

Textualidad y gramática argumentativa*

RAÚL FIRACATIVE-RUIZ**
raul.firacative@uptc.edu.co

Recepción: 05 de noviembre de 2013

Aprobación: 23 de enero de 2014

Cómo citar este artículo: Firacative-Ruiz, R. (2014). Textualidad y gramática argumentativa. *Cuadernos de Lingüística Hispánica*, 24, 25-42. Tunja: Uptc.

* Artículo de reflexión proveniente de una investigación científica en curso.

** Doctorando en Lenguaje y Cultura de la Uptc. Magister en Lingüística Española del Instituto Caro y Cuervo. Licenciado en Lingüística y Literatura de la Universidad Distrital Francisco José de Caldas, Colombia. Miembro del grupo de investigación *Filosofía, Sociedad y Educación* de la Uptc.

Resumen

La argumentación es un modo de organizar el discurso, cuya orientación se da para lograr el convencimiento del otro. El presente artículo acoge este precepto para abordar la propuesta argumentativa del autor italiano Vincenzo Lo Cascio desde la noción de *textualidad*. Gramática argumentativa es el nombre dado a esta apuesta teórica y surge de las ideas de la Nueva Retórica de Perelman. Lo Cascio propone la existencia de categorías sintácticas finitas, denominadas *reglas categoriales e indicadores de fuerza*, las cuales permiten orientar la información de los enunciados y analizar multiplicidad de discursos; por ello, es una teoría que sigue la línea de la sintaxis generativa de Noam Chomsky. El artículo plantea la necesidad de reconocer, desde la Gramática argumentativa, el potencial enunciativo de la palabra en situaciones comunicativas cotidianas, donde es preciso que los enunciadores sean conscientes del uso que hacen de la palabra.

Palabras clave: textualidad, argumentación, gramática, discurso, enunciación.

Textuality and argumentative grammar

Abstract

Argumentation is a manner of organizing discourse with an aim to persuade others. This article embraces this precept in order to address Italian author Vincenzo Lo Cascio's argumentative proposal based on the notion of textuality. This theoretical position, under the name of argumentative grammar, emerges from the ideas of the New Rhetoric by Perelman. Lo Cascio proposes the existence of finite syntactic categories, named categorical rules and force indicators, which enable the information from utterances and multiplicity of discourses to be analyzed; therefore, this is a theory that follows the line of Noam Chomsky's generative syntax. This article sets out the necessity of acknowledging the expository potential of words in quotidian communicative situations, in which the speaker must be conscious of his use of words.

Key words: textuality, argumentation, grammar, discourse, utterance.

Textualité et grammaire argumentative

Résumé

L'argumentation est une manière d'organiser le discours, dont l'orientation est donnée pour aboutir à convaincre l'autre. Cet article prend ce précepte-ci pour aborder la proposition argumentative de l'auteur italien Vincenzo Lo Cascio, à partir de la notion de *textualité*. Ce pari théorique reçoit le nom de Grammaire argumentative, et surgit des idées de la Nouvelle Rhétorique de Perelman. Lo Cascio propose l'existence de catégories syntaxiques finies, appelées *règles catégoriales* et *indicateurs de force*, qui permettent d'orienter l'information des énoncés et d'analyser une multiplicité de discours. Pour cela, il s'agit d'une théorie qui suit la ligne de la syntaxe générative de Noam Chomsky. L'article pose le besoin de reconnaître, dès la grammaire argumentative, le potentiel énonciatif de la parole en situations communicatives quotidiennes, où il se précise que les énonciateurs soient conscients de leur utilisation de la parole.

Mots clés: textualité, argumentation, grammaire, discours, énonciation.

Textualidade e gramática argumentativa

Resumo

A argumentação é um modo de organizar o discurso, cuja orientação é dada para lograr o convencimento do outro. O presente artigo acolhe este preceito para abordar a proposta argumentativa do autor italiano Vincenzo Lo Cascio desde a noção de *textualidade*. Gramática argumentativa é o nome dado a esta aposta teórica e surge das ideias da Nova Retórica de Perelman. Lo Cascio propõe a existência de categorias sintáticas finitas, denominadas *regras categoriais* e *indicadores de força*, as quais permitem orientar a informação dos enunciados e analisar multiplicidade de discursos; por isso, é uma teoria que segue a linha da sintaxe generativa de Noam Chomsky. O artigo plantea a necessidade de reconhecer, desde a gramática argumentativa, o potencial enunciativo da palavra em situações comunicativas cotidianas, onde é preciso que os enunciadores sejam conscientes do uso que fazem da palavra.

Palavras chave: textualidade, argumentação, gramática, discurso, enunciação.

La retórica no es de ningún género definido y su fin no es persuadir, sino considerar los medios persuasivos para cada caso, pues, tampoco es de la medicina realizar la salud, sino encaminar a ello hasta allí donde sea posible.

