto que salió temprano"
- Consecuencial: "Él salió temprano, por eso llegó temprano"
- Final: "Él se fue temprano para llegar temprano"

Hipótesis (Causalidad particularizante)

- Presente: "Si yo sé (actualmente) yo iré"
- Futuro: Si yo supiera (un día) yo iría"
- Pasado: Si yo hubiese sabido no habría ido"

* Traducido y adaptado de P. Charaudeau (1992) *La Grammaire du sens et de l'expression*. Hachette. París

7. Lecturas recomendadas

- BRETON, Philippe et Gauthier Gilles (2000) *Histoire des theories de l'argumentation*. Repères. La Découverte. Paris
- BRETON PH. (2001) *L'argumentation dans la communication*. Repères. La découverte, Paris
- CHARAUDEAU (1992) *La grammaire du sens et de l'expression*. Edit. Hachette. Paris.
- FERRATER MORA, J. (1999) *Diccionario de Filosofía*. Ariel Filosofía. Barcelona.
- GARCIA DAMBORENEA R. (2004) *Uso de razón*. www.usuario.tiscali.es/usoderazon/
- MARAFIOTI R.(2003) *Los patrones de la argumentación. La argumentación en los clásicos y en el siglo XX*. Editorial Biblos. Buenos Aires. Argentina
- MEYER, Michel (1999) *Histoire de la rhétorique. Des grecs à nos jours*. Poche. Essais. Paris
- PERELMAN CH. & OLBRECHTS-TYTECA (1989) *Tratado de la argumentación. La nueva retórica*. Editorial Gredos, Madrid.
- PLANTIN Christian (2002) *La argumentación*. 3ª. Edición. Ariel Practicum. Barcelona
- SCHMETZ Roland (2000) *L'argumentation selon Perelman*. Presses Universitaires de Namur. Travaux de la faculté de droit de Namur. Belgique.

8. Trabajos prácticos

8.1 Lea la prensa, identifique un artículo interesante y trate de reconstruir el argumento propuesto, teniendo en cuenta los diferentes tipos de esquemas argumentativos propuestos por Perelman.

Comparta su ejemplo y sométalo a un análisis conjunto para corroborar su análisis.

8.2 En los ejemplos o textos siguientes identifique la problemática o el argumento que se quiere defender. Analice las partes generales del texto en términos de grandes bloques de argumentos e identifique las secuencias argumentativas utilizadas en cada uno:

Texto 1

«Información y democracia»

1.El derecho a la información y el deber de informar son dos líneas convergentes hacia la práctica equilibrada del sistema democrático. En esas dos fuentes se nutre el criterio político de las naciones, y sin ellas no es posible en verdad su ejercicio ponderado y cierto. Cuando esas dos líneas son interferidas se rompe el equilibrio dinámico del quehacer político, se obtienen ventajas indeseables y perturbadoras, en fin, quien ha de votar para escoger sus mandatarios se desorienta, o lo que es peor: es perturbado sensiblemente en su modo de pensar y de acción.

2.Tanto es ello así, que nuestra legislación extremando los procedimientos ha impuesto a los medios de publicidad la obligación, inclusive contra su voluntad, de insertar como propaganda política pagada los avisos publicitarios que les envíen los diferentes candidatos, aun en el caso de que se tengan reservas morales sobre el comportamiento de uno cualquiera de ellos. Informar dentro del sistema democrático es una cosa, comentar sobre lo que se informa es otra bien distinta.

3.Los comentaristas ingleses sobre la materia sostienen —y su juicio ha hecho carrera universal— que la información es obligatoria y debe ceñirse estrictamente a la verdad, y el juicio es libre. Esa es la regla de oro a la que deben someterse indefectiblemente los medios de comunicación. Entre nosotros, hasta el momento, se venía cumpliendo estrictamente su filosofía y mandato.

4. Pero ciertamente no es lo mismo ahora. La prensa escrita en general había avalado con su prestancia moral esa conducta. No obstante, el hecho de que haya candidatos íntimamente ligados a determinadas empresas periodísticas ha venido perturbando y desviando ese concepto y ha interferido el proceso. Es así como periódicos de tradicional prestigio se han dejado perturbar por el interés individual, y en el ejercicio de su función de informar han supeditado esta sagrada obligación en tributo al egoísmo individual. Existen denuncias plenarias.»

Texto 2

«...La concepción jurídica que enfatiza el carácter integral de los Derechos Humanos sostiene que son indivisibles porque basta que uno solo de ellos sea violado para que los restantes sean afectados, limitados o amenazados: si se viola el derecho de asociación con fines lícitos, no sólo son afectados los derechos de agremiación o afiliación a un partido político, sino que también, la participación en la elección de autoridades puede ser amenazada, y aun los derechos a la salud o a la educación, entre otros, suelen ser limitados. Así mismo esta concepción jurídica afirma que los Derechos Humanos son inajenables, ya que pertenecen a todos los hombres y nadie puede ser privado de esos derechos o renunciar a ellos sin alterar su condición humana. Por ejemplo: quien renuncia a su derecho de expresarse por temor a una sanción se empobrece, se desvaloriza como ser humano. Los Derechos Humanos establecen las condiciones de convivencia necesarias para el desarrollo pleno de la persona humana: por eso ellos son exigibles.

Los Derechos Humanos no se logran en forma completa de una vez para siempre. Su vigencia y ampliación son consecuencia no sólo de la lucha contra sistemas antidemocráticos que violan estos derechos en forma manifiesta, sino también de la reflexión crítica sobre la experiencia cotidiana, en la que a veces se producen

violaciones encubiertas como la intolerancia y el prejuicio.» (Educación Cívica 3, Aique).

Texto 3

«Futuribles para el año 2001

1. Un futurible es un futuro posible imaginado por alguien. Al acercarse el fin del segundo milenio, muchos nos preguntamos qué pueden esperar los terceros.

2. Podría diseñarse *tres futuribles para el tercer milenio: la extinción de la humanidad, el retorno a la barbarie y el avance a una sociedad mundial solidaria, equitativa y austera*. Veamos de qué se trataría en cada caso.

3. Todos saben que la extinción de la humanidad ya no es mera fantasía de fanáticos religiosos, sino la posibilidad real desde agosto de 1945. Si se desencadenara una guerra mundial nuclear, al cabo de pocas semanas no quedarían organismos con vida en el planeta. Unos morirían inmediatamente por efecto de las explosiones; otros, incinerados por las tormentas ígneas en ciudades y bosques; otros, por intoxicaciones radiactivas, y los restantes, a causa del invierno nuclear. En resumen, el primer futurible es un omnicidio —el fin de la biosfera—, que es lo más parecido al fin del mundo profetizado por sacerdotes hindúes, hebreos, cristianos y mayas.

4. El segundo futurible es el retorno a la barbarie. En realidad este retorno ya ha comenzado con la explosión demográfica, la explotación desaforada de los recursos minerales y el deterioro del medio ambiente. De proseguir estos procesos, las generaciones del siglo venidero verán agotarse definitivamente las reservas de petróleo y otros minerales que sustentan a la industria moderna.

5. Para ganar un poco de tiempo, las elites más agresivas atacarían a muchos países del Tercer Mundo (con la complicidad de las oligarquías locales), a fin de apoderarse de sus recursos naturales. No quedarían metales para construir nuevas máquinas, casas,

puentes, ni carreteras de hormigón armado; ni quedaría petróleo ni otros combustibles fósiles para activar vehículos ni fabricar fertilizantes artificiales y plásticos.

6. El Tercer Mundo se convertiría en un vasto desierto en el que sólo funcionarían las industrias extractivas. Los dueños del mundo, brutalizados por sus propias conquistas territoriales y económicas, se desinteresarían de la ciencia, de las artes y de las humanidades: se romanizarían.

7. A esa barbarie ya nos estamos encaminando: baste ver los datos alarmantes acerca del crecimiento demográfico, del agotamiento de los recursos naturales no renovables, de los conflictos bélicos, del deterioro del medio ambiente y de la decadencia tecnológica, que aparecen en los informes anuales (World Development Reports) del Banco Mundial y del Worldwach Institute.

8. El tercer futurible es la sociedad mundial solidaria, equitativa y austera. Sería una sociedad encabezada por un gobierno multinacional que asegure la paz, la explotación racional de los recursos, la preservación del ambiente y el control de la natalidad.

9. Con una población mundial 10 veces menor que la actual, y dedicada a menesteres pacíficos, la humanidad podría sobrevivir varios milenios, acaso millones de años.

10. Sin embargo, para evitar desheredar a la posteridad, la humanidad tendría que adoptar un estilo de vida más austero que el que llevan las clases medias europeas y norteamericanas en la actualidad: el estilo del consumo conspicuo, como lo caracterizara Thorstein Veblen ya en 1899.

11. ¿Cuál de los tres futuribles es el más posible? El primero, la extinción de la vida, u omnicidio, es perfectamente posible dada la acumulación de chatarra nuclear y la ambición de ciertos mandatarios.

12. El segundo futurible, o retorno a la barbarie, ya está siendo actualizado. La población mundial sigue creciendo a una velocidad aterradora. Por ejemplo, se estima que Nigeria sobrepasará los 500 millones y la India, los 1700, antes de llegar al punto de crecimiento nulo.

13. Creo que la única esperanza de supervivencia de la especie humana radica en el tercer futurible. Es perfectamente factible y no requiere revoluciones sociales ni la cesación total de las soberanías nacionales, sino tan sólo su restricción en beneficio de todos. Sólo requiere que los estadistas entiendan de una vez qué está pasando, qué pasará si el mundo se sigue arruinando y qué podría lograrse de diseñarse y ponerse en práctica un proyecto internacional para salvar a la especie humana de la barbarie o incluso de su extinción. El que uno de los tres futuribles (o un cuarto) se haga realidad no depende sino de nosotros.» (Mario Bunge)

Texto 4

«Contaminación por tierra mar y aire

1. En nuestro tiempo, la contaminación se ha convertido en una idea poco menos que obsesionante. Para muchos, ecología y contaminación son conceptos totalmente inseparables. En realidad, la contaminación es sólo un aspecto, el más espectacular sin duda, pero no siempre el más grave de la falta de respeto del hombre por los equilibrios naturales y del despilfarro de los recursos naturales que exigen los modelos económicos actualmente vigentes en la mayor parte de los países desarrollados.

2. En realidad, el concepto de contaminación más que científico es legal, de uso. Contaminación es la presencia en un determinado medio de algo que lo hace inadecuado para el uso al cual se destinaba. La contaminación implica, pues, que algo está fuera de lugar y, como consecuencia, una alteración de las propiedades del

medio; de ahí que sea posible hablar de contaminación orgánica, química, radiactiva o térmica, según la naturaleza de la alteración.

3. La contaminación orgánica afecta fundamentalmente a las aguas como consecuencia de los vertidos residuales de origen urbano y sus efectos se traducen en una entrofización, fenómeno que ya se ha señalado. Más grave resulta la contaminación química procedente, por lo que se refiere a las aguas, de vertidos industriales, insecticidas y matamalezas y, actualmente, también de vertidos humanos ricos en detergentes. Entre los contaminantes químicos más importantes figuran los compuestos de metales pesados, sobre todo ciertos compuestos organometálicos usados como insecticidas o matamalezas, de elevada toxicidad no sólo para los organismos a quienes van destinados, sino para muchos otros...

4. La radiactividad procedente tanto de las explosiones nucleares como de los usos «pacíficos» de la energía nuclear representa una forma particular de contaminación de importancia peligrosamente creciente...

5. La contaminación térmica afecta a las aguas donde se vierten las de refrigeración o residuales de centrales eléctricas, térmicas o nucleares, y se traduce en un aumento mayor o menor de la temperatura de las aguas que reciben este impacto; este incremento implica una mayor actividad metabólica de la mayor parte de los organismos que, si no se ve acompañada del correspondiente aumento de la cantidad de alimento, puede conducir a desequilibrios importantes, o por lo menos, a migraciones hacia áreas no contaminadas térmicamente.» (Pasquelot, Maurice. *La tierra intoxicada*. Barcelona, Plaza y Janés S.A. 1973)

8.3 Un ejercicio interactivo. Hagamos una experiencia: Se le presentarán dos puntos de vista acerca de un mismo hecho. Léalos e interactúe con ellas respondiendo brevemente con un argumento que presente el suyo. Coleccione los argumentos de los estudiantes

(regístrelos) y reparta por separado las hojas con cada argumento para que sea leído y analizado por otro compañero.

Polémica por teleférico para subir hasta Ciudad Perdida en la Sierra Nevada de Santa Marta (Colombia). (ET, 25.0205).

Visión 1: Buena noticia para el turismo. El gremio hotelero y turístico parece ver con muy buenos ojos el proyecto del teleférico en la sierra. «Es la mejor noticia que recibe la ciudad en la última década —dice LCG, vicepresidente de C magdalena—. Va a permitir que nuestro producto turístico sea lo suficientemente atractivo para el ámbito internacional».

Según FON, director del Acuario de Santa Marta, «es una idea maravillosa, pues aquí hay grandes bellezas para apreciar desde el aire»...

Para JCB, presidente de A, la idea de poder subir a Ciudad Perdida sin hacer tres días de camino o sin el impacto negativo de los helicópteros que hoy llegan es muy buena. «la sierra es la montaña más alta del mundo y se encuentra a sólo 24 kilómetros del mar. Es única y debería ser el símbolo de Colombia», afirma. De todos modos, el proyecto no se puede hacer si los indígenas no lo aprueban. «es su territorio y el centro de su cultura —asegura—. Podría pensarse en algo menos ambicioso».

Visión 2: La implicaciones ambientales. J. Mayr, ex ministro de Medio Ambiente, al evaluar el proyecto asegura que el cable tiene una primera etapa que es viable, hasta el Rodadero. «pero el tramo a Ciudad Perdida está muy lejos de que se llegue a dar, por lo quebrado de la zona, es un territorio indígena, está en jurisdicción de un Parque Nacional y necesita mucho dinero para su ejecución».

CC, experto en temas ambientales y ex director de la Unidad de Parques Nacionales, afirmó que «se debe tener cuidado y analizar la estructura del proyecto. Es importante evaluar por dónde pasaría el trazado del cable ya que en la sierra hay cuencas que están en muy buen estado y no se pueden perjudicar. Además por ser una

reserva de la Biosfera, Parque Nacional y zona de Patrimonio Natural, hay que definir varias alternativas y ver si la relación costo beneficio amerita su construcción».

Por su parte, FA, director de Conservación Internacional, afirma que esta es una zona de alta sensibilidad ambiental. «Habría que ver cómo se hace, las características del proyecto, cuántas personas pueden subir y su capacidad de carga entre otros factores». «No existen barreras tecnológicas insalvables para hacer un manejo correcto. Así como puede ser inocuo, puede ser totalmente destructivo, dependiendo de cómo se maneje».

Una oposición férrea que va a encontrar es la de los pueblos indígenas que habitan la zona, los cuales aún no han sido involucrados, pero que desde ya anuncian su rechazo. Según un acuerdo firmado entre el Gobierno y estos grupos raizales, nada se puede hacer en la Sierra sin su consentimiento. «En este punto — dice LMR, de la Dirección de Infraestructura del Mintransporte— la Gobernación quedó encargada de socializar y discutir todo con las comunidades. De todos modos sabemos que el sistema de cabinas aéreas no es contaminante».

9. Documento

Álvaro Camacho Guizado

El mensaje del Brasil - El Espectador, nov.16.03

Deben ser tomadas muy en serio las recientes declaraciones de un alto funcionario del gobierno brasileño, en las que expresó su temor de que si los colombianos no resolvemos el conflicto armado, Brasil y el resto de América del Sur corren el riesgo de que Estados Unidos invada a Colombia y en consecuencia tome posesión de la cuenca del Amazonas.

En efecto, esas declaraciones contienen dos mensajes explícitos: el primero es el llamado a que los países del subcontinente asuman su responsabilidad de contribuir a la paz en Colombia mediante la creación de un polo alternativo a los Estados Unidos. Es claro que la gestión propuesta se diferenciaría de la estadounidense en cuanto no estaría basada en la exacerbación de la guerra a través del fortalecimiento militar del Ejército colombiano, ni supondría continuar con la agresión ambiental que implica el programa de fumigaciones de los cultivos ilícitos, especialmente los ubicados en el suroriente del país.

Se trataría, es de esperar, de una gestión política que forzara una negociación entre el Estado colombiano y las Farc. Para que esta gestión pudiera dar resultados positivos, sería preciso que el Gobierno de Colombia aceptara su

disposición a negociar, luego de que las Farc hicieran una declaración explícita no sólo de su aceptación de este procedimiento, sino de abandonar las prácticas terroristas a las que vienen recurriendo. Tendrían que renunciar a utilizar a los países vecinos como santuarios, bases de apoyo logístico, fuentes de armas y de ingresos por venta de drogas ilícitas. Al fin y al cabo, estas prácticas constituyen una evidente agresión contra la soberanía de esos países.

Si estas condiciones se dieran, todos los países suramericanos podrían asumir una iniciativa de paz para Colombia. No es imposible pensar que ante una gestión de este tipo, la Unión Europea decidiera entrar de lleno a apoyar la iniciativa y pudiera contribuir con un decidido respaldo político y financiero. Sin duda, Brasil y Argentina podrían encabezar esta nueva dinámica y, conjuntamente con los demás vecinos, constituirían un valioso interlocutor de los europeos.

El segundo mensaje es el lógico temor del país más poderoso de Suramérica de que Estados Unidos ocupe una parte de su territorio y con ello amenace tanto su soberanía nacional como su proyecto hegemónico subcontinental. Sería de esperar que esta invasión extendiera más aún el conflicto colombiano, el Brasil la considerara una agresión e involucrara a ese país en una confrontación que no ha buscado ni podría aceptar. Se trataría, paradójicamente, de cumplir la consigna del Che Guevara de convertir al centro de Suramérica en un nuevo Vietnam.

Los brasileños temen que, una vez asentado en el Amazonas, Estados Unidos además derivaría incontables ganancias de las riquezas de la región más fértil del mundo en biodiversidad. No sería de extrañar que detrás de los soldados norteamericanos llegaran los grandes monopolios farmacéuticos y biotecnológicos a explotar las inmensas posibilidades económicas de la Amazonia.

Las dos caras del mensaje son claras para Colombia: de una parte, representaría la apertura de una coyuntura de oportunidad para buscar una solución incruenta al conflicto armado. De otra, les cabría al Estado colombiano y a las Farc la responsabilidad histórica de incendiar una región.

Los gobiernos del área deberían respaldar la iniciativa brasileña. Esta podría abrir una nueva esperanza para Colombia, y el respaldo de la opinión pública se convierte en una necesidad.

