



FILO:UBA
Facultad de Filosofía y Letras
Universidad de Buenos Aires

P

La argumentación interaccional

Efectos del uso del discurso referido

Autor:

Carrizo, Alicia E.

Tutor:

Menéndez, Salvio Martín

2013

Tesis presentada con el fin de cumplimentar con los requisitos finales para la obtención del título en Doctor de la Universidad de Buenos Aires en Letras

Posgrado

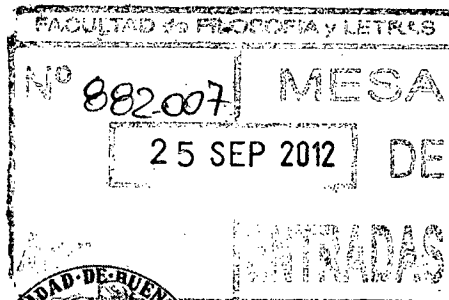


FILO:UBA
Facultad de Filosofía y Letras

FILODIGITAL
Repositorio Institucional de la Facultad
de Filosofía y Letras, UBA

Tesis
18.4.29

Tesis 18.4.29



Universidad de Buenos Aires
FACULTAD DE FILOSOFÍA Y LETRAS

La argumentación interaccional.
Efectos del uso del discurso referido

Tesis de doctorado
Alicia E. Carrizo

UNIVERSIDAD DE BUENOS AIRES
FACULTAD DE FILOSOFÍA Y LETRAS
Dirección de Bibliotecas

Director: Salvio Martín Menéndez
2012

A mi mamá y a mi papá.
A Manu, Juan y Antonio.
A Tano.

433151	TOPOGRAFIA
TESIS 18-4-29	SIGNATURA
	INVENTARIO
DIRECCION DE BIBLIOTECAS F.A. 1 - UBA	

AGRADECIMIENTOS

Lo que me gusta de agradecer es la sensación de cierre. Me tranquiliza. Lo que no me gusta es que todo listado es provisorio, incompleto y demasiado vulnerable al contexto inmediato. En primer lugar quiero agradecer a mi director, Salvio Martín, por su persistencia, apoyo y confianza en mi trabajo. En más de una oportunidad supo sortear mis ansiedades y me llevó a buscar una mejor versión de mí.

Agradezco además la ayuda profesional, tecnológica y solidaridad de mis compañeros del Instituto de Lingüística, Georgina, Rocio, Emi y Esteban.

Quiero agradecer también a mis colegas que, en distintos momentos y circunstancias, me impulsaron a hacer la tesis, me ayudaron a corregir el camino y a pensar nuevas alternativas: Yami, Xime, Ramiro, Analía, Vero, Vivi (que vive en mi corazón), Guillermo, Andrea, Virginias, Julia, Gaby, Susana.

Al Centro de Terapéutico Dr. Máximo Ravenna, a mis compañeros, a Berta Spaini, a Lourdes Tanghe y, en especial, al Dr. Ravenna que generosamente me dio autorización para incorporar sesiones de terapia como corpus de investigación.

A mis amigas de la vida, Marta, Indiana, Belkys, Laura y sobre todo a Valentina que, además, me ayudó en todo momento y circunstancia.

Dejo al final mi agradecimiento a mi familia, mis hermanos y mis tías. A mis hijos Manuela, Juan Martín y Antonio, sin ellos nada de esto tendría tanto sentido y a Tano, sin quien nada de esto hubiera sido posible.

INDICE

PRIMERA PARTE: LA ARGUMENTACIÓN INTERACCIONAL -----	9
CAPÍTULO 1 – INTRODUCCIÓN -----	11
CAPÍTULO 2. LA ARGUMENTACIÓN COMO DISCIPLINA -----	16
2.1. RETÓRICA Y ARGUMENTACIÓN EN LA TRADICIÓN GRECO-LATINA -----	17
2.1.1. Surgimiento de la disciplina -----	18
2.1.2. Los sofistas -----	20
2.1.3. Filosofía griega clásica -----	25
2.1.4. Aristóteles -----	28
2.1.4. 1. La Retórica-----	28
2.1.4.2. La dialéctica aristotélica -----	35
2.1.4.3. Lógica analítica -----	38
2.1.4.4. Aportes -----	42
2.1.5. De Aristóteles a la escuela romana -----	43
2.1.6. La retórica romana -----	46
2.1.6.1. Cicerón -----	48
2.1.6.2. Marcus Fabius Quintilianus -----	49
2.1.7. De la Edad Media a nuestros días -----	51
2.1.7.1. Aportes -----	54
2.2. RETÓRICA Y ARGUMENTACIÓN EN LA TRADICIÓN ACTUAL -----	54
2.2.1. La nueva retórica de Chaïm Perelman y Lucie Olbrechts-Tyteca -----	54
2.2.1.1. Demostración y argumentación-----	55
2.2.1.2. Persuadir y convencer: entre la retórica y la filosofía -----	56
2.2.1.3. Orador y tipos de auditorios -----	57
2.2.1.4. Efectos de la argumentación: género epidíctico y persuasión-----	58
2.2.1.5. Acuerdos previos a la argumentación. Evidencia y verdad -----	60
2.2.1.6. Las técnicas argumentativas -----	62
2.2.1.7. Aportes -----	67
2.2.2. El modelo de Stephen E. Toulmin -----	69
2.2.2.1. El modelo justificacional -----	72
2.2.2.2. Validez y campos argumentativos-----	77
2.2.2.3. Aportes -----	79
2.2.3. La teoría pragmatológica. La escuela de Ámsterdam -----	81
2.2.3.1. Componentes del programa. Acto de habla argumentativo-----	85
2.2.3.2. Actos de habla en la discusión crítica-----	90
2.2.3.3. Falacias: entre la retórica y la dialéctica-----	92
2.2.3.4. Aportes -----	99
2.2.4. Lógica Informal, pensamiento crítico y estudios culturales -----	100
2.2.4.1. Lógica informal y pensamiento crítico -----	100
2.2.4.2. Estudios culturales -----	103
2.2.4.3. Aportes -----	105
2.2.5. La propuesta interactiva de Ch. Plantin -----	106
CAPÍTULO 3. LA ARGUMENTACIÓN COMO INTERACCIÓN -----	111
3.1. LA ARGUMENTACIÓN EN EL ANÁLISIS DEL DISCURSO -----	111
3.2. RELACIÓN ENTRE CONFLICTO INTERPERSONAL Y ARGUMENTACIÓN -----	117
3.2.1. Organización y desarrollo del conflicto -----	119

La argumentación interaccional. Efectos del uso del discurso referido

3.3. ACERCA DEL DISCURSO REFERIDO -----	124
3.3.1. Consideraciones generales -----	125
3.3.2. En la descripción gramatical -----	126
3.3.3. En el análisis del discurso -----	128
3.3.4. Discurso referido y evidencialidad -----	130
3.4. DIALOGISMO Y POSICIONAMIENTO -----	134
3.4.1. Dialogismo -----	134
3.4.2. Posicionamiento interaccional -----	136
3.4.3. Marco participativo -----	139
3.4.4. Posicionamiento en el análisis del discurso -----	142
3.4.5. Posicionamiento interdiscursivo -----	145
3.4.6. Posicionamiento social e ideológico -----	148
3.5. PERSUASIÓN -----	152
3.5.1. Persuasión retórica (discursiva) -----	152
3.5.1.1. Convencer y persuadir -----	153
3.5.2. Persuasión interaccional -----	154
3.5.3. El concepto de disonancia cognitiva -----	157
CAPÍTULO 4. MARCO TEÓRICO, METODOLOGÍA Y CORPUS -----	159
4.1. METODOLOGÍA -----	159
4.2. CORPUS: CRITERIOS DE RECOLECCIÓN Y TRANSCRIPCIÓN -----	161
4.3. ANÁLISIS DEL CORPUS -----	164
4.4. LA ARGUMENTACIÓN INTERACCIONAL COMO UNIDAD DE ANÁLISIS -----	167
4.4.1. Análisis de las dimensiones argumentativas -----	168
4.4.1.1. Recursos lógicos -----	168
4.4.1.1.1. Esquemas argumentativos -----	169
4.4.1.1.2. La noción de evidencia -----	172
4.4.1.2. Recursos dialécticos: las etapas -----	174
4.4.1.2.1. Confrontación -----	176
4.4.1.2.2. Apertura -----	178
4.4.1.2.3. Argumentación -----	181
4.4.1.2.4. Cierre o clausura -----	182
4.4.1.3. Recursos persuasivos de la retórica -----	184
4.5. ANÁLISIS DE UN CASO. -----	186
4.5.1 Transcripción del corpus (transcripción completa en Anexo B) -----	186
4.5.1.1 Identificación de la secuencia de argumentación interaccional -----	187
4.5.2. Contexto situacional -----	188
4.5.3. Análisis de las dimensiones de la argumentación interaccional -----	190
4.5.4. Interpretación de las estrategias discursivas -----	193
4.5.5. Comentarios finales, a modo de conclusión -----	197
SEGUNDA PARTE: EL USO DEL DISCURSO REFERIDO EN LA ARGUMENTACION INTERACCIONAL -----	199
CAPÍTULO 5. ESTRATEGIAS ORIENTADAS A LA DIMENSIÓN LÓGICA -----	201
5.1. PRIMER CASO. PROGRAMA DE RADIO, III A), “CRISIS MILITAR DE 1987 O LA REALIDAD AMOTINADA” -----	201
5.1.1. Transcripción del corpus -----	201
5.1.2. Contexto de la entrevista radial -----	204
5.1.2.1. Datos históricos y políticos del contexto -----	205
5.1.3. Análisis de las dimensiones de la argumentación interaccional -----	207

5.1.4. Interpretación de las estrategias discursivas -----	213
5.1.4.1. La construcción del testimonio-----	213
5.1.4.2. Evidenciales (I): la búsqueda del consenso -----	215
5.1.4.3. Cita de autoridad -----	217
5.1.4.4. Evidenciales (II): la ruptura pragmática -----	219
5.1.4.5. Evidenciales (III): la realidad es más fuerte-----	221
5.1.5. Comentario final, a modo de conclusión -----	226
5.2. SEGUNDO CASO. TERAPIA DE GRUPO, REUNIÓN II E) VOLVER -----	227
5.2.1. Transcripción del corpus-----	227
5.2.2. Contexto situacional. Acerca de las reuniones en el CTMR-----	229
5.2.3. Análisis de las dimensiones de la argumentación interaccional -----	231
5.2.4. Interpretación del DR como estrategia discursiva -----	232
5.2.4.1. Narrativa y argumentación-----	240
5.2.5. Comentarios finales, a modo de conclusión-----	242
5.3. CONCLUSIONES SOBRE EL USO DEL DR EN LA DIMENSIÓN LÓGICA-----	243
CAPÍTULO 6. ESTRATEGIAS ORIENTADAS A LA DIMENSIÓN DIALÉCTICA ---	245
6.1. PRIMER CASO. CONVERSACIÓN ESPONTÁNEA I LL), PREGUNTAS INCÓMODAS: PIRLO O	
VERÓN -----	245
6.1.1. Transcripción del corpus -----	245
6.1.2. Contexto situacional-----	248
6.1.3. Análisis de las dimensiones de la argumentación interaccional -----	249
6.1.4. Interpretación de las estrategias discursivas -----	255
6.1.4.1. La cita de prestigio: este es mi mundo-----	255
6.1.4.2. Reformulación discursiva -----	259
6.1.5. Comentario final, a modo de conclusión -----	260
6.2. SEGUNDO CASO. CONVERSACIÓN ESPONTÁNEA I B), LA OTRA CARA DEL ESPEJO -----	261
6.2.1. Transcripción del corpus -----	261
6.2.2. Contexto situacional-----	262
6.2.3. Análisis de las dimensiones de la argumentación interaccional -----	262
6.2.4. Interpretación de las estrategias discursivas -----	265
6.2.4.1. Turnos 237-240, la autocita dialógica-----	265
6.2.4.2. Turnos 241-247, el eco que invierte -----	267
6.2.5. Comentarios finales, a modo de conclusión-----	269
6.3. TERCER CASO. CONVERSACIÓN ESPONTÁNEA I A), BARAJAR Y DAR DE NUEVO. -----	269
6.3.1. Transcripción del corpus -----	269
6.3.2. Contexto situacional-----	272
6.3.3. Análisis de las dimensiones de la argumentación interaccional -----	272
6.3.4. Interpretación de las estrategias discursivas -----	276
6.3.4.1. Definición y analogía-----	276
6.3.5. Comentario final, a modo de conclusión -----	279
6.4. CUARTO CASO. DISCURSO DE LA PRESIDENTA CRISTINA FERNÁNDEZ DE KIRCHNER	
(IV.C)-----	280
6.4.1. Transcripción del corpus -----	280
6.4.2. Contexto situacional-----	281
6.4.3. Análisis de las dimensiones de la argumentación interaccional -----	282
6.4.3.1. Recursos lógicos-----	282
6.4.3.2. Recursos dialécticos -----	284
6.4.3.3. Recursos retóricos -----	285
6.4.4. Interpretación de las estrategias discursivas -----	286
6.4.4.1. La pregunta (patológica) retórica -----	286

La argumentación interaccional. Efectos del uso del discurso referido

6.4.4.1.1. Una interpretación alternativa: el ajuste estratégico -----	288
6.4.5. Comentarios finales, a modo de conclusión -----	290
6.5. CONCLUSIONES SOBRE EL USO DEL DR EN LA DIMENSIÓN DIALÉCTICA -----	292
CAPÍTULO 7. ESTRATEGIAS ORIENTADAS A LA DIMENSIÓN RETÓRICA-----	295
7.1. PRIMER CASO. PROGRAMA DE RADIO III. F), EL JUEGO DE LA FICCIÓN -----	295
7.1.1. Transcripción del corpus: -----	295
7.1.2. Contexto situacional -----	297
7.1.3. Análisis de las dimensiones de la argumentación interaccional -----	298
7.1.3.1. El cierre de la disputa -----	304
7.1.4. Interpretación de las estrategias discursivas -----	305
7.1.4.1. La construcción hipotética: todos juegan-----	307
7.1.5. Comentarios finales, a modo de conclusión -----	310
7.2. SEGUNDO CASO. TERAPIA DE GRUPO, REUNIÓN II D), LA GRAN COMILONA -----	312
7.2.1. Transcripción del corpus -----	312
7.2.2. Contexto situacional -----	313
7.2.3. Análisis de las dimensiones de la argumentación interaccional -----	314
7.2.4. Interpretación de las estrategias discursivas -----	318
7.2.4.1. Movimientos en el posicionamiento-----	318
7.2.4.2. Tratamiento de la imagen -----	320
7.2.5. Comentario final a modo de conclusión-----	321
7.3. TERCER CASO. TERAPIA DE GRUPO, REUNIÓN II C), SER O ESTAR: HE AHÍ LA CUESTIÓN -----	323
7.3.1. Transcripción del corpus -----	323
7.3.2. Contexto situacional -----	325
7.3.3. Análisis de las dimensiones de la argumentación interaccional -----	325
7.3.4. Interpretación de las estrategias discursivas -----	330
7.3.4.1. La autocita como estrategia de persuasión -----	330
7.3.5. Comentario final, a modo de conclusión -----	334
7.4. CONCLUSIONES SOBRE EL USO DEL DR EN LA DIMENSIÓN RETÓRICA -----	335
CAPÍTULO 8. CONCLUSIONES-----	339
8.1. CON RELACIÓN A LA ARGUMENTACIÓN INTERACCIONAL-----	339
8.2. CON RELACIÓN A LA SECUENCIA ARGUMENTATIVA -----	340
8.3. CON RELACIÓN AL USO DEL DR EN LA SECUENCIA ARGUMENTATIVA -----	342
9. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS-----	349
ANEXO A - PAUTAS DE TRANSCRIPCIÓN -----	364
ANEXO B: CORPUS COMPLETO (ver CD adjunto)	

La argumentación interaccional. Efectos del uso del discurso referido

PRIMERA PARTE: LA ARGUMENTACIÓN INTERACCIONAL

Capítulo 1 – Introducción

La argumentación interaccional es aquella que se produce en el marco de una situación comunicativa cara a cara. Es un hecho de habla entendido como acción social en contexto (Hymes 1972; Gumperz, 1982) en la que uno de los participantes justifica un punto de vista ante una situación que percibe como conflictiva o de desacuerdo conversacional. Presenta tres dimensiones que se pueden reconocer en términos analíticos a partir de la tradición disciplinar y que interactúan entre sí en forma dinámica: la estructura lógica, la disputa dialéctica y la retórica persuasiva. En una lectura más general, es una de las prácticas discursivas más interesantes de la comunicación que nos permite estudiar los mecanismos de regulación intersubjetiva y construcción social del conocimiento.

Mi propósito es explicar el funcionamiento de lo que ocurre argumentativamente cuando se desencadena una disputa, a través de los efectos interaccionales que desencadena el uso de una forma discursiva más o menos estabilizada, como es las distintas modalidades del discurso referido. Su interpretación se realiza en función del contexto interactivo y social de la situación comunicativa, sin perder de vista el posicionamiento del grupo social con el que se identifica el hablante, es decir, el conjunto de representaciones sociales, creencias, actitudes y valores que lo hacen argumentar del modo en que lo hace, por las razones que lo hace (*frame* [Goffman, 1974]).

Durante la gestión de una disputa interpersonal, lo que afirma el hablante se sostiene en enunciados previos (dichos o implícitos) organizados según un esquema lógico con el fin de resolver el conflicto (lo que no significa que tenga éxito) para continuar con la situación comunicativa. Enfocamos el uso de ciertas construcciones discursivas orientadas hacia el oyente, en especial casos de discurso referido, cuando los hablantes se citan a sí mismos o a terceros para sostener sus puntos de vista y hacer que sean aceptados o, por lo menos, no cuestionados.

