

La argumentación: problemáticas, modelos operativos

Julieta Haidar

INTRODUCCIÓN

El objetivo principal de este trabajo es analizar la argumentación como una macro-operación discursiva, muy importante para las producciones discursivo-textuales, por estar siempre presente en cualquier interacción comunicativa. De este modo, tratamos a la argumentación relacionándola con la producción del discurso científico. En efecto, el campo argumentativo ha adquirido un nuevo auge (a pesar de su antigüedad que se remonta al siglo IV, antes de Cristo, con Aristóteles y otros filósofos), con tres autores que la retoman en la década de los 60, Toulmin en Inglaterra y Perelman y Olbrechts-Tyteca en Bélgica.

Trataremos también otro tema importante referente a la tipología de los discursos, para poder plantear los criterios rigurosos que permitan clasificar las prácticas discursivas, y de este modo llegar a las características fundamentales del discurso científico.

CRITERIOS TIPOLÓGICOS DE LOS DISCURSOS

En principio no existe un consenso sobre los criterios de clasificación de los discursos, fundamentalmente porque en general los analistas

parten de una tipología, que circula por los ámbitos académicos, basada en el sentido común y de corte apriorístico. Aun cuando hemos logrado algunos avances, no creemos que los resultados sean de carácter definitivo, ya que los problemas taxonómicos siempre generan grietas que permiten continuar la exploración.

A nuestro juicio, para clasificar los tipos y subtipos de discurso es necesario construir una tabla matricial de doble entrada: en el eje vertical ubicamos los tipos de discurso y en el horizontal los criterios de clasificación. De este modo, solo la sumatoria de los rasgos distintivos puede, con mayor rigurosidad, permitir la distinción de un tipo o un subtipo de discurso.

Como propuesta inicial planteamos, de acuerdo con varios autores, los siguientes criterios:

- 1) El objeto discursivo (tema o tópicos) constituye el criterio menos explicativo;
- 2) Las funciones discursivas (funciones del lenguaje de Jakobson, replanteadas por Kerbrat-Orecchioni (1980) y Reboul (1980));
- 3) Los aparatos ideológicos/hegemónicos que rigen la producción de los discursos institucionales, pero no necesariamente de los no-institucionales;
- 4) Los sujetos del discurso, en relación con la forma como asumen y se explicitan en los discursos;
- 5) Las macro-operaciones discursivas, como son la argumentación, la narración y la demostración;
- 6) La oralidad y la escritura, que permiten diferenciar los discursos orales de los escritos;
- 7) Lo formal y lo informal, que también es un criterio productivo para la distinción (Haidar 1988; 1993)

CUADRO 1. TABLA MATRICIAL TIPOLOGICA

Criterios de Tipos de Discurso / Clasificación de Discurso	Objeto Discursivo	Funciones Discursivas	Aparatos Ideológicos	Sujetos de Discurso	Macrooperaciones Discursivas	Oralidad vs. Escritura	Formal vs. Informal
D. Político	+	+/-	+	-	+	+	+/-
D. Histórico	+	-/+	-	+	-	-	-/+
D. Científico	+	+/-	+	-	+	+	+
D. Periodístico	+	-/+	-	+	-	+/-	+/-
D. Literario	+	+/-	-	+	-	+/-	+/-

[Entre otros]

Notas:

1. La sumatoria de los rasgos presentes o ausentes es lo que permite clasificar a los discursos con rigurosidad.
2. En la tabla es necesario proyectar los criterios con sus variaciones. Por ejemplo, las funciones discursivas son seis tipos.
3. El llenado de rasgos es aleatorio, a manera de ilustración.

Como podemos observar, en esta tabla matricial, se parte de una tipología *a priori*, de carácter empírico, y se plantean los criterios tipológicos que van a dar el soporte teórico para clasificar los tipos y los subtipos de discursos. De este modo, al seleccionar el objeto discursivo, en lugar del tema o tópico, estamos considerando la complejidad de esta categoría que implica varios tipos de operaciones, y esquematizaciones, como veremos más adelante.

Las funciones del lenguaje de Jakobson, que denominamos discursivas, permiten clasificar los discursos de acuerdo con su jerarquía; por ejemplo, cuando la predominante es la función referencial, podemos ubicar varios discursos, como el científico, el informativo, el descriptivo; cuando la dominante es la apelativa, centrada en el receptor, ejemplificamos con el discurso religioso y el pedagógico.

Los aparatos hegemónicos/ideológicos son muy variados, pero si seleccionamos a la Iglesia, tendremos un discurso religioso, si se trata de la Escuela tendremos un discurso pedagógico, o en el caso del Estado habrá un discurso político.

Los sujetos del discurso también constituyen un criterio significativo, porque de acuerdo con su aparición formal, o a su ausencia, marcarán el discurso de modo distinto, así como con las modalidades que utilizan y sus estrategias.

Las macro-operaciones discursivas sirven para clasificar, ya que la argumentación es propia del discurso político, la demostración del discurso científico, y la narración del discurso histórico, literario, o mítico.

La oralidad y la escritura constituyen un criterio complejo que permite varias relaciones para ayudar en la clasificación: lo oral-oral; lo oral-escrito; lo escrito-escrito; lo escrito-oral.

Por último, el criterio de lo formal e informal también exige un tratamiento continuo, ya que hay discursos totalmente formales, o informales, pero hay muchos en donde aparecen ambos rasgos.

Además, es necesario detenernos en un tipo de discurso que aparece frecuentemente y que los mismos analistas de la Escuela Francesa han utilizado y siguen utilizando: **el discurso ideológico**. En estos momentos, ya no podemos aceptar este tipo, ya que lo ideológico es una materialidad ubicua presente en casi todos los discursos (si no es que en todos) y que tiene funcionamientos distintos en los diferentes tipos, como son el político, el religioso, el científico, etc. Lo ideológico funciona de manera débil en algunos tipos de discurso, como en el geográfico, en el técnico (por ejemplo los folletos en donde se explican el funcionamiento de los distintos artefactos), en el discurso de la matemática y de algunas ciencias naturales, como la física, la química, etcétera.

Para concluir, es necesario destacar que no existen tipos de discursos puros, es decir, en todos los discursos los criterios pueden mezclarse, por ejemplo, la argumentación aparece como la operación básica, pero junto puede utilizarse la narración, u otra. Por supuesto, que la aplicación de esta tabla para diferenciar al **discurso adulto** del **discurso infantil** no puede realizarse sin una investigación detallada sobre este aspecto, ya que no sólo implicaría establecer las diferencias entre ambos, sino también plantear los subtipos que existen. Esta investigación tipológica todavía no se realiza, y constituye una de las tantas rutas analíticas originales e importantes para el conocimiento del sujeto infantil y sus prácticas discursivas y semióticas.

