

## La argumentación en la construcción de los sujetos discursivos<sup>1</sup>

En el Modelo de la Dinámica Social Enunciativa –DSE-, se plantea que el locutor organiza su argumentación dentro del discurso en relación con su intención frente al tema y su propósito hacia el interlocutor. De ahí que la argumentación se defina como “una forma de organización discursiva al servicio de las tonalidades sociales construidas en una situación de enunciación” (Martínez, 2005a, p.44), que integra las perspectivas *analítica-práctica* de Toulmin; la *nueva retórica* de Perelman y Olbrechts-Tyteca; y la *dialéctica-pragmática* de van Eemeren y Grootendorst. Por consiguiente, está relacionada con el tono social que toma el discurso, esto es, con las Tonalidades (Intencional, Predictiva ypreciativa) y con las Dimensiones (Racional, Ética y Emotiva), lo que por supuesto permite realizar un análisis más efectivo de los procesos argumentativos inmersos en los discursos.

Esta mirada permite establecer en los textos, esa conexión entre el nivel enunciativo y el argumentativo, pues Martínez (2005 a) sostiene que el locutor para lograr su propósito con el interlocutor, utiliza en la construcción de su discurso diferentes secuencias argumentativas de tipo analítico, retórico o dialéctico al momento de construir los enunciadores, convocar a los enunciatarios y presentar el tema o la voz ajena, lo cual incidirá en la construcción de las imágenes de los sujetos.

Con el fin de analizar los tipos de secuencias argumentativas que utilizan los locutores para lograr la adhesión de los interlocutores e instaurar la imagen de los sujetos, de las tres perspectivas argumentativas que convergen en el modelo de Martínez, nos detendremos un poco en la Nueva retórica de Perelman y Olbrechts-Tyteca (1958).

El modelo argumentativo de Perelman (1958), al igual que el de Toulmin (1958), si bien tiene sus cimientos en el campo jurídico también tiene cabida en otros campos de la vida social. Postula que toda buena argumentación debería centrarse más que en la verdad en la búsqueda de las relaciones lógicas entre los elementos que la componen y que la hacen verosímil.

Para Perelman, la argumentación surge de las diferentes posiciones que se manejan en un intercambio discursivo, “de la posibilidad de imponer al otro un punto de vista, una ideología, una forma de pensar y de actuar” (Citado por Marafioti, 2003, p.97). En este sentido, la argumentación está dada en términos de grados de influencia sobre el auditorio, pues es la aceptación por parte de éste la que hace posible legitimarla o no. Es aquí donde podemos establecer una relación estrecha entre la perspectiva de Perelman (1958) y la de Martínez

(2005, 2013, 2015) en lo relativo a la construcción de los sujetos, pues ambos coinciden en señalar la manera como esa construcción depende del grado de proximidad o distanciamiento con los cuales el enunciador se quiera relacionar con los enunciatarios, lo que por supuesto también depende de la forma como se percibe a los otros.

Ahora, la aceptación de la argumentación estará relacionada por una parte con el auditorio y por otra con la fuerza de los argumentos, es decir, dependerá la eficacia del orador. Y es que precisamente un concepto central en Perelman y Olbrechts-Tyteca (1970) es el de *auditorio*, entendido como “el conjunto de aquellos en quienes el orador quiere influir con su argumentación” (Citado por Marafioti, 2003, p.100). Se reconoce en esta definición tres aspectos importantes, el primero, la incidencia que tiene el “otro” sobre todas las actividades lingüísticas del orador para definir lo que es o no razonable; el segundo, la existencia del grado de conciencia que posee el locutor en relación con su discurso y con el propósito que persigue con el auditorio; y por último, la relación estrecha que existe entre el auditorio y la estructura misma de los argumentos. Por eso cuando se afirma que el locutor se hace responsable de lo que dice, es porque no existen enunciados carentes de intencionalidad.

El punto de partida para hallar esa intencionalidad es identificar la manera como se convocan los distintos enunciatarios dentro del discurso. Esta distinción tendría sus fundamentos en los tres tipos de auditorio que propone Perelman (Citado por Marafioti, 2003, p.101). El primero, es *el auditorio universal* compuesto por todos los públicos que tienen características similares y capacidad de razonamiento para llegar a las mismas conclusiones; Perelman ubica dentro de éste al *auditorio Elite* el cual es considerado como el auditorio modelo, es decir una especie de auditorio estándar dentro de ese auditorio universal. El segundo tipo, es *el auditorio particular* constituido por un público concreto dentro de ese auditorio universal y, el tercero, es el *propio sujeto* donde el orador realiza un desdoblamiento e instaura una deliberación consigo mismo, podríamos decir que lo que aquí evidenciamos es el concepto de polifonía desde la perspectiva dialógica de Bajtín (1929). Esta distinción de auditorio es muy importante porque permite identificar a qué tipo de público se privilegia en los discursos.