Aristóteles

Introducción

Para Aristóteles, Platón y los Sofistas la palabra fue objeto de estudio y hasta de divagación. Posteriormente, diferentes corrientes de pensamiento centraron su interés en los usos retóricos del lenguaje, así la argumentación llegó a ser estudiada desde diversos ámbitos: jurídico, pedagógico, sociológico, estilístico, etc., lo cual coadyuvó a que coexistieran varias posturas teóricas sobre el mismo hecho comunicativo.

Aristóteles fue un personaje fundamental en la conformación de normas para elaborar un discurso retórico exitoso. Bajo su perspectiva lo importante era analizar el *pathos* para lograr incidir en el interlocutor y ganar la adhesión a una idea. Las teorías actuales sobre la palabra y el lenguaje en la argumentación no buscan la prescripción, como en la antigüedad, sino la descripción y la explicación discursivas en casos particulares de la interacción comunicativa¹. En virtud de lo dicho, este escrito propone revisar una teoría sobre la argumentación, se trata de la obra del autor italiano Vincenzo Lo Cascio, profesor de la Universidad de Amsterdam, quien postula una gramática para abordar los hechos discursivos de la argumentación.

En su obra *Gramática de la Argumentación* Lo Cascio (1998) aporta los elementos básicos que permiten explorar los argumentos de la comunicación cotidiana. Según este autor, la especificidad de su Gramática es la de afrontar el problema de la argumentación desde el aspecto discursivo incluyendo lo sintáctico y lo textual. Con esta claridad, el autor da la entrada a su trabajo y abre terreno a la gramática como una descripción de los argumentos esgrimidos en la comunicación. Lo Cascio se relaciona con Chaïm Perelman y su *Teoría de la argumentación o Nueva Retórica* (1989) en la medida que en esta obra se analiza el marco social y de conocimiento desde donde nace la comunicación, mientras que el autor italiano se dedica a ver los elementos puntuales con los cuales ese plano del saber se actualiza en una situación concreta de enunciación. Siguiendo a María Cristina

¹ María Cristina Martínez (2005, p. 32) menciona que en la actualidad es necesaria la integración de teorías sobre la argumentación para aproximarse con un enfoque dialógico al discurso.

Martínez, se tiene en la argumentación un modo de organización discursivo, que según Lo Cascio es plausible de analizarse mediante secuencias funcionales del discurso.

1. Textualidad y discursividad

La argumentación es un proceso que se produce bajo diversas circunstancias y depende de por lo menos cinco aspectos: la finalidad del discurso (persuadir o convencer a un interlocutor), del modelo comunicativo-argumentativo propuesto, las esferas culturales en las cuales se hallen inmersos los partícipes, el desarrollo cognoscitivo y hasta del código lingüístico de los hablantes. A este respecto, Martínez (2002, p. 165) afirma que en la educación colombiana se ha dado un proceso de evasión en relación con la enseñanza de la argumentación, lo cual indica que no se está formando a los estudiantes como interlocutores válidos en la comunicación argumentativa cotidiana. En este sentido, la efectividad de una argumentación no depende solo de las tesis presentadas, sino también de la complejidad de los códigos culturales particulares de la comunidad donde se presente y del mundo referido en la palabra; en el caso colombiano, según el pensar de María Cristina Martínez, “es evidente la brecha entre quienes trabajan el discurso y quienes son trabajados por el discurso”. Saber argumentar significa entonces, reconocer el poder discursivo de la palabra en situación.

Dentro de los aspectos influyentes en la eficacia de un discurso argumentativo subyacen las nociones de *textualidad* y *discursividad*. La primera se refiere al aspecto sintáctico y las marcas formales de cohesión para relacionar la información; mientras que la segunda, la *discursividad*, tiene que ver con la dimensión pragmática y, por ende, con la coherencia del discurso². De lo anterior se desprende que los sujetos discursivos se construyen mediante el discurrir en la relación texto y discurso; por ello, bajo nuestra perspectiva, en la medida en que se tenga mayor conocimiento de las estrategias comunicativas y una fuerte conciencia del uso del lenguaje por parte de los interlocutores, es posible moverse dentro de las formas argumentativas de la lengua.

Así las cosas, se plantea un reto a la educación: el de crear verdaderos interlocutores a quienes se les enseñe a pensar, discernir y conocer modelos argumentativos eficaces en cada una de las actividades en que se desempeña el ser humano en la vida social.

Ahora bien, hemos mencionado con frecuencia la argumentación, pero en esencia ¿qué es? Desde la perspectiva de Luis Alfonso Ramírez (2008), la argumentación puede definirse como el proceso discursivo dirigido a convencer a un interlocutor. Argumentar y

² Notas del seminario sobre *Análisis textual* orientado por María Cristina Martínez Solís, en el marco del Doctorado en Lenguaje y Cultura de la Uptc (Tunja, 21 de septiembre de 2013).

reconocer las argumentaciones de los otros son capacidades del individuo. Un modelo argumentativo debe relacionar la forma y el contenido del enunciado, definir los escenarios y las situaciones de su producción (el mundo referido), identificar los procedimientos semánticos y sintácticos que se llevan a cabo en estas argumentaciones y, finalmente, examinar las estrategias de valoración del discurso argumentativo en cuestión; es decir, ocuparse de la pregunta por el *sentido*.