LA ARGUMENTACIÓN Y LA PRODUCCIÓN DISCURSIVO-TEXTUAL

Para introducir este punto, es necesario detenernos en el Cuadro 2 que sintetiza las otras macro-operaciones discursivas, como son la argumentación, la demostración, la narración y la descripción, para lograr una caracterización operativa de la macro-operación argumentativa. En segundo lugar, consideramos los modelos argumentativos más sistematizados y significativos del momento actual, retomando el planteamiento de Oleron de que esta operación está presente de una u otra manera en todas las prácticas discursivas, desde las más cotidianas hasta las más institucionales. En tercer lugar, realizamos una breve ilustración del análisis del discurso.

Como podemos observar, las distinciones entre estas macro-operaciones son sólo operativas e introductorias, ya que sabemos que hay características que se pudieran añadir.

Las macro-operaciones discursivas tienen un carácter típico-ideal porque los discursos concretos, en general, mezclan las operaciones, es decir, no existe un discurso puramente argumentativo, o demostrativo, o narrativo. Lo que sí suele ocurrir es que una de las operaciones es la dominante y con ésta se suele clasificar al discurso. Como ellas pueden estar en cualquier discurso, habría que buscar, el funcionamiento peculiar de las operaciones, el estatuto que tienen en cada tipo y subtipo de discurso, porque su funcionamiento suele ser distinto en un discurso político, en un discurso científico, en un discurso literario, por ejemplo. De hecho, la argumentación científica no sigue los mismos parámetros de la política, por las mismas características que aparecen en el cuadro.

CUADRO 2. MACRO-OPERACIONES DISCURSIVAS

Demostración	Argumentación	Narración	Descripción
I. Criterio de VERDAD	I. Criterio de verosimilitud (Premisas ideológico-culturales compartidas)	I. Criterio de verosimilitud [Efectos narrativos verosímiles]	I. Criterio de verosimilitud [Efectos descriptivos verosímiles]
II. Operaciones lógicas demostradas	II. Operaciones: Procedimientos cuasilógicos	II.: Operaciones: Funciones narrativas	II. Operaciones: Funciones descriptivas
III. Estatuto de las CP/CR	III. Estatuto de las CP/CR	III. Estatuto de las CP/CR	III. Estatuto de las CP/CR
IV. SUJETO EPISTÉMICO: Las teorías	IV. SUJETO SOCIO- HISTÓRICO/CULTURAL	IV. SUJETO NARRADOR	IV. SUJETO DESCRIPTOR
V. Objetivo: Demostración de axiomas	V. Objetivos: Persuasión/Convencimiento	V. Objetivos: Variables por el tipo de discurso	V. Objetivos: Variables por el tipo de discurso
VI. Discurso Típico: Científico	VI. Discurso Típico: Político/Jurídico	VI. Discurso Típico: Histórico/Crítico literario	VI. Discurso típico: Los instructivos de los aparatos. Las indicaciones de los medicamentos, etc.

LA ARGUMENTACIÓN: DEFINICIÓN Y CARACTERÍSTICAS

Para un estudio de los procesos argumentativos y los modelos operativos que ya se han producido, es necesario partir de algunos supuestos como por ejemplo, al estudiar la **lógica de la argumentación** podemos destacar dos tipos de estrategias: las **estrategias de refutación** y las **de coalescencia o consenso**, que en general son excluyentes en situación de polémica, o pueden coexistir en situaciones no tan conflictivas. Al asumir tal posición, debemos reconsiderar que los modelos argumentativos destacan con mayor o menor énfasis las estrategias de la refutación, y dedican poca atención a las del consenso.

La teoría de la argumentación contemporánea –recordando que sus prolegómenos se remontan a Aristóteles (siglo IV a.C.)–, ha desarrollado varias propuestas, de las cuales sólo utilizamos algunas para cumplir con los propósitos de nuestro estudio, como las de Toulmin y su equipo, las de Grize/Vignaux, las de Kopperschmidt, entre otros. El siguiente cuadro da cuenta de algunas de las principales tendencias:

CUADRO 3: MODELOS ARGUMENTATIVOS

Modelo	Soporte
1. Toulmin (Inglaterra)	La lógica aristotélica ampliada
2. Perelman/Olbrechts Tyteca (Bélgica)	La retórica y la lógica (una nueva retórica)
3. Grize/Vignaux (Suiza)	La lógica natural (que se opone a la formal)
4. Ducrot/Anscombe (Francia)	La lingüística (una retórica integrada)
5. Klein y Kopperschmidt (Alem.)	La lógica (con influencia de Toulmin)
6. Van Eemeren y Grootendorst (Holanda)	La pragmadialéctica
7. Plantin (Francia)	La pragmática
8. Tony Blair, Douglas Walton, M. Gilbert y otros (Canadá)	La lógica informal (en oposición a la formal)

La argumentación es un procedimiento por el cual una persona, o grupo de personas, intenta persuadir a un auditorio para que adopte determinada posición, recurriendo a argumentos que buscan demostrar la validez de lo propuesto. Aristóteles fue el primero en exponer una concepción sistemática de la argumentación. En *Los Tópicos*, él considera la argumentación desde el ángulo del razonamiento; en *La Retórica*, se dedica a los aspectos relativos a la persuasión del auditorio; por lo tanto en estas dos obras clásicas, la argumentación se define como un procedimiento racional y social al mismo tiempo. Como procedimiento racional, parte de premisas y llega a conclusiones que se infieren necesariamente a manera de silogismos y como procedimiento social, el razonamiento no es axiomático y no se puede concebir sin los interlocutores; por lo tanto toda argumentación supone una estructura dialógica que ya Aristóteles planteaba (Oleron 1983:4-5).

Con Descartes, la argumentación cae en el descrédito según Perelman (1973,1989), porque el pensamiento racional, basado en las demostraciones, en los teoremas y axiomas, adquiere hegemonía en el campo de la producción científica; en consecuencia, la argumentación pasa al campo de lo verosímil, de lo posible, de lo probable, con lo cual pierde validez y empieza a ser descalificada. Perelman, en el contexto contemporáneo, se propone rehabilitar esta teoría, adecuando y retomando la tradición aristotélica, lo que se conoce como la nueva retórica. Un planteamiento importante de Perelman, que avanza en relación con la posición aristotélica, es que un procedimiento racional no se limita a las pruebas fundadas sobre la demostración o la experiencia, sino que hace intervenir también lo verosímil y la opinión (Oleron 1983:7-9). Con esto rechaza la noción de evidencia, y opta por la de adhesión para explicar la argumentación, ya que ésta se desarrolla en función de un auditorio.