CAPÍTULO

6

«Proponemos un enfoque de la argumentación que combina sistemáticamente los aspectos descriptivos y los normativos. La lingüística, especialmente la pragma-lingüística, puede hacerle justicia al aspecto descriptivo. El desarrollo de las intuiciones necesarias puede basarse en la teoría de los actos de habla, inspirada por los filósofos del lenguaje cotidiano. Incorporando nociones lógicas, especialmente las de la «nueva dialéctica», relativas a la validez, la consistencia y otros criterios determinantes de la racionalidad, este enfoque puede hacerse cargo también del aspecto normativo». (van Eemeren) ¹

La Argumentación Dialéctica: cómo resolver conflictos

La propuesta de van Eemeren (1996) sobre la argumentación es, entre las propuestas contemporáneas, la que mejor expresa la relación existente entre los aspectos normativos y las condiciones pragmáticas. La pragma-dialéctica, busca una convergencia de los diversos ángulos del estudio de la argumentación y estimula un regreso a las raíces clásicas de su estudio, representadas por la analítica, la dialéctica y la retórica aristotélica.

La perspectiva pragma-dialéctica, que se basa en una filosofía crítico-racionalista, permite dar un contenido concreto al ideal de racionalidad de una discusión crítica: es *dialéctica*, en el sentido aristotélico del término, por la confluencia de dos partes que intentan resolver un conflicto a través de un cambio metódico de fases en una discusión; es *pragmática* porque busca hacer la descripción de la

¹ Van Eemeren (1996:2002:28) ...

manera como se desarrollan las fases de la discusión, en términos de actos de habla.

En esta perspectiva, *la argumentación es considerada como un acto de habla complejo que busca resolver un conflicto, una diferencia de opinión* (2002:14). «La argumentación es una actividad social, intelectual y verbal que sirve para justificar o rechazar una opinión, la cual consiste en una constelación de enunciados y tiene como objetivo la adhesión del auditorio» (1987:71).

A partir de un impulso hacia una actitud y pensamiento independientes, la aproximación dialéctica a los problemas de la vida real está, sin embargo, orientada hacia la reflexión.

Desde un punto de vista empírico, en el marco de una perspectiva pragma-dialéctica se considera que cuando los estudiantes adoptan un punto de vista crítico sobre la discusión, logran una mejor competencia argumentativa y participan de manera más activa en una discusión: comprenden mejor los problemas discutidos cuando ellos mismos deben asumir prácticas de producción, de análisis y de evaluación del discurso argumentativo.

«La competencia argumentativa es una disposición compleja cuya maestría es gradual y relativa a una situación de comunicación precisa y sólo puede ser evaluada correctamente en función de los mecanismos inherentes a un contexto de comunicación» (1996:13). Mejorar la práctica argumentativa implica, entonces, trabajar la argumentación en diversas situaciones de comunicación, desde contextos institucionales como los tribunales, a contextos más informales como la conversación cotidiana.

Desde el punto de vista dialéctico, se busca mejorar esa práctica argumentativa desarrollando una actitud favorable hacia la discusión a través de la toma de conciencia de los obstáculos que se presentan en la discusión y del énfasis en las condiciones procedimentales previas, necesarias para la resolución de conflictos.

La pragma-dialéctica es una teoría que pretende, en primer lugar, regular los procedimientos argumentativos a partir de un modelo de la argumentación razonable y aceptable; en segundo lugar, observar y describir los comportamientos de los protagonistas discursivos que intervienen en una discusión: E-Proponente y E-Oponente; y finalmente, proyectar sus métodos hacia la posibilidad de identificar las falacias² utilizadas que dificultan la discusión dialéctica y la resolución de conflictos, y la manera de contrarrestarlas.

Entre los aspectos más interesantes de la propuesta de van Eemeren y Grootendorst encontramos la tipología de los argumentos, la descripción de las fases de la discusión crítica, la identificación de las reglas de la discusión y el tratamiento de las falacias.

1. ¿Cómo se analiza y evalúa un texto argumentativo?

a. La identificación de los elementos de una presentación analítica

Para evaluar un texto argumentativo es necesario analizar, por un lado, si contiene incoherencias: ¿una misma cosa se presenta de dos maneras distintas?, ¿hay contradicciones lógicas y pragmáticas entre estas dos formas? Esto es muy importante porque las incoherencias van a incidir de manera desfavorable en la fuerza del argumento; por otro, es necesario determinar si el razonamiento subyacente se basa en premisas aceptables que lleven realmente a la conclusión propuesta.

² La orientación pragma-dialéctica considera que una falacia es todo acto de habla o intervención argumentativa que busque desviar o frustrar los esfuerzos involucrados en la discusión para resolver de manera razonable la cuestión planteada o sus diferencias de opinión al respecto (Vega Reñón 2003:222)

Tener en cuenta las operaciones analíticas siguientes, permitirá identificar cuáles son los aspectos del texto argumentativo que desempeñan un papel fundamental en la resolución de los conflictos o diferencias de opinión:

1. Determinar cuáles son los puntos de vista que están en discusión;
2. Reconocer las diferentes posiciones que adoptan las partes;
3. Identificar los argumentos explícitos e implícitos y
4. Analizar la estructura de la argumentación.

Veamos el siguiente ejemplo:

Ejemplo 1

1. Usted afirma que sólo cuando hay soberanía es posible que la economía se desarrolle. ¿Las colonias pasadas y presentes están condenadas a no desarrollarse nunca?
2. Si consideramos la historia económica moderna de los últimos siglos, los países que han podido desarrollarse han sido los que han mantenido su soberanía y han podido controlar sus sociedades internas y sus propios métodos de integración a los mercados internacionales más amplios: Occidente, Norteamérica, Europa y Japón —el único país de Oriente que no fue colonizado y que por consiguiente se desarrolló con su periferia—. Los países que perdieron su soberanía no se desarrollaron. Lo que se les impuso ahora se llama neoliberalismo.
3. La India hace dos siglos era un centro industrial y comercial mayúsculo, más que la misma Inglaterra, pero Inglaterra tenía cañones e impuso principios neoliberales sobre la India mientras que ella mantenía un Estado poderoso y altos aranceles y

subsidios a su proceso industrial. La India no se desarrolló sino que llegó a convertirse en una economía agrícola pobre; este mismo patrón ha sido replicado alrededor del mundo.

4. Si uno controla su propio destino puede lograr el desarrollo económico, pero si está en manos de otros, digamos el capital extranjero, va a hacer lo que quieran ellos y no uno. Si las corporaciones multinacionales controlan los recursos de Colombia no tienen ni tendrán interés en el desarrollo de la sociedad colombiana, sino en sus propias ganancias. (entrevista realizada a N. Chomsky. UNPeriódico. 16.06.02).

El texto es un fragmento de una entrevista realizada al lingüista norteamericano Noam Chomsky en el 2002 cuando vino a Colombia, en cuya respuesta da su opinión acerca de la dependencia económica de los países.

Desde la pregunta se introducen los puntos de vista controvertidos: Soberanía vs. Colonialismo (Dependencia).

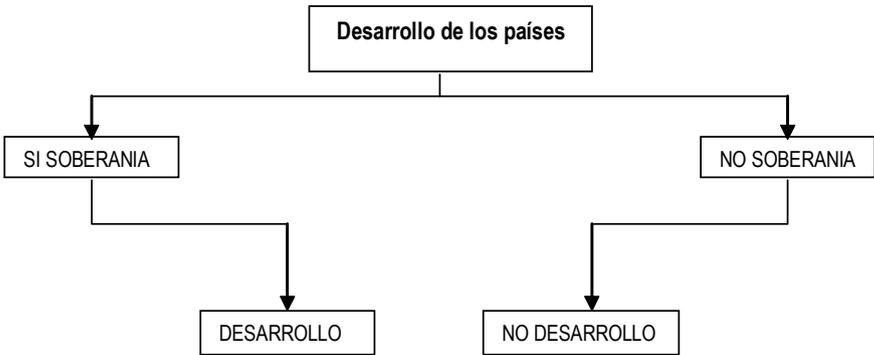
El entrevistado se presenta como contradictor del colonialismo y del modelo neoliberal actual y manifiesta su opinión sobre la incidencia positiva de la soberanía de los países en el logro de su desarrollo, y negativa, cuando se crea dependencia y se pierde el control.

Chomsky presenta su argumentación a través de un procedimiento de relación causal desarrollado por medio de una evidencia basada en la historia económica de los países; así contrasta: *«los países soberanos lograron desarrollo mientras que los que perdieron soberanía no lograron desarrollarse»*. Afirma que ocurre ahora lo mismo con el neoliberalismo.

Refuerza su argumento con un ejemplo concreto, como el caso de la India que pasó por los dos procesos: hace dos siglos era un centro industrial y comercial mayor que Inglaterra; después, a causa del poder armamentista de Inglaterra, perdió su soberanía y se convirtió en una economía agrícola pobre.

En la conclusión, el entrevistado mantiene su posición mediante una aseveración que tiene la función de advertencia: *«si un país controla su propio destino logra el desarrollo económico, si pierde la soberanía no se desarrolla»*. Su posición es reforzada con una conclusión más particular, con función de recomendación, sobre el caso colombiano: *«si son las corporaciones multinacionales las que controlan los recursos, ellas no tendrán interés en que la sociedad colombiana se desarrolle»*.

Cuadro de comparación y causalidad



b. La identificación de los tipos de esquemas argumentativos

Identificar cuáles son los puntos de una presentación analítica equivale a identificar los puntos pertinentes de una argumentación. Sin esta identificación es imposible decir si la argumentación es o no es concluyente.

En el caso de que en un discurso se defiendan varios puntos de vista, será necesario identificar a quién se atribuye cada uno, cuál es el locutor responsable de la posición; de lo contrario sería imposible saber cuál es la coherencia global de cada posición.

El esquema argumentativo es el indicador de las escogencias realizadas por el locutor para defender su punto de vista. Quien realice un acto argumentativo anticipa su crítica: ya sea por la escogencia que haga de un tipo determinado de esquema o por el privilegio de una línea argumentativa particular, lo cual presupone que el desarrollo escogido, y no otro, es considerado como el válido para justificar su punto de vista. Se trata, en términos dialógicos, de indicios de la anticipación a la respuesta activa.

Cuando la línea argumentativa no está explícita, corresponde al lector o auditor descubrirla, para lograr una mejor comprensión de lo que se está argumentando y de la manera como se está argumentando, lo cual lleva a inferir el punto de vista que se desarrolla en el texto. Es necesario identificar la justificación implícita que está en juego cuando se propone una argumentación; identificar la garantía que está permitiendo la relación expuesta en el esquema argumentativo que se ha preferido para avanzar el punto de vista. Si esta no se identifica, se manifiesta una falla en el proceso de comprensión del argumento.

Se reconocen tres esquemas convencionales que representan la manera como se relaciona lo que se afirma en los argumentos con lo que se afirma en el punto de vista o conclusión. Estas tres categorías de esquemas caracterizan los tipos diferentes de relación y, por tanto, tres tipos diferentes de argumentación.

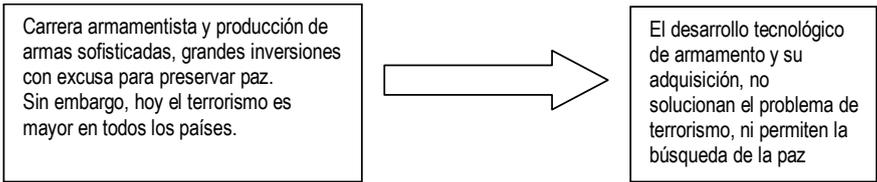
El primero establece una relación llamada concomitante que muestra que la aceptabilidad de las premisas se transfiere a la conclusión. El esquema sintomático presenta la argumentación como una especie de signo, o indicio de lo que se afirma en el punto de vista o conclusión.

Veamos el siguiente ejemplo:

Ejemplo 2

La carrera armamentista y la producción de armas sofisticadas han incidido en que haya grandes inversiones en desarrollos tecnológicos, con la excusa de preservar la paz. Sin embargo, el terrorismo sigue cobrando víctimas, tanto en los países más desarrollados donde la tecnología impera, como en aquellos que compran más armamento. Por tanto, el desarrollo tecnológico de armamento y su adquisición, no soluciona el problema del terrorismo, ni permite la búsqueda de la paz. Se debe buscar otra solución.

i. Esquema sintomático



Ejemplo 3

Gloria es colombiana, es seguro que estará pensando dónde ir a rumbear hoy jueves. (Los colombianos son alegres).

Ejemplo 4

Evita el consumo de Coca-Cola, cada vez que tomas una Coca-Cola estás más cerca de ser candidata al concurso de celulitis.

ii. El esquema analógico

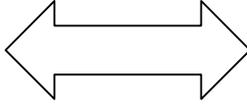
El segundo esquema establece una relación de *similitud* haciendo aparecer que algo es semejante a otra cosa. Al comparar dos asuntos, actuaciones o personas, se establece una relación que permite la transferencia de las características de una a otra. La argumentación se fundamenta, entonces, en un parecido de familia, una concordancia, una similitud, un paralelo, una correspondencia o alguna otra semejanza entre lo que se propone o los argumentos y el punto de vista. Veamos un meta-ejemplo:

Ejemplo 5

El puño, el corazón, el dedo.

...Los seres humanos necesitamos las metáforas. Sin usarlas nos queda casi imposible expresar lo que pensamos. Por ejemplo, “mano firme” (versión levemente edulcorada de “puño de hierro”), “corazón grande” y nombramientos “a dedo” son expresiones que usan partes del cuerpo para describir algunas actuaciones de los gobernantes. No es que esas actuaciones se lleven a cabo literalmente con trozos de la víscera o partes de la mano, pero todo el mundo las entiende. En Colombia, la mano firme y el corazón grande están muy presentes porque eran parte de las consignas de Uribe cuando fue candidato a la presidencia. Más aún, sus críticos sostienen que la mano dura de Uribe contra la guerrilla es evidente, y que el corazón grande lo tiene reservado para la extrema derecha... (HA. ET 04).

Puño, corazón, dedo
"mano firme"
o "puño de hierro"
"corazón grande"
Nombramientos "a dedo"



Fortaleza, solidaridad,
señalamiento.
Gobierno fuerte y firme a la
vez generoso y solidario.
Pero "mano dura" contra
guerrilla y "corazón grande"
para extrema derecha.

Ejemplo 6

Luis Fernando y Andrés siguieron el mismo curso de argumentación. Luis F. escribe buenas disertaciones, es un placer leerlas; Andrés debe también escribir muy bien.

Cuando se utiliza el tercer tipo de esquema, el argumentador intenta convencer al otro destacando que *algo es la causa de otra cosa* o de otro acontecimiento. Al mostrar una relación causal entre lo que se propone en la argumentación y lo que se plantea en el punto de vista, se busca una inferencia a través de la transferencia de la premisa a la conclusión.

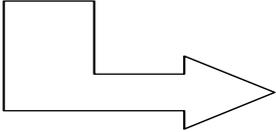
Veamos un ejemplo:

Ejemplo 7

Frente al «orden» informativo, control ciudadano de los medios. El Observatorio Internacional de Medios de Comunicación, denominado por Ignacio Ramonet «el quinto po-der», creado con el objetivo de contrapesar los excesos del poder mediático en la era de la globalización, es una de las manifestaciones más claras de la resistencia contra el papel antidemocrático de un reducido grupo de gigantescas empresas mediáticas, identificadas con los intereses del *establishment* mundial.

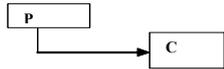
El cuestionamiento al orden mediático se extiende a un número creciente de países (1). Sus objetivos: la concentración de los medios de comunicación, la prostitución de la información y de la cultura en los mercados financieros. En Francia desde hace varios años las reuniones públicas se multiplican. Las salas están casi siempre llenas, los debates son apasionados. En las movilizaciones contra las regresiones neoliberales, *los medios de comunicación de la arrogancia y del desprecio social son fuertemente cuestionados.* (Le monde Diplomatique, 05.04).

“Orden” informativo: excesos del poder mediático, papel antidemocrático de grupos identificados con establishment mundial – prostitución de la información – medios de comunicación de la arrogancia y el desprecio social.



Observatorio Internacional de los Medios de Comunicación (OIMC) – Cuestionamiento mediático - Control ciudadano de los Medios – Movilización contra regresiones neoliberales

Los Esquemas generales de las secuencias argumentativas

Tipos de secuencias argumentativas	Relación	Tipo de argumento
	Relación sintomática entre Premisas y Conclusión	Lógico: <ul style="list-style-type: none"> o Deductivo o Inductivo
	Relación de similitud, parecido o correspondencia	Analógico: <ul style="list-style-type: none"> o Comparación o Modelo o Ejemplo
	Relación instrumental	Pragmático: <ul style="list-style-type: none"> o Consecuencia o Causa/ Efecto o Antecedente/ Consecuente o Medios/ Fines o Problema/ Solución o Ventajas/ Desventajas

2. Fases de la discusión dialéctica

Uno de los aportes más importantes de la propuesta de van Eemeren y Grootendorst es la identificación de los actos de habla que se realizan —o es conveniente realizar; o que, si se realizan es necesario identificar como problemáticos— en relación con las diferentes fases de la discusión o debate dialéctico (en términos aristotélicos).

«El modelo ideal de la controversia precisa cuáles son los actos de habla que contribuyen directamente para la resolución de un conflicto de opinión o una disputa, en función de las etapas de la discusión» (van Eemeren 1996:50). Cuatro son las fases de la discusión: (i) Confrontación; (ii) Apertura; (iii) Argumentación/ contra-argumentación; (iv) Clausura o Cierre.

En la *fase de confrontación*, que es la fase inicial, se define cuál es el tema en cuestión, en qué consiste la disputa o la controversia. En esta fase es necesario crear un ambiente que permita avanzar y poner en duda, libre y razonablemente, cualquier punto de vista. Cualquier persona tiene derecho de exponer un punto de vista, es libre de hacerlo y no debe haber ninguna restricción (pérdida de privilegios, por ejemplo) para hacerlo.

Se trata de una puesta en duda libre sin que haya el peligro de lesionar las relaciones personales, pues son miradas diferentes que se dan a un mismo problema, el cual se busca resolver de manera razonable. No hay obligación de defender un punto de vista ante interlocutores no razonables y que rechazan la forma de cooperación propuesta en la discusión.

En la fase de *apertura* se manifiesta la decisión de tratar de resolver una disputa o un cuestionamiento por medio de una solución organizada y argumentada y se definen los roles de los participantes. Una parte asume el papel de Enunciador Proponente, quien está

dispuesto a defender su punto de vista; la otra asume el papel del Enunciador Oponente, quien se opone al proponente y lo incita a defender su punto de vista. En una disputa simple el papel del proponente es exponer su punto de vista y el del oponente es incitar a que lo explicita sin desviar la cuestión. Su papel en este punto no es proponer otro punto de vista. Los participantes se ponen de acuerdo en la manera como se realizará la discusión y en las reglas que van a seguir para que se logre la resolución.

La *fase de argumentación* es la fase de la verdadera discusión. Es el momento en que el E-Proponente (E-Pp) argumenta para defender su punto de vista y el E-Oponente (E-Op) solicita nuevos argumentos cuando manifiesta un desacuerdo. En discusiones mixtas intervienen varios protagonistas; unos representan al E-Proponente, otros al E-Oponente: son voces que apoyan el punto de vista propuesto o apoyan el opuesto. Es una etapa en la que los protagonistas intercambian argumentos y contra-argumentos, dan razones y justificaciones para apoyar el punto de vista expuesto o su refutación.