Si bien es importante la validez de las tesis escogidas, es indispensable reconocer que en la organización y concreción del mensaje puede encontrarse la razón para el convencimiento propio y de los demás; por ello, Ramírez (2008) y Martínez (2005) coinciden en que argumentar es organizar el discurso en relación con las capacidades interpersonales de la enunciación desde una perspectiva dialógica social. Bajo este punto de vista, reconocimiento de la enunciación y el dialogismo en la argumentación, cabe mencionar que el convencimiento o la persuasión dependen también de la manipulación de la información, el prestigio del enunciador o de las predisposiciones emotivas a aceptar o rechazar un argumento; en otras palabras, de la tensión constante entre las visiones del mundo presentes en un enunciado y que Martínez (2005, p. 42) denomina *orientaciones sociales del significado*.

2. La Gramática de la argumentación

Veamos a continuación los aspectos fundamentales de la obra de Vincenzo Lo Cascio. Este autor basa su obra en la *Retórica* de Aristóteles a la par que revisa las propuestas teóricas de autores como Van Eemeren y Grootendorst (2002), Perelman y Olbrecht (1989) con el fin de proponer una Gramática argumentativa dotada de categorías sintácticas finitas con una relación jerárquica entre sí. Su intención es analizar puntualmente la argumentación como un todo donde pueda verse el modo como se construyen los discursos. Lo Cascio organiza una serie de esquemas de los posibles vínculos textuales presentes en la argumentación y analiza la función de los conectores en la parataxis e hipotaxis oracional (coordinación y subordinación). De esta forma, el italiano analizaría, según Martínez, el nivel de la *textualidad*.

Lo Cascio recurre a John Searle en su propuesta sobre los actos de habla y su tipología (locucionario, ilocucionario y perlocucionario); por ello, define la argumentación como un “macroacto de habla producido por un hablante para convencerse a sí mismo o a más interlocutores de la validez de una tesis suya o de otro” (Lo Cascio, 1998). La importancia de argumentar se halla en lograr ser entendido y obtener lo que se desea; es decir, en *el efecto* de la argumentación más que en el uso correcto de la norma lingüística para producir la enunciación. Se debe identificar el acto ilocucionario con la acción de argumentar, mientras que el perlocucionario será el efecto de aceptación o rechazo, persuasión o

convencimiento provocados en el interlocutor. Es importante destacar, además, que el uso de locuciones adverbiales, formas lingüísticas suprasegmentales³ y la gestualidad permiten reforzar el acto comunicativo y, por tanto, aportan mayor *fuerza ilocucionaria* a la enunciación. Estas formas anexas a la argumentación se conocen como *indicadores de fuerza* y, en gran medida, son responsables del éxito de un discurso argumentativo.

3. Elementos de la Gramática argumentativa

Los elementos presentes en un texto argumentativo son: *tema* de la discusión, *protagonista* o sujeto que quiere convencer, *antagonista* o sujeto por convencer, *razonamiento* utilizado para convencer basado en una *regla general*, *opinión o tesis*, *argumentos*, *fases intermedias* entre la exposición de los argumentos y una eventual *conclusión*. No obstante, la mayoría de textos argumentativos no contienen tales elementos, sino que estos se reducen a una *tesis*, un *argumento* que la justifique y a una *regla general* o costumbre establecida tácitamente y bajo la cual se hace valer la argumentación⁴:

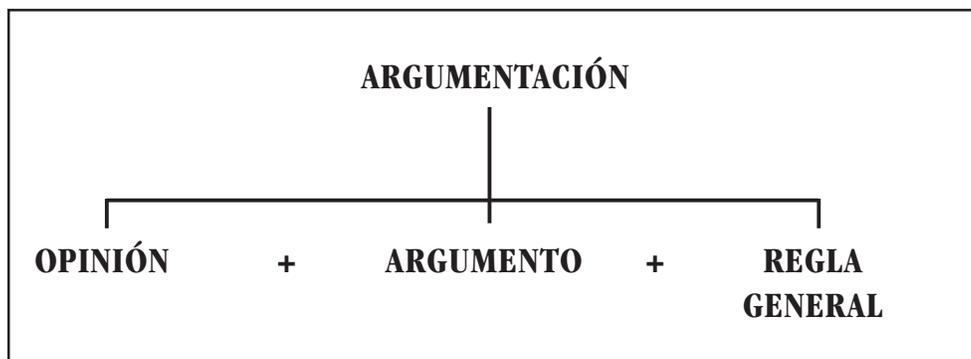


Figura1. Elementos de la argumentación según Lo Cascio

Cabe mencionar que cada elemento (opinión, argumento y regla) al ser enunciado con pertinencia en relación con la situación comunicativa específica apunta a lograr la aceptación de la tesis; y que una argumentación es aceptada y valorada tanto por la calidad de los razonamientos y datos aportados (aspectos internos), como por la conducta de los participantes y el ambiente que rodea la situación (aspectos externos).