La diferencia clásica entre demostración y argumentación no se puede sostener tan tajantemente. La demostración implica un sistema axiomático que constituye su apoyo; mientras que la argumentación supone considerar premisas compartidas por los sujetos y la situación comunicativa. La separación clásica establecía, por un lado, la pureza racional de los lenguajes formales y por el otro los mecanismos de persuasión que tenían que ver con los sujetos, con los lugares y las circunstancias.

En esta línea se sitúa también Vignaux (1976:5-8,17-18), para quien esta separación es artificial porque los discursos científicos también tienen un aspecto argumentativo. Del mismo modo que señalamos las problemáticas en relación con el discurso ideológico como tipo, queremos destacar que la tipología de discursos argumentativos, narrativos, demostrativos también pueden presentar problemas. Vignaux (1976:15-20) postula un tipo de discurso argumentativo, en donde aparecen varias formas de razonamientos. Para este autor no existe ningún modelo que permita dar cuenta con exactitud de todos los elementos que intervienen en un proceso argumentativo, por lo tanto no es suficiente definir la argumentación oponiéndola a la demostración, ni relacionándola al auditorio, sino que se debe plantear que esta operación discursiva es un conjunto de razonamientos lógicos que apoyan una tesis. En consecuencia, toda argumentación implica un problema, y cuando éste es de tipo dialéctico permite la colocación de argumentos en favor y en contra de la tesis en cuestión, lo que conlleva al uso de estrategias discursivas.

Además, Vignaux critica la definición de Perelman porque reduce la argumentación a un conjunto de fenómenos de naturaleza psicossociológica. En efecto, toda argumentación está determinada por la naturaleza del auditorio al cual está destinada, pero la problemática no reside en aceptar lo anterior, sino en cómo concebirlo, cómo establecer su composición sociológica, cómo medir las influencias del

locutor sobre el auditorio y viceversa (Vignaux 1976:9-10). Con base en lo expuesto, a nuestro juicio, es necesario señalar que el auditorio existe tanto como una dimensión sociológica, como un constructo teórico realizado por el locutor: son dos dimensiones que dificultan el análisis de este polo básico de la argumentación. Al considerar el auditorio como un componente fundamental, es necesario introducir en la definición de argumentación, según Grize (1982:135), la noción de finalidad, porque siempre se argumenta para modificar de alguna manera el pensamiento y el juicio del otro.

El punto de partida de toda argumentación está constituido, por lo tanto, por premisas compartidas, por opiniones admitidas y no por verdades demostradas. Desde esta perspectiva, la argumentación constituye el dominio de la ambigüedad, de la tensión, del conflicto, del desacuerdo, de oscilaciones, como las que propone Oleron (1983):

- a) Razonamiento/influencia: El razonamiento se refiere a las relaciones que se establecen entre las proposiciones, sin otras implicaciones aparentes que ampliar el campo de los saberes; la influencia remite a las incitaciones, a las técnicas de movilización que conducen a la adhesión de los sujetos.
- b) Lo riguroso/lo vago: La argumentación oscila entre la inquietud de desarrollar razonamientos rigurosos y la necesidad de considerar la vaguedad de los conceptos que utiliza. El desarrollo intelectual está constituido por conceptos vagos, que no tienen contornos precisos, basta recordar, como ejemplo, algunos objetos discursivos del momento, como la democracia.
- c) El acuerdo/las divergencias: La argumentación está repartida entre la búsqueda de un acuerdo y la realidad de divergencias, muchas veces irreductibles, entre los sujetos y los grupos; en este sentido, la argumentación presupone tanto las divergencias, como la posi-

bilidad de un acuerdo. Los argumentos más funcionales y más utilizados son los que se basan en las presuposiciones comunes entre el locutor y el auditorio. Por otro lado, las divergencias no son marginales o accidentales, porque en las diversas interacciones comunicativas cotidianas, en todos los ámbitos de la vida social lo que predomina es el conflicto, la polémica, la tensión que puede expresarse de varias formas.

- d) La coherencia/la contradicción: Toda argumentación pretende ser lógica, coherente en relación a sus propósitos y a los sujetos; la coherencia se refiere a la concatenación de los argumentos en favor de una tesis, a la compatibilidad de los mismos porque la ausencia de coherencia implica la existencia de la contradicción. El fenómeno de la contradicción, que se puede definir de una forma relativamente fácil en la lógica formal, se torna más complicado cuando se le aplica a la argumentación que envuelve sujetos, poder, enunciados ambiguos de la lengua natural. Existe un consenso para no admitir la contradicción: no se puede afirmar y negar al mismo tiempo una proposición. Sin embargo, esta afirmación sólo es válida para un sistema unificado de pensamiento y no funciona en la realidad, donde existen pensamientos heterogéneos y en polémica. Por lo tanto, la contradicción es una realidad social que se evidencia claramente en las polémicas institucionales y en otros tipos de discursos de la vida cotidiana.

En nuestra sociedad marcada por un supuesto racionalismo, la contradicción aparece como un defecto, una debilidad y cuando se le evidencia en el adversario es una manera de desprestigiarlo y descalificarlo. En consecuencia, afirmar o negar, antes de pertenecer sólo a las reglas del lenguaje, son conductas sociales que implican toma de posición, involucramiento o rechazo (Oleron 1983:50-56)

En las propuestas de Oleron, es interesante destacar entre las oscilaciones polares un movimiento de graduación de acuerdo con los tipos y subtipos de discursos; algunos tipos no permiten, por lo menos explícitamente, elementos de incoherencia discursiva, como es el caso del discurso científico.

La argumentación para la Escuela de Neuchatel (Grize, Vignaux y otros) se define como una lógica natural que se diferencia de la lógica formal porque se orienta a la acción, supone sujetos y utiliza las lenguas naturales con todas sus ambigüedades. En este sentido, todo discurso argumentado es un sistema lógico que presenta las siguientes funciones según Portine (1973) y Grize (1982), que son perfectamente compatibles y complementarias:

- a) La función informativa (o referencial): objeto discursivo.
- b) La función expresiva: sujeto de la enunciación.
- c) La función argumentativa, que se desglosa en otras tres:
 - La función esquematizante: la construcción de los objetos discursivos y sus determinaciones.
 - La función justificadora: se refiere a la función retórica de las pruebas.
 - La función organizadora: se manifiesta a través de una doble organización operatoria (la una entre las proposiciones, la otra entre los objetos).