La tesis sostiene que en la argumentación interaccional los participantes potencian el efecto de ciertas construcciones pragmáticas que involucran movimientos interactivos por parte del hablante, para alinearse empáticamente

con el oyente. Una de ellas es el uso de las distintas modalidades del Discurso Referido (DR de aquí en más). Cuando el hablante cita otra voz, ambos participantes asumen un mismo papel posicional con potentes consecuencias pragmáticas e ideológicas. Esta acción estratégica intenta establecer una persuasión pragmática, para evitar las resistencias de la contra argumentación, que obligarían al hablante a buscar nuevos argumentos. En consecuencia, cuando uso DR, la persuasión pragmática toma la forma de lo que denominamos trampa posicional. No importa el contenido o tesis en juego, importa la posición en que queda atrapado el destinatario. Y por otra parte, el conflicto interpersonal y los niveles de acuerdo a los que lleva la argumentación interaccional se presentan como un continuum gradual. En relación interaccional con las estructuras sociales e ideológicas, la disputa puede ser generada y gestionada en función de objetivos de los participantes y la situación comunicativa.

El estudio actual de la argumentación reúne disciplinas de una larga tradición y diversidad de enfoques: la retórica, la dialéctica y la lógica cuentan con antecedentes que provienen de la Grecia Antigua. A lo largo de los siglos, filósofos, científicos y humanistas en general usaron conceptos y elementos provenientes de estas disciplinas en sus teorías, definiendo una historia de encuentros y desencuentros en la que surgieron nuevas disciplinas y otras quedaron en el camino. En el capítulo 2 definimos la argumentación como un campo disciplinar asociado a la retórica, la lógica y la dialéctica, con las cuales mantiene vínculos temáticos, epistémicos y metodológicos. La reconstrucción del estado del área sigue la evolución histórica de la retórica, tratando de establecer los nudos conceptuales que, retomados en la actualidad, constituyen herramientas heurísticas indispensables a la hora de estudiar la argumentación. Si bien partiremos de Aristóteles, la idea es recuperar la tradición presocrática y sofista de la que su *Retórica* constituye una suerte de ‘manual disciplinar’. Brevemente hacemos referencia a la escuela romana representada por Cicerón y Quintiliano y a los desarrollos posteriores en la Edad Media hasta llegar a la época contemporánea privilegiando aquellos aspectos que consideramos aportes relevantes para dar cuenta de las teorías.

En el siglo XX, estas disciplinas se vuelven a encontrar, en especial de la mano de la relectura de la retórica. Razones históricas, sociales y políticas se unieron al poderoso desarrollo que tuvo el estudio del uso del lenguaje y de la comunicación persuasiva. Esto explica, en parte, la enorme influencia de los trabajos de Chaïm Perelman y Lucie Olbrechts Tyteca (1958), cuyo abordaje teórico se denomina “Nueva Retórica”, y de Stephen E. Toulmin (1958) en áreas disímiles de las ciencias sociales y humanidades, como la psicología cognitiva, psicología social, teoría política, mediaciones jurídicas, negociaciones empresariales, organizaciones, por nombrar algunas; además de aportar herramientas conceptuales al estudio de la racionalidad en filosofía (la Teoría de la Acción Comunicativa de J. Habermas, 1987), en derecho (la Teoría estándar de la argumentación jurídica, entre los que se encuentran Robert Alexy, 1997; Neil Mac Cormick, 1978; Atienza, 2006), lógica (el estudio de las falacias de Hamblin, 1970) y estudios culturales (D. Berril, 1996; Tannen, 1994, 1998). En el caso de los estudios del lenguaje de raigambre lingüística, teorías como la Argumentación en la Lengua de Oswald Ducrot, J. Ch. Anscombe y M. Carel (Anscombe y Ducrot, 1983, 1984; Ducrot, 1988, 1993, 2000; Carel, 2000; Carel y Ducrot, 2005), o la Teoría Pragmadialéctica desarrollada por el equipo de Frans H. van Eemeren, (van Eemeren y Grootendorst, 1984, 1992; van Eemeren, Grootendorst y Henkemann, 2002; van Eemeren y Houtlosser, 1999, 2004) enfocan la argumentación en diálogo crítico con la retórica y la dialéctica.

El propósito general es establecer una perspectiva multidimensional del análisis y la evaluación del discurso argumentativo. La metodología de la investigación es empírica cualitativa (Glaser y Strauss, 1967; Guba y Lincoln, 1994). El corpus está constituido por treinta y cinco (35) textos orales efectivamente realizados en contexto. Las teorías relevadas en el estado del área me dieron elementos conceptuales para dar cuenta del armado de la argumentación. En este sentido, tomo como punto de partida la propuesta de S. Toulmin para dar cuenta de la estructura argumental y la teoría pragmadialéctica de la dimensión dialéctica. Sin embargo, a pesar de ser teorías que incorporaron la noción de contexto, en un sentido general, el uso real del lenguaje plantea desafíos

teóricos y epistémicos de un orden más general, que debemos enfrentar para entender lo que sucede en el habla cuando argumentamos.

Para el análisis, entonces, los textos fueron abordados con herramientas teóricas que me permitieron desarrollar después, mis propios recursos conceptuales. Es por esto que, en función de las distintas dimensiones argumentativas que planteo y asumiendo perspectivas complementarias en el estudio del discurso, para la interpretación apelo al análisis del discurso (Lavandera, 1985a,b); que me permite luego, integrar en la noción de estrategia discursiva (Menéndez, 1996, 2000, 2005, 2009; van Dijk y Kintsch, 1983) recursos discursivos (gramaticales y pragmáticos) y recursos argumentativos (lógicos, dialécticos y retóricos). A su vez, las interacciones fueron analizadas con conceptos de la sociología interaccional (Goffman, 1959, 1974, 1981), el análisis de la conversación con perspectiva etnográfica (Gumperz y Hymes, 1972; Gumperz, 1982, Ch. Goodwin, 1981, 1986; M. Goodwin, 1990, Grimshaw, 1990, Schiffrin, 1990, Tannen, 1984) y el análisis crítico del discurso (Fairclough, 1992, 2003).

Entiendo que estas perspectivas que son complementarias enriquecen el abordaje y me permiten elaborar una aproximación estratégica empírica para explicar la argumentación interaccional en tanto práctica textual y social (Fairclough, 2003), en la que no solo se negocian argumentos o lo que se dice, sino también identidades, roles y relaciones definidas socioculturalmente. Los recursos discursivos y argumentativos que se combinan en las estrategias se interpretan como herramientas de la interacción que ayudan a los participantes a desempeñarse en la situación comunicativa. A su vez, el modelo analítico que propongo permite entender la función, los modos de constitución y los efectos que produce el uso del discurso referido en la argumentación interaccional.

Por último, respecto de la noción de dimensión argumentativa (lógica, dialéctica y retórica), grado y frecuencia de uso en realidad, hago un uso lego del término cercano a la idea de perspectiva o punto de vista propio de la metodología cualitativa. Con esto, no busco establecer clases y tipos de textos, por el contrario, entiendo al género como una práctica social (Hymes, 1972; Bajtín, 1981; Fairclough 1992) en la que confluyen las distintas dimensiones de manera

La argumentación interaccional. Efectos del uso del discurso referido

simultánea, pero que enfoca sucesivamente en la interpretación y el análisis del discurso.

CAPÍTULO 2. La argumentación como disciplina

2.1. Retórica y argumentación en la tradición greco-latina

El estudio de los aspectos argumentativo-retóricos del lenguaje se remonta a la Antigua Grecia. Los antiguos griegos valoraban a los guerreros aqueos por sus discursos y capacidad retórica, además de su valentía. Homero deja constancia del poder especial que, en sus tiempos (siglo VIII a. C.), se concedía al hecho de hablar en público en “asambleas” sometidas a estrictos rituales. Da cuenta, además, de la transición del héroe aristocrático al ciudadano democrático, del orador guerrero al orador político, de la oralidad a la escritura¹.

Con el afianzamiento de la escritura, las distintas esferas de la actividad política y social imponen el respeto de códigos escritos o consuetudinarios que limitan la arbitrariedad de los poderes de la aristocracia y regulan los conflictos político-sociales (López Eire, 2005: 50). Así, Aristóteles define un ciudadano con derechos políticos que puede participar en los juicios y ocupar magistraturas o asumir cargos. Junto al cambio político, se consolida la actividad filosófica².

Nos interesa destacar la presentación que hace al respecto Mortara Garavelli (2000: 19):

En la magna Grecia, en el siglo V a. C., deben pues buscarse los orígenes de la retórica occidental. Si se pasa de la preceptiva de los prontuarios jurídicos, de la teorización acerca de los medios y fines, a la elocuencia como

¹ El surgimiento de la retórica como disciplina se relaciona íntimamente con la conceptualización del lenguaje como instrumento producto de la reflexión sobre la lengua en el marco de la consolidación de la democracia ateniense. López Eire sostiene que “como consecuencia del desmoronamiento del mundo de la aristocracias reflejado en Homero, ya no existe el *rhetér* u orador que brillaba en la asamblea de guerreros [Il. IX, 443], sino el *rhêtor*, el político, primariamente aristocrático y luego democrático, decidido a persuadir a sus conciudadanos para realizar su política” (205:48)

² En la definición de la retórica como disciplina técnica, Divenosa (2005) señala que surge a partir del siglo IV a. C. y marca tres momentos: a) uno *arcaico*, en el que la valoración de la palabra se asimila a cualidades de la nobleza y de la sabiduría general. b) Una fase *preparatoria*, en la que el discurso comienza a verse como un instrumento poderoso, escindido de la verdad. En el siglo V a. C. los pensadores relacionan la persuasión con el proceso de producción discursiva y es vista como una actividad aún “básicamente irreflexiva, mecánica, repetitiva, y formular”. c) La fase de la *técnica retórica* propiamente dicha, resultado de la actividad de los filósofos.

‘capacidad natural’ y como práctica, la cuestión de los orígenes se dilata hasta incluir testimonios antiquísimos: la pregunta retórica de los consejeros y maestros del bien hablar de los héroes homéricos; la obligación, establecida por Solón (VII-VI a. C.), de que todos los acusados debían defender ante los jueces su propia causa y el consiguiente incremento de la actividad de los *logógrafos* (encargados de redactar discursos forenses para quien no supiera hacerlo por sí mismo).

2.1.1. Surgimiento de la disciplina

Aristóteles sistematiza dos tradiciones retóricas que provienen de Sicilia.³ En los primeros decenios del siglo V a. C., dos tiranos, Gelón y su sucesor, Gerón I, realizan masivas expropiaciones de tierras para distribuir lotes a los soldados mercenarios. Cuando cae la tiranía, en el año 467 a. C. (en el 465 a. C. es expulsado Trasíbulo), comienza una serie de procesos por parte de los anteriores propietarios para reclamar las propiedades confiscadas. En este contexto, Aristóteles atribuye a Córax un arte (en griego, *tékhne*⁴) que les provee un método a los litigantes para defender su causa con eficacia y convicción en los tribunales. Su discípulo Tisias continúa con el método, cuya preceptiva sostenía que “más vale lo que *parece verdad*, que lo que *es verdad*” (citado de Hernández Guerrero y García Tejera, 1994:17). Estudiosos de las técnicas para demostrar la verosimilitud o probabilidad de una tesis ante un tribunal, a ellos se debe la exposición ordenada de argumentos,⁵ las refutaciones por contradicción y la idea

³ La tradición que recoge Aristóteles es referida también por Cicerón y Quintiliano: considera a Empédocles de Agrigento como el padre de la retórica y a Córax de Siracusa como el autor de la primera obra escrita aparecida en el 476 a.C. un manual de técnicas sencillas de argumentación y debate para litigios judiciales. Si bien no se cuenta con el texto original, se toman referencias en Platón, Aristóteles, Cicerón y Quintiliano (Hernández Guerrero y García Tejera, 1994: 17).

⁴ En el libro I de la Retórica, Aristóteles sostiene que la tarea de la retórica al igual que la dialéctica no consiste en persuadir sino en plantear los medios de convicción más pertinentes para cada caso, como sucede en otras artes (la medicina, por ejemplo). Ambas comparten las argumentaciones persuasivas. La noción de arte, entonces, no apunta al éxito o fracaso del proceso sino a la correcta aplicación del método. En latín se traduce *ars* y toma un matiz mecánico, de dispositivo discursivo.

⁵ Barthes (1990: 90) llama a la protoretórica de Córax ‘retórica del sintagma’ *-dispositio-* en oposición a la ‘retórica de la figura’ *-elocutio-* de Gorgias. Córax plantea cinco partes del plan oratorio, que se mantendrán durante siglos: el exordio, la narración o acción de los hechos, la argumentación o prueba, la digresión y el epílogo. Mientras que la retórica de la figura o paradigmática trabaja con la prosa como discurso culto, antepasado de la “literatura”.

de que lo que resulta absolutamente verosímil es lo que acontece en la realidad. El arte retórico de Tisias aplica la técnica del *eikós* que hace creíble lo probable y recomienda fórmulas prácticas para exponer hechos y pruebas.

La otra tradición también proviene de Sicilia es la llamada *psicagógica* o “conductora de almas”, vinculada a la escuela pitagórica.⁶ En este caso, no se pretende convencer a partir de lo verosímil sino conmover mediante la atracción que puede ejercer la manipulación en los espectadores; se busca la reacción emotiva, una comunión, no la adhesión racional. Son característicos los razonamientos por antítesis (según la teoría pitagórica de los contrarios) y la politropía o la capacidad de hallar distintos tipos de discurso para los diferentes tipos de auditorio (en analogía con la medicina, en la que la politropía consistía en encontrar el remedio adecuado a cada paciente)⁷. Aristóteles retoma en esta línea a Empédocles de Agrigento, filósofo con fama de mago, y atribuye al ambiente pitagórico el concepto retórico de lo “oportuno”, definido en términos numéricos.⁸ Empédocles representa una etapa de transición que va de la creencia en el poder mágico de la palabra (presente en los mitos, la hechicería y las fórmulas fijas de

⁶ La dimensión psicagógica evoluciona en la conceptualización de la persuasión en términos psicológicos. El pitagorismo influyó de manera central en Platón y en la filosofía occidental. El orfismo considera que existe una analogía entre el alma y la realidad que puede conocer. En este sentido, Bertelloni y Tusi (2007) señalan que, por su carácter divino, el alma puede conocer la verdad. Esta relación presupone que la realidad presenta un orden formal análogo al alma que los pitagóricos conciben en términos matemáticos y de armonía musical, es decir, la realidad tiene una proporcionalidad expresable matemáticamente. A medida que percibe esas formas armónicas, el alma se purifica y retorna al orden divino. Esta doctrina (la racionalidad como nexo entre el mundo exterior y el interior o entre el ser y el pensar: de ahí el lugar de la filosofía) se considera el primer programa occidental de racionalidad y persiste –con ajustes propios de cada metafísica– en los modelos de Platón, Aristóteles y el mundo medieval.

⁷ A comienzos de la democracia ateniense, Antifonte de Ramnunte (orador ático) abrió consulta en Corinto, donde atendía a los enfermos; entendía que era posible curarlos mediante la palabra. López Eire (2005:73) menciona, respecto del poder terapéutico de la palabra, que Gorgias de Leontini frecuentemente acompañaba a su hermano médico para convencer, mediante un discurso retórico persuasivo, a los pacientes que se negaban a seguir los tratamientos. Las palabras son comparables a los fármacos; a veces curan, otras matan. Se une el médico del cuerpo con el médico del alma, de modo que el orador que habla en una asamblea es una especie de médico que se preocupa de la salud política de la polis y la cuida de los males que la pudieran aquejar. Siguiendo esta misma relación entre retórica y medicina, Plantin (2008:2) señala, en *Argumentar y manipular para probar*, que la noción de ‘cuestión argumentativa’ se correspondía con la noción médica de estasis o congestión. La congestión se produce cuando los humores están bloqueados; el médico trata entonces de restablecer la circulación normal de los fluidos. De la misma manera, hay cuestión argumentativa cuando la circulación consensuada del discurso se ve bloqueada por una contradicción o duda; la argumentación intenta restablecer el flujo normal del diálogo.

⁸ Lo idea de lo ‘oportuno’ (*kairós*), definido en términos de proporción numérica, es que un discurso es oportuno según las circunstancias y los interlocutores (cf. la noción de politropía y la relación entre retórica y medicina, López Eire, 2005: 72-74; Mortara Garavelli, 2000: 19).

los rituales) a la creencia en el poder psicagógico del lenguaje, que coincide con el afianzamiento de la democracia en Sicilia y Atenas (López Eire, 2005:71-72).

Estos primeros pasos de la retórica están marcados por oposiciones elementales: como sistemas de teorías, técnicas y preceptos se contraponen a la elocuencia como virtud espontánea. La elocuencia se rige por la confrontación y el contraste entre lo que es y lo que se cree que es. Esta especie de tensión interna se va a mantener a lo largo de la historia del desarrollo de la disciplina.

2.1.2. Los sofistas

A mediados del siglo V a. C., en la península ática, se asiste a lo que se denomina el pasaje del mito al logos (Carpio, 1974; Bertelloni y Tursi, 2007).⁹

El clima cultural de la sociedad griega había sido rígido y dogmático; el cosmos, la naturaleza y el orden social de la polis eran vistos como sistemas inmutables, regulados por los dioses, como un reflejo del orden divino, y no había lugar para la discusión y para la argumentación: “los dioses lo han querido así”. De este modo, postular cualquier otra explicación sobre el mundo y la creación suponía estar en contra de los dioses. Pero, en los siglos V y VI a. C. surgen otras explicaciones; entre ellas, las de los presocráticos, quienes sostienen la existencia de principios o leyes que permiten explicar las cosas: el infinito, el aire, los átomos, etcétera. En estas explicaciones metafísicas difieren entre unos y otros, incluso de manera conflictiva, como en el caso de Heráclito y Parménides. Alrededor del siglo V a. C., las preguntas de significación social empiezan a ser discutidas de manera más directa: algunos creen que el orden social es inherente a la naturaleza, pero otros lo consideran como el resultado de acuerdos, leyes y convicciones. También se discute otro problema de la época: si los miembros de una misma comunidad tienen que ser tratados como iguales políticamente. Se empieza a cuestionar el orden social y político.