La *fase de clausura o cierre*, idealmente, es la fase en la que se resuelve el conflicto de opinión, ya sea por el retiro de la posición expuesta por el E-Proponente o por el abandono de su refutación por parte del E.Oponente. Es el momento de definir a favor de cuál de los protagonistas se resolvió la discusión, o bien si se sigue con una discusión de un problema complementario. Es el momento también en el que se puede atenuar, ajustar o adoptar un punto de vista neutro.

Este modelo ideal de discusión busca orientar los procesos de resolución de conflictos. Tiene una función crítica implícita, puesto que pretende ofrecer criterios, al juez racional o a quien dirime en una discusión, para lograr identificar cuándo, durante el proceso argumentativo, se realiza un alejamiento de las normas de la discusión dialéctica crítica.

a. Cuadro recapitulativo de las fases de la discusión

FASES	CARACTERÍSTICAS
1 Confrontación	Una divergencia de opinión es reconocida: Posición expuesta Vs. Refutación de la posición
2. Apertura	Se inicia el debate y se toma la decisión de tratar de resolver la divergencia de opinión, por medio de una discusión crítica utilizando la argumentación razonada. Se definen los roles de Proponente y de Oponente y se definen reglas más precisas para la discusión.
3. Argumentación	Los protagonistas intercambian argumentos y contra-argumentos: dan razones y justificaciones que apoyen la posición expuesta o la refutación de la posición.
4. Clausura	La controversia se resuelve (idealmente): o por el retiro de la posición expuesta o por el abandono de su refutación.

b. ¿Cómo se distribuyen los actos de habla en el proceso de la discusión razonable?

Es muy importante identificar claramente cuáles son los actos de habla que contribuyen a la resolución del conflicto en cada fase de la discusión razonable.

Durante una discusión crítica pueden realizarse muchos actos de habla, pero sólo unos actos precisos son los que verdaderamente están contribuyendo en la resolución de conflictos; aunque no se desconoce que algunos actos secundarios pueden apoyar indirectamente el proceso de discusión como, por ejemplo, aquellos que sirven para atenuar y calmar los ánimos (chistes, cuentos...) Lo

importante es que en el momento de resolver el conflicto se identifique claramente cuál es el argumento y el acto de habla que orienta la decisión, mi propia decisión; la resolución de conflictos no se debe dejar al azar y resolver simplemente porque la persona goza o no de mis afectos, o porque lanza el mejor chiste o cuenta la mejor anécdota; o pertenece a mi grupo; sino porque, racionalmente y de manera responsable, se asume su resolución.

Basándose en la propuesta de Searle (1979), van Eemeren identifica los siguientes actos, como los que verdaderamente contribuyen en la resolución de conflictos en cada una de las fases de la discusión razonable: (i) los asertivos, (ii) los directivos, (iii) los de compromiso, (iv) los expresivos y (v) los declarativos.

Los *actos de discurso asertivos*, como las aseveraciones, las afirmaciones y las suposiciones son los actos a través de los cuales el locutor expresa un contenido proposicional en relación con un acontecimiento, una opinión o las palabras de otro. A través de estos actos, el locutor se manifiesta como responsable de lo que dice, y por tanto, adquiere un compromiso, se propone él mismo como garante de la aceptabilidad o no aceptabilidad de una propuesta. Para asumir este compromiso aporta evidencias a favor de su aceptabilidad si, en algún momento, su punto de vista es cuestionado.

Los actos asertivos se pueden encontrar en diferentes fases de la discusión razonable cumpliendo funciones diversas: en la fase de confrontación expresan precisamente el punto de vista; en la fase de argumentación se realizará a través de los argumentos mismos que sostienen el punto de vista, en la fase de la discusión darían cuenta del resultado mismo de la discusión. Las aseveraciones son las formas típicas de este acto asertivo, pero también las afirmaciones, las declaraciones, reivindicaciones y suposiciones son actos comprendidos en la aserción.

Los *actos de discurso directivos*, como las solicitudes, las preguntas, las órdenes y las recomendaciones son actos que buscan influir en el interlocutor para que actúe de acuerdo con el contenido proposicional incluido en el acto (o para disuadirlo de actuar), es decir, de acuerdo con lo que se le dice: alguien da una orden sobre algo a otro.

Partiendo de la responsabilidad asumida por el locutor, se considera que éste desea que la acción requerida se realice o no se realice.

En una discusión crítica, los actos directivos sólo cumplen una función si instan al E-proponente a defender su punto de vista, en la fase de confrontación, u ofrecen una argumentación a favor de su propio punto de vista, en la fase de argumentación.

En el modelo ideal, «no se puede pedir al E-proponente algo diferente a defender su punto de vista. No se le podrá exigir simplemente que renuncie a su posición, en aras de la paz y la tranquilidad o para evitar consecuencias desagradables para sí mismo o para otros» (van Eemeren 1996:48).

Los *actos de discurso de compromiso*, como las promesas, las aceptaciones y los acuerdos son actos en los que el locutor se responsabiliza o compromete a cumplir con aquello que se ha dicho en el momento del acto de promesa o de acuerdo. En razón de las condiciones de responsabilidad que deben caracterizar el proceso de discusión crítica ideal, de personas razonables, se espera que efectivamente el locutor tenga la firme intención de cumplir con lo que dijo y, además, la competencia de hacer lo que prometió. Una promesa es un compromiso que se adquiere con otra persona.

Los actos de compromiso cumplen diferentes funciones en las fases de la discusión dialéctica. En la etapa de confrontación y de cierre sirven para manifestar la aceptación o no de un punto de vista; en la fase de apertura sirven para manifestar la aceptación del desafío

a la defensa de un punto de vista, sirven para comenzar la discusión, negociar la distribución de roles y las reglas de la discusión y su modo de clausura: se adquiere de manera responsable el compromiso de realizar una discusión crítica; en la fase de la argumentación, sirven para aceptar o no los argumentos; en la de clausura, para manifestar la voluntad de realizar una nueva discusión.

Los *actos de habla expresivos*, como las felicitaciones, las condolencias y las manifestaciones de alegría o desilusión, rabia o remordimiento, son actos por medio de los cuales el locutor expresa sus sentimientos, su actitud en relación con lo que dice y a quien lo dice. Se refiere a un acontecimiento ya ocurrido y el locutor manifiesta, se supone que de manera sincera, los sentimientos que expresa.

Estos actos expresivos no tienen lugar en el tipo de discusión que estamos abordando, lo cual no quiere decir que no se lleven a cabo. Al contrario, un bostezo de uno de los participantes puede tener incidencia en el desarrollo de la argumentación y hacer que se desvíe la atención que se le pone a los argumentos; los actos expresivos son actos que sostienen, estimulan o distraen un intercambio significativo de ideas.

Los *actos de discurso declarativos* —aquellos por medio de los cuales se abre una sesión en un juicio, se legitima un matrimonio, se despide a un empleado— crean al mismo tiempo la situación expresada en la proposición: como cuando el sacerdote dice «yo te bautizo en el nombre del Padre, del Hijo y del Espíritu Santo...».

Los actos declarativos están relacionados con legitimidad. No todo el mundo puede declarar marido y mujer a una pareja. Cuando se hace una declaración, la responsabilidad de quien la emite está en relación con la validez y la adecuación de lo que se declara, con el contexto o dominio en el que tal acto se realiza. Las declaraciones tienen relación con el poder. Generamos un nuevo orden a través de las declaraciones si tenemos la capacidad, la autoridad de realizarlas,

de hacer que se realicen. Cuando se hace una declaración el locutor se compromete con la validez de su declaración, es decir que existe la autoridad de hacerla y está adecuada (socialmente) a la situación. En general, los declarativos institucionales (ceremonias religiosas o civiles), no contribuyen en la discusión crítica.

Sin embargo, hay declarativos llamados *declarativos de uso* —como las explicaciones, las aclaraciones, las ampliaciones y las definiciones como, por ejemplo: «*el término «dialéctico» se usa aquí en el sentido de una interacción con otro*»— cuyo propósito es explicar y ampliar la información para orientar al otro en la comprensión: «*cuando hablo de «endodiscriminación»... estoy haciendo referencia a la discriminación que se realiza entre personas del mismo grupo o género...*».

Los *declarativos de uso* sí desempeñan una función en la discusión crítica. En la fase de confrontación, sirven para «desenmascarar» falsas discusiones o discusiones superficiales, no pertinentes; en la fase de la apertura, ayudan a clarificar confusiones sobre las premisas o las reglas de la discusión; en la fase de la argumentación, pueden prevenir acerca de una aceptación o un rechazo prematuros; en la fase de clausura su contribución es evitar una resolución ambigua. Las peticiones que se hacen durante una discusión de declarativos de uso, como son las especificaciones o ampliaciones, cumplen una función muy importante en la controversia.

Algunos eventos discursivos siguen procedimientos de discusión más o menos formalizados, como los debates delante del tribunal. Es importante identificar claramente el ámbito o género discursivo, lo cual permite una anticipación acerca de los posibles actos de habla que en él se realizarán.

«En principio, el discurso argumentativo siempre puede ser analizado dialécticamente, incluso si el texto argumentativo se presenta en forma de monólogo. En este caso, el monólogo es reconstruido, al menos parcialmente, como una discusión crítica;

sus diferentes episodios argumentativos son identificados como pertenecientes a la fase de la argumentación, o a las fases de confrontación, apertura y clausura. Normalmente esta reconstrucción no representa un problema. Cualquiera sea el texto, oral o escrito, un locutor que busca convencer a su público, deberá dejar claro que existen o pueden existir opiniones divergentes, que él intenta ofrecer una solución razonable para ese problema y que, para ello, presentará argumentos decisivos a favor de su punto de vista, para así poner fin a la divergencia de opiniones... El locutor, que busca resolver una divergencia, toma en cuenta todas las formas de duda implícitas o explícitas, es decir, anticipa las dudas posibles, en ese caso su discurso argumentativo surgirá siempre de una discusión implícita» (van Eemeren 1996:53).

Veamos la siguiente carta en la que el reconocido columnista Óscar Collazos, tal como lo hizo también Daniel Samper P., se retira del Foro de Lectores de El Tiempo.com

Ejemplo 7

Junio 17 de 2004. *Columnista Óscar Collazos se retira del Foro de los lectores*

A través de esta carta, titulada ‘Circo de leones’, comenta las razones que lo llevaron a tomar tal determinación. (CAMBIO DE FUENTE)

1. Apreciados directores de EL TIEMPO:
2. Creí que podría resistir los insultos registrados en el foro que este diario abrió generosamente a sus lectores. En verdad los he resistido, a veces con paciencia, a menudo con un poco de ironía. Lo que no puedo resistir son las amenazas sicariales. ¿Y si alguien las tomara en serio y se pusiera manos a la obra? Actitudes de esta naturaleza no faltan en un país donde la crítica es tenida por enemiga y el debate de ideas deslizado hacia la demonización.

3. He creído que los lectores tienen el derecho legítimo a la respuesta e incluso al apasionamiento, pero hay un límite que como columnista no he rebasado y que no aceptaré que rebasen tampoco mis lectores: convertir el desacuerdo en amenaza con propósitos criminales. Por estas razones, les solicito comedidamente que se suprima de mis columnas el vínculo que permite comentarios a los lectores.

4. Sé que no leerlos no significa que no se hagan por otros medios ni me salva de las amenazas de quienes asisten a la fiesta pagana de lanzar víctimas al circo de los leones, pero no deseo seguir siendo el dispositivo que desate casi que automáticamente mecanismos vindicativos que de las palabras pueden pasar a los hechos. Nada me complacería más que poder dialogar en este foro pero cuando he tratado de hacerlo me he encontrado que los más implacables insultadores, los más burdos violadores de la gramática y la ortografía son también los más constantes violadores del diálogo.

5. Así sea inconscientemente o sólo de palabra, desearían pasar a los hechos. Creo conocer esa clase de mecanismos psicológicos: aquello que se desea hacer contra la integridad física de una persona será motivo de satisfacción cuando alguien se atreva a hacerlo. ¿No existe acaso la figura de la instigación? En más de una ocasión he leído en este «foro» instigaciones al crimen y a la «eliminación». En estos términos, no hay diálogo posible. Seguiré siendo seguramente crítico, pero mi crítica sale de una conciencia desarmada y dialogante. Con sentimientos de consideración, gratitud y aprecio, Óscar Collazos

En esta publicación se pueden encontrar las fases del debate, si bien se trata de la respuesta a una situación precisamente de Debate no dialéctico en la que se ha acudido a amenazas verbales contra el periodista, en la carta y su presentación en el periódico se pueden identificar las fases del debate dialéctico. Veamos una propuesta de análisis:

CONFRONTACIÓN

En la publicación se define el tema que se va a tratar «la carta en la que Oscar Collazos ofrece razones y justifica su decisión de retirarse del Foro de Lectores del El Tiempo». Se le respeta al columnista el derecho de exponer su opinión no sin antes enfatizar en el título de la carta «Circo de leones». Oscar Collazos siente la obligación de enviar una carta al periódico para explicar sus razones y justificar su retiro con la seguridad de que será publicada pues se dirige a un interlocutor razonable (el director del periódico) y seguramente será leída por muchos lectores razonables que merecen una explicación.

APERTURA

En esta fase de apertura el remitente asume su rol de Proponente que reivindica el punto de vista de su retiro del Foro en razón a su oposición a la manera irracional y ‘sicarial’ como se están desarrollando los debates en el espacio del Foro del Lector del periódico. A través de la construcción de una identidad de periodista paciente, resistente, razonable y a veces irónico, declara el peligro de las actitudes simbólicas sicariales que pueden traducirse en realidades. Denuncia el peligro de proliferación de estas actitudes en el ambiente actual del país en el que al que critica se le considera enemigo y el debate de ideas es el demonio.

ARGUMENTACIÓN

En (1) O.C. inicia su carta con una fase de argumentación que explica su solicitud de suprimir el vínculo que permite los comentarios a los lectores, se inicia con la explicación de su acuerdo con el ejercicio libre de expresar la opinión y con la necesidad de no rebasar el límite en esa libertad: «convertir el desacuerdo en amenaza

con propósitos criminales».

En (2) justifica sus razones de solicitud de retiro del Foro declarando no querer ser el dispositivo de violencia y afirma una constatación de la correlación directa entre los violadores de la gramática con los grados de violencia del diálogo razonado.

CLAUSURA

En (3) continúa con la identificación de sus opositores develando el peligro de los mecanismos de agresión simbólica y la facilidad de pasar a los hechos para lograr satisfacción. Denuncia la instigación al crimen que se realiza en el Foro a través del uso de términos que aluden a la «eliminación» del contrincante. Concluye aseverando que de esa manera no se puede dialogar, afirma y reivindica su posición de crítico desde una conciencia desarmada y dialogante, y se despide.

Manifiesta su retiro del espacio del Foro debido a la falta de condiciones de un diálogo razonado, pero reivindica su rol de columnista crítico en los debates razonables que se construyen en la sociedad colombiana.

El Análisis de los Debates parlamentarios orales daría para la identificación de las fases y los actos de habla que se realizan en cada fase y que resumimos en el siguiente cuadro. ¿Será que se siguen estas fases? ¿Cómo se realizan los debates televisivos en tu país? Te invitamos a hacer un análisis de un debate una vez hayas terminado de apropiarte no solamente de las fases del debate sino también de las reglas de la discusión crítica y de las peligrosas falacias argumentativas.

i. Cuadro recapitulativo de las fases de la argumentación dialéctica y los actos de habla más utilizados en cada fase

ESTADIOS	ACTOS DE HABLA
<p>1. CONFRONTACIÓN. Se reconoce una divergencia de opinión: Posición expuesta vs. Refutación de la posición</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Un Enunciador Proponente (E-Pp o E₁) expresa una opinión de tipo positivo (+ O)/negativo (- O) ➤ Un Enunciador Oponente (E-Op o E₂) tiene dudas sobre la validez de la opinión (+ O/- O) de E₁ 	<p>¿Asertivos? ¿Se hace una afirmación, declaración, suposición, reivindicación, aserción?</p>
<p>2. APERTURA. Se inicia el debate y se toma la decisión de tratar de resolver la divergencia de opinión, por medio de una discusión crítica utilizando la argumentación razonada. Se definen los roles de Proponente y de Oponente y se definen reglas más precisas para la discusión.</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ E-Op desafía a E-Pp a defender O ➤ E-Pp acepta el desafío de E-Op ➤ E1 y E2 deciden discutir y asumir los roles de Proponente y Oponente según las reglas ideales de cooperación. 	<p>¿Directivos? ¿Se hace una insistencia, pregunta, orden, recomendación?</p>
<p>3. ARGUMENTACIÓN. Los protagonistas intercambian argumentos y contra-argumentos: dan razones y justificaciones que apoyan la posición expuesta o la refutación de la posición.</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ E1 aporta argumentos en favor de O ➤ E2 reacciona y, (i) acepta como válidos los argumentos de E1, o (ii) expresa dudas sobre sus justificaciones, o (iii) refuta las razones expuestas por E1 ➤ E1 aporta eventualmente nuevos argumentos ➤ E2 manifiesta nuevas dudas sobre los nuevos argumentos de E1 	<p>¿De compromiso? (promesa, aceptación, acuerdo).</p> <p>¿Expresivos? (felicitación, condolencia, alegría, molestia, cólera, pesar).</p>

<p>Alternativas: ◇ En este punto, o también antes o después, E2 puede decidir pro-poner contra-argumentos o formular opiniones contrarias asumiendo en este caso el papel de E1 (es decir, el de la defensa) y asignando en-tonces a E1 (Epp) el rol de antagonista E2 (es decir, el del ataque Eop). Este último (el originario E1) puede aceptar asumir el papel de Oponente, pero también puede continuar manteniendo su rol de Proponente y aportar argumentos en favor de su tesis.</p>	<p>¿Qué tipo de esquema argumentativo utiliza: Deductivo, analógico, causal?</p>
<p>1. CLAUSURA - La controversia se resuelve (idealmente): ➤ o por el retiro de la posición expuesta (E1: Proponente) ➤ o por el abandono de su refutación (E2: Oponente).</p> <p>Alternativas: ◇ La disputa concluye en favor de E1 (por lo cual E2 acepta cambiar su posición), o ◇ La disputa concluye en favor de E2 (por lo cual es E1 el que cambia de opinión), o ◇ La disputa lleva a los dos protagonistas a aceptar una opinión de compromiso en la cual ambos son perdedores y vencedores, o ◇ La disputa queda por resolver y los protagonistas permanecen en sus posiciones o en posiciones cambiadas respecto a las originarias, pero no acordes.</p>	<p>¿Declarativos? (Institucionales) Declarativos de uso (explicación, elucidación, amplificación, definición, precisión)</p>

3. El decálogo para llevar a cabo una discusión entre personas razonables. El peligro de las falacias argumentativas

Intervenir en una discusión dialéctica «ideal» significa que los participantes se comprometen a realizarla en el marco de las diez (10) reglas propuestas para la discusión dialéctica; supone que ellos han asumido claramente los roles de E-Proponente y E-Oponente y van a actuar en relación con dichas funciones; implica, además, que

en el proceso interactivo, los participantes se regirán por las máximas o principios cooperativos de Grice (1975) buscando ser lo más claros y pertinentes posible y evitando acudir a hechos superficiales, vanos, no adecuados y además engañosos: es decir, comprometerse a ser un comunicador veraz, informativo, claro, preciso e interesado en que la discusión logre un desarrollo fluido, respetuoso y responsable.