Toda argumentación supone por tanto tres aspectos fundamentales: a) ciertas premisas ideológico-culturales compartidas; b) el objetivo de intervenir sobre los destinatarios y c) una función esquematizadora de la realidad, en cuanto proceso de representación de la misma, en el sentido teatral de la palabra (Vignaux: 1976). La teatralidad discursiva

es la puesta en escena de situaciones y proposiciones para un público con el objetivo de impresionarlo; de este modo, la producción del sentido implica no sólo al enunciador, sino también al receptor, al destinatario. Este proceso de interlocución remite a uno de los factores relacionados al poder del discurso: el de asegurar el control de los sentidos que el destinatario puede completar, así como la necesidad de sus reproducciones orientadas (Lascoumes y otros, 1978:135-136).

La concepción de la argumentación en Anscombe y Ducrot (1983:8-9) es totalmente diferente de la que manejamos hasta el momento, porque esta macro-operación discursiva está en el propio funcionamiento lingüístico. Un locutor hace una argumentación cuando presenta un enunciado E1 (o un conjunto de enunciados) como destinado a hacer admisible un otro enunciado E2 (o un conjunto de otros). La tesis que manejan es que en la lengua existen restricciones que rigen esta presentación de los enunciados. En otras palabras, ciertos enunciados E1 pueden dar las mejores razones para admitir los enunciados E2, pero son incapaces de funcionar como argumentos a favor de E2, si no cumplen ciertas condiciones a nivel de la estructura lingüística.

En consecuencia, los encadenamientos argumentativos de un discurso están ligados a la estructura lingüística de los enunciados y no solamente a las informaciones que ellos vehiculan. Las posibilidades del encadenamiento argumentativo están en la misma lengua y no hay que buscar su explicación en una retórica extra-lingüística, de ahí su propuesta de una retórica integrada; para estos autores, las posibilidades de argumentación están determinadas por un acto peculiar del lenguaje, el acto de argumentar.

La argumentación es un rasgo constitutivo de numerosos enunciados que orientan al interlocutor hacia un tipo de conclusión; esto no implica que puedan ser sacadas conclusiones de los enunciados que no se refieren a su valor argumentativo. La estructura argumentativa

propia de una retórica integrada trata de la orientación interna de los enunciados para tal o cual tipo de conclusiones, orientación que no es deducible del contenido informativo, sino de la estructura lingüística misma. Por considerar la argumentación como una retórica integrada es que Ducrot y Anscombe se dedican a analizar las operaciones argumentativas, considerando el funcionamiento de los conectores discursivos como: pero, sin embargo, 'meme', (1983:30-49).

Toda argumentación implica una dimensión pragmática y una dimensión lógica. La dimensión pragmática se refiere al efecto social de la argumentación que puede ser: convencer a alguien de cierta opinión, destacarse, mostrar a alguien su error, etc. La lógica de la argumentación implica: a) descomponer la problemática fundamental de la argumentación en problemas parciales; b) establecer como se desarrollan los argumentos; c) enumerar los entimemas y d) analizar como se coordinan los argumentos parciales de cada hablante (Klein s/f:3)

Los tipos generales de argumentación, según Klein, son los siguientes:

- a) Privada o pública: la primera se produce en contextos informales y la segunda en contextos institucionales. En la argumentación privada se puede cuestionar y debatir casi todo, desde lo más banal hasta lo más sagrado; en la argumentación pública no sólo está establecido lo que es cuestionable, sino también cual es la respuesta adecuada a lo que se está cuestionando; en la argumentación privada siempre se puede justificar una respuesta de cualquier forma, son respuestas más variables.
- b) Individual o colectiva: según sea una persona o un grupo de personas que estén argumentando.
- c) Antagónica o cooperativa: la antagónica supone la existencia de

posiciones divergentes entre los participantes, y la cooperativa implica la existencia de un acuerdo entre los participantes.

La lógica de la argumentación en refutación

Este funcionamiento argumentativo se encuentra en las situaciones de polémica, de debate, en donde existe una problemática, una tesis o varias tesis para discutir y lograr vencer, utilizando múltiples estrategias. En otras palabras, en estas situaciones canónicas la operación discursiva fundamental es la refutación.

Las estrategias de la refutación pueden ser explícitas o implícitas, más bien existe un juego continuo entre lo explícito y lo implícito, que está impuesto por la mayor o menor intensidad del debate, de la polémica. En realidad, en algunos tipos de discurso, como el político, existe una hipostasiación de la refutación, porque la polémica es una de sus características definitorias.

Para ubicar bien la refutación necesitamos exponer algunos elementos teóricos sobre la controversia, polémica o debate en donde se inscribe orgánicamente. Todo debate implica, por su misma naturaleza, un componente polémico cuya configuración depende del grado y del desarrollo del enfrentamiento, o sea, del tipo de antagonismo existente. La superlativización del componente polémico explica la presencia continua y enfática del macro-acto discursivo: la refutación (Haidar: 1988). Ello explica que en las confrontaciones discursivas predominan los criterios de incompatibilidad, sobre los de compatibilidad entre las posiciones que polemizan. En síntesis, el macro-acto de refutación es típico de cualquier controversia, dependiendo su intensidad del grado de enfrentamiento, del antagonismo.

En Kotarbinski (s/f) encontramos la interesante homologación entre el arte de la controversia verbal con el arte de la lucha: en el arte de la controversia es necesario considerar las reglas de la teoría general de la lucha. La homologación entre las reglas que operan en el campo de batalla y en la controversia verbal, le permiten proponer el siguiente conjunto de reglas (que ampliamos y sintetizamos con las propuestas de Oleron y Puig (cf. Haidar: 1988):

Primera regla: En la teoría general de la lucha, el punto de partida es tomar una actitud que sea desventajosa y sorpresiva para el adversario, regla que debe ser cumplida para lograr el triunfo.

Segunda regla: es la amenaza que consiste en manifestar al adversario la posibilidad de recordar acontecimientos cuya actualidad perjudicaría la prueba de la tesis opuesta; la amenaza en la controversia es un caso particular de la técnica general de la lucha.

Tercera regla: es saber encargar al adversario de la prueba de su tesis, con lo cual se ubicará en una posición defensiva y el interlocutor puede entonces tomar la posición ofensiva.