⁹ El pensamiento filosófico está muy vinculado a la expansión de Atenas como ciudad preponderante desde comienzos del siglo VI en adelante. A comienzos de ese siglo, el mundo mitológico y religioso presentado por Hesíodo en *Teogonía* comienza desmoronarse y se intenta dar cuenta de los fenómenos de la naturaleza y de la génesis del mundo de manera racional y sin apelar a los dioses (Armstrong, 1993). Es incuestionable que existe una relación entre democracia, palabra y opinión pública, y debate público.

Es usual considerar este primer período de la filosofía griega con el nombre de presocrático, dado que comprende el conjunto de pensadores y escuelas filosóficas anteriores a Sócrates, incluyendo a Anaxímenes, Diógenes, Pitágoras, los primeros pitagóricos, Heráclito y Parménides. Un rasgo común de los presocráticos es el planteo de preocupaciones cosmológicas y cosmogónicas, problemas que después fueron retomados por la metafísica. Pero, junto con los presocráticos, o paralelamente a ellos, se define una segunda escuela, que se puede denominarse la de los *sofistas*. Algunos historiadores incluyen esta última escuela entre los presocráticos y otros sostienen lo contrario, argumentando que los presocráticos se orientan principalmente hacia problemas cosmológicos y los sofistas hacia cuestiones antropológicas. Surge la división de la filosofía griega clásica: un período cosmológico y otro antropológico, y un período posterior de madurez filosófica, llamado sistemático, en el cual se incluye a Platón y Aristóteles.

Dos factores promueven el interés por el estudio de la argumentación en la Grecia Antigua: por un lado, la comparación de argumentos para oponer puntos de vista sobre un tema, que lleva a la pregunta acerca de qué es una buena argumentación; por otro, la práctica de la política y las leyes, que lleva a la cuestión de qué es bueno y efectivo. La consolidación de la retórica como arte y técnica de la persuasión se relaciona íntimamente con el desarrollo de la polis y la democracia ateniense. Los recién llegados a la política tienen la necesidad de adquirir instrumentos para que su actuación en la vida política sea eficaz. Esta preparación para la vida pública está acompañada por la necesidad de saber hablar, de tener conocimientos sobre cultura general, de expresarse con elegancia y precisión, etcétera. Para defender una opinión particular requerimos dar argumentos, pero ¿cómo determinar que un argumento es el mejor? Los sofistas griegos son los primeros en formular este tipo de cuestionamientos. Son docentes itinerantes que dan lecciones de argumentación y vida social, contra pago. Sin embargo, no conforman un grupo homogéneo, sino que había distintas escuelas (como es el caso del nihilismo de Gorgias o el relativismo de Protágoras).

Los sofistas concluyen que, objetivamente hablando, no se puede decir que haya una “buena” argumentación. Si una persona convence a otra con sus

argumentos, esto es porque la otra persona acepta lo que le están diciendo. Si la otra persona acuerda en dar la razón, esto no significa necesariamente que eso que se dice sea lo correcto. Los sofistas fueron excelentes oradores y sus discursos eran recibidos con placer. También participaban de los debates públicos organizados y muchas veces cobraban por esa participación. Tenían la reputación de saber argumentar acerca de cualquier cuestión.

El término *sofistas* ha tomado diferentes concepciones a lo largo de la historia. Hay básicamente dos modos de concebirlos: o bien como los primeros pedagogos de la vida pública, o bien en un sentido peyorativo. En este último caso, un sofista es un discutidor, una persona que trata de hacer valer su punto de vista independientemente del valor ético de las razones. Muchas veces, se habla de argumentaciones sofistas cuando se han utilizado falacias y engaños en sus argumentos; pero, en aquel momento, el sofista no era visto de manera negativa, sino que estaba más asociado a su labor de preparador en la vida pública.

Protágoras de Abdera reivindica la eficacia demostrativa del *decir* como propiedad de la expresión. Siguiendo a Heráclito, desarrolla la doctrina de la antítesis o técnica de la contradicción como idea fuerte de la argumentación, en la que un mismo argumento puede considerarse desde puntos de vista opuesto.¹⁰ En la comparación de los juicios relacionados con los valores, la verdad o falsedad queda subordinada al efecto de las consecuencias sociales de asumir una posición. La verdad socialmente entendida resultante del acuerdo manifestado por los ciudadanos es el objeto asequible al logos (López Eire, 2005: 82). El discurso retórico se conecta con los oyentes, receptores o jueces, quienes tienen a su cargo emitir veredicto sobre lo que se dice en el discurso.

Este relativismo subjetivista se expresa en el principio fundamental de Protágoras: “el hombre es la medida de todas las cosas, de las cosas que son tales

¹⁰ En este sentido, se señala que Protágoras enseñaba el arte mediante el cual podían volverse buenas las malas razones y malos los buenos argumentos. Es decir, el arte de discutir con habilidad tanto a favor como en contra de cualquier tesis. Consideraba que había siempre dos discursos: uno a favor y otro en contra, y enseñaba cómo lograr que el más débil terminase por ser el más fuerte, independientemente de la verdad, falsedad o bondad. Esta doctrina planteaba que una persona puede asumir cualquiera de las dos posiciones acerca de cualquier cuestión y defenderla con igual éxito, incluso acerca de esta cuestión: la de si cada tema puede ser debatido desde cualquiera de los dos puntos de vista. Esta doctrina, si bien no fue exclusiva de Protágoras, fue bien conocida en la segunda mitad del siglo V a.C. (Kerferd, 2002).

como son y de las que no son tales como no son”¹¹. De ahí que el bien y el verdadero comportamiento del sabio consistan en adecuarse siempre a la circunstancia presente, según la ocasión y el momento. En realidad, este relativismo significa la negación de la falsedad, ya que lo que es afirmado en el momento por el hombre que juzga es siempre verdadero para él (como en el famoso ejemplo del viento: el viento es frío para mí, pero para otra persona puede no serlo. Sin embargo, si a *mí* me parece frío, entonces el viento *es* frío).¹² El problema que permanece latente es que parece inferir que no existen logos opuestos respecto de una misma cosa, sino que los logos son siempre respecto de cosas diferentes (la experiencia de uno es intransferible con la experiencia de otro). De modo que si la contradicción es imposible, parece haber un conflicto directo con la doctrina de los dos logos opuestos que plantea el mismo Protágoras (Kerferd, 2002).

Gorgias de Leontini,¹³ alumno de Empédocles, pitagórico y siracusano, abre la prosa a la retórica y la retórica a la estilística. En esta lectura, se entiende la exaltación del poder psicagógico de la persuasión (Mortara Garavelli, 2000), la cual actúa a través del engaño, la ilusión o la fascinación poética del logos, que la palabra es capaz de provocar. Es también de Gorgias la primera identificación de las figuras y de la antítesis como base de la dialéctica¹⁴ así como la distinción entre varios tipos de discurso: los *logoi* de los filósofos de la naturaleza, la oratoria judicial y la dialéctica filosófica. De acuerdo con Barthes ([1964-1965]1990: 91), en el paso del verso a la prosa (propio del afianzamiento de la escritura) se pierden el metro y la música, por lo cual Gorgias busca reemplazarlos

¹¹ Cito la versión de Kerferd (2002) quien presenta la sentencia a través de la referencia de Diógenes Laercio cuando resume la doctrina de Protágoras (DK 80 A1). Sexto Empírico la considera parte de *Discursos Demoledores* y Platón de *La Verdad (Alétheia)* en el *Teeteto* 161c (Kerferd 2002:7).

¹² Bertelloni y Tursi (2007) consideran que la reacción de Sócrates al relativismo moral y científico de los sofistas para neutralizar la dicotomía entre realidad y razón y recuperar la objetividad del discurso marcó el rumbo de la filosofía europea; incluso, que es más importante para la filosofía antigua que el momento presocrático. En el arte del éxito, los sofistas potenciaron la distancia entre lo que la razón puede demostrar y lo que sucede en la realidad. “Con la retórica y el discurso pseudoracional podemos demostrar tesis a nivel lógico racional, pero no se verifican en la realidad” (Bertelloni y Tursi, 2007: 17).

¹³ A Gorgias se le atribuyen varios escritos: *Discursos, Arte oratoria, Epitafio, Elogio de Helena y Defensa a Parménides*.

¹⁴ Reboul (1996: 11-12) habla de fuentes de la retórica que dan lugar a tres tradiciones: la judicial, proveniente de Córax y Tisias; la literaria, de Gorgias; y la filosófica, de Protágoras y los sofistas.

con elementos prestados de la poesía: “palabras con terminaciones consonantes, simetría de las frases, refuerzo de las antítesis por asonancias, metáforas, alteraciones”.

Famoso por su radicalidad, sostiene las famosas tesis nihilistas: 1) nada existe; 2) aunque hubiera un ser, sería desconocido y 3) aun cuando hubiese conocimiento del ser, sería incomunicable. No hay consenso respecto de la interpretación de lo que dice Gorgias. Se considera que esta secuencia es lo más cercano que se tiene acerca de cómo era la argumentación técnica de un argumento sofista.

Kerferd (2002) señala distintos momentos en la interpretación del nihilismo de Gorgias. En un principio, se sostenía que no tenía ninguna intención seria, que era un mero ejercicio teórico de argumentación; una visión totalmente peyorativa. En un segundo momento, hubo quienes lo entendieron como un ataque contra las doctrinas filosóficas eléatas (de Parménides en adelante); este tipo de interpretación toma el verbo *ser* en el sentido de existir y ubica a Gorgias dentro de la corriente principal de la historia de la filosofía. El tercer momento es el de la interpretación de la existencia como predicación, y se ocupa del uso predicativo del verbo *ser*: sostiene que no hay modo de que el verbo *ser* pueda aplicarse a un sujeto sin que surjan contradicciones y piensa primariamente en enunciados sobre fenómenos. Se trata todo el tiempo en su relación con el concepto de *logos*, que se relaciona con tres áreas: 1) lo que una cosa es y el principio de naturaleza, marca, distintivo o elemento constituyente de la cosa misma; 2) lo que nosotros entendemos que *él* es; 3) la descripción verbal correcta, la explicación o la definición de la cosa. De las tres surge la cuestión del ser: el *logos* de una cosa en el sentido 1) es lo que la cosa es; en el sentido 2), lo que nosotros entendemos que es y, en el sentido 3), lo que nosotros decimos que es. Entonces, Protágoras sostiene que todas las percepciones son verdaderas y, por consiguiente, de cosas que son tal y como son. Sin embargo para Gorgias, no deberíamos decir de ninguna cosa que *es*.

Isócrates, discípulo de Gorgias y de Sócrates, funda una escuela de oratoria, famosísima en Atenas. Sostiene que un buen orador debe tener una excelente reputación y una vasta cultura y formarse tanto en el hablar elegante y

persuasivo como en la educación para la vida civil. Sin llegar a producir filosofía, Isócrates refuerza la necesidad de contar con una teoría y una práctica del discurso. Enfatiza, en relación con el discurso político –en contraposición con el forense–, la pertinencia de la elocuencia y la prosa artística, en la que se busca el equilibrio, la medida y la elaboración estilizada. Contemporáneo de Platón, contribuye a fijar un léxico retórico y a esclarecer su significado. El grado al que llegaron los estudios estilísticos de Isócrates sobre retórica llevó a Aristóteles a incluir todo el tratamiento de la *léxis* –el modo de expresarse– en el libro III de *Retórica*, a pesar de que no compartía su visión de esta disciplina¹⁵.

2.1.3. Filosofía griega clásica

El éxito de los sofistas es enorme. Los grandes oradores políticos (Isócrates, Demóstenes, Esquines) acrecentan la elocuencia, para la que –por obra de Gorgias– la retórica ya había establecido técnicas y reglas de expresión. El mismo Sócrates, que nace en Atenas en 470 a. C. y muere en 399 a.C., vive la época más espléndida de la historia de la Grecia antigua: el llamado Siglo de Pericles. Con el desarrollo del sistema democrático ateniense, los ciudadanos intervienen de manera directa en el manejo de la cosa pública, a través de las asambleas del pueblo. Este sistema democrático convivió con el desarrollo de la filosofía griega.

Respecto de la creación del nombre *retórica*, aparece por primera vez en el *Gorgias* de Platón. Cito a Divenosa (2005: 39):

... se trata de un término construido sobre la raíz **rhé*, ‘decir’, a partir del cual se ha formado *rhétor*. En la obra de Platón, *rhétoreía* aparece sólo una vez y *rhétoriké* es utilizado casi una veintena de veces en *Fedro*, menos frecuentemente aun en *Eutidemo*, *Teeteto*, *Cratilo* y el *Político*, -curiosamente- ninguna en *Protágoras* e *Hipias Mayor y Menor*, y alrededor de un centenar de veces en el *Georgias*. Más aun, en el siglo IV, la mención de la *rhétoriké téchne* estuvo casi

¹⁵ Para un estudio de la influencia de Isócrates en la *Retórica* de Aristóteles, cf. el estudio introductorio de Racionero (1990).

limitada a las obras de Platón y Aristóteles y, en los siglos inmediatamente posteriores, casi no aparece.¹⁶

Platón toma partido respecto de la relación entre la retórica y la filosofía: condena la retórica practicada por los sofistas y reivindica la dialéctica filosófica, arte de la discusión.¹⁷ Se opone al relativismo generalizado expuesto por las concepciones de Protágoras y Gorgias (Michel, 1991). En *Gorgias* –diálogo de juventud–, se refiere a la retórica como demagógica, despreocupada de la verdad; en cambio, en *Fedro* –diálogo de madurez–, expone su doctrina acerca de la retórica buena, o platónica, y la mala, la sofística.

En *Gorgias*, rechaza la retórica, porque la considera un ejercicio formal de persuasión que no proporciona saber ni profundiza en los temas sobre los que se aplica y que, por el contrario, está dedicada a distraer a la multitud, aumentar el placer y evitar el dolor. A esto le opone la dialéctica, como el arte de la discusión formalmente adecuada: destinada al análisis de los argumentos de los discursos, llega hasta sus principios y luego los reconstruye de manera sintética en categorías esenciales. Según lo expuesto en *Gorgias*, persuasión retórica no repara en la materia sobre la que disputa, pues no es necesario que la retórica conozca los contenidos; le basta con descubrir una cierta técnica de persuasión, de modo que los legos crean saber más que los entendidos. Pero esta afirmación no se corresponde con los principios enunciados por el sofista Gorgias, quien en su clasificación de los discursos, requiere del orador un conocimiento seguro de los argumentos, tanto de aquellos relacionados con las ciencias como de los judiciales o los filosóficos (Mortara Garavelli, 2000). Con Platón, la certidumbre de la verdad prevalece sobre la mutabilidad de lo opinable; la *episteme* –la ciencia–, sobre la *doxa* –la opinión–. Platón no solo le niega a la retórica –que pertenece al dominio de la *doxa*– el carácter de ciencia, sino también el de *téchne* que los sofistas le atribuían.

¹⁶ Para una alternativa en Quintiliano, cf. Pujante, (2003: 71-74).

¹⁷ Plantin (1998) lamenta la mala reputación asociada a los sofistas, debida a las críticas de Platón sobre su pensamiento y prácticas; sin embargo, en el siglo XX la sofística ha sido revalorizada por distintas disciplinas, a partir de la rehabilitación que hace Hegel de los sofistas y Schopenhauer de la retórica.

Fedro es un diálogo que pertenece al período de madurez y de influencia pitagórica de Platón, en el que vuelve a ocuparse de la retórica, pero, esta vez, haciendo una distinción entre retórica verdadera y retórica falsa (como antítesis entre el ser y la apariencia). La verdadera –al igual que la dialéctica– es un verdadero arte que, en distintos ámbitos (públicos y privados), conduce las almas hasta la verdad y hace que la verdad actúe en él. Es verdadero el tipo de arte que es capaz de conducir al oyente hacia la verdad y hacer que la verdad actúe en el oyente, el que se dirige a las almas a través de la palabra, no solo en los tribunales y en las reuniones públicas, sino también en la conversación privada, y tanto en las cuestiones pequeñas como en las grandes. El componente psicagógico de la retórica verdadera lograría que el conocimiento de las ideas se correspondiera con el conocimiento de los ánimos.¹⁸ Un discurso persuasivo fundado en estos principios tiene un método preciso, que es la dialéctica: sin la dialéctica no puede existir ningún tipo de discurso que no sea fútil o reprobable. Por su parte, la retórica falsa es la que aparenta la verdad, la que sigue y lisonjea la opinión del juez y no pretende aprender lo que es realmente justo.

Muy brevemente, la relación de la retórica con la filosofía tiene dos salidas: la platónica y la aristotélica. En Platón, se trata de una severa condena a la retórica practicada por los sofistas y de la afirmación de su contrapartida filosófica: la dialéctica. Rechaza la retórica, en la medida en que la entiende como un ejercicio meramente formal de persuasión que no repara en los temas sobre los que se aplica, dedicada a distraer a la multitud mediante la seducción de su elegancia encantatoria y de sus sonoridades vacuas (Mortara Garavelli, 2000). Platón le opone la dialéctica como el arte de la discusión, formalmente adecuada al análisis de los argumentos de los discursos, a su descomposición en elementos fundamentales y a su reordenación en categorías esenciales.