La identificación del *decálogo* de la discusión crítica ideal permite normatizar el proceso de discusión dialéctico que busca efectivamente resolver conflictos. Las diez reglas permitirán, a la vez, identificar las falacias³ argumentativas que irían en contra del buen desarrollo de una discusión dialéctica; desde esta relación, la perspectiva sigue siendo una perspectiva crítica. Estas diez reglas se presentan como especie de código de conducta que permite conducir una discusión para resolver las diferencias de opinión o la resolución de conflictos.

Las reglas se refieren a la libertad de palabra que tiene todo hablante; al compromiso que se adquiere al tomar una opción y defenderla; al compromiso que se adquiere de respetar la palabra de otro y permitir el desarrollo razonable de la discusión sin desviar la cuestión o distraer la atención, inventar premisas o atacar al otro para ganar a como de lugar. Existe el compromiso de aceptar una victoria, negociación o continuación de la discusión razonable.

En el siguiente cuadro se presentan las 10 reglas propuestas por van Eemeren y Grootendorst para el desarrollo de una discusión crítica:

³ Como nuestro propósito no es solamente teórico-metodológico sino también pedagógico consideramos necesario clarificar por qué optamos por el término *falacia* y no *paralogismo* o *sofisma*. Al respecto adoptamos la propuesta de Vega Reñón (2003:181): «el término *falacia* ha heredado el doble sentido de su étimo latino *fallō*: (i) Engañar, inducir a error y (ii) fallar, incumplir, defraudar. Actualmente, el término falacia está más cercano a la primera acepción, y es el sentido que mantendremos aquí en el proceso de violación de las reglas de la discusión. Sin embargo, los griegos hablaban también de «paralogismo» refiriéndose a argumentos incorrectos o erróneos, a malos argumentos propiciados a veces por la confusión o la falta de entrenamiento, es decir, un error cometido de buena fe; y «sofismas» se refiere al estratagema o argucia argumentativa intencionalmente utilizada para probar algo frente a alguien, para vencerlo aunque sea un engaño. Se trata de un argumento de mala fe. Asumiremos aquí la relación entre falacia y sofisma en el mismo sentido de *engaño*.

Las 10 reglas de una discusión crítica (según van Eemeren y Grootendorst)

Reglas	Características
R.1	Los protagonistas no deben evitar que uno u otro proponga o contraponga posiciones.
R.2	Cuando un protagonista propone una posición se espera que la defienda cuando el oponente se lo pide.
R.3	La refutación de una posición debe referirse efectivamente a esta misma posición (tal y como ella es afirmada).
R.4	Un protagonista debe defender una posición solamente ofreciendo una argumentación relacionada con esta posición.
R.5	Un protagonista no puede atribuir al oponente una premisa implícita, ni negar una premisa que él mismo haya dejado implícita.
R.6	Un protagonista no puede falsamente presentar una premisa como punto de partida aceptado, ni negar una premisa que constituye un punto de partida ya aceptado.
R.7	Un protagonista no puede considerar que una posición haya sido establecida como concluyente, si ésta no ha sido defendida por medio de un esquema argumentativo apropiado y correctamente aplicado.
R.8	En su argumentación, un protagonista no puede recurrir sino a argumentos lógicamente válidos o susceptibles de ser validados, explicitando una o más premisas implícitas.
R.9	El fracaso en la defensa de una posición debe llevar a su retiro; el éxito al abandono de la refutación.
R.10	Un protagonista no debe recurrir a una formulación confusa o ambigua y debe interpretar los argumentos del oponente de la manera más rigurosa y pertinente posible.

a. Las falacias argumentativas: la construcción discursiva de la mentira organizada

Para descubrir y poner en evidencia el uso de los sofismas o falacias en el desarrollo de una discusión, es necesario, en primer lugar, identificar qué tipo de acto de discurso se está realizando en determinado enunciado; después, establecer si corresponde a un acto compatible con determinada fase en la discusión crítica o no, o si está transgrediendo o no la norma general de la discusión crítica y, finalmente, establecer si la situación de enunciación propuesta es pertinente y puede ser cobijada por la norma general de la discusión crítica. La violación de las normas estará también relacionada con las condiciones de producción, el dominio y la situación de enunciación dada. A veces es necesario utilizar una forma que, mientras en una situación puede ser falaz, en otra aparece como necesaria. Es necesario, entonces, tener en cuenta las actitudes y disposiciones, así como las circunstancias bajo las cuales se da la discusión crítica.

Vamos a ver cómo se presentan los sofismas en relación con las diferentes fases de la discusión crítica.

i. Las falacias en la fase de confrontación

1. La presentación y la puesta en duda de los puntos de vista

Nos enfrentamos a una divergencia de opinión cuando alguien pone en duda el punto de vista que hemos presentado, o tenemos divergencias con el punto de vista que otro ha presentado.

Para poder resolver una divergencia de opinión o un conflicto es absolutamente necesario manifestar claramente cuál es el punto, cuál es la cuestión puesta en duda.

Crear un ambiente de discusión crítica es un punto de partida muy importante, cuando se quiere lograr resolver un problema, pues un clima de cooperación permitirá que todos puedan presentar libremente su posición, sin importar cuál sea.

Todos tienen derecho a presentar sus puntos de vista sin que haya ninguna restricción, amenaza o presión. «La ausencia de restricción sobre las personas autorizadas para presentar un punto de vista o poner en duda otro, significa que sus actos de discurso no dependerán de ninguna condición previa relacionada con su estatus o posición de locutor» (van Eemeren 1996:124). Todos los participantes son libres de hacerlo.

Estamos haciendo alusión a la Regla 1 de la discusión crítica: *Ningún protagonista debe obstaculizar a otro para que presente su punto de vista.*

La violación de la regla 1 ocurre cuando uno de los participantes impone restricciones al punto de vista de otro o cuando uno de los participantes intenta eliminar a su oponente haciendo algún tipo de presión para disuadirlo de avanzar su punto de vista: utiliza enunciados con los que menosprecia al participante, lo desdibuja o, prácticamente lo desconoce, pone en duda sus capacidades intelectuales y su imparcialidad, su integridad o credibilidad. La mayoría de estas «maniobras» se realiza de manera indirecta, soterrada, «sofisticada», cuyo objetivo no es solamente el adversario sino, sobre todo, el auditorio.

ETAPA DE CONFRONTACIÓN

REGLA No. 1 Exigencia de libertad de expresión		Los protagonistas (E-Pp y E-Op) no deben evitar que uno u otro proponga o contraponga posiciones.			
VIOLACIÓN DE LA REGLA: tentativa de eliminar al otro como participante serio en la discusión					
Relación al Punto de vista (E-Pp – Lo dicho)		Relación a E-Op			
Evitar que otros avancen sus puntos de vista	Declarar como sagrados ciertos puntos de vista	Presión ejercida sobre el E-Op, por chantaje afectivo o amenaza verbal	Ataque personal al E-Op, utilizando palabras como: estúpido...	Orientar la atención hacia E-Op lanzando una sospecha sobre sus motivos	Destacar contradicción en E-Op entre sus ideas y sus acciones pasadas y presentes

Las presiones ejercidas sobre el E-Oponente para evitar que presente o ponga en duda un punto de vista van a obstaculizar que se lleve a cabo una discusión crítica.

Estas amenazas o presiones se presentan bajo forma de *Argumentum ad baculum* («dar palos») y por tanto es imposible pensar que una discusión crítica se pueda realizar: los gestos de amenaza o los actos directivos como «cállese», «de prohíbo que hable», «usted no tiene derecho», todo tipo de amenazas verbales. Las actitudes que toman quienes dirigen los foros o reuniones para evitar que otros hablen hacen parte de la violación a la regla de la discusión crítica: «no es el momento» cuando se trata de un supuesto oponente y «si lo es» cuando quien habla es parte del grupo. La selección de los temas y la distribución del tiempo cuando se habla es una de las amenazas más comunes para paralizar al oponente. Se toma tiempo en discusiones o comentarios innecesarios mientras lo importante o el tema para el cual se convocó la reunión se deja para el final cuando

haya menos tiempo y las decisiones se toman a la carrera, a pupitrazo limpio.

Las amenazas no se hacen verbalmente explícitas, son muy sutiles. Una amenaza implícita detrás de las negociaciones con E.U. en el Tratado de Libre Comercio con los países Andinos tiene que ver con la pérdida de preferencias arancelarias cuando estos países no tienen sino a E.U. como su único socio comercial fuerte. Es conocida la actitud de apoyo que tomó el presidente de Colombia en relación con la invasión de Irak por E.U.

Las presiones se hacen también a través de un *Argumentum ad misericordiam* que busca convocar las emociones; entonces se hace una especie de chantaje afectivo, como cuando alguien solicita un favor: *Si usted no me hace los papeles rápido corro el riesgo de perder mi beca.*

Hemos trabajado muy duro, sin tiempo especial para hacerlo y hemos logrado elaborar este documento, un argumento de éste tipo busca llevar al público a la conclusión de que esto es suficiente para que no haya discusión crítica. Considero necesario especificar que este argumento se utiliza a veces de manera no-intencional, pero tiene el efecto de parar la discusión crítica y lograr aliados poco informados y poco entrenados en la discusión crítica.

2. Ataques personales contra el oponente

Una de las violaciones más utilizadas en esta etapa es cuando se busca eliminar al adversario atacando su credibilidad y su competencia, un argumento lleno de prejuicios. Se busca disminuir el prestigio del otro a través de explicaciones irrelevantes que son precisamente de la competencia del oponente, para mostrarse como «conocedor» ante el público «inocente» que escucha el debate. Cuando se busca imponer la «autoridad» a través del uso de la palabra. Se utilizan mucho los coros consensuados del otro grupo y la estrategia

del ruido cuando el oponente habla para «salirle al paso» o «salir adelante» cuando el otro habla o va a hablar, lo cual sucede cuando se tiene la actitud de «sacar a como dé lugar» una propuesta. Todas estas actitudes disminuyen las posibilidades de crear un ambiente que favorezca nuestra formación como personas razonables.

Veamos el siguiente texto:

Ejemplo 8

1. *Mal precedente* el que el Presidente de la República se hubiera presentado ayer ante la Comisión de Acusaciones de la Cámara a responder una indagatoria de dos horas por una demanda relacionada con la liquidación de Telecom. Más allá del 'pantallazo' que logró la *novel representante* T. R. y de la disposición del Primer Mandatario a someterse a una *diligencia tan insólita, preocupa lo que puede haber detrás de esta maniobra. Su sorprendente celeridad (en esa Comisión reposan múltiples acusaciones contra los últimos tres presidentes) sugiere* que podría convertirse en un *mecanismo de chantaje de un sector del Congreso* sobre el Ejecutivo.

2. *Y pone de presente que se debe revisar un procedimiento que permite someter al Presidente a un juicio por cualquier denuncia. Cuando, precisamente, al Jefe del Estado la Constitución le concede un fuero especial para proteger su investidura. El propio presidente de la Comisión se declaró sorprendido por la citación y reconoció que la Ley 5a. de 1992 tiene profundos vacíos en su reglamentación. Y es que es profundamente perturbador para la estabilidad institucional dejar un juicio del Jefe del Estado en manos de parlamentarios que no saben de derecho y que pueden utilizar ese sistema para toda suerte de fines. No deja de ser absurdo ver al Presidente en manos de una representante suplente de la Alianza Social Indígena, con nula formación jurídica, que deberá entregar su curul en los próximos días* porque regresa el principal (otra expresión

del *perverso sistema del carrusel, o suplencias camufladas*, que se quería abolir con el Referendo).

3 Dentro de su consabido estilo de frentear los problemas, Uribe llegó puntual a responder la indagatoria. Habría podido contestar por escrito o en su despacho, y bajarle el tono a la provocación, pues también está de por medio la dignidad de su investidura. Pero prefirió devolver el balón y colocar a sus acusadores contra la pared. Lo cual significa que el episodio no está desconectado del mal ambiente que caracteriza las relaciones entre el Ejecutivo y el Legislativo y que ahora tuvo un nuevo pulso. El uno, para demostrar que el *Congreso no cambia, todo lo obstaculiza y hasta quiere juzgar a U.* por una decisión que goza de gran aprobación (liquidar Telecom), y *los otros, para defender sus fueros con un show que desgaste y neutralice* al Ejecutivo. Como si este país no tuviera problemas de verdad. (El «pantallaço» de T. –Editorial de ET, 17.12.03)

En este ejemplo podemos observar que el autor del texto busca disminuir el oponente (en este caso T) poniendo en duda su competencia, inteligencia y buena fe, pero también le adjudica un punto de vista (interesado, grupo sospechoso y además indígena), destaca una contradicción cuando hace alusión a su papel de *suplente* y la relación con *celeridad* de manera que toda la credibilidad de quien se atrevió a llamar a comparecer al Presidente de la República es debilitada, con un *argumento ad hominem completo*. En la falacia *ad hominem* se juega al hombre y no al balón.

ii. *Las falacias en la fase de apertura. Sofisma de roles*

Recordemos que en la fase de apertura se deben definir los roles o funciones de cada participante: se asume el rol de E-Proponente o el rol de E-Oponente. En esta fase se busca identificar una base

común de reglas en la que cada uno debe asumir su función y se decide si se justifica o no una discusión. Cuando se ha identificado una divergencia de opinión, corresponde al E-Proponente defender su posición; por ello, los problemas en relación con esta fase generalmente están en relación con el E-Proponente. Es el Proponente quien decide si las condiciones están dadas para llevar a cabo la discusión y define su posición para defenderla o bien retirarla.

Así como en la R.1 todo participante tiene derecho a decir su opinión, en la R2, el E-Proponente se compromete a defender su posición: *el participante que ha presentado un punto de vista está obligado a defenderlo cuando el otro participante lo solicita.*

Cuando la justificación de la tesis ha sido presentada, la obligación de defenderla no tiene justificación, entonces no tiene sentido mantener una discusión al infinito. Quienes debaten no están obligados a mantener la discusión. Pueden aparecer nuevos proponentes y contradictores. En ese momento se definen nuevos puntos de vista y reglas de juego.

Puede ocurrir que el contradictor no acepte las reglas y los presupuestos y en ese caso no se dará la discusión.

1. Evasión del peso de la prueba

Una de las estrategias de evasión del peso de la prueba más utilizada es la de presentar la tesis como evidente: «*Evidentemente todos ustedes saben que hay armas nucleares en Irak*»; «*es inútil decirles que...*», «*es claro para todos que...*», «*indiscutiblemente...*» «*Yo les puedo asegurar que...*» (se presenta la persona como garantía), «*créanme, mi interés es el interés de mi pueblo*», «*Estoy absolutamente convencido de que...*» Se trata de una formulación hermética que busca proteger la tesis y anticiparse a cualquier tipo de crítica, es una *estrategia de inmunización, de blindaje protector.*

ETAPA DE APERTURA				
REGLA No. 2 Exigencia de obligación de defensa por parte de E-Pp		Cuando un protagonista (E-Pp) propone una posición se espera que la defienda cuando el oponente (E-Op) se lo exige.		
VIOLACIÓN DE LA REGLA: tentativa de transferencia de responsabilidades				
E-Pp busca esquivar la Carga de la prueba (El – Lo dicho)			E-Pp busca transferir la CP a E-Op	
Presenta Punto de vista como evidente	Se presenta como garante personal de su argumento	Convierte el punto de vista en algo Impermeable a la crítica	En disputa no-mixta, es el E-Op quien debe mostrar que el punto de vista de E-Pp es falso	En disputa mixta, sólo la otra parte, el E-Op, debe defender su punto de vista en función del principio de presunción y del criterio de equidad.

2. Presentar el punto de vista como evidente

Veamos el siguiente ejemplo, extraído de la película *Doce hombres en pugna*, en la que se trata de juzgar la culpabilidad o no de un joven de 16 años acusado de matar a su abuelo; cada juez está identificado con el número que identifica la intervención. Uno de los jueces argumenta como sigue:

Ejemplo 9

4: Estamos obviando algo. El chico es de un hogar sin mamá y un barrio sucio. No podemos evitar eso. Debemos juzgarlo, no

analizar por qué creció así. Nació en un tugurio. Los tugurios producen criminales. Los niños que crecen ahí son amenazas potenciales para la sociedad. Pienso que...

10: Tiene toda la razón. Esos chicos son escoria.

5: Escuche. Yo... viví en un barrio así toda mi vida. Un momento...

10: Por favor.

5: He jugado en jardines llenos de basura. Quizá aún se me note.

10: Escuche.

1: No se dé por aludido.

5: [señalando a 10] Fue su intención.

12: No se refería a Ud. No seamos tan sensibles.

11: Puedo comprenderlo.

El juez 4, incurre en una falacia pues presenta el contexto donde vive el joven como una evidencia para considerarlo culpable.

3. Se desplaza el peso de la evidencia

El proponente evade la carga de la evidencia y la lanza a su contradictor para que sea él quien defienda su posición. Se trata del sofisma de inversión del peso de la prueba, el cual consiste en obligar al oponente a probar la falsedad de la tesis propuesta por E-Proponente.

Veamos otro extracto tomado de la película *Doce hombres en pugna*:

Ejemplo 10

7: ¿Por qué votó diferente?

8: Con 11 votos en contra no es fácil alzar mi mano y mandar a un chico (a pena de muerte) sin antes hablar.

7: ¿Quién dijo que era fácil?

8: Nadie.

7: ¿Por qué voté rápidamente? Creo que es culpable. No podrá cambiar mi opinión.

8: No intento convencerlo, sólo que se trata de la vida de alguien. No podemos decidirlo en 5 min. ¿Si nos equivocamos?

8: Quizá sin razón. Miren... Han maltratado a este chico toda su vida. Nació en la miseria, su madre murió cuando tenía 9 años. Vivió en un orfanato cuando su papá estuvo en prisión. No es un comienzo feliz. Es un chico con resentimientos. ¿Saben por qué? Porque lo han golpeado todos los días. Ha tenido una vida miserable. Le debemos unas palabras. Sólo pido eso.

...

10: No me importa decírselo. No le debemos nada. Tuvo un juicio justo. ¿Cuánto cree que cuesta un juicio? Tuvo suerte en tenerlo. ¿Comprenden? Todos somos adultos. Escuchamos los datos, ¿no? ¿No me diga que cree que debemos creerle? *He vivido entre ellos. No se les puede creer palabra. Ud. lo sabe. Nacen mentirosos.*

1: Tenemos trabajo. No hay por qué demorarnos. Bien... Quizá el señor que está en desacuerdo pueda explicarnos por qué; decir lo que piensa. Quizá podamos aclararle algunas cosas.

12: Esta es una idea. No lo he pensado mucho. Quizá nosotros debemos convencerlo a él de su error. ¿Por qué no tomamos unos minutos para...? Fue sólo una idea.

1: Es una buena idea. ¿Por qué no hacemos una ronda? Le toca a Ud.