Esta distinción entre auditorio universal y particular es, además, la que permite establecer “la diferencia entre argumentos puramente persuasivos, admitidos por un auditorio particular, y aquellos argumentos que convencen, admitidos por el auditorio universal (...) y que pueden llegar a ser tenidos como verdaderos” (Perelman citado por Marafioti, 2003, p.101). Al respecto, Martínez (2005) advierte que mientras con el auditorio universal se realiza un proceso de convencimiento

para influir en el entendimiento, con el auditorio particular se realiza un proceso de persuasión, una influencia sobre la voluntad.

Lo que se destaca aquí es la eficacia del propio sujeto para seleccionar los argumentos apropiados frente al público al cual se dirige y para alcanzar el propósito deseado. Esta eficacia según Martínez (2005), está relacionada con la construcción y organización misma del discurso, pues el autor en relación con su intención y los enunciatarios convocados, utilizará distintos tipos de argumentación para crear una dinámica enunciativa “no desde el punto de vista del enunciador sino desde el de los diversos enunciatarios” (p.165). Esto es, anticiparse a las posibles respuestas del interlocutor para convencerlo o persuadirlo bien sea desde lo racional, lo ético o lo emotivo o incluso desde las tres dimensiones. Lo anterior le permite a la autora afirmar que en un mismo texto se movilizan diferentes tipos de argumentos que están relacionados con las dimensiones y las tonalidades, puesto que dependen de la manera como el locutor quiera convocar a cada uno de los sujetos discursivos dentro del enunciado, para lograr que cada uno de ellos se adhiera al punto de vista que le propone.

Perelman (1958) también señala que para lograr la aprobación de los argumentos y en consecuencia la adhesión del auditorio, se debe partir de ciertos acuerdos sobre la manera como se desarrolla la argumentación dentro del discurso. Como la aprobación está relacionada con la aceptación de premisas, los tipos de enlace utilizados y la forma de utilizarlos (Perelman citado por Martínez, 2005c), entonces los acuerdos se deberán organizar por una parte en relación con “lo real a partir de hechos, verdades y presunciones” y, por otra, en relación con “lo preferible, esto es a partir de los valores, la jerarquía de esos valores y los lugares de preferencia (los Tópicos)” (p.167).

De forma general, diríamos que los acuerdos que se basan en lo real no requieren de mucho esfuerzo por parte del locutor para lograr la adhesión del auditorio, ya que se dirigen a un auditorio universal y por tanto se ampararían en algo que todos consideran que es y debería ser así, mientras que los basados en lo preferible requieren un mayor cuidado por parte de locutor si quiere lograr la adhesión de un público particular, pues deberá desplegar una serie de argumentos que hagan pensar de cierta forma y no de otra. De ahí que los valores a los cuales acuda el locutor para construir su discurso, adquieren gran relevancia para alcanzar su propósito con el interlocutor y su intención con respecto al tema.

Tanto Marafioti (2003) como Martínez (2005), retomando a Perelman (1958), coinciden en señalar que en el funcionamiento argumentativo de los textos se pueden distinguir ciertas clases de valores e incluso relacionarlos a determinados géneros discursivos. Por ejemplo, en textos del género publicitario, según Martínez, es frecuente que el locutor acuda a *valores universales* porque con ellos se hace alusión a lo bueno, lo bello, lo absoluto, lo verdadero, pretenden pasar por verdades establecidas que se encuentran inmersas en los sistemas de creencias de las sociedades. Esta misma autora advierte, que en el caso del discurso político nos encontraremos con *valores abstractos* y como ellos incitan al compromiso, en el discurso se apelará a la justicia, la verdad, la libertad y la soberanía. Agrega además, que existen *los valores concretos* y dentro de éstos los *valores únicos*. Los primeros son atribuidos a personas, entidades o grupos determinados puesto que ellos representan la unicidad del objeto en mención, por ejemplo, El Estado, Colombia, La ONU, etc.; mientras que los segundos, además de incluir lo concreto hacen referencia a comportamientos o actitudes que les son propias, por ejemplo, solidaridad, compromiso, lealtad, responsabilidad. Ahora lo que permite jerarquizar estos valores dentro de los discursos son las intencionalidades y propósitos de quienes los construyen, unidos a las circunstancias sociales e históricas donde se generan,; de ahí que se deba prestar atención a la manera como se construyen esas jerarquías, pues según Martínez (2005) la mayoría de las veces “están implícitas, son garantías basadas en lo comúnmente aceptado” (p.170). Esas jerarquías a su vez tienen que ver con los tópicos sobre los cuales se decide hablar, el por qué se explicitan unos y otros no, o por qué se deciden evitar.