Corresponde destacar que esta presentación del modelo epistemológico de Platón solo se propone esbozar sintéticamente las posiciones que, grosso modo, se adoptaron respecto de la retórica y el arte de discutir. Nos interesa leer en la tradición histórica los ejes problemáticos que persisten desde los trabajos de

¹⁸ Barthes ([1985] 2004: 92) señala que en Platón la verdadera retórica es una psicagogia (formación de las almas mediante la palabra). Exige un saber total, general, que tiene por objeto la interacción o correspondencia entre las especies de almas y las especies de discursos.

Aristóteles. Frente a la modernidad de Aristóteles y su postura respecto de los sofistas, Platón parece ocupar un lugar más incómodo (Divenosa, 2005).

2.1.4. Aristóteles

2.1.4.1. La *Retórica*

La sistematización hecha por Aristóteles en su *Arte retórica* o *Retórica*¹⁹ constituye la fuente primaria de toda la tradición de la teoría retórica clásica. Lo importante en el desarrollo de la disciplina es que la retórica se considera de manera independiente de la ética y esto le da a su trabajo retórico un perfil diferente al que tenían los trabajos de Platón y los sofistas.²⁰

Retórica comprende tres libros²¹. En el primero, Aristóteles define la retórica como la facultad de ver en cualquier situación los medios de persuasión.

¹⁹ Para una génesis de la obra, cf. el estudio introductorio de Racionero (1990).

²⁰ Aunque, en el estudio introductorio de *Retórica*, Racionero (1990) señala que hay una finalidad moralizadora, en tanto entiende que Aristóteles no cierra lo retórico al estudio de los razonamientos verosímiles, sino que incluye el estudio de las competencias comunicativas del lenguaje. La posibilidad práctica de la educación le resultaba ya distinta de la posibilidad epistémica de la retórica. Ambos niveles –práctico y epistémico– debían considerarse como partes de un único proceso que venía a consagrar a la retórica como *organon* fundamental de la educación.

²¹ Respecto de la estructura de la obra, nos remitimos a la presentación que hace Forbes I. Hill (1988): la *primera parte*, ubicada en su totalidad en el libro I, comprende los capítulos 1 a 3 y contiene los siguientes temas: a) el lugar de la retórica como arte, sus usos, b) la definición de la retórica, c) pruebas: artísticas y no artísticas, d) pruebas artísticas: *ethos*, *pathos* y *logos*, e) indicios de la prueba lógica: entimema y ejemplo y f) tres clases de discurso: deliberativo, epidíctico y forense. La *segunda parte*, comprende los restantes capítulos del libro I (4 en adelante) hasta el capítulo 19 del libro II, inclusive. Trata de las premisas materiales y contiene los siguientes temas: a) premisas para las tres clases de discurso: 1. para los discursos deliberativos, 2. para los discursos epidícticos y 3. para los discursos forenses; b) premisas para establecer el buen carácter del orador (se remite al lector a otras partes de la obra); c) premisas para llevar a los oyentes a cierto estado afectivo; d) elección de premisas en función de las distintas edades y fortunas de los oyentes, materiales para una descripción del carácter; y e) premisas comunes a las tres clases de discurso. La *tercera parte* tiene que ver con las formas de los argumentos y abarca del capítulo 20 al 25 del libro II: a) ejemplo, b) máxima, c) entimema, d) formas básicas de los entimemas, e) formas básicas de los entimemas aparentes y f) refutación de los entimemas. La *cuarta parte* trata sobre el lenguaje para la representación de las pruebas (estilo); cubre los capítulos 1 a 12 del libro III y contiene: a) sugerencias para un tratado sobre la elocución, b) cualidades del estilo, c) composición, d) agudeza de estilo y e) clases de estilo para cada uno de los tres tipos de discurso. Finalmente, la *quinta parte* aborda la ordenación de la prueba; incluye los capítulos 13 a 19 del libro III: a) el exordio, b) la exposición de los hechos, c) las pruebas y d) el epílogo (cf. un ordenamiento alternativo en la edición de Racionero [1990]).

Cito la definición con que Aristóteles inicia el capítulo 2.1 del libro I (cito de Racionero 1990:173-174)

Entendamos por retórica la facultad de teorizar lo que es adecuado en cada caso para convencer. Esta no es ciertamente tarea de ningún otro arte, puesto que cada uno de los otros versa sobre la enseñanza y persuasión concernientes a su materia propia; como, por ejemplo, la medicina sobre la salud y lo que causa enfermedad, la geometría sobre las alteraciones que afectan a las magnitudes, la aritmética sobre los números y lo mismo las demás artes y ciencias²². La retórica, sin embargo, parece que puede establecer teóricamente lo que es convincente en –por así decirlo– cualquier caso que se proponga, razón por la cual afirmamos que lo que a ella concierne como arte no se aplica sobre ningún otro género.

La retórica es definida por Aristóteles como la contraparte de la dialéctica, ambas refieren a asuntos conocidos por todos los hombres²³. Dialéctica y retórica constituyen disciplinas paralelas y complementarias, cuyo objeto es la selección y justificación de enunciados probables, para constituir razonamientos sobre cuestiones que no pueden ser tratadas científicamente. El objeto es el mismo, como así también la naturaleza del saber que ambas instituyen. Dialéctica y retórica se presentan como métodos, instrumentos que determinan los requisitos que deben cumplir los argumentos de lo probable y cuyo ámbito de aplicación no está restringido por ninguna materia o fin determinado. Lo que cambia es el punto de vista: la dialéctica se ocupa de los enunciados probables y de allí resultan conclusiones sobre la verosimilitud de tales enunciados. La retórica también dirige su interés hacia estos mismos enunciados, pero conclusiones que obtiene se centran en su capacidad de persuasión. Es este el sentido en que la retórica es una antístrofa de la dialéctica. Se trata de saberes complementarios pero no reductibles: la tarea de la dialéctica es saber probar la probabilidad de una tesis (refutando en el interior de un diálogo metódico la probabilidad de las tesis que se

²² Aristóteles divide las ciencias en tres clases: teoréticas, prácticas y productivas, según sus finalidades u objetos últimos, que son el conocimiento de la verdad, la conducta de una vida humana buena y la fabricación de objetos útiles o hermosos, respectivamente.

²³ La retórica es una *téchne*, un arte que orienta la actividad creativa; en tanto técnica se orienta a la producción. Una técnica se elabora para buscar especulativamente los medios de producir cosas. No hay técnicas para las cosas que existen o se producen naturalmente. De modo que el objeto de la retórica en Aristóteles es todo asunto humano (Hernández Guerrero y García Tejera, 1994:33)

le oponen). La tarea de la retórica es saber defender la tesis más probable (determinando, mediante la técnica de la persuasión, la necesidad de que se acepte dicha tesis).

Distingue tres géneros que ya habían sistematizado los sofistas y los clasifica de acuerdo con las circunstancias en las que el discurso se desarrolla – aunque, de sus tres elementos, quién habla, a quién y qué dice, el auditorio es el que determina la clasificación—:el *iudiscible*, el deliberativo y el demostrativo. El *genus iudiscible* se relaciona con una situación jurídica en la que los hablantes están a favor o en contra de un juicio particular; en la mayoría de los casos el punto a tratar es si un acto pasado puede ser considerado legal o ilegal, justo o injusto. El *genus deliberativo* se relaciona con una situación política en la que, como en una asamblea de ciudadanos, los hablantes están a favor o en contra de continuar con un curso de acción política particular. El *genus demostrativo* se relaciona con ocasiones festivas o ceremonias en que una persona o cosa es alabada o condenada; se lo conoce también como *género epidíctico*. Los dos primeros géneros tienen una característica común: el juicio del auditorio puede alterar una situación; al finalizar el discurso, la gente debe pronunciarse sobre acciones futuras (deliberativo) o reacciones pasadas (judicial). En el deliberativo, los ciudadanos deciden sobre el futuro de la ciudad; en el judicial, el juez de un proceso decide sobre hechos pasados. En el marco del género epidíctico, el auditorio está formado por los espectadores que asisten a un funeral o a una ceremonia especial; en este caso, los espectadores no influyen sobre la situación, sino que los hechos que presenta el orador ya sucedieron y el espectador sólo se pronuncia sobre su habilidad para relatarlos.

Clasifica las pruebas o medios de persuasión²⁴ como ajenas al arte o propias del arte. Las pruebas que se encierran dentro del campo del arte son *artísticas o propias*, las otras son *no artísticas o ajenas*.

Las pruebas no artísticas que Aristóteles enumera son cinco: leyes, contratos, testigos, torturas y juramentos (reseña de F. Hill, 1988). Se basan en

²⁴ Las pruebas, *pisteis*, fueron recogidas por la tradición romana como *genus artificiale probatium* y *genus inartificiale probatium*, con la idea de aquello que es susceptible de saber de un arte y lo que no le corresponde a él establecerlo. Las pruebas ajenas al arte retórico existen previamente y las propias, debemos prepararlas de acuerdo con un método, de modo que unas se usan y las otras, se inventan – de allí *inventio* en Quintiliano (Racionero 1990:174).

materiales preexistentes que el hombre busca y encuentra. Así, el orador puede apelar a leyes, documentos, afirmaciones de testigos o confesiones de sospechosos torturados. Ninguno de estos tipos de hechos documentados es autosuficiente porque necesitan de una interpretación antes de ser aplicados al caso particular. Los argumentos que tratan de interpretar los hechos constituyen la esencia de la retórica.

Las pruebas artísticas son de tres tipos²⁵: la del *ethos*, que es el orador, el *pathos*, que son los ánimos del oyente, y el *logos*, que es discurso que se articula²⁶. Carácter *-ethos-* y estado de ánimo *-pathos-* se construyen a través del propio *logos* o discurso.²⁷ Más específicamente, Aristóteles las define en el capítulo 2.2 del libro I (cito de Racionero 1990:175)

De entre las pruebas por persuasión, las que pueden obtenerse mediante el discurso son de tres especies: unas residen en el talante del que habla, otras en predisponer al oyente de alguna manera y, las últimas, en el discurso mismo, merced a lo que éste demuestra o parece demostrar.

Estos medios, al igual que las pruebas no artísticas, deben ser introducidos por medio de argumentos ideados para persuadir a la audiencia. Los medios éticos se refieren al orador: el *ethos* es la imagen que se forma el auditorio del carácter del orador a partir del discurso mismo. Aristóteles la llama persuasión por el talante. Se emplea cuando se indica directa o indirectamente que el hablante exhibe conocimiento práctico, virtud y buenos deseos. Es el medio de persuasión más efectivo, ya que, una vez que la audiencia confía en un hablante, está inclinada a aceptar lo que el hablante dice; sin embargo, contar con la confianza del hablante no es un medio necesariamente emocional, por ejemplo en los casos

²⁵ Siguiendo la tradición psicagógica, podemos agrupar las pruebas en subjetivas (*ethos* y *pathos*) y objetivas (*logos*).

²⁶ Las pruebas artísticas se relacionan con los géneros. El carácter importa más en los géneros deliberativo y epidíctico, las pasiones o disposición en el judicial. En el deliberativo, la credibilidad del orador depende de la prudencia, la virtud y benevolencia (Hernández Guerrero y García Tejera, 1994:40).

²⁷ El vínculo entre *ethos*, *pathos* y *logos* es otra faceta de la teoría de las emociones de Aristóteles. Boeri (2007) sostiene una teoría unificada y adhiere a la línea de ciertos estudiosos de Aristóteles que destacan que las emociones (pasiones, estados afectivos) tienen explicación cognitiva, es decir, que el pensamiento desempeña un papel crucial en la explicación de la conducta y las acciones, en la medida en que las emociones presuponen un estado de creencia.

las personas honradas o las que en la actualidad, consideramos citas de autoridad.²⁸

Pathos (o sentimiento) se utiliza cuando el discurso juega con las emociones de la audiencia; el orador conduce a los oyentes al estado anímico más conveniente y lo hace con argumentos que demuestren que ellos (la audiencia) son la clase de personas que en esa situación concreta experimentan sensaciones de temor, indignación o alegría, al igual que él mismo, con el propósito de producir la predisposición y convicción empática en los oyentes. Para quien no tiene modo de determinar si algo es verdadero, es razonable ser persuadido por discursos que no pueden ser considerados verdaderos o falsos, como la orden, la súplica, etcétera. Aristóteles considera todas las emociones como *pathetiks*, inclusive aquellas que se usan solo para recolectar la simpatía de la audiencia, porque “no hacemos los mismos juicios estando tristes que estando alegres, o bien cuando amamos que cuando odiamos” (Ret. I 2.2 15). A las tres pasiones básicas –la cólera, el temor y la piedad–, las considera como *ethos* y deja a las emociones más fuertes bajo la rúbrica de *pathos*.

En lo que hace al *logos*, la audiencia se persuade “cuando les mostramos la verdad, o lo que parece serlo, a partir de lo que es convincente en cada caso” (Ret. I 2.2 15). La tarea del orador es ocuparse de los argumentos probatorios –*pisteis*– que toman como datos las pruebas artísticas. Las *pisteis* son las clases de enunciados que se usan en una demostración, es decir, enunciados de un argumento. Hay dos tipos de demostraciones: el ejemplo y el entimema. Usando el paralelo con la dialéctica, Aristóteles señala que lo que en la dialéctica es inducción, en la retórica es *example*, el ejemplo y lo que en la primera es el silogismo, en la segunda, entimema²⁹. En los entimemas, las premisas que son aceptadas por la audiencia se usan para hacer aceptable su punto de vista. Los ejemplos pueden ser históricos o inventados, como las parábolas y las fábulas y se usan para generalizar.

²⁸ Aristóteles separa la retórica de la ética, de modo que la autoridad del hombre honrado es resultado del discurso, no del juicio previo sobre el orador; es decir la condición moral pasa a un segundo plano. La persuasión por el talante es un método. El orador debe hacer uso de procedimientos retóricos oportunos para que el auditorio quede convencido de que se trata de un hombre digno de confianza.

²⁹ El silogismo lógico proporciona una verdad irrefutable, mientras que el entimema arriba a conclusiones probables y refutables (como los de la dialéctica).

La idea es que se recurre a ejemplos cuando carecemos de entimema. Cuando se desarrolla un silogismo retórico, lo principal y más importante es que el hablante elija la premisa correcta en términos de relevancia. Las premisas de los silogismos dialécticos y retóricos se extraen de la tópica (conjunto de *tópoi*), que pueden ser comunes o propios de una disciplina.

Las premisas se agrupan de acuerdo con el grado de aceptabilidad en tres grados: certeza, plausibilidad y causal o accidental. Por ejemplo: “Toda mujer embarazada ha tenido relaciones sexuales con un hombre” (certeza); “Un padre ama a su hijo” (plausibilidad); “Una adúltera usa ropa llamativa” (causal o accidental). Las premisas plausibles (*éndoxos*) son las más importantes para la retórica; a menudo contienen juicios de valor y pueden ser utilizadas para justificar una acción o decisión. El entimema tiene más fuerza cuando, dadas ciertas premisas, resulta de ellas una cosa diversa y ulterior por el hecho de ser así universalmente o en la mayor parte de los casos.³⁰

La tópica, entonces, está conformada por los lugares comunes (*topoi*) y los lugares específicos (*eide*), y supone una esquematización de contenidos culturales comunes empleados en una sociedad y en un tiempo. Si tomamos el razonamiento científico para realizar una comparación, el equivalente de los tópicos serían las leyes y las hipótesis, porque se usan para construir argumentos justificativos, pero no constituyen formas deductivas o inductivas de razonamiento (Atienza, 2006). Los *topoi* comunes se relacionan con los géneros retóricos y son de tres tipos: lo posible y lo imposible; lo existente y lo no existente y lo grande y lo pequeño. Los lugares específicos (*eide*) corresponden a las disciplinas científicas, son verdades particulares que alcanzaron un acuerdo.

El famoso ejemplo de entimema aristotélico es el siguiente: “si ni siquiera los dioses saben todas las cosas, con mucha más dificultad las sabrán los

³⁰ El entimema fue considerado por Quintiliano como un razonamiento incompleto. En la actualidad, es uno de los rasgos que caracterizan las técnicas modernas de persuasión, en especial las publicitarias, en las que abundan los argumentos basados en premisas implícitas. Omitir una premisa significa dar por descontado lo que en ella se afirma y por lo tanto no someterlo a duda o discusión, para influir de manera directa y penetrante en las decisiones de la gente. Muchos mensajes publicitarios podrían corresponderse con lo que Aristóteles entendía por entimemas aparentes, que parecen silogismos pero que no lo son; por ejemplo, “Dionisio es un ladrón porque es malvado”: no es un silogismo porque “no todo hombre malvado es un ladrón, si bien todo ladrón es un hombre malvado” (Mortara Garavelli, 2000: 27).

hombres”; está basado en el lugar común “de lo más y de lo menos”. El análisis sería: si no se puede atribuir un predicado a la cosa a la que le es más propia, es evidente que no puede atribuírsele a aquella para la que es menos. La premisa sobreentendida es “los dioses saben más que los hombres”. Este ejemplo de entimema invoca un *topoi* común –lo más y lo menos– que puede ser utilizado en argumentos acerca de la justicia, de la física, o en cualquier otro caso.