³ Lo suprasegmental se refiere a la entonación de frase, acentos prosódicos, énfasis imperativos e interrogativos, etc.

⁴ Estos elementos nacen de la lógica aristotélica, según la cual los silogismos argumentativos se componen de tres categorías: premisa mayor, premisa menor y conclusión.

En esta misma línea, un proceso argumentativo será diferente según el género discursivo: científico, publicitario, pedagógico, literario, político o conversacional y también si es oral o escrito; igualmente, en la medida en que los interlocutores se encuentren o no presentes y cooperen (lleguen a consenso o no). En teoría, para lograr una argumentación pertinente es necesario que los razonamientos se acomoden a la situación, sean claros y contundentes en sus afirmaciones; no obstante, en la vida cotidiana abundan las interacciones donde no son propiamente los razonamientos y su objetividad los que llevan al éxito de un discurso argumentativo, sino las falacias existentes en las relaciones de poder o la conveniencia de la acción. Por ejemplo, en la política, cuando los aspirantes a un cargo de elección popular se encuentran en época de “campaña”, lo característico es que se identifiquen con el electorado y prometan solucionar en dos o tres años problemas históricos de la comunidad; en este caso se busca ganar votos al aludir a las necesidades más sentidas de la población y por un deseo de llegar al poder. De esta manera, el discurso puede ser contundente para convencer a los electores gracias a una vieja estrategia: manipular para obtener lo deseado. Se deduce, entonces, que la argumentación no siempre sigue parámetros de objetividad y claridad en los discursos.

Lo Cascio afirma reiteradamente que todo hablante, además de saber argumentar, debe poseer competencias que le permitan comportarse como interlocutor activo en toda argumentación, pudiendo enfrentar la tesis, buscar su debilidad o sostener tesis contrarias (Lo Cascio, 1998). Así mismo, en algunos casos, no es el razonamiento el que lleva a la persuasión, sino los elementos externos de la “puesta en escena”. Volviendo al ejemplo del político, hoy en día es hacia la publicidad donde se traslada la fuerza de los argumentos, al destacar alguna circunstancia pasajera que produzca fascinación en los interlocutores: imagen personal sugestiva, puño levantado, colores significativos, promesa, premio, expresión oral firme y decidida, etc. También es común encontrarse frente a argumentaciones que acogen en su seno la falacia, pues en una argumentación real no siempre se sustentan ideas claras y propias, es más, corrientemente se sostienen opiniones en las que no se cree, pero que resultan útiles a la hora de buscar la adhesión del interlocutor. Así, al momento de interpretar y valorar el texto argumentativo podrá verse cómo la mentira es una forma de manipulación frecuente en la interacción social⁵.

4. Categorías de la textualidad argumentativa

Vincenzo Lo Cascio propone una gramática argumentativa que inicia con los tipos de argumentación, continúa con las reglas de reescritura y se enfoca en la clasificación de los

⁵ Notas del seminario sobre *Análisis textual* orientado por María Cristina Martínez Solís, en el marco del Doctorado en Lenguaje y Cultura de la Uptc (Tunja, 21 de septiembre de 2013).

indicadores de fuerza. Desde el punto de vista de la organización sintáctica se deslindan tres tipos de argumentación:

1ª *Simple*: acto argumentativo formado por una **opinión** (O) y un **argumento** (A)

Ejemplo 1:

El folclor debe enseñarse *porque es el saber acumulado de un pueblo*

O

A

2ª *Múltiple*: acto argumentativo formado por una **opinión** y al menos dos **argumentos** del mismo nivel coordinados entre sí, a favor o en contra de la **opinión**.

Ejemplo 2:

El folclor debe enseñarse *porque es el saber acumulado de un pueblo y*

O

A1

permite valorar sus raíces.

A2

3ª *Arracimada*: acto argumentativo formado por una **opinión** y una serie de **argumentos** resultado de una argumentación subyacente donde se presenta algún elemento conector, **indicador de fuerza** (IF), que apoye la argumentación. Este es el tipo de argumentación más frecuente.

Ejemplo 3:

El folclor debe enseñarse *porque* *es el saber acumulado de un pueblo y*

O

IF

A1

porque *permite valorar sus raíces; en efecto, (el folclor) conlleva tradiciones,*

IF

A2 (O)

IF

A3 (O)

ritos populares propios y además, muestra la relación con culturas foráneas

A4

IF

A5

Un discurso argumentativo puede seguir, entonces, alguna de estas formas:

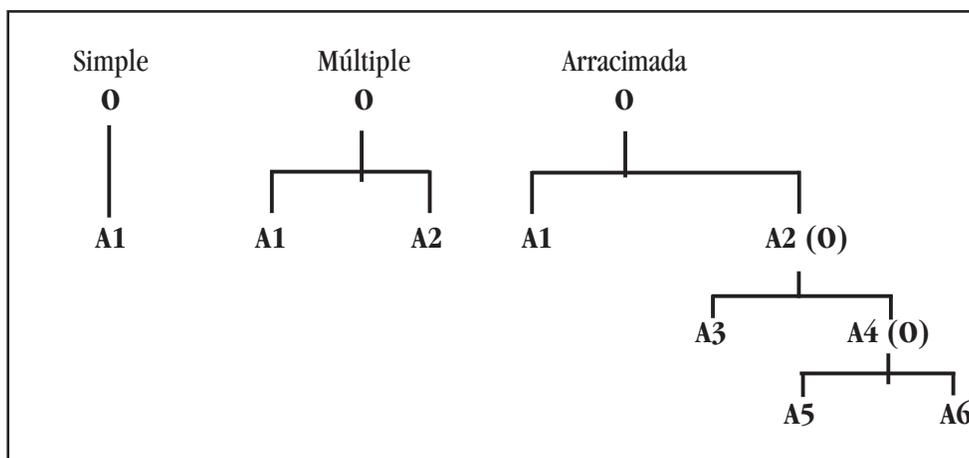


Figura2. Tipos de argumentaciones según su complejidad

En la figura 2, se observa un aumento de las ramificaciones, lo cual permite reconocer la existencia de argumentaciones cada vez más complejas con argumentos nuevos y asimilables a opiniones nuevas que se vayan agregando. También puede sumar argumentos en la medida en que algunos sean débiles, no sean convincentes o porque el interlocutor refuta el tema y obliga a reforzar la argumentación. Es de mencionar, que la argumentación informal cotidiana, una conversación, por ejemplo, se construye intersubjetivamente, de manera que esta se organiza según las intervenciones intercaladas de los interlocutores.

Lo Cascio propone sus categorías textuales en el capítulo quinto de su obra a partir de los elementos esenciales de la argumentación mencionados arriba. Así, *Opinión*, *Argumento* y *Regla general* se conciben como *categorías*, centros o nodos complejos que se van desglosando hasta lo simple e irreductible; el paso de una categoría a otra está mediado por los *Indicadores de Fuerza*. Esta formulación se hace en analogía con las reglas sintácticas de la lingüística moderna por lo cual habla de reglas categoriales o reglas de reescritura como lo afirma Cristian Santibáñez (2004), cuando analiza la argumentación con categorías que sirven de garantía, apoyo, condición, refutación y conclusión en las manifestaciones comunicativas concretas. Esto significa que es factible concebir la argumentación desde la relación entre lingüística y lógica en el ámbito de una lógica factual.

Teniendo en cuenta lo anterior, la argumentación desglosa sus categorías textuales de la siguiente forma: un **nodo argumentativo** (ARG') se conforma por una o más **argumentaciones** (ARG'') y eventualmente una **conclusión** (CO). La ARG' incluye a su vez una **argumentación** (ARG), poseedora de un **dato** (D), una **opinión** (O) o una **contra opinión** (COP) y de al menos una **justificación** (JS). Una ARG puede realizarse a

manera de **reserva** (R) la cual indica que se puede llegar a una conclusión a través de una ordenación diferente de los datos. De esta manera, la subordinación y la coordinación se suceden constantemente.

Las siguientes son las reglas categoriales en una reescritura sintética:

$$\text{ARG}'' \rightarrow \text{ARG}'1 + \text{ARG}'2$$

$$\text{ARG}' \rightarrow \text{ARG} + \text{CO}$$

$$\text{ARG} \rightarrow \text{D} + \text{O} / \text{COP} / \text{JS1} + \text{JS2} / \text{R}$$

La **justificación** (JS) incluye dos categorías: el nodo complejo del argumento (A'') y el nodo complejo de la **regla general** (RG'') que puede ser opcional. El nodo A'' puede contener un **refuerzo** (RE) que caracterice el **argumento** A' y éste, opcionalmente, la **fuerza** del razonamiento (F). Finalmente, el nodo A' puede ser reescrito como compuesto de un verbo **calificador** (C) el cual da valor a una fuente o a un argumento ya expuesto, que influya en el **argumento** (A), el cual a su vez, se compone de un **indicador de fuerza** del argumento (IF) y de un **enunciado** (E) o de una **argumentación** (ARG). Mientras que el **argumento** debe aparecer siempre enunciado, la **regla general** puede suprimirse superficialmente, pero debe estar presente en el ámbito semántico.

Véase de manera sintética:

$$\text{JS} \rightarrow \text{A}'' + \text{RG}''$$

$$\text{A}'' \rightarrow \text{A}' + \text{RE}$$

$$\text{A}' \rightarrow \text{A} + \text{F}$$

$$\text{A}' \rightarrow \text{A} + \text{C}$$

$$\text{A} \rightarrow \text{IFA} / \text{ARG}$$

En una argumentación, pueden aparecer nuevas categorías que la especifiquen. Además, el orden de aparición de las categorías es variable, algunas solamente existen de manera implícita y otras cambian entre sí su funcionalidad⁶.