Recordemos que Perelman (1958) también clasifica los argumentos en cuatro grupos: casi- lógicos, basados en la estructura de lo real, los que establecen la estructura de lo real y las disociaciones (citado por Marafioti, 2003; Martínez,2005). Dado que el trabajo de Perelman se fundamenta “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 en el discurso” (Martínez, 2005, pp. 173-174), la clasificación de los argumentos propuesta por Perelman puede articularse con el modelo DSE a fin de poder establecer la relación entre los tipos de argumentos y las dimensiones ( ética, racional y emotiva). Lo anterior permite identificar qué tipos de argumentos privilegia el locutor en tanto enunciador no sólo para construir a los distintos enunciatarios, sino también para provocar o aumentar el grado de adhesión al punto de vista que le propone a cada uno de ellos, en otras palabras, para dar cuenta de la manera como se construye la valoración social de los sujetos discursivos a través del modo en que organiza la argumentación en el discurso.

En el siguiente cuadro se presenta la clasificación de algunos de los esquemas argumentativos propuestos por Perelman (1958), tomados de Martínez (2005b) y Marafioti (2003).

TIPOS DE ARGUMENTOS	DEFINICIÓN	CLASIFICACIÓN
<b>ARGUMENTOS CASI-LÓGICOS</b>	Son argumentos que se encuentran cercanos a la demostración formal, a la vía explicativa. Buscan dar una apariencia de verdad, con el fin de parecer lógicos. Se encuentran generalmente en secuencias con propósitos persuasivos	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Incompatibilidad- Contradicción</li> <li>2. Identidad, definición, silogismo y Tautología.</li> <li>3. Regla de justicia y reciprocidad</li> <li>4. Regla del precedente</li> <li>5. Transitividad, inclusión, división.</li> <li>6. Comparación</li> <li>7. Por lo probable</li> </ol>
<b>ARGUMENTOS BASADOS EN LA ESTRUCTURA DE LO REAL</b>	<p>Son argumentos que están basados en estructuras que no se ponen en cuestión, en modos de concebir la realidad y las formas de relacionarse con ella. Estas formas o vínculos son reconocidos por la mayoría.</p> <p>Estos argumentos hacen posible organizar sobre dichos vínculos, una argumentación que permite pasar de lo que es admitido a lo que uno quiere hacer admitir.</p>	<p>Permiten establecer vínculos de tres clases:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Enlaces de Sucesión <ul style="list-style-type: none"> <li>• Causa- Efecto</li> <li>• Pragmático</li> <li>• Medio- fin</li> </ul> </li> <li>2. Enlaces de Coexistencia <ul style="list-style-type: none"> <li>• Autoridad</li> </ul> </li> <li>3. Doble jerarquía</li> </ol>
<b>ARGUMENTOS QUE ESTABLECEN LA ESTRUCTURA DE LO REAL</b>	Son argumentos que se establecen a partir de casos particulares con los que se busca establecer una regla general o provocar una generalización.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. El ejemplo</li> <li>2. La ilustración</li> <li>3. El Modelo y anti modelo</li> <li>4. Analogía y metáfora</li> </ol>
<b>LAS DISOCIACIONES</b>	<p>Son estrategias argumentativas que consisten en hacer una transformación profunda de un concepto. Buscan dar un nuevo marco conceptual y valorativo a una noción, crear una nueva dimensión de ella, redefinirla.</p> <p>Así, la nueva noción surge de la anterior pero se diferencia de ella, ubicándola en un universo conceptual diferente. Surge por el deseo de evitar incompatibilidades.</p> <p>Provoca un cambio de valores y establece una relación jerárquica entre los términos</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Disociación de nociones</b></li> </ul>

Esquemas de enlace desde la propuesta de Perelman  
Fuente: Góngora, 2013 . Adaptado de Martínez (2005b, p. 97)

## NOTAS

---

1. Este texto hace parte de la tesis “*El adversario en discursos políticos y mediáticos en torno a la crisis diplomática entre Colombia, Ecuador y Venezuela (2008)*”. **Góngora, (2013).** **Maestría en Lingüística y Español. Universidad del Valle. p. 116-121**