El jurado 8 aparece como E-Proponente que ha decidido ir en contra del status quo de todos (E-Oponente), y asume «la presunción de inocencia» del muchacho. En un primer momento se insta al E-Proponente a que argumente su posición, después el jurado 12 propone desviar el peso de la carga a los once E-Oponente que buscan defender la tesis general alrededor del punto de vista: «la culpabilidad del muchacho». Se invierte el peso de la carga, pensando que once jueces pueden fácilmente convencer a uno.

iii. Las falacias en la fase de argumentación. La refutación de los puntos de vista

La disputa de un punto de vista se resuelve cuando el E-Oponente se da cuenta de que sus dudas eran injustificadas y finalmente acepta el punto de vista del E-Proponente.

Una manera eficiente de llevar a alguien a abandonar su punto de vista es provocando una disputa mixta para probar el punto de vista opuesto. Se ataca la posición original, a través de la defensa de la posición contraria.

EN CUALQUIER ETAPA

REGLA No. 3 Exigencia de mantenerse en relación con misma posición	La refutación de una posición debe referirse efectivamente a esta misma posición (tal y como ella es afirmada).
---	---

VIOLACIÓN DE LA REGLA: tentativa de cambiar la proposición a partir de la cual se oponen los puntos de vista

Atribuir una posición ficticia a la otra parte			Deformar la posición de la otra parte		
Se reivindica la posición opuesta, se caricaturiza y se insiste en otro punto de vista como si fuera el del otro	Se endosa al otro el punto de vista del grupo al que pertenece	Se construye un E-Op imaginario	Se toman los enunciados del otro, fuera de contexto	Se simplifica excesivamente (eliminando relaciones y restricciones)	Se exagera (radicalización, generalización).

1. Atribución de un punto de vista ficticio

Se atribuye al otro un punto de vista que no ha expresado, o se deforma el punto de vista real que ha propuesto en la discusión. La maniobra no busca convencer al oponente sino influenciar al público que presencia la discusión, al cual se le considera inestable aún y fácil de manipular; para ello se utilizan los siguientes sofismas:

2. Sofisma de ataque: el espantapájaros

Se basa en la caricaturización del punto de vista del otro con el fin de debilitarlo ante sí mismo y ante el auditorio, de forma que se pueda atacar más fácilmente. Ocurre a veces que el E-Oponente se fija en un punto de vista que no ha sido expresado y mantiene una disputa acerca de algo que ni siquiera tiene parecido con el punto de vista propuesto: *Hemos trabajado mucho con seriedad y rigor...* se le endilga al otro un punto de vista que no es el suyo, pero se quiere hacer aparecer como si lo fuera. *Es que cuando se hace comprensión de textos se utilizan géneros discursivos* (¿y quién ha dicho que no? Es como si se discutiera con un fantasma. Sin embargo, de esto no siempre es consciente el auditorio que escucha el debate. Por ello, en la construcción de un ambiente propicio para la discusión crítica, es necesario estar atentos y comenzar a evitar el uso de estas prácticas argumentativas.

Veamos algunos ejemplos del ámbito político nacional:

Ejemplo

En este gobierno se dará prioridad a la seguridad y a la lucha contra el terrorismo para alcanzar la paz y la tranquilidad – Se presupone que antes no se había dado prioridad a la seguridad y que la paz se logra con guerra.

El sofisma parece ser más efectivo cuando se expresa en forma negativa:

Ejemplo

«Desoímos a los defensores del terrorismo, desoímos a los patrocinadores de los defensores del terrorismo y desoímos a los que están engañados porque conocen a Colombia a través de informaciones desviadas por el terrorismo»...

Cuando se presenta una opinión con insistencia es porque se considera que no es compartida y se quiere construir un punto de vista en relación con un grupo particular. Se quiere construir consenso, como el caso anterior, en relación con una opinión de que los defensores de los derechos humanos están patrocinando el terrorismo. Se busca estigmatizar un grupo. Si el oponente no reacciona rápidamente para denunciar la maniobra, se le acusará de sostener precisamente el punto de vista opuesto.

Otra manera de atribuir un punto de vista ficticio a un adversario consiste en endosarle el punto de vista del grupo al cual pertenece:

Ejemplo

Puesto que es conservador, seguramente estará en contra los derechos de las minorías

También se deforma el punto de vista del oponente, simplificándolo, minimizándolo, exagerando, generalizando u omitiendo relaciones pertinentes o haciendo restricciones. Esta falacia es muy común, se niega la existencia del otro «opponente» enfatizando en las realizaciones de los de su grupo y desconociendo las del otro,

se destacan unas actividades y se minimizan otras, generalmente las que son verdaderamente importantes pues de lo que se trata es de no dejarlas ver. Esta falacia se realiza a través de la tematización del agente cuando los hechos son positivos y realizados por los de su grupo y la pasivización de los hechos de los otros. Cuando son hechos considerados negativos, por el contrario, se destaca como agente al otro:

«Le hemos dejado muy claro al gobierno de Rusia nuestra preocupación por cierta venta de armas a Latinoamérica y particularmente a Venezuela», dijo Rice en una rueda de Prensa conjunta con el Ministro de Relaciones Exteriores de este país, Sergei Lavrov.

En el comentario de actividades semejantes «la venta de armas», no se tematizaría nunca el peligro de la venta de armas a Colombia porque precisamente el vendedor es E.U. Seguramente se enfatizaría más en el comprador (Colombia) a través de la tematización de la compra. Ocurre a la inversa cuando se trata del comercio de la droga: se tematiza el vendedor, nunca al comprador. De esta manera se consigue relativizar el significado y los sentidos en el discurso.

3. Sofisma de defensa

Cuando se está en la fase de la argumentación, el E-Pp presenta una argumentación con el propósito de levantar cualquier duda relacionada con la aceptabilidad de la tesis controvertida. *Un proponente no puede argumentar sino alrededor de la tesis que ha sido propuesta (R.4).*

ETAPA DE ARGUMENTACIÓN		
REGLA No. 4 Exigencia de situarse en el marco de la tesis defendida	Un protagonista (generalmente el E-Pp) debe defender una posición solamente ofreciendo una argumentación relacionada con esta posición.	
VIOLACIÓN DE LA REGLA: <i>tentativa de utilizar medios no argumentativos o no pertinentes</i>		
No se refiere a la discusión en curso	El PDV se defiende por medios de persuasión no argumentativos	
Argumentación no-pertinente	Se juega con las emociones del auditorio	Se destacan sus propias cualidades o se acude a la modestia

Esta regla es transgredida cuando: (i) la tesis es defendida por medios No-argumentativos; se acude a medios irracionales para persuadir al otro: se juega con las emociones y los prejuicios del público, o se vanagloria la propia persona para presentarse como garantía de la tesis; (ii) cuando la argumentación no está en relación con la posición presentada en la fase de la confrontación.

Cuando se juega con las emociones del público, generalmente se acude a los sofismas patéticos como *el argumentum ad populum* que busca manipular las emociones colectivas que tienen la mejor oportunidad de éxito: el sentimiento de seguridad y de lealtad; el sentimiento de soberanía y nación. Generalmente el *argumentum ad populum* no está explícito, funciona como un topos, como un sentimiento compartido que sostiene todo un discurso político que enfatiza este sentimiento a través de otros medios: *el sentimiento de miedo*, evocado a través de los discursos sobre terrorismo y la necesidad de invadir países, refuerza la unidad de grupo. El sentimiento de miedo a perder el trabajo, provocado por un subgrupo, también refuerza la unidad de grupo en contra de las propuestas razonables, pertinentes y necesarias de otro grupo, y desvía la atención del verdadero asunto de la discusión.

Cuando se hace exhibición de las cualidades se acude a *sofismas éticos*. Se destaca el ethos del locutor y se busca la admiración del auditorio acudiendo al argumento de autoridad, a la competencia en relación con un saber y a la credibilidad e integridad del E-Proponente; la argumentación se clasifica como *Argumento ad verecundiam*.

La estrategia inversa también es utilizada y es un sofisma eficaz para la manipulación del auditorio: el proponente se presenta de manera modesta, como alguien desconocido e incluso ignorante del contexto en que se encuentra; adopta una actitud llena de humildad para crear un clima de simpatía y de aceptación por parte de un auditorio que estaría más dispuesto a creer lo que dice. Si el proponente exagera explotando su modestia el sofisma se convierte en un *argumento ad misericordiam*. Es un sofisma que se utiliza o para intimidar o para orientar al auditorio a su favor. En el primer caso, en la fase de confrontación, se viola la Regla 1; en el segundo, en la fase de la argumentación, la Regla 4. También se puede interpretar como violación de la Regla 2 en la fase de apertura cuando se utiliza para evadir el peso de la prueba.

4. Sofisma en el tratamiento de las premisas implícitas

Cuando se realiza una argumentación, la conclusión u opinión que se presenta se basa tanto en premisas explícitas como en premisas implícitas. Recordemos que generalmente la premisa implícita funciona como garante o garantía «por defecto» cuyo contenido todos comparten y por ello no es necesario explicitar, y es la ley de paso que permite relacionar la premisa o argumento con la conclusión o punto de vista.

La utilización de las premisas implícitas en el proceso argumentativo no es en sí misma una estrategia de manipulación o

de mala fe, están ahí por defecto y el explicitarlas iría en contra del principio de pertinencia o de cantidad.

Sin embargo, a veces de manera intencional, el E-Proponente deja pasar en la argumentación elementos importantes, con el fin de desviar la atención del E-Oponente y alejarlo del argumento débil y dudoso que se ha realizado.

Así, entonces, lo que se da «por defecto» no necesariamente lo es; por ello, es de gran importancia, cuando se quiere hacer una evaluación crítica de la argumentación, que todas las premisas se expliciten incluyendo las implícitas.

Ejemplos 11

- El uso más útil de una Coca-Cola es el de desoxidar tornillos. (Tomar C-C es muy dañino para la salud)
- Si mi hermano viene, seguro que tendré que volver a comprar otra botella de Whiskey cuando se vaya. (a mi hermano le encanta el Whiskey)
- Si se firma el TLC, los agricultores, las empresas farmacéuticas nacionales y los textileros tendrán grandes problemas para vender sus productos, en cambio los ganaderos y latifundistas aumentarán sus ganancias.

La explicitación de las premisas permite identificar claramente los compromisos que realmente el argumentador está haciendo (es lo que van Eemeren llamaría un *Optimum pragmático*).

<p>REGLA No. 5 Exigencia de tomar en cuenta todas las premisas (explícitas e implícitas)</p>	<p>Un protagonista (E-Pp) no puede atribuir al oponente (E-Op) una premisa implícita, ni negar una premisa que él mismo haya dejado implícita.</p>
<p>VIOLACIÓN DE LA REGLA: <i>tentativa de pasar en silencio sobre algunos elementos débiles</i></p>	
<p>El E-Proponente rechaza una premisa implícita</p>	<p>El E-Oponente fuerza una premisa implícita</p>
<p>Cuando la premisa implícita es débil se busca alejar la atención del E-Op hacia otros aspectos</p>	<p>Ir más lejos del <i>Optimum pragmático</i>, más allá de lo que el otro había propuesto</p>
<p>En general las premisas implícitas, que van de sí, no necesitan ser explicitadas</p>	<p>A veces, explicitar las premisas puede contribuir a la claridad del argumento y a la ética del discurso, pues permite desenmascarar implícitos.</p>

Sin embargo, forzar una premisa implícita a veces busca «endilgar» una premisa que no ha sido tomada en cuenta en el argumento del otro, precisamente para discutir acerca de lo que no dijo. Por ello la regla 5 de la discusión crítica expresa que un protagonista (E-Pp) no puede atribuir de manera abusiva al adversario (E-Op) una premisa implícita o negar una premisa que él mismo haya dejado sobre-entendida. El compromiso tendrá siempre que ver con premisas explícitas.

Cuando se exagera una premisa sobre-entendida se realiza una variante del sofisma del espantapájaros, un punto de vista es abusivamente atribuido a otro como por ejemplo en la alocución presidencial durante la posesión de un General del ejército, veamos un artículo en el que se comenta la alocución presidencial, el cual pone de relieve precisamente el uso de este tipo de falacias argumentativas:

Ejemplo

«politiqueros al servicio del terrorismo, que cobardemente agitan la bandera de los derechos humanos», «traficantes de los derechos humanos», «...ellos y los terroristas que ellos defienden han producido el desplome social de la Nación».

«...Lo preocupante del discurso del Presidente, no está en que haya respondido de manera precipitada y sin hacer una lectura juiciosa de dos informes sobre temas de actualidad nacional, a propósito muy distintos el uno del otro, uno de ellos «El embrujo autoritario», balance de los derechos humanos en el primer año de gobierno de Uribe elaborado por varias ONG sociales y de derechos humanos; o que su esquizofrenia lo lleve a fabricar mitos y fantasmas y a crear un «eje del mal» al que hay que enfrentar, siguiendo los pasos de su colega Bush; o que pretenda cambiar los significados de las palabras apropiándose de un tipo de lenguaje, intimidatorio, utilizado antes por los militares... lo que realmente preocupa es que ese enjuiciamiento, venido desde el mas alto funcionario del Estado, coloca en situación de total vulnerabilidad la vida e integridad de los defensores de derechos humanos; preocupa también, el desconocimiento olímpico de los compromisos internacionales recientemente asumidos por el Gobierno y de las reiteradas recomendaciones de los organismos internacionales de derechos humanos; preocupa que sea el propio Presidente quien entregue este tipo de apreciaciones y de mensajes a las fuerzas armadas; finalmente, es preocupante la forma acelerada como se socavan las bases de la democracia y de la legitimidad del Estado que él mismo se propuso conseguir en su mandato». (CINEP, 09.0903).

Con el mensaje presidencial se buscaba orientar la opinión *disociando* las ONG de la defensa de los derechos humanos y *asociándolas* con aliados de los terroristas.

Se rechaza una premisa implícita que puede ser incómoda. Veamos un ejemplo propuesto por van Eemeren:

Ejemplo 13

En una discusión sobre la influencia de los extranjeros en la comunidad Holandesa.

Pero, ¡señor! ¡No todos los extranjeros son criminales! (premisa que estaba implícita)

Claro que no, y nunca dijimos que lo fueran. ¡Algunos de ellos están perfectamente preparados para adaptarse a nuestro modo de vida!

(Aquellos que se adapten al modo de vida no son criminales; los que no se adapten sí lo son).

Es necesario hacer la reconstrucción correcta de las premisas. El error se puede evitar utilizando el método del *mínimo lógico* (si... entonces...) para que a partir del contexto verbal y no verbal se llegue al *optimum pragmático*, para identificar el alcance de la propuesta.

5. Sofismas en la utilización de los puntos de partida

Cuando un argumentador expresa un punto de vista debe identificar claramente cuáles son las proposiciones que hacen parte de los puntos de partida que se comparten. Es en la fase de apertura donde de manera explícita se identifican los acuerdos que sirven de punto de partida para iniciar la discusión.

Los acuerdos pueden estar relacionados con hechos, con suposiciones, con verdades e incluso con valores. En general, los

acuerdos son realmente excepcionales en una discusión y se trata, más bien, de representaciones que cada uno se hace de lo que se comparte y se tiene en cuenta para comenzar la discusión. En principio, si los protagonistas se conocen, tendrán más saberes compartidos a partir de los cuales podrán iniciar la discusión. Ocurre, sin embargo, que aunque se conozcan se pueden equivocar con respecto a los modos de pensar del otro.

Una proposición con estatus de punto de partida no puede ser puesta en duda durante la discusión, si no, pierde su estatus de punto de partida y pasa a ser parte de los puntos que entran en controversia para más adelante. Un protagonista puede evidenciar que su antagonista ha puesto en duda una proposición que había sido considerada como base común en la discusión. Si se mantiene la duda, entonces se está trasgrediendo la regla 6: *Un protagonista no debe presentar una premisa como punto de partida aceptado si no ha sido el caso, tampoco debe rechazar una premisa que ya ha sido considerada punto de partida.*

REGLA No. 6		Un protagonista (E-Pp) no puede falsamente presentar una premisa como <i>punto de partida</i> , ni negar una premisa que constituye un punto de partida ya aceptado.		
Exigencia de Puntos de partida comunes para ambos				
VIOLACIÓN DE LA REGLA: <i>tentativa de cuestionamiento del Punto de partida común</i>				
El E-Pp presenta de manera equivocada cualquier cosa como punto de partida común			E-Op rechaza una premisa que representa un Punto de partida común	
Presenta una premisa como evidente	Camufla un Punto de vista en un presupuesto	Disimula una premisa dentro de una premisa implícita	Avanza una argumentación equivalente al punto de vista	Lanza una duda sobre un punto de partida ya aceptado
Si una Proposición es cuestionada durante la discusión, ésta pierde su estatus de punto de partida				

Cuando se presenta la trasgresión a la Regla 6 generalmente se está buscando eludir el peso de la prueba. Para dar la sensación de que una proposición no necesita de ninguna defensa y, por tanto, hace parte de una base común entre todos, se acude a perífrasis como: «eso es de suyo válido», «claro está que...», «Todos sabemos que es evidente...», «ya se ha constatado que...»

La pregunta es una de las estrategias utilizadas para *hacer como si todos estuviesen de acuerdo en la base común*, esta técnica es llamada *el sofisma de preguntas múltiples*. Este sofisma se utiliza para hacer caer al interlocutor en una trampa: «¿Cuándo lo llamé MX para advertirle que no fuera a proteger el pueblo?» «¿Dónde escondió usted las cartas que le enviaron?»

Una manera sutil de hacer pasar una premisa como base común es darle el rol de sobre-entendida; como no se define explícitamente se la hace pasar como parte del conocimiento compartido:

«La eutanasia es un método que toda sociedad católica rechaza»

REGLA No. 7 Exigencia de utilización del Esquema Argumentativo adecuado		Un protagonista no puede considerar que una posición esté establecida si ésta no ha sido defendida por medio de un esquema argumentativo apropiado y adecuadamente aplicado.			
VIOLACIÓN DE LA REGLA: <i>partir de un esquema argumentativo inadecuado y utilizar el esquema de manera incorrecta</i>					
Partir de un esquema argumentativo inadecuado			Utilizar incorrectamente un Esquema argumentativo adecuado		
Escogencia inapropiada de una argumentación sintomática (autoridad)	Escogencia inapropiada de una argumentación por analogía	Escogencia inapropiada de una argumentación instrumental	Utilización incorrecta de una argumentación sintomática	Utilización incorrecta de una argumentación analógica	Utilización incorrecta de una argumentación instrumental
Procedimiento de identificación y de verificación					

Esta regla tiene que ver con la evaluación de las proposiciones utilizadas en las premisas para determinar si los esquemas argumentativos utilizados son apropiados. Se reconocen tres tipos de proposiciones: descriptivas, evaluativas e incitativas. Las descriptivas describen realizaciones o acontecimientos: *Chávez ordenó retiro de cinco instructores militares estadounidenses que trabajaban en bases locales y el retorno a su país de unos 90 oficiales venezolanos que se entrenaban en E.U.*; las evaluativas manifiestan juicios de valor: «*lo que hacen los militares estadounidenses «es calentar las orejas (meter ideas en la cabeza)», de nuestros muchachos ... sobre comunismo..*; *el comercio con la China posicionaría mucho mejor a Colombia en el TLC con E.U.*; las incitativas buscan un efecto perlocucionario en el comportamiento de los oyentes o lectores, buscan hacer actuar: *el plan de fumigaciones de los parques naturales debe ser combatido por todos los medios, pues nos lleva al futurible de la destrucción de nuestros recursos.* Se trataría de identificar el tipo de proposiciones y su relación con el acto de habla propuesto. Es posible que las tres se encuentren en un mismo acto de habla asertivo, también pueden ser expresadas en otros tipos de actos de habla.