Un ejemplo de argumentación cotidiana para caracterizar lo dicho es el siguiente:

⁶ Es importante considerar que el listado de categorías no es exhaustivo y que en algunos casos pueden no aparecer en una estructura. Aquí se mencionan ocho (8) reglas fundamentales, pero Lo Cascio presenta hasta veintisiete (27) reglas categoriales que se amplían y especifican a partir de las esenciales. Se recalca que las estructuras no son fijas, sino que se combinan y modifican, pues dicho orden es dado, inicialmente, por la lógica de los hechos (factualidad) y la disponibilidad de estructuras en la lengua (sintaxis, semántica); influyen también la situación comunicativa, la importancia que se le quiera dar a cada componente y la necesidad de llegar al convencimiento del interlocutor para obtener el éxito en su proceso enunciativo (pragmática).

Sintéticamente, quedaría así:

$$\text{ARG}'' \rightarrow [\text{ARG}'1 [[\text{D} + \text{O1}] + \text{CO}]] + \text{ARG} [\text{JS} [\text{RG} + \text{A} (\text{F} + \text{C})]] + \\ [\text{ARG}'2 / \text{R} [\text{IF} + [\text{D} + \text{O2}]]]$$

El ejemplo no da toda la información sobre el contexto social, deja implícitas algunas informaciones sobre el momento de la enunciación, el contexto y la situación comunicativa que lo rodea; sin embargo, desde el punto de vista de la Gramática de la argumentación, es un **caso de regla general lexicalizada**; es decir, enunciada y manifiesta (*cuando hay manifestación hay trancón*) y de validación por la **fuerza** o autoridad de la cual se acoge el razonamiento (*eso dice la gente*) y se le da una **calificación** que indica aceptación de la regla emitida por la fuente (*y yo le creo*). La segunda parte de la argumentación la compone una **reserva** que indica una opinión diferente o **contra opinión** (*porque no funcionan los semáforos*) a la emitida en un inicio; por último, la **reserva** es introducida por un conectivo textual (*sin embargo*) que cumple la función de **indicador de fuerza**.

Este es el tipo de acercamiento gramatical a una argumentación según Lo Cascio. El siguiente aspecto en el análisis está referido a la presencia de los **indicadores de fuerza** (IF). Estos son, como ya se mencionó, exponentes lingüísticos que conectan enunciados e indican su papel dentro del discurso. Los IF tienen función de conectivos textuales y entre ellos se cuentan, desde las locuciones adverbiales (*es probable, necesariamente*), algunos verbos performativos (*afirmo que, supongo, considero que, me pregunto si*), hasta la entonación y la gestualidad utilizada en la comunicación⁷.

La siguiente es la clasificación de los IF según su función:

1. Presentar el macro **argumento**: *ahora me explico, el razonamiento es este, ahora se demuestra por qué*.

2. Introducir un **argumento** o un **dato**: son justificadores *puesto que, porque, de hecho, en efecto, dado que, ya que, ya que es cierto que, también porque, considerando que, partiendo del hecho que, y la prueba es que, y eso es porque, luego*; además el uso del gerundio.

3. Acompañar la **opinión, tesis o conclusión**: *por consiguiente, así pues, por tanto, he aquí que, se sigue que, por eso, por lo cual puede sostenerse que, por ello, si... entonces*.

⁷ La explicación sobre definición y casos de IF está en Lo Cascio (1998) cap. 6, pp. 199-245.

4. Sugerir la **regla general**: *a partir de, dado que, y eso porque*.
5. Introducir la modalidad o el **calificador**: *quizá, probablemente, es probable que, necesariamente, poder + infinitivo, deber de + infinitivo*.
6. Mencionar la **fuentes**, la autoridad: *como dice, según*.
7. Aportar una **reserva**: *a no ser que, salvo que, excepto que, si / si no... porque, aunque, puede ser que*.
8. Proporcionar un **refuerzo** para la justificación: *sin contar con, si se tiene en cuenta el hecho de que, observemos que, no obstante, a pesar de que, si bien, aunque*.
9. Agregar una **contra opinión**: *sin embargo, no obstante, a pesar de que*.

Los contra-argumentos también se expresan con IF aunque de manera negativa: *no pienso que, no me parece que, no estoy de acuerdo con, no me convence la tesis de que*; o pueden reducirse a actos de habla interrogativos: *¿qué quiere decir?, explíquese, por qué afirma que*, etc. Este listado de IF no es exhaustivo, pueden darse combinaciones y restricciones entre ellos al momento de aparecer en una argumentación.

5. Interpretación de la argumentación

Al abordar el discurso desde la comunicación, la teoría no puede enfocarse meramente en la *microestructura* y la *superestructura* del enunciado, sino que debe incluir aspectos interpretativos de la *macroestructura*, sobre la finalidad misma de los procesos comunicativo y argumentativo, con el fin de aportar una visión global de los elementos subyacentes al discurso y no solamente del producto final. Por este motivo, a continuación se traen algunas ideas de Perelman enunciadas en su *Tratado de la argumentación* y luego se hace una referencia a la forma argumentativa que puede adoptarse en el discurso según Martínez.