Cuarta regla: (derivada de la tercera) se refiere a la utilización de una posición ofensiva o defensiva. Aunque en la controversia se privilegia el ataque sobre la defensa, como una arma más positiva, pensamos que estas dos posiciones se alternan en el debate público y dependen mucho de las condiciones de producción y recepción de los discursos. En el dominio de la controversia, el ataque reviste la forma de motivación dirigida a la anulación de la tesis del adversario, mientras que la defensa es la forma de resistencia a esta motivación. Según Oleron (1983:55), la defensa puede utilizar una estrategia de concesión, al aceptar determinados ataques, con lo cual se instaura un procedimiento de balance que permite al defensor escapar al juego de la contradicción

directa y situarse aparentemente como un árbitro más allá de la contienda.

Quinta regla: es de la anticipación. En las controversias se debe tomar la iniciativa, sea para establecer el orden de la discusión, sea para tomar la palabra en primer lugar. Al cumplirse esta regla, se tiene la oportunidad de que la controversia se desarrolle de acuerdo con los términos colocados por la parte que habló primero, mientras que la argumentación de la parte opuesta deberá adaptarse a lo expuesto, considerando lo que se ha argumentado. Sin embargo, esta regla sufre modificaciones dependiendo de las circunstancias: cuando se trata de un adversario activo que encuentra fácilmente argumentos pertinentes contra las objeciones imputadas, es más razonable realizar la refutación cuando el adversario ya no tenga más la ocasión de combatirla; en este caso se utiliza el privilegio del último orador. En efecto, la recomendación de tomar la palabra al inicio de la discusión y la de hablar al fin, no constituye sino una variante particular y aplicada a circunstancias específicas de una recomendación más general: que se desarrolle una argumentación apropiada en un sistema de condiciones dadas.

Sexta regla: se refiere a la anulación de la argumentación del adversario. En el combate verbal hay que procurar atacar las proposiciones fundamentales de toda la estructura argumentativa del adversario; un hábil polemista no visa atacar todas las afirmaciones del adversario, sino las más importantes, porque al destruir los axiomas del adversario, se destruye todo el sistema (Kotarbinski s/f:20-27). Además, la refutación de los puntos neurálgicos obliga que la argumentación gire alrededor de los mismos. Si se retoma los puntos más nodales y se los refuta, se obliga al adversario a referirse únicamente a lo que se está refutando, lo que constituye una estrategia muy interesante (Cfr. Puig 1991:142).

Séptima regla: intentar ocupar el lugar del refutador en la controversia, la posición dominante (Puig 1991:142). Es interesante analizar en una controversia quién ocupa el lugar de refutador, por qué lo ocupa y cómo impone las reglas del juego. Las formas de refutación son muy variadas y existen diversos planteamientos que las analizan. La refutación en la 'disputatio escolastica' implicaba las siguientes posibilidades:

- a) Reformulación de la argumentación del adversario.
- b) Establecer la distinción con el adversario.
- c) Recapitulación de la tesis del adversario.
- d) Descalificación de la argumentación del adversario.
- e) Descalificación directa del adversario.

Para Puig (1991), la refutación es un acto ilocucionario por medio del cual el locutor pretende invalidar otro acto ilocucionario realizado por el alocutario, de las siguientes formas:

- a) Por razones lógicas: 1) negando una tesis o un argumento del alocutario; 2) la atribución por el alocutario, de una tesis o de un argumento al locutor y 3) un acto de refutación anterior del alocutario.
- b) Por razones pragmáticas, al mostrar que el alocutario no se encontraba en una situación que le permitiera hacer la enunciación que hizo.

Todo acto de refutación puede tener cinco etapas:

- AR1: Presentación del enunciado que se invalida.
- AR2: Invalidación.
- AR3: Justificación de la invalidación.
- AR4: Conclusión.
- AR5: Justificación de la conclusión.

Es evidente que todas estas etapas no siempre están presentes en un acto de refutación, y algunas de ellas están implícitas (Puig 1991:16-17)

Las dos primeras etapas del acto de refutación (la presentación del enunciado que se invalida y la invalidación) pueden estar implícitas. El carácter implícito de las dos primeras etapas del acto de refutación permite al locutor modificar a su conveniencia la tesis, argumento o conclusión que deseaba invalidar (Puig 1991:129-131).

Las formas de refutación son presentadas por Puig (1991:132-133) de la siguiente manera:

- a) Refutación a una tesis que defendió el alocutario (receptor).
- b) Refutación a una tesis que el locutor atribuye implícitamente al alocutario.
- c) Una refutación dirigida a la atribución, por el alocutario, de una tesis al locutor, tesis que este último de hecho no defendió.
- d) Una contrarefutación a una refutación que formuló el alocutario.
- e) Una refutación dirigida a la enunciación, por el alocutario, de un enunciado.

Para Oleron, las formas de refutación se pueden resumir en las siguientes:

- a) La refutación puede operar oponiéndose totalmente a la tesis del adversario o relativizándola: para oponerse a la tesis adversaria hay que dar pruebas.
- b) La refutación de un razonamiento se puede hacer desde las premisas de las que parte, o señalar que el encadenamiento de las proposiciones no es válido.

- c) El descubrimiento de contradicciones en la argumentación del adversario constituye un elemento típico de la refutación. La lógica y la coherencia figuran entre los valores respetados aunque no puedan ser verdaderamente verificados; por ello no respetar consciente o inconscientemente la lógica o la coherencia produce una actitud de desvalorización. De ahí el valor negativo de lo ilógico, de la contradicción, del sofisma (Oleron 1983:54-55, 119).

A manera de síntesis, las estrategias de la refutación pueden ser de varios tipos (Haidar 1988):

- a) La descalificación inicial del opositor, tanto de su representatividad, como de su saber, de sus competencias, etcétera.
- b) Descalificación de la tesis principal, presentando una contratesis.
- c) Refutación de los implícitos de las tesis y de otros argumentos en torno a la misma: tanto los presupuestos, como los preconstruidos.
- d) Inferir, crear implícitos que no pueden existir desde lo explícito: imputar implícitos imposibles, lo que es una distorsión en el funcionamiento argumentativo (argumento por distorsión).
- e) Refutación por la ruptura de los silencios (cuando se rompe el tabú del objeto discursivo, lo prohibido).
- f) Refutación al ignorar el discurso del adversario: regla del silencio, ignorar y desconocer al ataque, como si no hubiera existido el discurso del contrincante, en su totalidad, o en las partes más delicadas, en las cuales no se puede contraargumentar. Esta es una estrategia muy importante.