El libro tercero de *Retórica* contiene un tratado particular sobre la expresión y la composición de los discursos,³¹ en el entendimiento de que ciertas formas resultan más convenientes en relación a lo que dice el discurso. La *lexis* es presentada como forma y la *dianoia* como fondo de las argumentaciones. Las virtudes esenciales de la expresión se definen en cinco clases: claridad (elegir la forma más apta); evitación (de usar términos improcedentes o inusitados); corrección lingüística (recto uso del lenguaje); adecuación (de lo que se dice y cómo se dice, virtud fundamental tanto para la retórica como para la poética); y elegancia (buen gusto en el decir y agudeza e ingenio de lo que se dice). Estas virtudes se sirven de mecanismos específicos: el empleo de los términos oportunos, la aplicación de metáforas e imágenes convincentes, y los procedimientos derivados del ritmo y de otras clases de construcción. Estas virtudes y mecanismos se combinan de diversos modos en los discursos hablados o escritos, y, en general, en cada uno de los géneros oratorios, respetando los principios de equilibrio y término medio.³²

El discurso retórico se divide en cuatro partes, que proceden de Isócrates: el exordio, que debe dar el tono al discurso, ya sea anunciando el tema o disponiendo al auditorio a atender; la narración o *diéresis*, que relata cronológica o analíticamente el asunto de que se trata; la demostración o persuasión – *apodeisis*, *písteis*–, que consiste en proponer entimemas, ejemplos y

³¹ De acuerdo con los estudios genéticos, el libro III y los libros I y II de la *Retórica* fueron concebidos como estudios independientes y solo con posterioridad fueron agrupados en la obra que conocemos (Racionero, 1990); sin embargo, las evidencias apuntan a que en realidad fue Aristóteles quien unió los libros.

³² Teniendo en cuenta la concepción del lenguaje de raigambre platónica, Aristóteles señala que, siendo los nombres convencionales, su correspondencia con las cosas o con los hechos no puede radicar en una imitación directa, sino más bien en que el lenguaje guarde, respecto de sí mismo y de las cosas denotadas por él, relaciones objetivas que son propiamente las que configuran la *mimesis*. Estas relaciones se hacen posibles cuando cada elemento de la *lexis* es el adecuado y todos se ajustan entre sí según el *eidos* de la cosa (Racionero, 1990).

amplificaciones; y por último, el epílogo, que debe servir de cierre y resumen de lo que se ha dicho, con el propósito de lograr que el auditorio se incline a favor del orador.

2.1.4.2. La dialéctica aristotélica

La dialéctica aristotélica es el arte del debate expuesto en *Tópicos* y en *Refutaciones sofísticas*. A este respecto, Vigo (2006) señala que el objetivo general de *Tópicos* es el hallazgo de un método que permita argumentar sobre cualquier problema propuesto, a partir de premisas probables, sin incurrir en contradicción.

De este modo, Aristóteles opone dialéctica a ciencia (por especificidad y conclusividad): por un lado, la ciencia tiene un objeto propio, un tema específico, dado por la unidad de género (la biología, por ejemplo); por otro lado, la dialéctica versa sobre cualquier tipo de problema, incluidos aquellos que quedan más allá de la ciencia y que pueden coincidir con la filosofía. A su vez, en la ciencia la demostración científica debe partir de premisas necesariamente verdaderas, mientras que la dialéctica parte de premisas meramente probables o plausibles. También, al igual que la ciencia, apela a la inferencia silogística para establecer determinadas conclusiones.

Por su parte, Berti (1975) destaca que, en la obra de Aristóteles, el concepto de dialéctica tiene una dimensión cognitiva (facultad o capacidad para hacer algo) y un carácter operativo o técnico (idea de método, instrumento, disciplina). Esta idea le sirve a Aristóteles para oponer la dialéctica a la filosofía. Con relación a la facultad cognitiva, la dialéctica es crítica: su vínculo es con la actividad y los procedimientos críticos y no con el resultado; mientras que la filosofía privilegia la capacidad de conocer para llegar a la verdad.

En cuanto al arte o técnica, la operación a la que alude es la de argumentar, silogizar. Sin embargo, la dialéctica es útil a la filosofía como propedéutica porque aumenta la capacidad para argumentar sobre diferentes temas de discusión. Además, tiene que ver con el consenso, con la capacidad de hallar, a través del conocimiento de las opiniones mayormente aceptadas, una base común de

discusión con personas desconocidas a las que se encuentra de manera azarosa. En resumen, la dialéctica es preparatoria de las ciencias filosóficas porque, si se está en condiciones de argumentar tanto a favor como en contra de cada argumento, se estará también en condiciones de distinguir lo verdadero y lo falso en cada caso. Por otro lado, la argumentación dialéctica permite aproximarnos, a través del examen de las opiniones aceptadas comúnmente, a los principios primeros que constituyen los supuestos de las ciencias, que no pueden ser demostrados. En su carácter investigativo, la dialéctica abre el camino hacia los primeros principios de las disciplinas. Es decir, existe una relación directa entre la dialéctica y la filosofía aristotélica.

El silogismo es el modo que Aristóteles encuentra para identificar o definir nuevas entidades (Berti, 1975; Vigo, 2006; Armstrong, 1993)³³. La conclusión –a lo que llega el silogismo– es un proceso de búsqueda de la identidad de las cosas, un modo de acercarse y de dar cuenta de ellas. A diferencia de las premisas, la conclusión es nueva. El silogismo es el gran descubrimiento de la lógica aristotélica y es definido al inicio de *Tópicos* como “un discurso en el que, puestas algunas premisas, alguna cosa distinta de ellas se sigue necesariamente a partir de ellas” (citado por Berti [1975]).

La dialéctica enseña a prevalecer en la discusión. No pretende ser un saber, sino que consiste en saber interrogar; conceptualmente se ubica en la posición de la interrogación (crítica) y le deja al sofista el lugar del que responde. Sin embargo, la idea de dialéctica incluye a la vez una dimensión sofística en la refutación: para prevalecer en una discusión es necesario refutar al interlocutor. Refutar es inducir al adversario a generar un silogismo contradictorio. Se parte de las premisas concedidas por él y se llega a una conclusión que contradice su tesis. La habilidad consiste en evitar caer en ella. Lo importante en la discusión dialéctica, entonces, es que para inducir a la contradicción al adversario es necesario partir de premisas que son acordadas entre ambos: si no hay acuerdo, no hay contradicción. “Si en efecto hay refutación, allí hay necesariamente silogismo, pero, si hay silogismo, no hay necesariamente refutación” (Aristóteles, *Tópicos*, citado por Berti [1975]).

³³ El silogismo es un tipo particular de argumentación cuya invención se debe a Aristóteles; es posterior a la dialéctica (que viene de Zenón de Elea)

El silogismo vale como una técnica de la argumentación dialéctica y de la demostración apodíctica (premisas verdaderas). Podemos afirmar que si tomamos la dialéctica como técnica de la argumentación, coincide con la analítica o con la lógica. La universalidad de la dialéctica hace que no pueda ser una ciencia particular; el dialéctico es lo opuesto al especialista, porque el especialista es el científico que no discute, sino que demuestra a partir de premisas tomadas como verdaderas. En cambio, el dialéctico discute todo y no demuestra nada. Es la universalidad del objeto lo que le impide a la dialéctica ser demostrativa.

Asimismo, no puede hacer demostraciones científicas, porque no dispone de principios propios y verdaderos. Las únicas premisas a disposición de la dialéctica, en ausencia de principios, son las pertenecientes a la opinión. A esas premisas Aristóteles las llama *endoxa*. Los *éndoxon* se caracterizan por el “parecer”, el ser opinado, el ser aceptado, el ser concedido por alguien, de modo que no implican verdad, no tienen relación ni positiva ni negativa con la verdad. Comportan la referencia a un interlocutor cuyo consenso precisamente expresan. Se sirven de premisas aceptadas por todos o la mayor parte de los conocidos, sabios, con la presunción de que son aceptadas por el interlocutor.

¿Cómo se desarrolla una discusión? Discutir es, de alguna forma, que dos personas hablen, una pregunta y la otra responde, respecto de un tema. Ese tema es el problema. Para Aristóteles, el tema es un objeto de investigación que admite una alternativa entre dos posiciones contradictorias, y aquí aparece la herencia sofista. A su vez, el discutir tiene partes: 1) la discusión comienza cuando se plantea un problema, cuando alguien le dirige a otro una pregunta que implica o plantea una alternativa a lo que está diciendo; 2) el otro elige una de las tesis propuestas en la alternativa (esta es la idea de *logos* y opuesto, de Protágoras); 3) el que pregunta debe exigir razón, o sea, debe exigir una justificación o prueba de la tesis propuesta; 4) el que responde debe dar razón, es decir, proveer la justificación, la prueba. La tarea del que pregunta es la crítica, porque el que pregunta no pretende asumir que sabe, admite que no sabe. La tarea del que responde es dialéctica, porque de alguna manera pretende saber. Así se entiende que, mirada desde la interrogación, la dialéctica es crítica, mientras que, desde el punto de vista de quien responde, es sofística.

El objetivo final de la dialéctica, entonces, no es alcanzar la verdad, sino prevalecer en la discusión, refutando al adversario, desenmascarando su saber por medio de la crítica. En oposición a esta, a la ciencia no le preocupa tener razón frente a un adversario, sino que busca conocer la realidad. Esta visión de la dialéctica y la ciencia es la que después retomará Kant al sostener que la dialéctica es la lógica de las apariencias, de la ilusión y del engaño (Bertelloni y Tursi, 2007).

2.1.4.3. Lógica analítica

Para Aristóteles la lógica no es una ciencia,³⁴ es el instrumento que le permite acceder al conocimiento positivo. La lógica aristotélica puede entenderse en dos sentidos: como facultad o técnica y, en un sentido más amplio, como vía de acceso a la realidad. La lógica en sentido técnico equivale a la lógica formal; en la modernidad da lugar a la lógica matemática. La lógica en sentido amplio equivale a lo que se ha llamado posteriormente lógica material o también gran lógica; se basa principalmente en un examen detallado de los problemas planteados por la definición y la demostración e incluye, además, el tratamiento de cuestiones que rozan la ontología (y la metafísica). En este sentido, es vista como el estudio de la estructura del pensamiento racional, considerado como un instrumento para el logro de la verdad.³⁵

La ciencia es el conjunto o sistema de enunciados necesariamente verdaderos, vinculados entre sí por determinadas relaciones de fundamentación. No es la verdad, ni la verdad necesaria de los enunciados, la que le otorga científicidad a este sistema, sino la inserción de los enunciados en un plexo, en el

³⁴ La ciencia se divide en tres clases: 1) las ciencias teoréticas (el conocimiento de la verdad); 2) las ciencias prácticas (la conducta de una vida humana buena); 3) las ciencias productivas (la fabricación de objetos útiles o hermosos). La lógica es una preparación general para el estudio de todas las ciencias; con ella podemos aprender a razonar correctamente y a llegar al conocimiento de la verdad, necesario en todas las ciencias, pero fin último de las teoréticas (Vigo, 2006).

³⁵ Ross (en *Aristote*, [1930: 35], cita tomada de Armstrong (1993)2007: 122]) sostiene que “Trátase para él de un estudio no de las palabras, sino del pensamiento, del que éstas son los signos; del pensamiento no con referencia a su historia natural sino a su acierto o fracaso en el logro de la verdad; del pensamiento no en la medida en que constituye sino en que aprehende la naturaleza de las cosas”. Esta definición va en contra de la lógica contemporánea, concebida como un sistema sin relación con el exterior e internamente sólida.

que ocupan un lugar preciso y determinado en referencia a otros enunciados que se derivan lógicamente. Es decir, la inserción de un enunciado en un determinado lugar y momento, en relación con otros enunciados. Los puntos de partida indemostrables son necesariamente verdaderos y capaces de producir la convicción de que son verdaderos. La verdad aparece como autosustentada. Sin embargo, estas verdades no son inmediatas o evidentes para cualquiera. Aristóteles desarrolla complejos argumentos dialécticos para probar de modo indirecto la validez de los axiomas (por ejemplo, del principio de no contradicción), demostrando la imposibilidad del intento de negar esa validez.³⁶

La prueba racional está limitada a aquellos casos en que una relación de sujeto-predicado entre dos términos se infiere de la relación de sujeto-predicado que existe entre aquellos y un tercer término. Por ejemplo: A es cierto de B (premisa 1); B es cierto de C (premisa 2); por lo tanto, A es cierto de C. Aristóteles acepta la prueba inductiva y la prueba deductiva. Una argumentación no prueba nada por el mero hecho de ser un silogismo válido, si bien tiene que ser un silogismo válido para ser probatoria. Si pretenden ser una auténtica demostración científica que establezca una verdad, las premisas deben ser verdaderas y, además, como punto de partida de una demostración científica, primarias, indemostrables e inmediatamente ciertas, al modo de los axiomas geométricos. Deben aparecer como más claramente verdaderas que su conclusión, anteriores a ellas y más inteligibles, y deben establecer hechos que, en el plano de la realidad, son las causas de la conclusión, del mismo modo que son causas de ella en el plano de la lógica.

Entonces, la validez formal solo garantiza la conservación de la verdad presente ya en las premisas. Si partimos de premisas falsas, la conclusión puede ser verdadera o falsa. Según las leyes de un silogismo de lo falso se sigue cualquier cosa, mientras que si partimos de premisas verdaderas o falsas, la conclusión es falsa. No es conocimiento porque no hay conocimiento falso. Atribuir a un sujeto X el conocimiento de una proposición P implica asumir la verdad de P. Si P es falso se dice "X cree que P" y la creencia puede ser verdadera

³⁶ El análisis aristotélico del principio o ley de la no contradicción se formula en un doble sentido: lógico y metalógico; sin dejar de lado su alcance ontológico. Esto es posible porque la lógica también es una vía de acceso a la realidad (van Eemeren et al., 1996).

o falsa. Del mismo modo, para Aristóteles no hay conocimiento científico falso, porque en sí mismo es necesariamente verdadero y universal.

Vigo (2006) destaca que la especificidad del silogismo científico no está dada por las formas, sino por cuatro requisitos opcionales que se relacionan con propiedades materiales de las premisas: que sean *verdaderas*; *primeras* o inmediatas; más *conocidas* que la conclusión derivada de ellas y, por lo tanto, *anteriores* a la conclusión; finalmente, que sean *causa* de la conclusión. Asimismo señala que, si bien las premisas tienen que ser más conocidas que la conclusión derivada, el hecho de que sean anteriores no significa que sean precedentes. No hay una relación temporal entre las premisas y la conclusión; hay un *orden de adquisición*, no de tiempo, porque lo universal es primero, en la metafísica aristotélica, lo más alejado de lo que se conoce inmediatamente.

Por el contrario, la mayor cognoscibilidad y la anterioridad se conectan más bien con la fundamentación del conocimiento ya poseído. Aunque muchas veces se llega a conocer las premisas que sostienen una conclusión con posterioridad al hecho de haberla reconocido como verdadera; no es menos cierto que solo a partir de las correspondientes premisas se está en condiciones de dar razón de la verdadera conclusión y no a la inversa. Dicho de otro modo, no es la verdad de la conclusión la que permite conocer las premisas, sino que es la verdad de las premisas la que me permite derivar la verdad de la conclusión, pues la verdad de la conclusión no permite fundamentar la de las correspondientes premisas. Es decir, las premisas garantizan la verdad de la conclusión y no al revés.

Respecto del requisito de que las premisas tienen que ser la causa de la conclusión, vale aclarar que esto se entiende en el marco de la teoría de las causas de Aristóteles. Entonces, se adquiere conocimiento científico de algo cuando se lo conoce por sus causas que son, en el orden de la fundamentación, anteriores a lo explicado por referencia a ellas. Se relaciona con dos aspectos de las premisas: 1) funcionan como explicación y fundamentación de la conclusión; 2) pueden ser causa en la medida en que los eventos o estados de cosas a los que se refieren la premisa y la conclusión estén vinculados por nexos causales que la conexión silogística debe reflejar adecuadamente en el plano lógico, si es que aspira a ser

una demostración. Dicho de otro modo, en la demostración aristotélica, las premisas son una explicación de la conclusión, pero, para que esto se cumpla, es necesario que haya un nexo causal entre los referentes de la premisa y de la conclusión.

Esto significa que existe, por un lado, un plano de lo real que tiene que ver con la referencia, donde A y B deben tener relación causal y, por otro, un plano lógico, que tiene que ver con la inferencia y que se expresa por medio del silogismo científico donde se vinculan A y B. Lo que plantea Aristóteles sería un isomorfismo entre el plano de los referentes y el plano lógico, o sea, habría un nexo entre una lógica epistémica y una ontología causal: por un lado, una estructura deductiva fundada en la forma lógica del silogismo y, por otro, la explicación por referencia a las causas. El carácter deductivo más el alcance causal o la relevancia causal son imprescindibles para la explicación genuinamente científica que sea demostrativa.

Siguiendo a Vigo (2006), la teoría Aristotélica de la demostración no es una lógica de descubrimiento científico, sino de justificación del conocimiento. El silogismo debe ser considerado en relación con un intento, por parte de Aristóteles, de encontrar el modo de justificar un enunciado dado de antemano, que, una vez halladas las correspondientes premisas, aparece como la conclusión del razonamiento que conduce a él.

En resumen, frente a la ciencia, la dialéctica y la retórica constituyen dos disciplinas paralelas o, mejor dicho, dos técnicas complementarias de una misma disciplina cuyo objeto es la selección y justificación de enunciados probables, con vistas a constituir razonamientos sobre cuestiones que no pueden ser tratadas científicamente.

Por último, la lógica es el instrumento que utiliza Aristóteles en la famosa doctrina de las categorías, donde divide las expresiones en: expresiones sin enlace, como “hombre vencedor”, y expresiones con enlace, como “el hombre es vencedor”, etcétera. Las expresiones con enlace pueden ser simples (el *logos* –

proposición o juicio–) o bien, compuestas (el *syllogismós* –silogismo–).³⁷ Asimismo, los modos del silogismo definen las categorías del mundo y, en función de eso, definen lo que modernamente se llamaría base empírica, la forma de conocimiento, el mundo, etcétera (Armstrong, 1993). Estas categorías expresan, en gran parte, la estructura gramatical de las proposiciones no tanto porque Aristóteles haya tenido en cuenta la formulación del lenguaje, sino porque desde entonces la gramática ha quedado articulada según estas categorías.