Perelman y Olbrech (1989) afirman que el fin de toda argumentación es el *persuadir* y/o el *convencer* de algo al auditorio o interlocutor, diferenciando entre el *persuadir* como un resultado práctico orientado a la acción, frente al *convencer* que trasciende la esfera mental del interlocutor. Vista así la argumentación, no tiene como fin únicamente la adhesión intelectual: ella busca muy a menudo, incitar a la acción, o por lo menos, crear una disposición a la acción en quien recibe el discurso, es decir su *auditorio*; en este caso, la eficacia de quien argumenta (el orador) está no en su dominio del código lingüístico, sino en su conocimiento de lo que dicho *auditorio* sabe o piensa y hasta lo que ignora⁸.

⁸ Recuérdese que Aristóteles trató este asunto en la relación entre *ethos* y *pathos*.

La interacción es vista como un proceso dialógico (Martínez, 2002) y, por lo tanto, se ve a la manera del método socrático (pregunta - respuesta), porque al avanzar en la presentación de las opiniones es factible saber los roles de los interlocutores, en qué grado de acercamiento o distanciamiento a la tesis presentada se encuentran y si efectivamente están dispuestos a relacionarse. Hay interacción cuando existe una verdadera relación entre los agentes de la comunicación, la cual se hace palpable al compartir un mínimo de conocimientos, roles, intereses y cultura; en otras palabras, cuando el mundo referido es el de la intersubjetividad (Ramírez, 2004).

Aristóteles dio mayor importancia a la *inventio*, primera operación del análisis retórico. Lo Cascio, con su *Gramática*, da cuenta del producto, es decir de la *elocutio* aristotélica⁹. Teniendo en cuenta lo mencionado aquí, se comprende la argumentación como proceso de interacción con el lenguaje, que permite exponer y sustentar una afirmación ante un interlocutor respecto a los niveles de mundo compartidos, por ello es importante tener en cuenta los mecanismos de producción de sentido para la comprensión del discurso.

Volviendo a los elementos de la argumentación, en cuanto a la *tesis o afirmación*, Lo Cascio (1998) y Ramírez (2008) coinciden en que es el punto de vista intersubjetivo de una persona ante un hecho o una situación. Se reconoce que una tesis debe ser concisa, pero en la comunicación cotidiana son más bien generales, por ello, siempre corren el riesgo de ser refutadas. En muchos casos se fundamentan en supuestos, creencias y corazonadas no demostrables. Las tesis, según el propósito que persigan, pueden evaluar, explicar, sugerir o predecir resultados; de haber oposición del interlocutor, la tesis fomentará la elaboración de otras argumentaciones contrarias que enriquecerán la situación. La tesis se sustentará a partir de la organización de los argumentos, esto en el sentido de Lo Cascio.

La valoración de los argumentos indicará si estos son fiables y pertinentes para el caso específico donde se exponen o si por el contrario subyace el interés de manipular con el discurso. La mayoría de las argumentaciones cotidianas siguen un esquema donde los argumentos no tienen que ver con las tesis en cuestión, unos son ambiguos y otros modifican los hechos a su favor; en general, son argumentos ilegítimos (las falacias) pero muy frecuentes y eficaces en la comunicación del día a día:

Las falsas argumentaciones o falacias pueden estar *in dictione*, es decir, dependiendo del juego lingüístico (ambigüedad, alusión, incomprensibilidad de los enunciados, ausencia de significado tras enunciados aparentemente significativos, etc.) o fuera del juego lingüístico, *extra dictione*, basadas en la manipulación de los hechos (Lo Cascio, 1998, p. 292).

⁹ La *elocutio* se entiende como el planeamiento y elección de la estructura en que se presentan las ideas en el discurso.

Al respecto de las falacias y su aparición frecuente en las argumentaciones se sabe que:

Las argumentaciones que contienen falacias son, a veces, aceptables o indispensables. Citar fuentes autorizadas, meditar sobre las consecuencias de un acto, preocuparse o no por la opinión pública, prestar oídos a los propios sentimientos de simpatía o piedad, recurrir a argumentos *ad ignorantiam* cuando ninguna otra forma de convencimiento se encuentra disponible, parece praxis normal. (Lo Cascio, 1998, p.305).

En otras palabras, los argumentos falaces tienen la pretensión de satisfacer las condiciones de éxito de la argumentación por medio del engaño y la manipulación. Se abandona la sinceridad, la objetividad y el buen razonamiento que debería llevar una argumentación, porque se busca a toda costa recalcar la aceptación de los argumentos por el interlocutor. Así las cosas, la valoración de un discurso se orienta a desentrañar los aspectos ocultos de la argumentación fijándose en los argumentos presentados y determinando si son o no falaces.

Conclusiones

La argumentación apunta hacia el ideal de una sociedad igualitaria donde se propongan, justifiquen y respeten los puntos de vista de las personas. Hacia allá se dirige la noción de la acción comunicativa de Habermas (1987); no obstante, la comunicación cotidiana es bien diferente y en muchos casos no se ve al otro como interlocutor válido. Por ende, es preciso actuar sobre los procesos comunicativos y argumentativos, para desentrañar cómo son vivenciados en la actualidad, es decir, en cuanto procesos estratégicos donde las interacciones no cumplen con las premisas del seguimiento a una tesis o punto de vista personal, no se da el acuerdo o consenso y hay varias voces en circulación.