Las proposiciones pueden estar relacionadas con premisas singulares: *Telesur, el nuevo canal, es una esperanza para las voces de Latinoamérica se conviertan en voces públicas y reconocidas*; con premisas más universales: *Los medios de comunicación tienen un gran poder*; otras son más particulares: *algunos medios tienen más poder que otros.*

Se trata de verificar si el esquema argumentativo está utilizado correctamente y puede por tanto ser concluyente. Algunas argumentaciones utilizan todos los tipos de proposición sin importar la cantidad como por ejemplo los argumentos por analogía: *las reservas de los parques nacionales serán fumigadas como los cultivos de los campesinos en el Cauca* (descriptiva). *El desastre ecológico será inconmensurable en términos de medio ambiente y de las vidas de las comunidades indígenas que allí viven* (evaluativa); *estamos aún a tiempo de reaccionar* (incitativa).

Los actos de habla que conllevan una argumentación fundamentada en una relación causal acude muchas veces a descripciones correlacionadas: *la guerra de Irak fue ocasionada porque E.U. quería cambiar el régimen del país hacia una democracia* (¿Y por qué no lo hizo con Arabia Saudita?).

Los argumentos fundados en las consecuencias, necesitan una diferenciación clara entre proposiciones descriptivas e incitativas. La proposición que se debe verificar es la causa. Cuando se discute sobre una acción que se debe realizar (incitativa) es necesario examinar las consecuencias: positivas (incitarían a adoptarla), negativas (a rechazarla).

- Si se firma el TLC, nuestras exportaciones agrícolas y textiles van a disminuir
- Racionalidad y capacidad de análisis no pueden ser consideradas como atributos de las clases favorecidas; en efecto si así lo consideramos, acordaríamos a estas clases una ventaja injustificada en la oferta y demanda de empleos.
- Gianni Vattimo (filósofo italiano, exdiputado del parlamento europeo) opina: «Estados Unidos se está convirtiendo en un gran riesgo para el mundo, porque es una gran potencia que ha tomado un rumbo neoimperialista para intentar salvaguardar su modelo de vida».

El esquema argumentativo es utilizado correctamente sólo si satisface condiciones correspondientes a los aspectos críticos con los que se les asocia. Los argumentos basados en una autoridad, por ejemplo, son considerados válidos si la persona que los profiere es considerada como garantía de su aceptabilidad y tiene una autoridad auténtica en el dominio concernido. Aquí hay un aspecto crítico ya que no siempre se puede considerar que por el hecho de tener autoridad necesariamente se deba aceptar el argumento o se tiene la

razón. Es considerado válido si la autoridad se expresa en relación con el dominio de su especialidad. La utilización más incorrecta de un argumento de autoridad está en relación con presentarse como si tuviera la autoridad para hacerlo sin tenerla.

En relación con la analogía es necesario identificar si la comparación que se hace se justifica realmente, es pertinente. Si la comparación es inadecuada, el argumento utilizado es incorrecto un se convierte en una *falsa analogía*. No siempre es fácil identificar la falsa analogía.

En relación con los argumentos fundamentados en la consecuencia, es necesario saber si lo que se presenta como consecuencia se produciría realmente. En el discurso cotidiano se especula constantemente con base en consecuencias negativas no fundadas.

La argumentación de causa-efecto y las generalizaciones se utilizan también de manera incorrecta: para considerar este razonamiento correcto es necesario que la relación se lleve a cabo en la vida real. El problema es que a veces se argumenta sobre la base de causas no reales y se realizan asociaciones aparentemente correctas:

- Los problemas de depresión económica de E.U. se adjudican al alza del petróleo y a los países que poseen estos recursos y no al espíritu consumista y al modelo de desarrollo basado en el alto consumo de combustible en el que cada miembro de la familia tiene su propio auto y no existen medios masivos de transporte (trenes o buses);
- Los problemas de alta drogadicción se le achacan a los países productores más no a los consumidores y por ello se construye un plan que busca destruir para reconstruir y vender insumos. Crear el caos para ofrecer soluciones que benefician al vendedor.

- Se argumenta a favor de la fumigación en los parques nacionales (reservas ecológicas) aduciendo la existencia de cultivos ilícitos que podrían erradicarse de manera manual y se oculta la verdadera razón que es el beneficio económico de las multinacionales estadounidenses por la venta de los productos químicos.

Las generalizaciones a partir de ejemplos particulares son también casos que pueden estar cerca de las falacias:

- Se argumenta en contra de los medicamentos genéricos aduciendo que no garantizar el mejoramiento del enfermo cuando el problema real es que se quieren beneficiar las farmacéuticas internacionales en detrimento de las nacionales.
- Si la mayoría vota es porque es razonable y es la decisión que se debe acoger, cuando a veces la mayoría es precisamente la que está equivocada: por ejemplo el apoyo a la invasión de Irak.

REGLA No. 8		Durante su argumentación, un protagonista no puede recurrir sino a argumentos lógicamente válidos o susceptibles de ser validados, por medio de la explicitud de premisas que están implícitas.	
Exigencia de utilización argumentos lógicamente válidos			
<i>VIOLACIÓN DE LA REGLA: Confundir condiciones suficientes y necesarias, así como generalizar las características de la parte al todo y del todo a la parte</i>			
Confundir condición necesaria con condición suficiente		Confundir las propiedades de las Partes con las del Todo	
Condición necesaria considerada como suficiente	Condición suficiente considerada como necesaria	Una propiedad del todo relativa o ligada a la estructura es atribuida a una parte de ese todo	Una propiedad de una parte de un todo, relativa o ligada a la estructura es atribuida al todo
Procedimiento de razonamiento			

El procedimiento de razonamiento que se expone en el argumento es el instrumento que permite verificar si un argumento utiliza bien las formas lógicas de la argumentación y por tanto puede ser considerado lógicamente válido. Tiene que ver con la forma lógica de los argumentos y con el uso de premisas verdaderas para que la conclusión sea verdadera. La reconstrucción del razonamiento utilizado implica la identificación de las premisas y las conclusiones, incluyendo las premisas implícitas. En la práctica argumentativa, dejar premisas implícitas es la norma pero las formas lógicas de la argumentación sólo pueden ser evaluadas si las premisas se explicitan completamente. Se incurre en falacia cuando uno de los participantes (proponente u oponente) establece relaciones erróneas entre premisas y conclusiones y se apoya en premisas no explícitas. Muchas veces los participantes tratan de evitar el examen crítico del razonamiento utilizado en su discurso dándole apariencia lógica a su argumento (ver argumentos casi-lógicos):

Si hay humo blanco en la chimenea del Vaticano es porque finalmente el Cónclave eligió al Papa.

Un razonamiento incompatible en el argumento:

- Yo no creo en brujas. ¡Pero que las hay las hay!
- La iglesia prohíbe el uso del condón para evitar el embarazo y, al mismo tiempo, condena del aborto.
- Se exporta democracia y libertad a los países oprimidos, pero se venden armas para su liberación y se construye un plan económico para su posterior reconstrucción.
- Puesto que todos los profesores han ofrecido venir el sábado a dictar clase, ustedes deberán hacer lo mismo (el todo por la parte).

iv. Las falacias en la fase de clausura

Es el momento en el que se establecen los resultados del debate y se decide si el problema ha sido resuelto y en favor de cuál de los participantes (E-Proponente u E-Oponente) se resolvió, o si quedó en tablas. Cuando el proponente ha sabido defender el punto de vista que le sirvió como punto de partida para el debate, la disputa se resuelve a su favor, de lo contrario se resolverá a favor del oponente, dice van Eemeren. Este momento exige que tanto el E-Proponente como el E-Oponente se pongan de acuerdo en cómo se resolvió el conflicto y a favor de cuál de los dos se resolvió, sin que haya dudas al respecto. Si no acuerdo, la disputa continuará: Hay falacia en este punto cuando el que pierde tiende a disminuir el éxito del otro y también cuando se exagera el éxito diciendo que el oponente no tuvo éxito en la defensa de su punto de vista y se insiste en la pérdida. La atribución de un valor subjetivo al proceso de discusión, sin tener en cuenta la relación intersubjetiva que genera el proceso da evidencias de una radicalización por parte de los participantes. Si una proposición tiene características de concesión, significa que no está en discusión y no tiene por que formularse continuamente. Se viola la regla 9 cuando el E-Oponente se apoya en una concesión para demostrar que su punto de vista es verdadero.

1. Presentación e interpretación de las secuencias argumentativas en un discurso

La oscuridad, vaguedad e imprecisión en el uso del lenguaje pueden tener consecuencias nefastas para la resolución de un problema. Si el E-Proponente no logra expresar claramente su punto de vista en el momento de la confrontación, el E-Oponente

ETAPA DE CIERRE

REGLA No. 9 Exigencia de una conclusión. ¿A favor de quien se resolvió la disputa?	El fracaso en la defensa de una posición debe llevar a su retiro; el éxito al abandono de la refutación.
VIOLACIÓN DE LA REGLA: <i>tentativa de radicalización del éxito o fracaso de la defensa</i>	
El E-Proponente radicaliza una defensa exitosa	El E-Oponente radicaliza el fracaso de la defensa
Cuando se concluye que un punto de vista es justo, simplemente porque fue defendido con éxito	Cuando se concluye que un punto de vista es justo simplemente porque el oponente no tuvo éxito en la defensa de su causa.

puede jugar con esta desventaja destacando un punto de vista cuando no sea necesario o minimizándolo cuando quiera. El E-Oponente también debe formular su punto de vista de manera inequívoca sino puede ser que se vaya a discutir algo sobre lo

SOFISMAS DEL USO DEL LENGUAJE

REGLA No. 10 Exigencia de formular los puntos de vista de manera clara	Si los dos están realmente de acuerdo a una formulación confusa o ambigua y debe interpretar los argumentos del oponente de la manera más rigurosa y pertinente posible.
VIOLACIÓN DE LA REGLA: <i>tentativa de oscurecer el lenguaje</i>	
Ese explota un lenguaje oscuro	Se explota un lenguaje ambiguo
Oscuridad estructural	Ambigüedad referencial
Implicitos	Ambigüedad sintáctica
Indefinición	Ambigüedad semántica
Extranjerismos	Ambigüedad léxica
Vaguedad	Ambigüedad causal

La falta de claridad, precisión y unicidad en la exposición de los puntos de vista en el momento de la confrontación tendrá consecuencias importantes en el proceso de discusión, pues se seguirá argumentando con vaguedades que no ayudan a la resolución del conflicto.

Es una regla interactiva formular claramente sus propósitos y tratar de identificar el sentido y las intenciones de la contraparte, de lo contrario se viola la regla 10. En un proceso dialéctico los dos participantes se erigen como responsables del proceso de comprensión mutua. Es verdad que la claridad en la exposición de un punto de vista puede realizarse en el transcurso de la exposición de razones y justificaciones. El argumento del E-Proponente debe hacerse para que sea comprendido y para ello se esforzará siempre por clarificar confusiones. El E-Oponente debe estar dispuesto a comprender el argumento del E-Proponente y podrá exigir clarificación y explicitación de premisas implícitas. Los sofismas de oscurecimiento del lenguaje, de «cortinas de humo» son habituales en discusiones no razonables que no buscan resolver conflictos sino imponer un punto de vista.

La densidad por oscuridad viene de la estructura misma del enunciado, del orden lógico de los componentes y sus conectores y de falta de coherencia.

«En muchas discusiones y textos escritos, se constata una mezcla caprichosa de elementos descriptivos, interpretativos, declarativos y evaluativos cuyo resultado será una combinación de sentidos y sinsentidos que son difíciles de «agarrar», al cual podríamos llamar una a-significación (un sinsentido).

Muchas discusiones sobre política, moral y sociedad se conducen bajo el lema de la a-significación» Los puntos de partida, el

vocabulario, las conclusiones, a menudo incluso la expresión global del problema, forman una mezcla inescrutables de descripción, de interpretación, de explicación y de evaluación. Tomar parte en una discusión de este tipo, equivale a remover un nido de avispas. Cuando nos damos cuenta de esto quedamos impotentes y sin habla...» (Ejemplo tomado de van Eemeren p.218).

Puede haber oscuridad a nivel del acto de habla. No se identifica claramente el tipo de contrato funcional que guía la discusión. Los participantes tienen dificultad por tanto en identificar si por el contrario, se trata de una discusión o de algo ya resuelto y el propósito de la reunión no es la puesta en discusión de una propuesta sino simplemente informar sobre una decisión tomada previamente.

Hay también oscuridad a nivel de las proposiciones, los referentes y los predicados no han sido claramente identificados y a veces no se comprende de qué o de quién se está hablando.

Una violación a la regla es mantener la ambigüedad de manera intencional con el fin de frenar la resolución de un conflicto. Se mantiene una indeterminación referencial, las proposiciones subordinadas se organizan de manera ambigua: *la elección del presidente fue un error*; la imprecisión en los términos, entre otros. Mantener la ambigüedad para indicar una amenaza también hace parte de la violación no sólo de la regla 10 sino de otras de las reglas expuestas: *No se sienta cohibido por el hecho de que soy su jefe*.

Estas reglas y sus violaciones muestran lo común que son precisamente las segundas, las falacias, en nuestras discusiones, y lo difícil que es llegar a la resolución de un conflicto o de un problema durante el proceso de discusión. Por supuesto esto se agudiza en un ambiente global y local donde lo segundo es

precisamente no sólo lo privilegiado en la producción oral y escrita sino en la valoración que se hace de la argumentación, y entonces, la cultura del «vivo-bobo» se perpetúa. La invitación es a luchar para que construyamos localmente contextos en los que la discusión razonable sea posible para poder crecer en nuestros modos de argumentar y hacer crecer a nuestros alumnos también en el proceso de formación de interlocutores válidos, responsables y razonables en la discusión. ¿Se puede lograr? Pienso que sí. Construyamos otro tipo de consenso, empecemos a denunciar el uso de las falacias y valoricemos otros modos de hacer razonable.

4. Cuadro recapitulativo de las fases, los actos, las reglas y las falacias que violan las reglas de la discusión crítica

FASES	Función	Actos discursivos	Violaciones
<p>1. Confrontación</p> <p>La manera como se hace la presentación de un punto de vista y la manera como se pone en duda.</p>	<p>Proponer y poner en duda – Crear un clima cooperativo entre <i>E-Pp y E-Op</i></p>	<p>Asertivos (afirmación, declaración, suposición, reivindicación, aserción).</p>	<p><i>Sofismas (Falacias) de Confrontación</i> Argumento Ad Baculum – Maniobra de Presión (amenaza verbal, chantaje afectivo) Argumento Ad Hominem Maniobra de ataque personal</p>
<p>2. Apertura</p> <p>La manera como se distribuyen los roles y se fija el punto de partida de la discusión. Búsqueda de una base común para la resolución de un conflicto -</p>	<p><i>Obligación de Defensa de E-Pp</i> E-Pp debe asumir la responsabilidad de la prueba o retirar su punto de vista</p>	<p>Directivos (insistencia, pregunta, orden, recomendación).</p>	<p><i>Sofismas de Roles</i> El E-Pp busca Maniobra de escape de la responsabilidad de la prueba: *Presenta tesis como evidente E-Pp es el garante- * Afirmaciones herméticas) <i>Sofisma de Inversión</i> Maniobra de inversión: E-Pp envía la carga a E-Op En debates: Argumentum ad Ignorantum – <i>Sofisma de ignorancia</i></p>
<p>3. Argumentación</p> <p>Los medios de defensa utilizados, incluyendo las premisas, los sobreentendidos, los postulados y los esquemas argumentativos.</p>	<p>Posiciones atacadas Una disputa se resuelve si E-Op se da cuenta de que sus dudas <i>si</i>on injustificadas y acepta el punto de vista de E-Pp. También se resuelve si E-Pp admite que su punto de vista no se sostiene y se retracta. Es esencial que las proposiciones a partir de las cuales se oponen los puntos de vista sean las mismas para las dos partes y no varíen en el curso de la argumentación</p>	<p>Comisivos (promesa, aceptación, acuerdo). Expresivos (felicitación, condolencia, alegría, molestia, cólera, pesar).</p>	<p><i>Sofisma de representación de los puntos de vista Sofisma del Espantapájaros</i> Maniobra de atribución de un punto de vista ficticio al adversario- Caricaturizar el adversario y su punto de vista – *Endosar a E-Op el punto de vista del grupo al que pertenece. El adversario debe reaccionar pronto sino el punto de vista le será atribuido. Maniobra para deformar el punto de vista del E-Op (por exageración, simplificación, radicalización, generalización y omisión de relaciones o de restricciones). <i>Sofisma de Defensa</i> Maniobra sobre medios de defensa *Persuasión No-argumentativa, Argumentum ad Populum: juego sobre emociones, prejuicios del auditorio – <i>Sofismas patéticos</i>; Argumentum ad verecundum - Exhibir Cualidades, Autoridad – <i>Sofismas Ethicos</i> – Argumentum ad misericordiam- Explotar la Modestia –Argumentación No-pertinente _ Argumentum ignoratio elenchi Sofismas sobre Premisas Implícitas Sofismas sobre Puntos de partida Sofismas sobre aplicación de esquemas argumentativos Sofismas sobre utilización de formas lógicas</p>
<p>4. Cierre o Conclusión</p> <p>La manera cómo se hace el resumen de la discusión</p>	<p>Decidir quien ganó</p>	<p>Declarativos (Institucionales) Declarativos de uso (explicación, elucidación, amplificación, definición, precisión)</p>	<p><i>Sofismas de Cierre</i> Maniobra de radicalización del éxito de la defensa Maniobra de radicalización del fracaso de la defensa <i>Sofismas de uso del lenguaje</i> Manipulación basada en la oscuridad Manipulación de la ambigüedad</p>

5. Cuadro de análisis de la dinámica enunciativa y de las falacias argumentativas en un texto de carácter polémico

ELTIEMPO.COM - Bogotá, 17 de diciembre de 2003
 El 'pantallazo' de Teófila - EDITORIAL