Todas estas formas de refutación se pueden dar en los diferentes debates y polémicas, aunque el predominio de algunas de las formas depende de varios factores, entre los cuales, destacamos el poder que tienen los sujetos: el proponente y el oponente. Los mecanismos de refutación, por otro lado, pueden tener mayor o menor eficacia, si realmente existe una voluntad política de llegar a un consenso; en caso contrario, tanto la polémica, como la refutación pierden su sentido performativo puro y quedan en la simple teatralidad. En otras palabras, habría que establecer si en el desarrollo del debate existieron cambios o modificaciones en los discursos de los contrincantes y en qué dirección se hicieron: para distanciar o aproximar las distintas posiciones, o si no ocurrió ningún cambio durante y al término del debate.

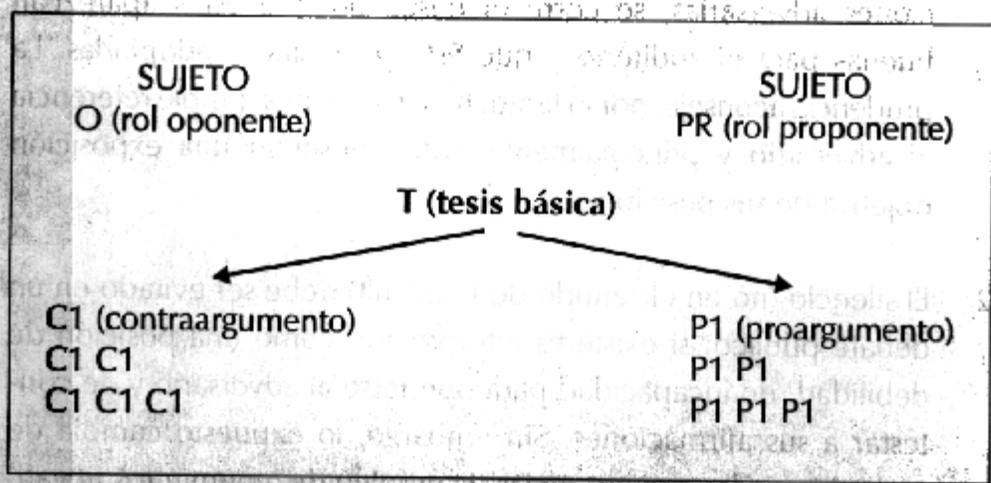
Las diferentes propuestas para analizar las estrategias argumentativas desde la refutación consideran siempre la dimensión explícita e implícita de la misma, lo que confirma nuestra tesis de que estas dos dimensiones son fundamentales para el funcionamiento del sentido en cualquier discurso.

Para completar la exposición sobre la lógica argumentativa desde la refutación, recurrimos a Kopperschmidt (1985:159-163), quien plantea un modelo de análisis argumentativo global que integra la polémica y por lo tanto las estrategias de refutación. El marco analítico macroestructural de cualquier argumentación debe contener los siguientes pasos:

- a) La definición del problema: Los problemas pueden ser teóricos o prácticos. Establecer cuáles son los problemas, los conflictos que motivan la argumentación y las consecuentes operaciones de refutación.
- b) Formulación de la tesis en polémica: Establecer las tesis básicas que se defienden y que se atacan; si es una controversia existen

- tesis competitivas que se oponen con mayor o menor rigor, dependiendo del grado de la polémica.
- c) Segmentación de los argumentos: La segmentación e identificación de los enunciados individuales que funcionan argumentativamente en un discurso es un acto de interpretación; su reconocimiento puede hacerse con base en las señales lingüísticas de la argumentación, como son los conectores.
 - d) Reconstrucción de los hilos argumentativos: El tejido de una argumentación (su lógica, su gramática) sirve para dilucidar y evaluar el potencial argumentativo de un argumento.
 - e) Reconstrucción de la Estructura Argumentativa Global, que se diagrama de la siguiente manera:

CUADRO 4. ESTRUCTURA ARGUMENTATIVA GLOBAL



Como puede observarse, la estructura de toda polémica supone la proposición de una tesis, o un conjunto de tesis en relación con las cuales se desarrolla una oposición. Mientras la proposición se fundamenta en una pro-argumentación, la oposición se basa en una contra-argumentación. Para completar el esquema, nos parece que faltaría la ubicación de la tesis antagónica, ya que la contra-argumentación no puede basarse sólo en la refutación; deben plantearse tesis alternativas (que no están consideradas en el esquema del autor).

Para finalizar esta exposición, en donde integramos argumentación y refutación, presentamos algunas conclusiones derivadas de varias propuestas, como las de Oleron y otros autores citados (cf. Haidar 1988-2000):

1. En la lógica de la argumentación es importante considerar el lugar que hay que dar a los argumentos negativos (refutación de las tesis adversarias) en relación a los argumentos positivos (a favor de sus propias tesis). Refutar implica hacer mención al adversario, a sus posiciones, para hacerlas conocer y para descalificarlas. Sin embargo, si la refutación está precedida por la exposición de posiciones adversarias, se corre el riesgo de que éstas aparezcan buenas para el auditorio y que éste se incline a adoptarlas. La prudencia aconseja, por lo tanto, hacer lo menos posible referencia al adversario y principalmente evitar presentar una exposición objetiva de sus posiciones.
2. El silencio (no en el sentido de Foucault) debe ser evitado en un debate público: si existe es interpretado como una posición de debilidad, de incapacidad para oponerse al adversario y de contestar a sus afirmaciones. Sin embargo, lo expuesto cambia de acuerdo con las circunstancias. El empleo de argumentos negativos depende de la fuerza del adversario; si éste ocupa una posición dominante o de igualdad se lo atacará porque conviene

debilitarlo; si éste no es el caso, el silencio o al menos la discreción pueden ser más apropiados.

3. La operación de refutación es un procedimiento negativo cuya extensión está limitada por la necesidad de ganar tiempo para presentar y justificar sus propias tesis y correlativamente, de cuidar la disponibilidad y la atención del auditorio. Con base en estas dos limitaciones, la refutación no debe ser exhaustiva, ni muy extensa: la refutación de los argumentos más sólidos es suficiente porque se destruye, como hemos señalado, la estructura argumentativa del adversario. La refutación no es jamás absoluta porque siempre el adversario la puede contrarrefutar (cf. Oleron 1983:116-120).

A MODO DE CONCLUSIÓN

Toda la extensa exposición que hemos realizado en el artículo titulado "El poder y la magia de la palabra-El campo del análisis del discurso" y en éste, puede ilustrarse con una guía analítica que permite, de alguna manera, la aplicación concreta de muchos elementos teórico-metodológicos expuestos, de forma introductoria.