2.1.4.4. Aportes

Aristóteles definió las ramas que demarcaron el estudio de la argumentación a lo largo de las distintas épocas: la lógica relacionada con la demostración y la prueba; la retórica, con la persuasión y el discurso público; y la dialéctica, con el inquirir o indagar y la discusión pública. En la clasificación de sus obras, *Retórica* y *Poética* son los tratados que se ocupan del arte de hablar y de escribir, mientras que la dialéctica tratada en *Tópicos* y *Refutaciones sofísticas* comparte con la retórica el tipo de material de sus premisas –lo probable o verosímil–; y la lógica o analítica desarrollada en los *Primeros analíticos* y los *Posteriores analíticos* trata sobre los enunciados que considera verdaderos.

La retórica aristotélica sustentó la enseñanza retórica de los siglos siguientes, centrada sobre todo en el género judicial. En el siglo XX, con la revalorización de la retórica como argumentación se vuelve a plantear la relación entre las disciplinas aristotélicas. La lingüística actualiza la herencia aristotélica en perspectivas como la pragmática, el funcionalismo y el análisis del discurso, por citar algunas disciplinas, que cuestionan la visión del lenguaje como puramente referencial, dejando de lado su aspecto instrumental o, incluso, el poder retórico del discurso.

Sin embargo, esto no quita el considerar, como lo hace Plantin (2008: 170), que la teoría retórica de la argumentación sistematizada por Aristóteles

³⁷ El *Organon* sigue una línea: las palabras no combinadas se tratan en *Categorías*; los *logos* simples o proposiciones, en *De interpretatione*; y los *lógoi* compuestos o silogismos, en *Analíticos* y en *Tópicos* (Conde, 2001: 41)

constituya un paradigma autónomo de investigación.³⁸ Se trata de una retórica referencial, probatoria y polifónica. Es referencial porque incluye una teoría de la prueba, plantea el problema de los objetos, los hechos, la evidencia, incluso cuando se trate de un conflicto entre representaciones. Es probatoria al establecer requisitos para el aporte de las pruebas, ya que deben ser demostradas o, al menos, se requiere que sean interpretadas. La retórica es, además, polifónica, intertextual o dialógica porque se centra en la práctica de la refutación y privilegia el discurso institucional.

2.1.5. De Aristóteles a la escuela romana

Después de Aristóteles hay numerosas elaboraciones del arte retórico en la Edad Antigua. Hacia fines del siglo IV a. C., Zenón de Citio, fundador de la escuela estoica,³⁹ vuelve a plantear la relación entre la retórica y la dialéctica respecto de la filosofía. Ambas disciplinas son incluidas en la lógica: la retórica, como ciencia del bien hablar, y la dialéctica, del razonar; es decir, la dialéctica se ocupa de la verdad y falsedad, y la retórica, de la invención de los argumentos, la expresión en palabras, el orden del discurso y la comunicación con el oyente.

La polémica de los estoicos sobre las fronteras entre la retórica y la filosofía lleva a algunos a devaluar la retórica como oratoria y formadora de la vida pública. La auténtica elocuencia –argumentan– no necesita preceptos y artificios, ni estos capacitan para el conocimiento y la práctica jurídica. Ya se la

³⁸ Plantin (2005:4-7) señala que la argumentación retórica constituye junto con la argumentación dialéctica y la argumentación lógica los tres sistemas en que va a ser pensada la argumentación desde Aristóteles hasta el siglo XIX. La dialéctica, en filosofía, se define como un tipo de diálogo con reglas donde se oponen dos partes: el que defiende una afirmación y el que se opone. La argumentación lógica se define en el marco de tres ‘operaciones del espíritu’: aprehender un concepto, elaborar juicios (usando esos conceptos en proposiciones) y realizar razonamientos (por encadenamiento de proposiciones, se infiere lo desconocido a partir de lo conocido). En el plano del lenguaje, estas operaciones cognitivas se corresponden con la cuestión de la referencia, de la predicación (construcción de un enunciado por la imposición de un predicado a un término) y de la argumentación (encadenamiento de proposiciones o argumentos).

³⁹ Los estoicos dividieron la filosofía en tres áreas: lógica, física y ética; y, a su vez, los estudios de lógica, en formal y teoría del conocimiento. La lógica estoica tiene que ver con la organización del conocimiento a partir de las representaciones y el lenguaje racional –el logos se considera como el principio rector inmanente que opera en las estructuras del pensamiento y el lenguaje en los seres racionales (Juliá, 2001b: 56-57).

considere como una práctica o como una técnica, la retórica queda confinada a un ámbito especializado y restringido, lejos de la indagación filosófica.⁴⁰

Por otra parte, para los filósofos empíricos, como el epicúreo Filodemo de Gádara, la retórica se basa en argumentos probables. Contrapuesta a las ciencias exactas, emplea el método de la conjetura. Esta retórica se convierte en un conjunto de reglas extraídas de la experiencia, con grados de probabilidad. Mientras que, por un lado, se admite a la retórica como una ciencia empírica legítima, pero por otro lado, es rechazada por varios autores, entre ellos el mismo Filodemo, como una actividad impropia del filósofo (Ferrater, 2004). Esto ocurre principalmente cuando se acentúa demasiado el aspecto emotivo del decir, lo cual, al entender de estos pensadores, oscurece la exactitud y la simplicidad de la expresión.

Alrededor del año 150 a. C., siguiendo la línea estoica, se desarrolla el sistema retórico de Hermágoras de Temnos. En ese momento, Roma asegura su dominio sobre Grecia y el mundo helenístico se expande en toda la civilización latina (Michel, 1991: 37). Hermágoras⁴¹ incluye a la retórica como parte de la lógica y se ocupa más de la *dispositio* que de la *elocutio*. Propone innovaciones terminológicas que serán luego retomadas por las escuelas romanas. El sistema de Hermágoras divide el objeto de la retórica en tesis, donde se plantean las cuestiones generales y la hipótesis, la controversia de los casos particulares, que corresponden a la distinción aristotélica entre lugares comunes y lugares propios o específicos. Clasifica los discursos sobre la base de la noción de *stásis* (*status causae*) lo cual tuvo enorme repercusión en el ámbito judicial (Hernández Guerrero y García Tejera, 1994:44). A pesar de que sus criterios difieren radicalmente, esta clasificación convive en la retórica griega y latina con la tripartición aristotélica de los géneros, sigue su desarrollo en forma paralela y

⁴⁰ En contra de estas afirmaciones, Cicerón realiza una vigorosa defensa de la retórica como arte históricamente determinado, complementario de la filosofía, más concretamente, de la lógica y de la dialéctica.

⁴¹ Es el retórico griego más importante entre Aristóteles y Cicerón. Vivió en Roma donde gran alcanzó autoridad y fue un reformador de las ideas aristotélicas y estoicas, retomando elementos del eclecticismo de la Academia de Platón (Fernández Guerrero y García Tejera, 1994:43).

llega incluso a englobarla pero no a sustituirla. La doctrina del *stásis*⁴² (Mortara Garavelli, 2000: 33-34; van Eemeren, 1996: 46-47) fue elaborada, en principio, para el género *iudisciale*, concentrado en casos judiciales de criminales. El primer paso importante en la *inventio*⁴³ reside en que el orador, o sea, el que defiende en un caso criminal, refleja cómo responder a la acusación o queja. En un caso de asesinato, por ejemplo, el defensor puede, de acuerdo con Hermágoras, elegir entre cuatro posibilidades: 1) negar el acto criminal (*status coniecturales*), 2) redefinir el acto como homicidio (*status definitius*), 3) apelar a circunstancias atenuantes, tal como la autodefensa (*status qualitatis*) y 4) señalar defectos de procedimientos (*status traslativus*). La elección del asunto no solo es relevante para los participantes, sino también para los jueces, cuyos juicios deben depender de la calidad de los argumentos expuestos por los participantes para justificar sus posiciones en relación con lo que se plantea en el asunto central. Entonces, la elección del *status* determina la búsqueda de los argumentos.

Recién entre los años 85 y 82 a. C. se produce la obra sobre retórica que, actualmente, es considerada la más antigua y completa escrita en latín: *Rhetorica ad Herennium*, atribuida tradicionalmente a Cicerón, hoy se adjudica a un retor llamado Cornificio (Barthes, [1964-1965]1990: 96; Mortara Garavelli, 2000: 38). Sigue el orden de los libros greco-helenísticos más antiguos, en especial de Hermágoras (van Eemeren et al., 1996), pero, a diferencia de lo que se conoce como retórica helenística, la retórica *ad Herennium* se inscribe en la tradición aristotélica que subordina la técnica al compromiso civil y moral del orador. A partir de entonces, se divide la elaboración del discurso en cinco fases y se sistematizan las figuras retóricas (Spang, 2006).

⁴² Doctrina retomada tanto por la retórica *ad Herennium* como por Cicerón en *De Inventione*, conocida también como la doctrina del *status* o asunto, refiere a la elección del asunto al inicio de la *inventio* (*status*: latinización del griego *stasis*).

⁴³ El término latino *inventio* se traduce con el término invención –literalmente llegar a o encontrar; un equivalente podría ser “metodología para la búsqueda y la investigación”. Lausberg ([1960]1999: 9) utiliza el binomio *res et verba* para aludir a las partes de la retórica: *inventio* afecta a la *res* (ideas, el ‘qué’) y la *elocutio*, al *verba* (el cómo). La *dispositio* en cambio se refiere a ambos, *res* y *verba*.

La Retórica *ad Herennium*⁴⁴ se trata de un manual de cuatro libros que añade a la tipología aristotélica de los discursos la división en partes y cuya descripción de las figuras denuncia una influencia de las doctrinas asiático helenísticas. El tratamiento técnico está subordinado a la definición previa de “oficios del orador” y del compromiso moral y civil de la actividad. Se caracteriza por relacionar dos sistemas: uno tiene que ver con las tareas (*officia*) del orador antes de dar su discurso y el otro, con sus componentes. Los oradores tienen cinco tareas previas, a saber, deben decidir lo que van a decir en relación con el propósito particular del discurso (*inventio*); ordenar y organizar el material del tema (*dispositio*); elegir las palabras correctas o formulaciones (*elocutio*); aprender el discurso de memoria (*memoria*) y reforzarlo con procedimientos técnicos específicos para darle la entonación correcta, la expresión facial adecuada y los gestos apropiados durante la formulación (*actio*).

En lo que respecta a los componentes retoma a Córax. Los oradores dividen el discurso en partes para organizar el material del tema a exponer. Al comienzo, la introducción (*exordium*), dirigida a dar una impresión favorable a la audiencia y a provocar interés en el tema, a continuación, se cuenta un relato del tema o de los hechos del caso (*narratio*). Luego, se introduce el componente más importante del discurso, la argumentación (*argumentatio*), que a menudo se subdivide en: dar evidencia de la propia opinión del hablante (*confirmatio*) y la refutación de los argumentos del oponente (*refutatio*). Antes de finalizar, puede haber una digresión (*digressio*). Finalmente, el discurso concluye con un resumen y peroración (*peroratio*).

2.1.6. La retórica romana

La retórica romana reelabora la retórica griega, en especial las teorías aristotélicas y postaristotélicas. Son originales, en cambio, la disposición de los materiales, las interpretaciones jurídicas, las propuestas procesales, el valor educativo del estudio

⁴⁴ Las variantes que introducirá la tradición posterior son mínimas (Mortara Garavelli, 2000: 38). Junto con *De inventione* de Cicerón, escrita en el año 86 a.C., será el único vínculo de transmisión de la retórica antigua a la Edad Media.

y la práctica de la elocuencia y la sistematicidad de la didáctica (Mortara Garavelli, 2000: 37).

Parafraseando a Tácito (citado por Meador, 1988: 162): “con la caída de la república, la oratoria pierde sus *materiales*”. La república se ha convertido en imperio; el poder pasa del pueblo al gobierno y luego al ejército. El período comprendido entre la primera mitad del siglo I y el siglo V d. C. se conoce como segunda sofística. Las condiciones de este nuevo imperio son ya totalmente opuestas a las de la época republicana y su oratoria creativa: la extensión de los discursos, el número de abogados y la duración de los juicios se ha reducido y los oradores corren el riesgo de disgustar al emperador en cada uno de los discursos que pronuncian. Los aspectos dinámicos que caracterizaron el pasado están ya, en su mayor parte, ausentes y el poder de la monarquía invade de manera constante las instituciones que gozaban de autogobierno. El resultado es una pérdida total de los hábitos de autogobierno que fomentaron las primeras ciudades estado.

Paradójicamente, la retórica se convierte en la disciplina más importante de la educación romana (Pujante, 1996). La elocuencia impone su forma a la poesía, a la historia y a la filosofía misma.⁴⁵ En resumen, la retórica abandona el compromiso político y civil (Mortara Garavelli, 2000: 40-41) y se emplea para la abogacía y la pedagogía. Así, las escuelas de oratoria en Roma enseñan el artificio de las declamaciones. La *declamatio*, ejercicio escolar de composición, es de dos tipos: el suatorio, propio del género deliberativo, considerada más simple y, por eso, anterior en el currículo; y la controversia, que requería un mayor esfuerzo, por ser un ejercicio de oratoria forense en el género judicial⁴⁶.

A principios del siglo II a. C., Catón el Censor publica sus discursos en los que reivindica el estilo natural de la elocuencia, libre de reglas, sin rastro de artificio –propio de los griegos. El orador, según el famoso precepto de Catón, debía ser un hombre probo y recto, hábil con la palabra (*vir bonus dicendi*

⁴⁵ En la introducción a la *Nueva retórica*, González Bedoya (1994: 9) señala que la opinión peyorativa de la retórica como sinónimo de artificio, de decadencia apareció en la época postciceroniana, cuando la retórica, por razones políticas que Tácito analiza, empezó a perder su dimensión filosófica y dialéctica, reduciéndose paulatinamente a un redundante ornamento. En otros términos, la retórica aristotélica se vio reducida al libro tercero, mientras que los dos primeros habían sido relegados.

⁴⁶ En el primer cuarto del siglo I Séneca publicó diez libros de controversia y uno de suatorio, ofreciendo ejemplos de argumentos y de métodos para tratarla.

peritus). Cicerón y Quintiliano adhieren a la tesis catoniana; sin embargo, Cicerón parece más cercano a la concepción filosófica política de la retórica, mientras que en Quintiliano predomina el concepto técnico. La definición que hace Quintiliano de la oratoria, “hombre bueno que habla bien”, se entiende en el marco de los tiempos de la relajación moral en que vivió durante la decadencia romana.

2.1.6.1. Cicerón

La idea central que domina la obra de Cicerón⁴⁷ es la de (re)establecer un nexo entre la retórica y la filosofía (Michel, 1991: 35). En *Brutus* traza un panorama de la oratoria latina preciceroniana, entre la que incluye la obra de Catón; es por esto que los predecesores de Cicerón solo se conocen de manera indirecta a través suyo. En general los oradores romanos aprendieron la *techné retoriqué* de los griegos en sus escuelas más célebres, especialmente la *asiana* y la *rodio*. Al igual que Gorgias e Isócrates, Cicerón desea que la retórica constituya un sistema de cultura general. El *perfectus* orador debe poseer saber jurídico, administrativo y filosófico, que lo hará actuar de manera buena y justa. Pero, a diferencia de los retores griegos, Cicerón abandona el género epidíctico (favorito de los primeros) a favor de una elocuencia práctica, y combate la idea de la retórica como virtuosismo verbal.⁴⁸

En claro contraste con la discusión superficial de las emociones que hace en *De inventione*, en *De Oratore* sostiene que el orador debe experimentar y sentir las emociones que intenta suscitar, además de contar con un saber enciclopédico y conocer los rudimentos de las artes principales, si desea influir en la realidad. Allí, Cicerón distingue tres estilos: lo modesto, lo sublime y lo medio o mediocre, que persistieron durante siglos, de acuerdo con el auditorio al que se dirige el orador. En el segundo libro de *De oratore*, expone acerca de la *inventio*, la *dispositio* y la

⁴⁷ Destacamos *De inventione* (84 a. C.; obra de juventud contemporánea a *Rethorica ad Herennium*); *Brutus* (46 a. C.; también de su juventud); *De oratore* (constituye la obra maestra de la retórica ciceroniana [Mortara Garavelli, 2000: 39]); *Orador* (importante para la teoría de la prosa y del ritmo) y *Tópica* (reformula los tópicos de Aristóteles para uso jurídico).

⁴⁸ Barthes (1990: 97) considera la retórica ciceroniana como pseudonaturalista en la medida en que reivindica la claridad, la verdad de los términos, etcétera, por sobre la elocuencia y considera que sobrevive en la concepción escolar del estilo.

memoria. Enseñar, conmover y deleitar (*docere, movere, delectare*) son los fines que han de perseguir las partes del discurso (*exordium, narratio, argumentatio* y cierre). En el libro tercero de la misma obra, analiza la *elocutio* y la *pronunciatio*. El contenido (*res*) es inseparable de la expresión (*verba*), al igual que la “cultura general” lo es de la palabra que la manifiesta y del arte de comunicarla. Revisa las propiedades de la *elocutio*, en especial del *ornatos* (tropos y figuras) y las cualidades exigidas al perfecto orador (agudeza dialéctica, profundidad filosófica, habilidad poética, memoria jurídica, la voz de los trágicos y el gesto de los actores [Mortara Garavelli, 2000: 40]).