Enfasis en relación YO-EL. - Efecto de patémico - La emoción en el discurso

ENUNCIADOR	TEXTO	ENUNCIATARIO/TERCERO
<p>YO- Enunciador 1 aliado del presidente, con gran respeto por la Dignidad del Primer mandatario Por el contrario gran irrespeto por la CAC y TR Busca deslegitimar la CAC y la Representante TR – Relación asimétrica –Por estar del lado del presidente tiene más poder- Afectar credibilidad Enunciador2: Se atreve a citar al Primer Mandatario Actos de habla asertivos</p>	<p>1. Mal precedente el que el Presidente de la República se hubiera presentado ayer ante la Comisión de Acusaciones de la Cámara a responder una indagatoria de dos horas por una demanda relacionada con la liquidación de Telecom. Más allá del 'pantallazo' que logró la novel representante Teófila Roa y de la disposición del Primer Mandatario a someterse a una diligencia tan insólita, preocupa lo que puede haber detrás de esta maniobra. Su sorprendente celeridad (en esa Comisión reposan múltiples acusaciones contra los últimos tres presidentes) sugiere que podría convertirse en un mecanismo de chantaje de un sector del Congreso sobre el Ejecutivo.</p>	<p>TU – Enunciarios aliados de En1, opinión acerca de la no conveniencia de asistir por parte del presidente y del "atreimiento" de la novel representante al citar al Primer mandatario</p> <hr/> <p>EL1 Vs. EL2 (Tercero1 Vs. Tercero2) Presidente Vs. CAC Primer mandatario Respeto Vs. irrespeto EL2: pantallera- INTERESES "novel representante" _ ironía – INEXPERTA - atrevida – aceleramiento-maniobrero - chantajista - SOSPECHOSA</p>
<p><i>Sofismas: Argumentos ad-hominem – busca disminuir TR – pone en duda su buena fe – su punto de vista - la acusa de chantajista y maniobrero-Deja implícito INTERESES OSCUROS, PERSONALES, entonces es SOSPECHOSA (variante circunstancial, está sesgada - Justifica ataque personal –Enfasis en MOTIVOS</i></p>		
<p>Enunciador1 Opina acerca de Necesidad de cambio en Ley 5ª de 1992 Voz1 apoya En1- Profundamente perturbador DESCALIFICA EL2 en su integridad profesional y por su raza En1 se presenta como RADICAL- RACISTA – DISCRIMINADOR En pro de Referendo y en contra de Congreso – de Cámara de representantes</p>	<p>2. Y pone de presente que se debe revisar un procedimiento que permite someter al Presidente a un juicio por cualquier denuncia. Cuando, precisamente, al Jefe del Estado la Constitución le concede un fuero especial para proteger su investidura. El propio presidente de la Comisión se declaró sorprendido por la citación y reconoció que la Ley 5a. de 1992 tiene profundos vacíos en su reglamentación. Y es que es profundamente perturbador para la estabilidad institucional dejar un juicio del Jefe del Estado en manos de parlamentarios que no saben de derecho y que pueden utilizar ese sistema para toda suerte de fines. No deja de ser absurdo ver al Presidente en manos de una representante suplente de la Alianza Social Indígena, con nula formación jurídica, que deberá entregar su curul en los próximos días porque regresa el principal (otra expresión del perverso sistema del carrusel, o suplencias camufladas, que se quería abolir con el Referendo).</p>	<p>TU – Enunciarios aliados de Enunciador 1: opinión acerca de necesidad de cambios en los procedimientos de la CAC – No se debe someter Mandatario a juicio Por REFERENDO Contra CONGRESO</p> <hr/> <p>EL1: Jefe de Estado – Fuero Especial - protege Investidura – MÁXIMA AUTORIDAD Voz1 apoya En1: Presidente Comisión apoya necesidad de cambios – Profundos vacíos EL2: (descalificación): NO-COMPETENTE-NO-SINCERA – NO ESTABLE NO ES PRINCIPAL Generaliza descalificación de sistema Cámara de Representantes hacia TR como parte del grupo</p>
<p><i>Argumentos ad Hominem contra TR. – busca disminuir TR – pone en duda su competencia, experiencia, inteligencia, su carácter- la Injuria, acusa de chantajista y maniobrero- Justifica ataque personal – Variante injuriosa(abusiva) – ENFASIS EN FALTA DE COMPETENCIA Argumento Verecundiam – aceptación por fe con base en la Autoridad (Ethos) del Presidente (busca intimidar a TR). Exploita la confianza que se debe tener en la Máxima autoridad Argumento ad Populum - Juego sobre las emociones del público, los prejuicios en relación con indígena y además mujer, entonces INFERIOR- (Pathos)(manipula prejuicios sociales y étnicos del TU-Enunciario) >Falacia patémica – Se juega a la Persona no al asunto. Falacia por Transferencia(división) – adquiere las características del Grupo Busca encontrar contradicciones del sistema para DEBILITAR CREDIBILIDADEN CONGRESO- ALUDE INCONSISTENCIAS DEL SISTEMA</i></p>		
<p>El sistema de suplencias camufladas está viciado – RESTA CREDIBILIDAD A CONGRESO Análisis de cadena semántica</p>		

<p>Yo-Enunciador 1 Aliado de Ejecutivo Vs Legislativo</p> <p>Actos de habla asertivos</p>	<p>3 Dentro de su consabido estilo de frentear los problemas, Uribe llegó puntual a responder la indagatoria. Habría podido contestar por escrito o en su despacho, y bajarle el tono a la provocación, pues también está de por medio la dignidad de su investidura. Pero prefirió devolver el balón y colocar a sus acusadores contra la pared. Lo cual significa que el episodio no está desconectado del mal ambiente que caracteriza las relaciones entre el Ejecutivo y el Legislativo y que ahora tuvo un nuevo pulso. El uno, para demostrar que el Congreso no cambia, todo lo obstaculiza y hasta quiere juzgar a Uribe por una decisión que goza de gran aprobación (liquidar Telecom), y los otros, para defender sus fueros con un show que desgaste y neutralice al Ejecutivo. Como si este país no tuviera problemas de verdad.</p>	<p>TU – Enunciatarios aliados de Enunciador 1: opinan que Presidente es frentero</p> <hr/> <p>EL1 : frentero, puntual, Dignidad de su investidura</p> <p>Respondió a acusadores</p> <p>EL2: acusadores desafiados</p> <p>Disminuye credibilidad a LEGISLATIVO – CONGRESO-TR Show para desgastar y neutralizar Ejecutivo – Legislativo no serios RESTAR CREDIBILIDAD DESLEGITIMAR EL CONGRESO</p>
<p>Argumentos Ad verecundiam- Autoridad – Dignidad de su investidura</p> <p><i>Ad Hominem – Busca disminuir credibilidad a través de énfasis en MOTIVOS SOSPECHOSOS – intereses interinstitucionales del LEGISLATIVO</i></p> <p>Opone Ejecutivo Vs. Legislativo a través de argumentos ad Populum – o creencias falaces -</p> <p><i>La dominante enunciativa está en la tonalidad expresiva en relación con la fuerza social enunciativa instaurada entre El Yo Enunciador (con presidente aliado) y el Tu Enunciatario aliados en contra de un Tercero2 (TR –El Congreso - El Legislativo). La dominante argumentativa es Patémica (claramente emotiva) – Uso de falacias que buscan destruir al Sujeto discursivo TR no a razonar acerca del hecho y la causa del proceso. DISCURSO POLÉMICO CLARAMENTE MANIPULADOR</i></p>		<p>Análisis de cadena semántica</p>

6. Lecturas recomendadas

- BRETON PH. (1997) *L'utopie de la communication*. Essais. La découverte, Poche. Paris.
- BRETON PH. (2000) *La parole manipulée*. Essais. La découverte, Poche. Paris
- BRETON, Philippe et Gauthier Gilles (2000) *Histoire des theories de l'argumentation*. Repères. La Découverte. Paris
- GARCIA DAMBORENEA R. (2004) *Uso de razón*.
www.usuario.tiscali.es/usoderazon/
- MATTELART A. (1999) *La communication-monde. Histoire des idées et des stratégies*. Essais. La découverte, Poche. Paris
- MEYER, Michel (1999) *Histoire de la rhétorique. Des grecs à nos jours*. Poche. Essais. Paris
- PLANTIN Christian (2002) *La argumentación*. 3ª. Edición. Ariel Practicum. Barcelona
- Van EEMEREN & GROOTENDORST (2002) «Comunicación y falacias» en *Argumentación, comunicación y falacias. Una perspectiva pragma-dialéctica*. Ediciones Universidad Católica de Chile.
- Van EEMEREN F. y GROOTENDORST R (1996) *La nouvelle dialectique*. Traduction coordonnée par Ch. Plantin. Éditions Kimé. Paris
- VEGA REÑÓN, Luis (2003) *Si de argumentar se trata*. Biblioteca de divulgación temática. Editorial Montesinos, España.

7. Trabajos prácticos

7.1 Analice el siguiente texto e identifique el tipo de falacia utilizado. Se trata de un texto enviado por Internet y que, según dice, aparece en los manuales de Geografía de Estados Unidos. Aquí el texto nos sirve de ejemplo para mostrar las falacias, pero es deseable verificar si existe y se está llevando a cabo realmente un consenso en el proceso educativo de los Estados Unidos con respecto a la

Amazonía y los países que la integran.

(Al lado de un mapa) Una introducción a la Geografía: En una sección al norte de América del Sur, una extensión de tierra con más de 3.000 millas cuadradas...- La PRIMERA RESERVA INTERNACIONAL DE LA SELVA AMAZÓNICA desde mediados de los años 80, la más importante floresta del mundo pasó a ser responsabilidad de los Estados Unidos y de las Naciones Unidas. Es llamada PRINFA (PRIMERA RESERVA INTERNACIONAL DE LA FLORESTA AMAZÓNICA), y su fundación se realizó debido a que la Amazonía está localizada en América del Sur, una de las regiones más pobres del mundo, cercada por países irresponsables, crueles y autoritarios. Hizo parte de ocho países diferentes y extraños, los cuales son en su mayoría, reinos de la violencia, tráfico de drogas, ignorancia y están constituidos por pueblos sin inteligencia y muy primitivos. La creación de PRINFA fue apoyada por todas las naciones del G-23 y fue realmente una misión especial para nuestro país y un regalo para todo el mundo, dado que la posesión de estas tierras tan valiosas en manos de pueblos y países tan primitivos, condenarían los pulmones del mundo, con la desaparición y la total destrucción en pocos años.

(A la derecha de la Mariposa) Podemos considerar que esta área tiene la mayor biodiversidad del planeta, con una gran cantidad de especímenes de todos los tipos de animales y vegetales. El valor de esta área es incalculable, pero el planeta puede estar seguro de que los Estados Unidos no permitirán que estos países Latino Americanos exploten y destruyan esta verdadera propiedad de toda la humanidad. PRINFA es como un parque internacional, con severas reglas para la explotación.

(Texto bajo el mapa mismo) Podemos ver la localización de la reserva internacional, la cual forma parte de 8 países de América del Sur: Brasil, Bolivia, Perú, Colombia, Venezuela, Guyana, Surinam y Guyana Francesa. Algunos de los más pobres y

miserables países del mundo. («Introducción a la Geografía», David Norman, para Junior High School, USA - Editora Abril S/A Revista Casa Claudia)

7.2 Después de haber leído el texto, imagine que va a escribir una carta a la Editorial que publicó este texto en un manual escolar, expresando su opinión al respecto. Dé razones y justifique su opinión.

7.3 Realice una grabación de un extracto de la discusión realizada por los congresistas. Analícela en términos de la propuesta de van Eemeren. Preséntela en clase como ejemplo o contra-ejemplo de la argumentación dialéctica.

7.4. Realice la grabación de una reunión de trabajo o de un claustro profesoral. Haga el análisis de las fases de la discusión dialéctica (si las hay) y de la manera como se realiza la argumentación. Identifique si se define claramente el asunto y los roles.

7.5 Realice la grabación de un Debate televisivo y haga el análisis.

7.6 Véase la película «Doce hombre en pugna» y haga el análisis del proceso de discusión en términos de la identificación de fases y desarrollo de la discusión propuestos por van Eemeren.

7.7 Mantenga una libreta de apuntes: anote las falacias que identifique en las distintas interacciones o procesos argumentativos.

7.8 Lea durante una semana una noticia polémica en un determinado periódico. Trate de identificar cuáles son las falacias más utilizadas en el periódico.

7.9 Documéntese acerca del estado del Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Estados Unidos, identifique los diversos puntos de vista en relación con los productos agrícolas, los medicamentos y los derechos de autor. Refute cada uno de ellos por escrito. Construya su propio punto de vista y prepárese para participar en un Debate dialéctico crítico en clase.

8. Documento

Opinión

CAMBALACHE

Mejor piojoso que decapitado

El Gobierno planea un atentado ecológico:
cambiar la ley, para fumigar los parques nacionales.

Daniel Samper Pizano

El Gobierno quiere cambiar la legislación de parques nacionales a fin de fumigarlos con glifosato para combatir en ellos la proliferación de cultivos ilícitos. Así lo anunció hace una semana, y todos quedaron tan tranquilos. El Ministro de Gobierno se atrevió a decir que «la mayor riqueza de la nación son sus reservas ecológicas y no se puede permitir que sean contaminadas con químicos por la producción de droga».

Tenemos, entonces, que el Gobierno se propone envenenar los parques para protegerlos. Con la misma desfachatez habrían podido anunciar que, ante la epidemia escolar de piojos, y movido por su aprecio del cuero cabelludo de los estudiantes

colombianos, procederá a decapitar a los apestados. No sabíamos del hondo cariño del Ministro de la política por los parques: un cariño que lo impulsa a matar lo que más ama. Pero tenemos la idea, a fuerza de oírse a voceros oficiales, de que estábamos ganando la batalla contra los cacaes. Ahora resulta que no. Que, para vencer, será necesario modificar las leyes ecológicas de inspiración universal a fin de introducir en los parques sustancias químicas contaminantes.

Esta historia tiene tres patas, y los colombianos están en su derecho de conocerla completa. Deben saber, en primer lugar, que la fumigación no ha sido esa herramienta victoriosa contra los

cultivos ilícitos que quieren vendemos. Segundo, que el sacrificio de nuestros parques se hará por presiones de la embajada de Estados Unidos y el sometimiento de nuestras autoridades. Y, tercero, que, aunque se han extendido los cultivos ilícitos en zonas naturales, es posible combatirlos sin acabar con los parques.

Vamos por partes y examinémoslas todas.

Éxito, pero poco. La guerra contra las drogas no avanza. Las más optimistas cifras hablan de un menor número de hectáreas cultivadas, pero la Junta Internacional de Fiscalización de Estupefacientes, órgano de la ONU, ya señaló cómo «la reducción de la superficie total en Suramérica parece neutralizada por aumento del rendimiento agrícola». Asesores colombianos han dicho que el modelo no sirve. Fumigar envenena, pero no derrota. Sin embargo, pretenden que insistamos en la fórmula equivocada y que la hagamos aún peor.

¡Qué dirá la Embajada! Si algún día abriera sus actas el Consejo Nacional de Estupefacientes, organismo que dirige la lucha contra la droga en Colombia, veríamos hasta qué punto la embajada de Estados Unidos ha ejercido presión para conseguir algo que en su país le acarrearía un escándalo nacional: fumigar los parques con glifosato. Yo entiendo a la embajada: al fin y al cabo, los parques colombianos no son problema suyo, y quienes salen perdiendo con la fumigación no son los ciudadanos estadounidenses sino los de aquí. Lo grave es que ante esas presiones se han plegado casi todas las instituciones representadas en el Consejo: desde el Ministerio de Gobierno hasta la Procuraduría. Solo los organismos ambientales se oponen a la fumigación, y por eso se les mira en el Consejo como una especie de parias. Si no empezaron aún los bombardeos de veneno sobre los parques, es debido a que la ley lo prohíbe. Pero el Gobierno, que tiene la costumbre de cambiar las leyes que le estorban, como ocurrió con

la reelección, parece decidido a dar el paso nefando y consagrar en el estatuto orgánico de parques la posibilidad de que las propias autoridades esparzan sustancias químicas expresamente diseñadas para pro-vocar alteraciones botánicas.

Otras maneras de matar piojos. El argumento de fumigar los parques para impedir que los químicos de los cocaleros los contaminen merece responderse con el eslogan que esgrimieron los jóvenes gringos en los años sesenta: «Luchar por la paz en Vietnam es como fornicar por la virginidad». Sobre todo porque hay maneras más eficaces y delicadas de combatir los cultivos ilícitos, particularmente en territorios privilegiados por su condición natural. No se trata de permitir que los productores de droga hallen un enclave en los parques, porque sus sembrados son dañinos y porque la ley obliga a perseguirlos. Sino de luchar contra ellos de manera que no acabemos con la que el ministro Jorge

Alberto Uribe llama, con una sonrisita, «la mayor riqueza de la nación». En muchas zonas de Colombia el desarraigo manual de las plantaciones ilegales ha producido benéficos efectos, y en el Perú y Bolivia la primera opción no es fumigar, como entre nosotros, sino erradicar manualmente. Cuesta algo más de dinero, es menos sencillo que soltar una flotilla de aeronaves cargadas de glifosato y no beneficia a ciertas empresas químicas, pero resulta mejor que bañar los parques con un diluvio de veneno.

Estamos advertidos. Para dar gusto a Washington, el gobierno colombiano se propone impulsar una ley que permita la fumigación en los parques nacionales. Hay que impedirlo. Hay que decirle que estamos en la obligación de proteger un patrimonio perteneciente a las futuras generaciones de colombianos.

cambalache@mail.ddnet.es

Bibliografía general

- ADAM, J.M. (1999) « Image de soi et schématisation de l'orateur: Pétain et de Gaulle en juin 1940 » en AMOSSY R. *Images de soi dans le discours. La construction de l'ethos*. Textes de base. Coll. Sciences des discours. Edit. Delachaux et Niestlé, Lausanne, Paris.
- ADAM, J.M. (1999) *Linguistique textuelle. Des genres de discours aux textes*. Coll. Fac Linguistique. Editions Nathan, Paris.
- ALBALADEJO T.(1993) *Retórica . Textos de Apoyo*. Coll Lingüística. Editorial Síntesis, Madrid.
- AMOSSY R. (2000) *L'argumentation dans le discours*. Discours politique, *Comment peut-on agir sur un public en orientant ses façons de voir, de penser?* Littérature d'idées, Cool Fac. Linguistique. Édité. Nathan Université. Paris.
- AMOSSY R. (1999) « La notion d'ethos, de la rhétorique à l'analyse de discours » en AMOSSY R. *Images de soi dans le discours. La construction de l'ethos*. Textes de base. Coll. Sciences des discours. Edit. Delachaux et Niestlé, Lausanne, Paris.
- AMOSSY R. et al (1999) *Images de soi dans le discours. La construction de l'ethos*. Textes de base. Coll. Sciences des discours. Edit. Delachaux et Niestlé, Lausanne, Paris.
- AMOSSY R. et HERSCHBERG P. (1997) *Stéréotypes et clichés*. Langue, discours et société. Edit. Nathan Université. Paris.
- ARAN PAMPA O. (1998) *La estilística de la novela en M.M. Bajtin*. Narvaja Editores. Córdoba, Argentina.
- BAJTIN (1956/1961/1984/1997) «El problema de los géneros discursivos» en *Estética de la creación verbal*. Siglo XXI Editores, séptima edición. México.