GUÍA PARA ANÁLISIS DEL DISCURSO (EJERCICIO)

1. Establecer el tipo y subtipo de discurso, utilizando la tabla matricial.
2. Analizar las condiciones de producción, circulación y recepción del discurso (utilizar por lo menos más de cuatro propuestas).
3. Analizar las materialidades y los funcionamientos discursivos. Seleccionar las más pertinentes, procurando no excederse de seis.

4. ¿Cuáles son los sujetos del discurso? Explicitar las marcas de los sujetos discursivos, es decir, del productor y del receptor o receptores.

5. La producción del sentido en el discurso:

- a. Los implícitos discursivos.
- b. Los silencios discursivos.
- c. Las estrategias discursivas.
- d. El funcionamiento retórico: los tropos discursivos.

Esta guía analítica es muy productiva con el breve y denso discurso, que enunciamos para terminar el artículo:

Bajo la rueda

Juan Lezama

Venciste Galileo

Ya admite la Iglesia que la

Tierra gira alrededor del Sol

(*Unomásuno*, 11 de mayo de 1983, México)



Este discurso periodístico apareció a raíz de la apertura de los archivos del Vaticano, para rectificar o ratificar los juicios de la Inquisición. En esta coyuntura, la Iglesia se rectifica, retira la impugnación a Galileo, después de más de tres siglos. Como puede observarse, la densidad de sentido que cruza este epigrama es fascinante; los procesos de interdiscursividad son innumerables, y el magistral uso de la ironía le permite al sujeto del discurso (que por cierto no es sólo Juan Lezama, sino que es multidimensional) descalificar a la Iglesia sin ningún juicio de valor explícito, porque no hay adjetivos ni adverbios con carga peyorativa. Es una pieza brillante, por la agudeza del autor, por la producción de

tantos sentidos, por la refutación y un ataque que casi es irrefutable, ya que el discurso solo presenta dos enunciados afirmativos.

Y dejamos abierto el espacio de los sentidos, con el interdiscurso que nos llega hasta hoy día, atribuido a Galileo: "...y sin embargo se mueve".

BIBLIOGRAFÍA GENERAL

- Anscombe, J.C y Ducrot, O., (1983), *L'argumentation dans la langue*, Bruxelles: Pierre Mardaga.
- Baktine, M.M., (1979), *Estética de la creación verbal*, México: Siglo XXI.
- Bourdieu, P., (1982), *Ce que parler veut dire*, Paris: Librairie Fayard.
- Courtine, J.J., (1981), "Analyse du discours politique", *Langages*, no. 62.
- De Ipola, E., (1982), *Ideología y Discurso Populista*, México: Folios.
- Hymes D., & Gumperz, (1972), *The ethnography of communication*, New York: Holt, Reinhart and Winston.
- Dreyfus, H., & Rabinow, P., (1988), *Michel Foucault: más allá del estructuralismo y la hermenéutica*, México: UNAM.
- Ducrot, O., (1972), *Decir y no decir*, Barcelona: Anagrama
- Ducrot, O., (1981), "L'argumentation par autorité", en: Ducrot, O., y Alt, *L' Argumentation*, Lyon: Presses Universitaires de Lyon.
- Duranti, A., (1985), "Sociocultural dimensions of discourse", en Van Dijk, T., ed., *Handbook of Discourse Analysis*, V.1, Florida: Academic Press.
- Faye, J.P., (1978), *La crítica del lenguaje y su economía*, Madrid : Alberto Corazón.
- Fossaert, R., (1978), *Les Appareils*, tomo III, Paris: du Seuil.
- Fossaert, R., (1983), *Les structures ideologiques*, Tomo VI, Paris: du Seuil.
- Foucault, M., (1972), *La Arqueología del Saber*, México: Siglo XXI .

- Foucault, M., (1980), *El orden del discurso*, Barcelona: Tusquets.
- Foucault, M., (1988), *El sujeto y el poder*, en Dreyfus & Rabinow eds.
- Gimenez, G., (1981), *Poder, Estado, Discurso*, México: UNAM.
- Grize, J.B., (1982), *De la logique a l'argumentation*, Geneve: Librairie Droz.
- Guilhaumou, J., (1980), "Lingüística y Análisis del discurso: lectura de una crisis", *Arte, Sociedad, Ideología*, México.
- Haidar, J., (1990), *Discurso sindical y procesos de fetichización*, México: INAH.
- Haidar, J., (1998-2000), *El Debate CEU-RECTORÍA: estrategias discursivas*. Investigación de doctorado, en proceso.
- Haidar, J., (1992), "Las materialidades discursivas: un problema interdisciplinario", *Alfa*, No. 36, Sao Paulo, Brasil.
- Haidar, J., (1991-1992), "La música como cultura y como poesía. Juan Luis guerra y el Grupo 4:40", *Homines*, 16 (2), Puerto Rico.
- Haidar, J., & Rodríguez Alfano, L., (1993), "The functioning of power and ideology in discourse practices", ponencia presentada en AILA, Amsterdam.
- Haidar, J., (1994), "Las prácticas culturales como prácticas semiótico-discursivas", en González y Galindo Caceres ed., *Metodología y Cultura*, México: Conaculta.
- Haidar, J., & Rodríguez Alfano, L., (1995), "Power and Ideology in different discursive practices", en Schaffner & Wenden eds., *Language and Peace*, U.K: Darmouth Publishing Company.
- Haidar, J., & Rodríguez Alfano, L., (1996), "Funcionamiento del poder y de la ideología en diferentes prácticas discursivas", *Dimensión Antropológica*, Año 3, V.7, INAH/México.
- Haidar, J., (1996), "Jakobson y Lévi-Strauss: continuidades y discontinuidades", en S. Cuevas y J. Haidar coords., *La imaginación y la inteligencia en el lenguaje - Homenaje a Roman Jakobson*, INAH, México.