2.1.6.2. Marcus Fabius Quintilianus⁴⁹

Quintiliano confiaba en que el ciudadano orador debía alcanzar una gran preparación en la práctica del discurso y también en la formación del carácter. Se propuso un plan de formación literaria y retórica sobre una base moral para educar ciudadanos cultos y responsables (Pujante, 1996: 36). Es precisamente este requisito de rectitud moral por parte del orador lo que distingue la contribución de Quintiliano a la retórica clásica (Meador Jr., 1988).

La *Institutio oratoria*, escrita en el siglo I, no constituye una nueva teoría, sino que compendia de forma didáctica las tesis principales de la retórica antigua; se compone de doce libros sobre la educación del orador desde su infancia, en los que se define un plan de formación pedagógica. La intención fundamental es documentar y conciliar los diversos puntos de vista sin que ello implique una disminución de la actitud y la conciencia crítica (Mortara Garavelli, 2000: 42). El propio autor refleja con claridad cuál fue su intención al escribirla:

⁴⁹ Quintiliano nació entre los años 30 y 40 d. C., en la provincia de Calagurris, la actual Calahorra en España. Hacia los 50, su padre lo llevó a Roma para completar su educación. En Roma, varios maestros y oradores ejercieron influencia sobre el joven Quintiliano. Allí fue profesor de retórica y gozó de una gran admiración general. El emperador Vespasiano subvencionó su escuela en el 72. Entre sus discípulos se cuentan Plinio el Joven, Juvenal, Suetonio, Tácito, así como los niños de la casa imperial. Según Juvenal, Quintiliano se retiró de la enseñanza en el 92 para asegurarse el descanso de sus trabajos, luego de haberse dedicado durante veinte años a la instrucción de la juventud. Es muy probable que su obra más importante, *Institutio oratoria*, fuera escrita en el período comprendido entre el 92 y el 97. Se cree que murió poco después del final del reinado de Domiciano, en el año 96 d. C.

... mi propósito, pues, es el de formar al perfecto orador (...) lo más esencial para él es que debería ser un hombre bueno y, por tanto, exigimos de él no solo la posesión de actitudes excepcionales para el discurso, sino también todas las cualidades del alma... [citado por Meador Jr., 1988: 219].

En *Institutio*, Quintiliano expone la formación que debe recibir el orador desde la infancia: preceptores, educación privada y/o pública, cultura general, y la instrucción retórica (lectura y comentario de autores clásicos e historiadores, manuales de composición, memorización, declamación). El libro I presenta las nociones preliminares que sirven de fundamento. Al igual que Cicerón reivindica la formación enciclopédica de aprendiz. En el libro III detalla la historia de la disciplina, los géneros, la cuestión, la razón y el núcleo de la causa: los elementos de procedimiento civil y penal que se van a desarrollar en los cuatro libros siguientes. Los libros IV, V y VI tratan sobre la *inventio*, y en ellos se describen las partes del discurso persuasivo, el uso de pruebas y los tipos de razonamiento. En el libro VII se examina la *dispositio* junto con lo que modernamente se conoce como disposiciones generales de la ley en el código civil. Los libros VIII y IX versan sobre la *elocutio* (tropos, figuras) y la *compositio*. En el libro X, Quintiliano pasa revista a poetas y prosistas griegos y latinos para recomendar lecturas en función de lo que valora en términos retóricos. Luego describe ejercicios basados en la imitación de modelos. Este libro constituye una verdadera propedéutica del escritor: leer y escribir mucho, imitar modelos, corregir, dejar descansar lo escrito y finalmente saber terminar. Barthes ([1964-1965] 1990:99) recupera de Quintiliano la idea de que la velocidad de la mano es más lenta que la del pensamiento y de que la escritura también tiene distintas velocidades. Por último, en los libros XI y XII trata las dos partes restantes: la memorización de los discursos y el recitado para llegar al final, donde esboza la figura del perfecto orador.

En el año 1416, el humanista Poggio Bracciolini descubre en un monasterio de San Gal, Suiza, una copia completa de la *Institutio Oratoria*. A partir del Humanismo, gozará de un extraordinario prestigio y determinará lo que se define como retórica clásica hasta la actualidad.

2.1.7. De la Edad Media a nuestros días

Durante la Edad Media, la retórica fue, junto con la gramática y la dialéctica, parte del *trivium* de las artes liberales.⁵⁰ Respecto de la relación entre las disciplinas, estas fueron alternando su hegemonía a lo largo de los siglos: la retórica predominó en los siglos V-VII; luego la gramática, del VIII al X; y finalmente la lógica, del XIV al XV (Barthes, [1964-1965] 1990: 105).

En el siglo XIII, el arte gramático se convierte en fundamento de los demás. Sin subordinarse a la oratoria, ocupa un plano general y superior como sede de todas las doctrinas que conciernen al lenguaje y a sus usos. En esta posición de absoluta preeminencia, la gramática monopoliza el arte verbal y, especialmente, el estudio de las figuras (también llamadas flores y *colores rhetorici*), a la vez que conserva sus antiguas competencias, entre ellas el ejercicio clásico de análisis e interpretación de lo que en la actualidad consideramos obras literarias. En la escolástica tardía del Barroco, el tratamiento de la argumentación se reduce al examen de la dimensión lógica: los argumentos serán correctos o incorrectos simplemente en referencia al cumplimiento de reglas de la sintaxis lógica.

La contrapartida clásica de la retórica, la dialéctica, tuvo desde los inicios del siglo XII hasta el siglo XIV un desarrollo independiente de la lógica. Es la técnica del debate, destinada a alcanzar no solo la verdad sino una conclusión ante dos posiciones contrarias, pero ambas plausibles.⁵¹ Las *disputatio* escolásticas del siglo influyen en el surgimiento y consolidación del género, cuya estructura adquiere una rigurosa formalización: 1) problema, 2) propuesta de solución, 3) objeciones a la propuesta, 4) solución del maestro y 5) respuesta a eventuales objeciones. La escuela de la *disputatio* impera en los claustros medievales, en la interpretación de los textos, en las demostraciones de tesis y en las pruebas de examen de estudiantes. Transferida a los tratados, deja su huella tanto en las argumentaciones técnicas como en los textos poéticos.

⁵⁰ Las artes liberales –dignas del ciudadano libre, sin finalidad de lucro– se distinguen de las artes mecánicas o manuales –que sí se pagan–. Se dividían en dos grupos: el *trivium* (gramática, retórica y dialéctica) refería a la palabra y el *quadrivium* (matemáticas, geometría, música y astronomía), a la naturaleza.

⁵¹ La traducción en el siglo XI de las cuatro obras aristotélicas que constituyen la ‘nueva lógica’ (los analíticos, la *Tópica* y las *Refutaciones Sofísticas*) fue obra de Jacobo di Venezia.

En el período humanista, la retórica desplaza, por su condición pragmática, a la dialéctica. Debido a su aplicabilidad a las situaciones prácticas y a su aspecto atractivo, el silogismo retórico desplaza al dialéctico. Así, en el programa educativo de los pedagogos del siglo XVI (Pierre Paolo Vergerio, Guarino Veronese, Vittorio da Feltre) la retórica representa la culminación de la formación integral del hombre, que es el ideal de la síntesis de las artes, ciencias naturales y filosofía (Mortara Garavelli, 2000: 51-52). En el Renacimiento, el pensamiento moderno vuelve a cuestionar el carácter filosófico de la retórica⁵² y en este debate reaparece la oposición entre Quintiliano y Cicerón. Para la mayoría de los teóricos, la retórica de la elocuencia no tiene lugar en el proyecto filosófico (que, por otra parte, se separa del científico).

Entre los motivos que llevan a la retórica (y a la dialéctica) a un lugar devaluado se encuentran las poéticas del Romanticismo, la reivindicación de la creatividad espontánea, el *pathos* sin restricciones y la idea del genio sin norma. Se aceptan las reglas de la gramática –luego, rechazada también–, pero la retórica se interpreta como cánones que se imponen a la libertad expresiva y se condenan en nombre de la “naturaleza” (Mortara Garavelli, 2000: 55). La retórica sobrevive en los manuales como catálogo de figuras, asociada a la estilística, y funciona como antídoto de la emoción estética impresionista.

En resumen, la retórica que perduró en los planes de estudio durante los siglos XVII, XVIII y XIX fue la equivalente al libro tercero de la *Retórica* de Aristóteles, es decir, lo que tiene que ver con el estilo, el estudio de la *lexis* separada de la formación de la vida pública.

En el siglo XX, la retórica (en cruce con la lógica y la dialéctica) renace de la mano de la filosofía y la política. Sin embargo, a principios del siglo XX,

⁵² El hombre moderno toma distancia de los discursos científicos y filosóficos del Medioevo con una actitud crítica, inquisitiva respecto del mundo, en el marco de los hechos histórico-políticos y religiosos que dan lugar al Renacimiento (la revolución copernicana, la Reforma religiosa, el cartesianismo). Bertelloni y Tursi (2007: 36-48) entienden que esta distancia asume diferentes modalidades en la filosofía: la duda cartesiana, el escepticismo empirista de Hume; en el caso de Kant, la relación entre el sujeto y la realidad lo lleva a cuestionarse acerca de las condiciones de posibilidad del conocimiento humano. En casi todas las teorías prevalece el sujeto: pensante en Descartes –la realidad se deduce a partir del *cogito*–; empírico en Hume, el sujeto percibe a partir de la experiencia sensible, de modo que las relaciones que vemos en el mundo, en realidad, son hábitos psicológicos no presentes objetivamente; y finalmente, en Kant, lo que depende del sujeto no es la existencia de la realidad, sino que los datos de la experiencia son ordenados por las estructuras del sujeto que conoce.

atraviesa una crisis que, de acuerdo con González Bedoya (1994), se relaciona con el predominio del empirismo y el racionalismo, la estructura de los regímenes políticos y el afianzamiento de la ciencia positiva. En el primer caso, tiene que ver con la concepción filosófica de la verdad asociada a la evidencia racional o sensible, entendida en términos absolutos y no como producto de una discusión entre distintas posiciones. Al no poder discutir acerca de la verdad, la retórica queda limitada a la estilística. En segundo lugar, considera que en los regímenes políticos de principio de siglo que dieron lugar a las guerras mundiales no había espacio político para defender la libertad de ideas, ya que se impone la fuerza del ejército. Finalmente, en lo que respecta al desarrollo del positivismo, la retórica tampoco tiene lugar porque no se ajusta a los criterios científicos de la ciencia. En otras palabras, las guerras mundiales y la crisis del pensamiento moderno llevan a replantear la necesidad de encontrar un nuevo discurso para las democracias que surgen después del fascismo⁵³ (González Bedoya, 1994; Plantin, 2008).

El *Tratado de la argumentación* propuesto por Perelman y Olbrechts Tyteca y *Los usos de la argumención* de S. Toulmin, ambos de 1958, en el marco de la filosofía analítica, pueden entenderse como reacciones a la concepción dominante hasta principios del siglo XX. Para algunos filósofos, la lógica moderna –la filosofía analítica, el positivismo lógico y tendencias similares, como el racionalismo crítico de Popper– debe ser la pauta universalmente válida para observar cualquier proceso que involucre argumentación, es decir, no solo la argumentación científica o teórica sino cualquier interacción comunicacional en el ámbito cotidiano, jurídico, religioso, etcétera. La validez de los argumentos debe, según esa concepción, ser enjuiciada con los criterios de la lógica pura. Estas pretensiones totalitarias de los logicistas darán lugar, en la discusión filosófica, a una serie de reacciones, entre las que se destaca la obra del segundo Wittgenstein (1958), cuya aproximación al lenguaje dio lugar a los trabajos fundantes de la pragmática lingüística, como la teoría de los actos de habla (J. L. Austin [1962], desarrollada por J.R. Searle [1969, 1972]).

⁵³ Igual suerte corrió la retórica en los países socialistas de corte filocomunistas, donde era una especie de símbolo de educación antiburguesa (González Bedoya, 1994).

Asimismo, el desarrollo de la perspectiva pragmática en los estudios lingüísticos puede también ser incorporado a la herencia retórica, sobre todo con el uso de conceptos como acto de habla, verosimilitud, imagen, interacción y estrategias orientadas al receptor, entre otros.

2.1.7.1. Aportes

La argumentación interaccional quiere recuperar el programa de investigación de las disciplinas retóricas reseñadas en función de dar cuenta del uso del lenguaje. La evolución histórica de las disciplinas aristotélicas nos interesa en la medida en que muestra que el renacimiento de la argumentación en el siglo xx se sustenta en la relativa autonomía de que gozaron cada una de ellas. Al mismo tiempo, la pragmática, el estudio del lenguaje en contexto, la visión estratégica de las situaciones comunicativas tienen que ver con el desarrollo de la retórica, en especial de la oratoria, no solo por la idea del lenguaje como recurso sino también del peso del auditorio en el discurso, del proceso interpersonal que se produce durante el debate dialéctico y de la invocación al sentido común expresado en las representaciones sociales de los marcos de interpretación.

2.2. Retórica y argumentación en la tradición actual

2.2.1. La nueva retórica de Chaïm Perelman y Lucie Olbrechts-Tyteca⁵⁴

La publicación en el año 1958 de la obra *Tratado de la argumentación. La nueva retórica* de Chaïm Perelman y Lucie Olbrechts-Tyteca es uno de los puntos más sobresalientes del estudio de la argumentación en el siglo xx. Sus autores revaloran la retórica como estudio de las técnicas más efectivas de persuasión, apuntando a las posibilidades instrumentales del lenguaje. Proponen ir más allá de

⁵⁴ Chaïm Perelman (1912-1984) nació en Polonia y desde los doce años vivió en Bélgica, donde estudió y fue nombrado profesor en la Universidad de Bruselas. Hizo su doctorado sobre la lógica de Frege, fundador de la lógica formalizada. Perelman trabajó en el campo de la lógica, especialmente en los problemas suscitados por las paradojas, en el análisis de conceptos fundamentales, morales y políticos, en el concepto de justicia y en la cuestión de la naturaleza de los supuestos del pensamiento filosófico (Ferrater Mora, 2004).

la concepción cartesiana de razón, en el marco de una idea antiabsolutista de la filosofía. Esta posición es compartida por Stephen E. Toulmin quien en el mismo año publica *Los usos de la argumentación*.

La rehabilitación retórica viene acompañada de la revalorización de las ideas humanistas de la adhesión libre y de la confianza en la razón; se trata, en palabras de Plantin, de un “nuevo proyecto de reflexión sobre el *logos*, sobre la racionalidad del discurso corriente, por medio de una concepción autónoma de la argumentación” (Plantin, 2008: 181), opuesto al discurso totalitario nazi-estalinista. En este sentido, la retórica parece casi una dialéctica crítica más que una poética estilista, porque está vinculada a la idea de debate en la esfera pública. La nueva retórica rehabilita la retórica porque entiende lo razonable como una vía intermedia entre lo evidente y lo irracional. El estudio de los medios de expresión y de los tipos de auditorio se enfoca a partir de la idea de adhesión y, a partir de allí, de argumentación.

2.2.1.1. Demostración y argumentación

El *Tratado* parte de la distinción entre demostración y argumentación. La demostración se basa en argumentos considerados objetivos y verdaderos, determinados por reglas universales; no tiende a convencer a un público específico o a modificar su opinión. La argumentación se basa en premisas y leyes subjetivas, constituye el resumen de un razonamiento opinable o de una justificación razonada. Un razonamiento que puede dar resultados diferentes, según el consenso que una o más de sus partes consiguen obtener del auditorio. A diferencia de la demostración, en la argumentación el éxito no está asegurado; depende de la habilidad del orador para encontrar argumentos que resulten relevantes al auditorio específico. El orador busca actuar sobre el auditorio para modificar sus convicciones a través del discurso.

2.2.1.2. Persuadir y convencer: entre la retórica y la filosofía

La argumentación retórica tiene un auditorio concreto y particular al que pretende persuadir, mientras que la argumentación filosófica, en cambio, se dirige a un auditorio universal e ideal al que intenta convencer. Convencer y persuadir tienen dos finalidades distintas. La retórica se distingue de la filosofía y también de la ciencia.⁵⁵

En el caso de Perelman, esta dicotomía no se plantea entre dialéctica y retórica, sino entre argumentación retórica y argumentación filosófica, que persiguen dos finalidades distintas. La persuasión connota la persecución de un resultado práctico o la puesta en práctica de una acción, mientras que el convencimiento filosófico no trasciende la esfera mental. Perelman plantea, entonces, una distinción entre ciencia por un lado y filosofía y retórica por otro lado: la ciencia se basa en lo evidente, en premisas verdaderas y necesarias, pruebas irrefutables y racionales, mientras que la retórica y la filosofía replantean los problemas, trabajan con argumentos y pruebas probables, razonables y posibles (González Bedoya, 1994:16).

En este punto, Perelman vuelve a plantear un viejo debate en el ámbito de la filosofía entre los buscadores de la verdad y los retóricos, comprometidos con la acción. Prefiere la distinción entre tipos de auditorio a la concepción kantiana, que opone los criterios subjetivo-objetivos, para distinguir entre persuasión y convicción, respectivamente (Perelman, [1958] 1994:65). A partir del momento en que se aceptan otros tipos de pruebas distintas de la prueba necesaria, la argumentación va más allá de la creencia subjetiva.

Es decir, la naturaleza del auditorio determina el alcance de la argumentación; de modo que una argumentación persuasiva no pretende valer sino para un auditorio particular, mientras que la argumentación que busca convencer es aquella que obtiene la adhesión de un ser universal, idealizado. Es la misma argumentación, pero observada desde dimensiones diferentes.

⁵⁵ Aristóteles distinguía entre dialéctica y filosofía, entendiendo que la primera incluía la idea de crítica, mientras que la idea de filosofía incluía, a su vez, la de conocimiento positivo; es decir, había una diferencia gnoseológica relacionada con el concepto de verdad (González Bedoya, 1994:7).