Lo mencionado en este escrito tiene su razón de ser en cuanto desde la textualidad se busca llegar a la interpretación, en ella se reconoce el discurso como totalidad a la vez que se observan sus partes constitutivas. En palabras de Luis Alfonso Ramírez (2008), “esto es interpretar un discurso: descifrar su contenido cultural (significado), su necesidad pragmática (sentido), y su ordenamiento social (ideología)” (pp. 182-183). El enfoque interpretativo da cuenta de la comprensión de un producto discursivo al observar sus componentes internos y externos sin la intención de agotar sus sentidos, sino como visión de la profundidad del discurso.

Consideramos que el análisis de la argumentación debe mirar con lupa cada uno de los argumentos, descifrar la estructura interna del discurso y enseguida realizar la interpretación. No se trata solo de determinar con Lo Cascio, por ejemplo, si la argumentación es simple o múltiple, o si los argumentos se refieren a la realidad o no; se hace necesario reconocer los defectos del razonamiento, las contradicciones, las falacias mencionadas en

el discurso y considerar los posibles puntos de crítica. Coincidimos con María Cristina Martínez al reconocer que en el estudio del discurso, la interpretación consiste en partir de lo evidente (microestructura) y después indagar por los aspectos culturales subyacentes en el proceso de enunciación discursiva (superestructura y macroestructura) porque “el discurso, es la arena donde se desarrolla la lucha de clases, el entrecruzamiento de diversas ideologías y de diversas tensiones sociales” (Martínez, 2005, p. 22).

Hoy es común encontrar en la política, en la publicidad, en los medios de comunicación y en los discursos cotidianos una creciente mediación con herramientas de las tecnologías de la información, lo cual lleva a que los enunciados se respalden con imágenes y sonidos, haciendo surgir nuevos tipos de argumentos y, por ende, nuevas formas para incidir en el otro. El convencimiento y la persuasión vendrán a significar la existencia de un “juego del lenguaje” entre los interlocutores de un discurso donde la necesidad de creer en las ideas del otro o «hacer creer» es parte del juego comunicativo. Implementar argumentaciones a partir de indicadores de fuerza y argumentos falaces se constituye en estrategia argumentativa al momento de la comunicación cotidiana. De esta manera, también es factible determinar qué tipo de orientación toma el interlocutor para hacer valer su discurso: si su estrategia es recurrir a la verdad, a la mentira, al insulto, a una fuente de autoridad, al mundo objetivo, al subjetivo o al intersubjetivo, etc.

En esta línea, tiene razón de ser el análisis de la textualidad propuesto por Lo Cascio en cuanto se dirige a las estructuras internas de los enunciados con fines descriptivos y explicativos de la argumentación no formal. Es, por tanto, una propuesta válida para acercarse a la argumentación en la vida cotidiana.

Referencias bibliográficas

- Habermas, J. (1987). *Teoría de la acción comunicativa*. Madrid: Taurus.
- Lo Cascio, V. (1998). *Gramática de la Argumentación. Estrategias y estructuras*. Traducción al español de David Casacuberta. Madrid: Editorial Alianza.
- Martínez, M. C. (2002). *Estrategias de lectura y escritura de textos. Perspectivas teóricas y talleres*. Cali: Cátedra UNESCO – MECEAL: LE. Escuela de Ciencias del Lenguaje. Universidad del Valle.
- Martínez, M. C. (2005). *La Argumentación en la dinámica enunciativa del discurso*. Cali: Cátedra UNESCO – MECEAL: LE. Escuela de Ciencias del Lenguaje Universidad del Valle.

- Martínez, M. C. (2013). *Curso virtual de la Cátedra UNESCO para la lectura y la escritura*. Disponible en: <http://www.unesco-lectura.univalle.edu.co/>
- Notas del Seminario Sobre Análisis Textual con María Cristina Martínez Solís, en el marco del Doctorado en Lenguaje y Cultura de la Uptc (21 de septiembre de 2013).
- Perelman, Ch. y Olbrechts, L. (1989). *Tratado de la Argumentación: La nueva Retórica*. Traducción de Julia Sevilla. 5 ed. Madrid: Gredos.
- Ramírez, L. (2004). *Discurso y lenguaje en la educación y la pedagogía*. Bogotá: Cooperativa Editorial Magisterio.
- Ramírez, L. (2008). *Comunicación y discurso. La perspectiva polifónica en los discursos literario, cotidiano y científico*. Bogotá: Cooperativa Editorial Magisterio.
- Santibáñez Yáñez, C. (2004). La lógica factual en el análisis argumental. En: *Revista de Lingüística Teórica y Aplicada*, 45. Universidad de Houston. Recuperado de: <http://www.unesco-lectura.univalle.edu.co/> (9 de octubre de 2013).
- Van Eemeren, F. H., y Grootendorst, R. (2002). *Argumentación, comunicación y falacias. Una perspectiva pragmadialéctica*. 2 ed., Santiago de Chile: Universidad Católica.