- Haidar, J., (1996), "El campo de la semiótica visual", en Gimete-Welsh y López Rodríguez, coords., *Semiótica*, UAM-Azcapotzalco, México, pp. 184-212.
- Haidar, J., & Tisoc, H., (1997), "Literatura e Identidad en la narrativa andina y mesoamericana" (versión ampliada), *Semiosis*, 1,(1), Instituto de Investigaciones Lingüístico-Literarias, Universidad Veracruzana, México.
- Haidar, J., & Sevilla González, M., (1997), "El funcionamiento de lo grotesco en la literatura mexicana", *Interlitteraria*, No. 2: 294-312, Tartu University Press, Estonia.
- Haidar, J., Béjar L., & Rodríguez Alfano L., (1997), "La democracia en el discurso parlamentario mexicano: tensiones y contradicciones", en Gimete-Welsh y Otavalengo, R., comps., *La Argumentación Parlamentaria*, México: Porrúa.
- Haidar, J., (1997), "Las propuestas de Lotman para el análisis cultural y su relación con otras tendencias actuales", en M. Cáceres S., ed., *En la esfera semiótica lotmaniana- Estudios en honor a Luri M. Lotman*, Colección EUTOPIAS MAYOR, Valencia: Episteme, pp., 194-207.
- Haidar, J., (1997), "Las materialidades discursivas y su funcionamiento: problemas teórico-metodológicos", en A. Bolívar y Paola B., eds., *Actas del I Coloquio Latinoamericano de Analistas del Discurso*, Caracas: Universidad Central de Venezuela, pp., 153-162.
- Haidar, J., (1997), "Semiótica y Arqueología: una relación interdisciplinaria necesaria", *Cuicuilco*, 4 (10-11):121-142, ENAH, México.
- Haidar, J., (1998), "Análisis del Discurso", en J., Galindo Cáceres, comp., *Técnicas de Investigación en Sociedad, Cultura y Comunicación*, México: Conaculta/Addison Wesley Longman, pp., 117-164.
- Haidar, J., & Cejas, N., (1998), "Retórica de la Imagen Corporal", *Semiótica*, UAM - Azcapotzalco, México, pp., 19-33.
- Haidar, J., (1999), "La metáfora política: un análisis discursivo y semiótico" en *Immagine- Segno-Parola: Processi di trasformazione*,

- del Tomo II, Italia: Universidad di Macerata, Giuffrè Editore, pp., 457-494.
- Haidar, J., & Reygadas, P., (1999), "Towards an integrated theory of argumentation", *Conference of the Ontario Society for the Study of Argumentation* (13 a 15 de mayo de 1999), Ontario: Brock University (CD Rom en prensa).
- Haidar, J., (1999), "Del tropos verbal al tropos visual: complejidad analítica", *VII Congreso de la Asociación Internacional de Estudios Semióticos*, Dresden, 6-11 de octubre de 1999, (Libro y CD-Rom, en prensa)
- Klein, W., (s/f), *Argumentation und Argument* (Mimeo: traducción y síntesis de H., Saettele)
- Hodge, R., & Gunther, K., (1988), *Social Semiotics*, N.Y., Cornell University Press.
- Jakobson, R., (1984), *Ensayos de Lingüística General*, Barcelona: Ariel.
- Kebrat-Orecchioni, C., (1980), *L'enunciation. De la subjectivité dans le langage*, Paris: Armand Colin.
- Kerbrat-Orecchioni, C., (1986), *L'implicite*, Paris: Armand Collin.
- Koppersmidt, J., (1985), "An Analysis of argumentation", en T. Van Dijk, ed., *Handbook of Discourse Analysis*, V.2, Florida: Academic Press.
- Kotarbinski, T. (s/f), "L'eristique, cas particulier de la théorie de la lutte" en varios Autores, *La théorie de l'argumentation*, Louvain/París: Centre National Belge de Recherches de Logique.
- Lakoff, G. Y Johnson, M., (1986), *Metáforas de la vida cotidiana*, Madrid: Cátedra.
- Landowsky, E., (1976), "La mise en scene des sujets de pouvoir", *Langages*, No. 43.
- Maingueneau, D., (1980), *Introducción a los métodos de análisis del discurso*, Buenos Aires: Librería Hachette.
- Marcellesi, J.B., (1979), *Introducción a la Sociolingüística*, Madrid: Gredos.

- Morris, CH., (1985), *Fundamentos de la teoría de los signos*, Barcelona: Paidós.
- Oleron, P., (1983), *L' Argumentation*, París: Presses Universitaires de France.
- Pêcheux, M., & Alt (1971), "La sémantique et la coupure saussurienne: langue, langage, discours", *Langages*, No. 6.
- Pêcheux, M., (1969), *Hacia el análisis automático del discurso*, Madrid: Gredos.
- Pêcheux, M., (1975), *Les vérités de La Palice*, Paris: Francois Maspero.
- Pêcheux, M., (1975), "Formación social, Lengua, Discurso", *Arte, Sociedad, Ideología*, No. 5, México (trad. del original en *Langages*, No. 37, marzo 1975).
- Peirce, CH. S., (1974), *La ciencia de la semiótica*, Buenos Aires: Nueva Visión.
- Pereira, C., (1984), *El Sujeto de la Historia*, Madrid: Alianza.
- Perelman, CH., & Olbrechts, T., (1989), *Tratado de Argumentación*, Madrid: Gredos.
- Puig, L., (1991), *Discurso y Argumentación. Un análisis semántico y pragmático*, México: Instituto de Investigaciones Filológicas, UNAM.
- Reboul, O., (1980), *Lenguaje e Ideología*, México: Fondo de Cultura Económica.
- Robin, R.,(1973), *Histoire et Linguistique*, Paris: Armand Collin
- Robin, R., (1976), "Discours politique et coyunture", *L'analyse du discours*, Montreal: Centre Educatif et Culturel.
- Robin, R., (1977), "El campo semántico de la feudalidad en los Cahiers de Doléances Generales de 1789", *Estudios de Historia Social*, Nos. 2-3, México: UNAM.
- Thompson, J.B., (1985), *Studies in the theory of ideology*, California: University of California Press.
- Thompson, J.B., (1990), *Ideology and modern culture*, California: Stanford University Press.
- Toulmin, S., (1979), *An introduction to reasoning*, N.Y: Macmillan.
- Van Dijk, T., (1980), *Texto y Contexto*, Madrid: Cátedra.

- Van Dijk, T., (1983), *La ciencia del texto*, Barcelona: Paidós.
- Van Dijk, T., (1991), *Racisme and Press*, London: Routledge.
- Van Dijk, T., (1993), "Discourse structures and Ideological structures". Ponencia presentada en el *Congreso de AILA*, Amsterdam.
- Verón, E., (1973), "Condiciones de producción, modelos generativos y manifestación ideológica", *El proceso ideológico*, Buenos Aires: Tiempo contemporáneo.
- Verón, E., (1980), "La semiosis social", en Monteforte Toledo, ed., *El discurso político*, México: UNAM/ Nueva Imagen.
- Vignaux, G., (1976), *La argumentación: ensayo de lógica discursiva*, Buenos Aires: Hachette.
- Voloshinov, V. N., (1976), *El signo ideológico y la filosofía del lenguaje*. Buenos Aires: Nueva Visión.
- Wodak, R., ed., (1989), *Language, power and ideology*. Amsterdam: Benjamins.