- BAJTIN M.M. (1997:1924) *Hacia una filosofía del acto ético. De los borradores y otros escritos*. Anthropos. Estudios culturales, Editorial Universidad de Puerto Rico.
- BAJTIN, M (1925-1929:1998) *¿Qué es el lenguaje ? La construcción de la enunciación. Ensayo sobre Freud*. Editorial Almagesto. Buenos Aires.
- BAKHTINE, M (1929/1977) *Le marxisme et la philosophie du langage. Essai d'application de la méthode sociologique en linguistique*. Édition de minuit. Paris
- BAKHTINE, M (1956/1961/1979/1984) *Esthétique de la création verbale*. Ed. Gallimard, Paris.
- BERNSTEIN (1971) *Towards a theory educational transmission. Class, codes and control Vol. III* London, Routledge and Kegan Paul.
- BERNSTEIN (1994) *La Estructura del Discurso Pedagógico. Clases, códigos y control. Vol IV*. Segunda edición. Fundación Paideia. Ediciones Morata.
- BREDIN J.D. et LÉVY TH. (2002) *Convaincre. Dialogue sur l'éloquence*. Edit. Odile Jacob. Paris.
- BRETON PH. (2000) *La parole manipulée*. Essais. La découverte, Poche. Paris
- BRETON PH. (2001) *L'argumentation dans la communication*. Repères. La découverte, Paris
- BRETON, Philippe et Gauthier Gilles (2000) *Histoire des théories de l'argumentation*. Repères. La Découverte. Paris
- BRETON PH. (1997) *L'utopie de la communication*. Essais. La découverte, Poche. Paris.
- CHARAUDEAU, Patrick (1992) *La grammaire du sens et de l'expression*. Hachette Université. Paris.
- CHARAUDEAU, Patrick (2002) «A communicative conception of discourse». *Discourse studies*. London
- CHARAUDEAU, Patrick (2003) *El discurso de la información. La construcción del espejo social*. Gedisa, Barcelona, España.
- DUCROT (1988) *Polifonía y argumentación*. Escuela de Ciencias del Lenguaje, Universidad del Valle.

- EGGS, Ekkehard (1999) « Ethos aristotélicien, conviction et pragmatique moderne » en AMOSSY R. *Images de soi dans le discours*, Edit. Delachaux et Niestlé. Lausanne, Paris
- FERRATER MORA, J. (1999) *Diccionario de Filosofía*. Ariel Filosofía. Barcelona.
- GARCIA DAMBORENEA R. (2004) *Uso de razón*. www.usuario.tiscali.es/usoderazon/
- GOFFMAN, Erving (1973) *La mise en scène de la vie quotidienne*. Minuit, Paris.
- GRICE, H.P. (1975) « Logic and conversation » In Cole & Morgan (Eds.), *Syntax and Semantics 3: Speech acts* (38-45) NY Academic Press.
- KERBRAT-ORECCHIONI (1997) «La subjetividad en el lenguaje: algunos lugares en los que se inscribe» Cap.II en *La enunciación. De la subjetividad en el lenguaje*. Edicial. Argentina 3ª. Edición.
- KERBRAT-ORECCHIONI (2001) *Les actes de langage dans le discours. Théorie et fonctionnement*. Nathan Université. Paris.
- LO CASIO V. (1998) *Gramática de la argumentación*. Alianza Universidad. Alianza editorial, Madrid.
- MAINGUENEAU D. (2000) *Analyser les textes de communication*. Nathan, Paris.
- MAINGUENEAU D. (1999) « Ethos, scenographie, incorporation » en AMOSSY R. *Images de soi dans le discours*, Edit. Delachaux et Niestlé. Lausanne, Paris.
- MARAFIOTI R.(2003) *Los patrones de la argumentación. La argumentación en los clásicos y en el siglo XX*. Editorial Biblos. Buenos Aires. Argentina
- MARTÍNEZ (2005) *La argumentación en la dinámica enunciativa del discurso*. Colección Lectura y escritura dialógica 2. Seminario Internacional para el Fomento de la argumentación razonada de la Cátedra UNESCO para la Lectura y la Escritura. Editorial artes gráficas, Facultad de Humanidades. Universidad del Valle.
- MARTÍNEZ M.C. (2004) «El procesamiento multinivel del texto escrito. ¿Un giro discursivo en los estudios de la comprensión?» en *Revista Lenguaje No.32*. Universidad del Valle, Cali, Colombia.

- MARTÍNEZ M.C. (2004) Ponencia «La construcción de los sujetos discursivos. La orientación social de la argumentación en la dinámica enunciativa del discurso» en III Coloquio Nacional de Estudios del Discurso – ALED-Colombia. Universidad de Medellín, 22 a 24 de septiembre.
- MARTÍNEZ M.C. (2004) Ponencia «La dinámica enunciativa y la construcción de los sujetos discursivos» en Congreso Internacional de Lingüística, Universidad Nacional. Bogotá 16 a 19 de febrero.
- MARTÍNEZ M.C. (2004) «El discurso referido en la polifonía discursiva» en *Discurso y Aprendizaje*. (Colectivo). Vol. 4 Cátedra UNESCO MECEAL:LE. Taller de Artes gráficas, Facultad de Humanidades. Universidad del Valle, Cali, Colombia.
- MARTÍNEZ M.C. (2004) *Discurso y Aprendizaje*. (Colectivo). Vol. 4 Cátedra UNESCO MECEAL:LE. Taller de Artes gráficas, Facultad de Humanidades. Universidad del Valle, Cali, Colombia.
- MARTÍNEZ M.C. (2002) *Estrategias de Lectura y escritura de textos. Perspectivas teóricas y talleres*. Cátedra UNESCO MECEAL: LE. Taller de Artes gráficas, Facultad de Humanidades. Universidad del Valle, Cali, Colombia.
- MARTÍNEZ M.C. (2002) «Las secuencias argumentativas» en *Estrategias de Lectura y escritura de textos. Perspectivas teóricas y talleres*. Cátedra UNESCO MECEAL: LE. Taller de Artes gráficas, Facultad de Humanidades. Universidad del Valle, Cali, Colombia.
- MARTÍNEZ M.C. (2001) «Dialogismo y polifonía en la escritura: la educación desde la teoría del discurso» en *revista VERSIÓN* de la UNAM, México.
- MARTÍNEZ M.C. (2001) *Análisis del discurso y práctica pedagógica. Una propuesta para leer, escribir y aprender mejor*. Tercera Edición. Editorial Homo Sapiens. Buenos Aires. Argentina.
- MARTÍNEZ M.C. (2001) «La dinámica enunciativa o la argumentación en la enunciación» en *Aprendizaje de la argumentación razonada*. Univalle. Cali, Colombia.

- MARTÍNEZ M.C. (1999) «Hacia un modelo de lectura y escritura: una perspectiva discursiva e interactiva de la significación» en *Revista SIGNOS No.45-46*. Universidad de Valparaíso, Chile.
- MARTÍNEZ M.C. (1998) *La construcción discursiva de la realidad: una perspectiva discursiva e interactiva de la significación*. Programa de Mejoramiento Docente MEN-ICETEX- Boletín 1 Escuela de Ciencias del Lenguaje, Universidad del Valle.
- MARTÍNEZ M.C. (1997) «El proceso discursivo de la significación». *En discurso, proceso y significación. Estudios de análisis del discurso* (Martínez comp.) – ALED-Colombia y Universidad del Valle. Editorial Universidad del Valle, Cali, Colombia.
- MARTÍNEZ M.C. (1995) «Los espacios discursivos y la polifonía del discurso pedagógico: un modelo de análisis» Ponencia en el I Congreso Latinoamericano de Analistas del Discurso - ALED, Caracas, febrero.
- MARTÍNEZ M.C. (1994) «Una nueva dimensión del análisis del lenguaje: Una nueva posición de las ciencias humanas»; *Revista Lenguaje N°21*. Universidad del Valle.
- MARTÍNEZ M.C. (1992) «El Discurso como escenario del mundo». *Revista Lenguaje N°19/20* – Escuela de Ciencias del Lenguaje, Univalle.
- MARTÍNEZ M.C. (1991) *Analyse du discours pédagogique des manuels scolaires en Colombie. La sémantique du social et la sémantique de la nature. Un Écodiscours*. Thèse doctorale. Université Paris Nord, XIII, Centre d'Analyse du Discours. (411 pp). Reproduite en Microfiches par Atelier National de Reproduction des Thèses de Lille. France.
- MATTELART A. (1999) *La communication-monde. Histoire des idées et des stratégies*. Essais. La découverte, Poche. Paris
- MEYER, Michel (1999) *Histoire de la rhétorique. Des grecs à nos jours*. Poche. Essais. Paris
- PERELMAN CH. & OLBRECHTS-TYTECA (1989) *Tratado de la argumentación. La nueva retórica*. Editorial gredos, Madrid.

- PLANTIN c. (2004) «¿Dónde está la argumentación? El estudio de la palabra argumentativa» en *Homenaje a Oswald Ducrot*, Narvaja y Negroni M.M (compiladoras). Eudeba
- PLANTIN Ch. (2002) *La argumentación*. 3ª. Edición. Ariel Practicum. Barcelona
- PLANTIN CH. (1989) *Argumenter. De la langue de l'argumentation au discours argumenté*. CNRP. Paris VII.
- REBOUL Olivier (1991) *Introduction à la rhétorique*. Collection premier cycle. PUF. Paris.
- Revista Signo y Señá. Número 9 Junio de 1998. *Lengua, argumentación y polifonía*. Facultad de Filosofía y letras. Universidad de Buenos Aires. (número coordinado por María Marta García Negroni).
- REYES Graciela (1984) *Polifonía textual: la citación en el relato literario*. Biblioteca románica hispánica 2. Estudios y ensayos. Editorial Gredos. Madrid.
- REYES Graciela (2002) *Metapragmática. Lenguaje sobre lenguaje, ficciones, figuras*. Universidad de Valladolid, secretariado de publicaciones. Valladolid.
- SCHMETZ Roland (2000) *L'argumentation selon Perelman*. Presses Universitaires de Namur. Travaux de la faculté de droit de Namur. Belgique.
- TODOROV (1981). *Mikhail Bakhtine. El principio dialógico*. Seuil, Paris. (Bakhtine 1927:1952).
- TOULMIN S. (1993) *Les usages de l'argumentation*. PUF. Paris
- TOULMIN S. (2003) *Return to reason*. Harvard University Press. E.U.
- van DIJK Teun (comp.) (2000) *El discurso como estructura y proceso*. Estudios sobre discurso I. Edit. Gedisa. Barcelona.
- Van EEMEREN & GROOTENDORST (2002) «Comunicación y falacias» en *Argumentación, comunicación y falacias. Una perspectiva pragma-dialéctica*. Ediciones Universidad Católica de Chile.
- Van EEMEREN F. y GROOTENDORST R (1996) *La nouvelle dialectique*. Traduction coordonnée par Ch. Plantin. Éditions Kimé. Paris

- WALTON A. (2003) *Las claves de la argumentación*. Editorial Ariel. España.
- VEGA REÑÓN, Luis (2003) *Si de argumentar se trata*. Biblioteca de divulgación temática. Editorial Montesinos, España.
- ZABALA Iris (1996) *Bajtín y sus apócrifos*. Anthropos. Puerto Rico.
- ZAMUDIO Bertha y ATORRESI (2000) *La explicación*. Enciclopedia semiológica, Eudeba. Buenos Aires.

Conclusión

Hemos comenzado este libro con la pregunta que ha orientado todos los trabajos sobre argumentación: ¿Cuál es el criterio de validez de una argumentación? Unos responden que son las condiciones contextuales o dominios discursivos los que dan validez al argumento; otros la determinan a partir de las condiciones externas que lleven hacia una actuación racional que posibilite la resolución de conflictos; y, otros, dirigen la atención hacia la búsqueda del grado de adecuación al auditorio que permita la adhesión al punto de vista propuesto.

Todos coinciden en que un argumento es válido siempre en relación con otro. Unos insisten en una especie de auditorio «pertinente» relacionado, quizás, con el tipo de contrato social que se inscribe en el contexto de un género discursivo particular o dominio específico; otros en la búsqueda de una relación dialéctica, de tipo normativo, basada en el respeto a través de la sujeción a ciertas reglas que permiten llevar el debate o la discusión de una manera racional en el que desde el comienzo se han identificado claramente los roles discursivos; otros en un auditorio universal quizás cercano al género global y un auditorio particular cercano, tal vez, a la situación de enunciación concreta que se convoca en el discurso. Todos focalizan las posibilidades de respuesta en un «otro» prediscursivo.

Lo que hemos hecho aquí es invitar hacia una mirada del discurso desde una perspectiva histórico-discursiva de tipo dialógico que posibilite inscribir la dinámica enunciativa en el centro de toda producción discursiva (con organización explicativa, expositiva, narrativa o argumentativa), para llevar hacia la búsqueda de un horizonte que permita ver cómo la orientación social de la

argumentación está basada en las fuerzas dinámicas de la enunciación, se encuentra dentro del discurso.

Estamos, por tanto, insistiendo —sin rechazar la importancia del contexto comunicativo, que para nosotros es también discursivo— en la importancia de la construcción de esas fuerzas en el mismo discurso, de la construcción de esos sujetos en el marco de las relaciones intersubjetivas que se dinamizan en la situación de enunciación particular en el marco de un género discursivo específico.

La validez de la argumentación estaría relacionada con el género discursivo y con la situación de enunciación que son los que van a definir los límites del enunciado y las formas de manifestación que tomará la argumentación. Hemos propuesto, en consecuencia, integrar las diversas perspectivas de estudio de la argumentación —Analítica-Práctica de Toulmin, Retórica de Perelman y Dialéctica de van Eemeren— en una teoría del discurso con una base enunciativa de tipo dialógico, es decir con carácter histórico-discursivo.

Es para nosotros importante insistir en este libro en que buscamos una toma de conciencia no sólo de las maneras como se lleva a cabo el proceso de la argumentación en el discurso sino también de que estas diversas maneras están al servicio de cualquier orientación ideológica y son realizadas en el marco de la mayoría de las orientaciones.

Sin embargo, también insistimos en la importancia de la toma de conciencia de la relación dialógica en todo discurso, para promover un principio de responsabilidad en el proceso de la construcción argumentativa y por ello compartimos la preocupación de la dialéctica-crítica en la búsqueda de sujetos discursivos con poder de interlocución, no porque utilicen argumentos y justificaciones sino porque utilicen buenos razonamientos y justificaciones razonables que permitan reconstruir los tejidos sociales que han sufrido quiebres en las comunidades.

Buscamos sobre todo promover una mayor libertad a través del uso del lenguaje en los discursos y en la comprensión de los discursos; una mayor libertad de decisión al comprender cuando otro argumenta y lograr argumentar y justificar nuestros puntos de vista. Una mayor libertad que lleva a un desarrollo del ser humano hacia una actitud incluso del aprendizaje del «aprender a pensar». En la medida en que seamos más conscientes, los procesos discursivos «de manipulación» se van, por supuesto, a especializar más. Por eso no debemos bajar la guardia y es una responsabilidad del proceso educativo no permitir que así sea.

Promovemos el ejercicio de una argumentación responsable y la búsqueda en la denuncia de la manipulación, para que esta no siga siendo presentada como ejemplarizante. Que el manipulador deje de ser el protagonista, y para ello necesitamos difundir una nueva actitud. Una cultura del análisis de los discursos. Una cultura que permita deshacer el juego manipulador de algunos medios de información y de algunos protagonistas de la vida política.

Buscamos promover una enseñanza sistemática de los procesos argumentativos en los discursos en el medio escolar. No es verdad que, porque sabemos hablar una lengua, tenemos poder de interlocución y manejamos todos los géneros discursivos. Esta es la falacia de quienes quieren mantener la distancia entre unos que manejan el discurso y otros que son manejados por el discurso.

Pretendemos que los principios de construcción de los géneros discursivos, la toma de conciencia de la dinámica enunciativa en todo discurso, la puesta en escena de las tonalidades, la estructura semántica del argumento, los mecanismos de construcción de las secuencias argumentativas, las fases del debate dialéctico-crítico, sus reglas y los peligros que debe enfrentar con el uso de las falacias, sean parte del proceso escolar del estudiante colombiano y latinoamericano, para contribuir al fundamento de una democracia viva. Esperamos que el aprendizaje de la toma de palabra, de la argumentación razonable, de la realización de debates y reuniones

dialécticas y respetuosas no sean actividades exclusivas de la formación de una elite, sino que sean parte de la agenda formativa de todo ciudadano latinoamericano.

Es necesario reconocer que varios aspectos relacionados con el proceso de la argumentación quedaron por fuera de este texto. Los mismos son muy bien tratados en otros libros o deberán ser objeto de otras obras; es el caso, por ejemplo, de las modalidades y los conectores.

Además de mostrar que el proceso argumentativo atraviesa la vida cotidiana, buscamos ofrecer criterios para identificar los argumentos y para evaluar la argumentación:

1. En primer lugar será necesario identificar el género discursivo en el que se ubica el texto; se trataría de identificar si hay claridad en la elección del género discursivo, del contrato social de habla en el cual está enmarcado el texto y el propósito general del discurso. La coherencia de un discurso estaría relacionada con el género discursivo propuesto y el contexto de enunciación en él inscrito.
2. Reconocer la situación de enunciación concreta que se propone en el texto. Esto implica identificar los puntos de vista enunciados y adoptados por el Locutor, así como su relación con el interlocutor y su presentación como Enunciatorio en el texto. Las formas de manifestación del texto deben mostrar una imagen clara (Enunciatorio) del Interlocutor (auditorio) y de los Enunciados (la opinión o la voz ajena).
3. Identificar el tipo de esquema o recorrido argumentativo privilegiado (¿análogo, causal, deductivo?) así como la especificación clara de los contenidos de las categorías semánticas del argumento razonado (conclusión, datos, garantía). ¿Ha sido escogido el esquema adecuado? ¿Es clara

la presentación del esquema o se expone sólo una parte, lo cual lleva a la ambigüedad y falta de claridad?

4. Identificar las secuencias argumentativas propuestas y observar si las proposiciones se ajustan a relaciones lógicas adecuadas que permitan llegar a la conclusión que se propone.
5. Detectar contradicciones y ambigüedades entre las partes de la argumentación propuesta. Identificar los implícitos o garantías sobre los cuales se basa el argumento.
6. Develar las falacias argumentativas y el uso de los actos de habla durante los procesos de discusión.
7. Observar si en los debates se tienen en cuenta las fases de la discusión dialéctica crítica e identificar si hay maniobras que imposibilitan el desarrollo razonado y razonable del debate.
8. Identificar los mecanismos de desinformación, una de las estrategias más utilizadas en el discurso manipulador. Con ella se distorsionan los roles y, quien es victimario, aparece como víctima, es ensalzada e, incluso, es el protagonista del momento. Se crean falsas víctimas y se libran falsas guerras.

En el camino de la construcción democrática de la Democracia de nuestra América Latina es vital la preparación consciente de los ciudadanos para el ejercicio pleno de sus libertades de expresión y de los derechos afines. De poco sirve ser partidario del debate como opción privilegiada para la resolución de conflictos si el uso de la palabra se cede a poderes ajenos a ella; y, menos, si los espacios de debate carecen de condiciones que permitan la construcción de acuerdos que, efectivamente, comprometan a los sujetos.

Por y a pesar de la otra orilla