2.2.1.3. Orador y tipos de auditorios

Para lograr la adhesión del interlocutor a través de la argumentación, tiene que existir un contacto intelectual entre el orador y su público que de alguna manera garantice el intercambio con un lenguaje común y técnicas comunicativas afianzadas en normas sociales de la vida cotidiana que definen preferencias (de tópicos y formas de argumentar). Además de estas condiciones preparatorias, se presenta el problema de que no todo lo que se dice es dogma de fe y no todo lo que se dice puede ser argumentable. El tema es un punto a debatir.

El orador debe admitir que necesita persuadir, preocuparse por los intereses de los oyentes. Escuchar a alguien es mostrarse dispuesto a admitir su punto de vista; discutir con alguien es demostrar que le interesa el punto de vista del otro: en esta instancia se plantea el vínculo entre el orador y el auditorio. Hay oradores que tienen el auditorio asegurado, como, por ejemplo, los científicos y los políticos en ciertos contextos institucionales. Sin embargo, aun cuando hay roles que autorizan a tomar la palabra, es necesario atraer al público y lograr su atención e interés. El auditorio no es solo la gente que nos escucha. En la nueva retórica lo importante no es saber lo que el orador considera verdadero o convincente, sino cuál es la opinión del auditorio respecto de eso que aquél considera convincente o verdadero. Es decir, desde el punto de vista retórico, auditorio es el “conjunto de aquellos en quienes el orador quiere influir con su argumentación” (Perelman [1958] 1994:55). Para quien argumenta, el presunto auditorio siempre es una construcción más o menos definida, adecuada para la ocasión; de modo que, según la clasificación que construya (desde el punto de vista social, político, psico y sociológico), el orador adapta su discurso y los medios para influir en él.

El auditorio determina el comportamiento de los oradores y la calidad de la argumentación. Se definen tres clases de auditorios tanto en la práctica como en el pensamiento filosófico. El primer tipo está constituido por toda la humanidad, hombres adultos, al que Perelman llama “auditorio universal”. El segundo está constituido por el interlocutor al que nos dirigimos, “el auditorio particular”. Y el tercero está integrado por el propio sujeto, cuando delibera o evoca las razones de

sus actos. La idea de auditorio universal es la salida de Perelman a los contextos particulares para no caer en el relativismo. Vistos los límites del campo filosófico en el que se inscribe y la necesidad de restablecer la retórica a la filosofía, le cede el vínculo entre el orador y el auditorio (Lo Cascio, 1991).

La tesis perelmaniana consiste en que una creencia, una vez establecida, siempre puede intensificarse (Perelman y O. Tyteca. [1958] 1994:90). Desde este punto de vista, es legítimo que quien haya adquirido cierta convicción se dedique a consolidarla con respecto a sí mismo y, sobre todo, con relación a los ataques que puedan venir del exterior. Estas nuevas razones pueden intensificar la convicción, protegerla contra ciertos ataques en los que no se había pensado en un principio y precisar su alcance. Cuando el orador se dirige a un auditorio, al que se supone que pertenece, podría reprochársele la discordancia entre los argumentos que lo han convencido a él mismo y los que profiere. Pero, incluso en este caso, no se excluye que la convicción íntima del orador se fundamente en elementos que le son propios y que se vea obligado a recurrir a una argumentación para que el auditorio comparta su creencia.

2.2.1.4. Efectos de la argumentación: género epidíctico y persuasión

Después del análisis de los distintos auditorios y su aporte a la teoría de la argumentación, vuelve sobre el procedimiento argumentativo en sí mismo y se pregunta sobre los efectos de la argumentación. Sostiene que el objetivo de toda argumentación es provocar o acrecentar la adhesión a las tesis presentadas para su asentimiento. Una argumentación eficaz desencadena en los oyentes la acción prevista, (acción positiva o abstención) o, al menos, la creencia en una predisposición favorable a la postura del orador (Perelman y O. Tyteca. [1958], 1994: 91).

En este sentido, la nueva retórica revaloriza el género epidíctico que Aristóteles define en *Retórica* (Dominicy, 1994). Considera que los discursos de alabanza o condena, constituyen una parte esencial del arte de persuadir y que su marginación histórica responde a una falsa concepción de los efectos de la argumentación. La eficacia de la exposición no se juzga solo según los objetivos

del orador; la intensidad de la adhesión que se procura conseguir no se limita a resultados intelectuales o a declarar que una tesis parece más probable que otra, sino que debe ser reforzada hasta lograr que la acción prevista se haya producido. Es decir, se encuentra entre la disposición a la acción y la acción misma, entre la pura especulación y la acción eficaz. La intensidad de la adhesión orientada a la acción eficaz no puede medirse por el grado de probabilidad concedida a la tesis admitida, sino más bien por los obstáculos que la acción supera, los sacrificios y las acciones que acarrea. A diferencia de la demostración de un teorema en geometría, la argumentación del discurso epidéctico se concentra en la adhesión a ciertos valores. El orador procura crear una comunión en función de ciertos valores reconocidos por el auditorio, sirviéndose de los medios de que dispone para amplificar y valorar (Perelman y O. Tyteca. [1958] 1994:99). La reputación del orador es una consecuencia del discurso.

Argumentar implica que se ha renunciado a recurrir únicamente a la fuerza. La adhesión del interlocutor es un valor que se reivindica, al que se llega a través de la persuasión razonada. Consentir la discusión es aceptar el punto de vista del interlocutor, aunque sea simulado. Teniendo en cuenta los distintos planos de crítica a los que se puede enfrentar el orador, Perelman analiza las premisas en función del tipo de acuerdo al que se puede llegar. El análisis abarca los acuerdos relativos a las premisas, a la elección y a la presentación. Aunque, el tratado se ocupa de los medios discursivos que sirven para obtener la adhesión del auditorio, por lo que solo examina la técnica que emplea el lenguaje para persuadir y convencer. Esto no significa que sea la manera más eficaz de influir en los oyentes. Todo lo contrario. Perelman está convencido de que las creencias más sólidas son las que no solo se admiten sin prueba alguna, sino que ni siquiera se explican, y, cuando se trata de conseguir la adhesión, nada más seguro que la experiencia y las reglas aceptadas de antemano. Pero cuando una de las partes discute estas pruebas, es inevitable recurrir a la argumentación.

2.2.1.5. Acuerdos previos a la argumentación. Evidencia y verdad

Vimos que Perelman y Olbrechts-Tyteca parten de una crítica a la concepción cartesiana de la razón y el razonamiento. En el cartesianismo se desecha lo probable, plausible o verosímil como falso, porque no le sirve para su programa de demostraciones basadas en ideas claras y distintas:

Fue Descartes quien, haciendo de la evidencia el signo de la razón, solo quiso considerar racionales las demostraciones que, partiendo de ideas claras y distintas, propagaban, con la ayuda de pruebas apodícticas, la evidencia de los axiomas a todos los teoremas. (Perelman y O. Tyteca., [1958] 1989: 31).

La ruptura de la tradición racionalista desemboca en la idea de evidencia. En Descartes, la evidencia caracteriza la razón al estar asociada a la verdad. La evidencia enlaza lo psicológico con lo lógico y permite pasar de un plano a otro. A su vez, toda prueba sería la reducción a la evidencia y lo que es obvio no necesita prueba alguna, por aplicación de la teoría cartesiana de la evidencia. En este sentido, se considera como evidente un *dato* o *hecho* del mundo que se supone *objetivo* ya que, en principio, implica un grado tal de certeza que hace que esté fuera de toda duda. En términos de teoría del conocimiento, la evidencia se impone a la razón y manifiesta la verdad. De este modo, lo evidente es necesariamente verdadero e inmediatamente reconocible como tal por la razón, o sea, lo evidente muestra o manifiesta la verdad.

Una teoría de la argumentación no puede desarrollarse si se concibe la prueba como una reducción a la evidencia (Perelman y O. Tyteca [1958], 1994: 34). Por otra parte, si el objeto de la nueva retórica es el estudio de las técnicas discursivas que permiten provocar o aumentar la adhesión de las personas a las tesis presentadas para su asentimiento, debemos tener en cuenta que la adhesión es variable en su intensidad.

La aceptación de una tesis no depende de la probabilidad ni de la verdad. En la nueva retórica, la evidencia no está supuesta, se construye a través de la retórica. De este modo, busca romper el relativismo que hereda de la sofística:

La argumentación interaccional. Efectos del uso del discurso referido

Es un buen método no confundir, al principio, los aspectos del razonamiento relativo a la verdad de los que refieren a la adhesión. Se deben estudiar por separado verdad y adhesión, a fuerza de preocuparse después de una posible interferencia o correspondencia. (Perelman y O. Tyteca [1958], 1994: 35)

La separación de ambas esferas es condición para el desarrollo de una teoría de la argumentación con alcance filosófico. La retórica no tiene que ver con la verdad y no tiene que ver con la evidencia; tiene que ver con los grados de adhesión a una proposición determinada. En este sentido, verdad y evidencia serían grados de adhesión.

La argumentación establece un punto intermedio entre, por un lado, la evidencia que niega o se contrapone a la argumentación y, por otro lado, la demostración racional, analítica o de la lógica clásica. Perelman busca ubicarse en el medio de ambos extremos. Busca demostrar que existe lo razonable, que no tiene la fuerza lógica de lo necesario ni el valor universal de la racionalidad, pero que tampoco tiene la irracionalidad de la violencia. En resumen, lo razonable es lo argumentable, lo verosímil, lo posible.

La nueva retórica sostiene, entonces, que no se puede establecer a priori si se trata de *hechos* o *verdades*, ya que su estatuto depende del mismo discurso. Los puntos de partida de los razonamientos se agrupan en dos categorías: una relativa a lo *real*,⁵⁶ que comprende *hechos*, *verdades* y *presunciones*, y otra relativa a lo *preferible*, que engloba los *valores*, *jerarquías* y *lugares* de lo preferible (Perelman y O. Tyteca. [1958], 1994: 120). El examen de las premisas no establece un inventario de todo lo que puede ser objeto de creencia o adhesión, sino cuáles son los tipos de objeto de acuerdo que pueden ser utilizados como elementos dados, aceptados por ambas partes.

En la argumentación, lo que se considera *hecho* surge de un acuerdo universal y no controvertido, esto es, los hechos no se argumentan. Para un individuo, la aceptación de algo como hecho no será una reacción subjetiva ante algo que se impone a todos, sino una adhesión que no necesita ser justificada. Sin

⁵⁶ La concepción que se tiene de lo real puede variar según las corrientes filosóficas. En esta teoría, lo real se caracteriza por una búsqueda de la validez sobre el horizonte del auditorio universal. Lo preferible, en cambio, determina nuestras elecciones.

embargo, ningún enunciado tiene la seguridad de gozar de tal estatuto, pues el acuerdo siempre es susceptible de ser cuestionado por el adversario. El mismo tratamiento se aplica a lo que se llama *verdades*. En general, se habla de hechos cuando se alude a objetos de acuerdos precisos y limitados; las verdades, en cambio, son los sistemas más complejos relativos a los enlaces entre hechos, ya se trate de teorías científicas o de concepciones filosóficas o religiosas. La mayoría de las veces se utilizan hechos y verdades, teorías científicas y verdades religiosas, por ejemplo, como objetos de acuerdo distintos, pero entre los cuales existen nexos que permiten transferir el acuerdo.

Además de los hechos y verdades, todos los auditorios admiten las *presunciones*, que gozan también de un acuerdo universal. Aunque la adhesión a las presunciones no es extrema, estas pueden ser reforzadas desde el exterior, mientras que los hechos y las verdades no. Es decir, cuando se justifica un hecho se corre el riesgo de perder el estatus de ser tal (al incluido en un argumento), en cambio, las presunciones siempre conservan un estatus independiente de una argumentación.

2.2.1.6. Las técnicas argumentativas

La nueva retórica se detiene sobre todo en las técnicas argumentativas⁵⁷. Respecto del análisis del discurso y la persuasión, Perelman aclara que va a analizar argumentos extraídos de textos literarios. Lo justifica en que los argumentos aparecen con más claridad y esto beneficia el análisis de los esquemas argumentativos más allá de que esos mismos textos admiten diferentes niveles de significación discursiva.

Los esquemas argumentativos, que pueden considerarse también como lugares (Plantin, 2005), se caracterizan por dos procedimientos: de enlace y de disociación.⁵⁸ Por procedimientos de enlace se entienden aquellos esquemas que

⁵⁷ De hecho, Plantin considera que uno de los méritos esenciales del tratado es haber fundado el estudio de la argumentación en las técnicas (2005:36).

⁵⁸ Van Eemeren et al. (1996:122) consideran imprecisa la teoría de Perelman, entre otras cosas, por el tratamiento que hace de las figuras y las argumentaciones de enlace y disociación. Critican que si bien Perelman aclara que va a usar argumentos aislados, independientes de contexto, consideran que es necesario tener siempre presente que la adhesión es un efecto que se logra no solo por el argumento en sí sino por una confluencia de elementos. Los teóricos holandeses destacan el peso

unen elementos distintos y permiten establecer una solidaridad que pretende estructurarlos o valorarlos (positiva o negativamente); los de disociación, comprenden técnicas de ruptura cuyo objetivo es disociar, separar, elementos considerados componentes de un todo, o al menos de un conjunto solidario dentro de un sistema de creencias. La disociación modifica el sistema al variar las nociones fundamentales; de ahí que el procedimiento de disociación sea característico del pensamiento filosófico.

Tanto en la dimensión psicológica como en términos lógicos, cualquier enlace implica una disociación; y, a la inversa, del mismo modo que un enlace une elementos diversos de un todo estructurado, los disocia del fondo neutro del que los separa. Las dos técnicas son complementarias y siempre se producen al mismo tiempo, pero la argumentación hace hincapié en una u otra, sin dar cuenta del aspecto complementario de la transformación, aun cuando los dos aspectos están presentes simultáneamente en la mente del orador.⁵⁹

Entre los procedimientos de enlace, se distinguen tres tipos de relación argumentativa o modos de ser de los argumentos: las relaciones *cuasi lógicas*, las relaciones *basadas en la estructura de lo real* y las relaciones que *fundamentan la estructura de lo real*. Se parte de la idea de que el orador dispone de determinadas estructuras argumentativas.

Los argumentos *cuasi lógicos* pretenden generar convicción en la medida en que se presentan como comparables a razonamientos formales, lógicos o matemáticos. Sin embargo, cuando se someten al análisis, se perciben las diferencias entre estas argumentaciones y las demostraciones formales, pues solo un esfuerzo de reducción o de precisión, de naturaleza no formal, permite dar a estos argumentos una apariencia demostrativa⁶⁰. En estos casos, es conveniente

del nexo formal de cada figura en relación con la efectividad de la argumentación; la idea es que en la combinación de distintos elementos lo que guía es el nexo lógico entre las premisas (diferente a Perelman, que la presenta como síntesis de un conjunto de cosas).

⁵⁹ Es interesante la relación entre estos esquemas y el efecto argumentativo que tienen. Por ejemplo, los conectores discursivos pueden ser usados en una argumentación como si habilitaran asociaciones o disociaciones. Lo más obvio y clásico es el uso del "porque" como asociación: "esta película me gusta porque las escenas están bien logradas o porque aprendo mucho". Entonces lo que asocio es ver la película con el aprendizaje.

⁶⁰ Aquí Perelman vuelve a tratar la oposición entre argumentación y demostración y sostiene que no es que haya una búsqueda de complejo formal primordial, sino que la demostración lógica es

identificar el esquema formal a cuya semejanza se construye el argumento y, luego, las operaciones de reducción que permiten insertar los datos en los esquemas y que tienden a hacerlos separables, semejantes, homogéneos. Se ofrecen algunos ejemplos: 1) contradicción e incompatibilidad; 2) identidad, definición, analiticidad y tautología; 3) reglas de justicia y reciprocidad; 4) argumentos de transitividad, de inclusión y de división.

Con respecto a los argumentos *basados en la estructura de lo real*, se establecen una relación entre las opiniones admitidas y las que se intenta defender. Explícita o implícitamente, ciertas opiniones acerca de la realidad o las relaciones particulares están presentes en la argumentación como hechos, verdades o presunciones, y pueden ser usadas para justificar las tesis. No se trata de una descripción objetiva de la realidad, sino de que el orador debe adaptarse al universo del auditorio. Lo esencial es que parecen garantizar el desarrollo de la argumentación.

En lo que respecta a la relación entre argumentos reconoce los enlaces de sucesión y los de coexistencia. Las relaciones secuenciales que se aplican a enlaces de sucesión unen un fenómeno con sus consecuencias o sus causas. Tienen que ver con el orden en que suceden los elementos: dos hechos consecutivos o eventos pueden ser considerados como medios para un fin. Una argumentación pragmática es la que permite considerar un acto o un acontecimiento en función de sus consecuencias favorables o desfavorables. Dicho de otro modo, “para apreciar un acontecimiento es preciso remitirse a sus efectos” (Perelman [1958]1994:409). Cuando la audiencia entiende que es plausible que la tesis representa una condición suficiente para afirmar su consecuencia, entonces, materialmente lo hace verosímil y la tesis gana aceptabilidad. La argumentación pragmática es una forma especial de argumentación basada en la relación secuencial entre causa y efecto.

En las relaciones secuenciales, de alguna manera se asigna igual importancia a los hechos que se conectan, mientras que en las relaciones de coexistencia un elemento se presenta como más fundamental o más fuerte que otro. En una relación secuencial el orden de los elementos es primordial, mientras

una reducción de la argumentación en general, o sea, que el razonamiento formal surge de un proceso de simplificación.

que en las relaciones de coexistencia la importancia es inherente a la estructura. El ejemplo prototípico de relación de coexistencia es la que se da entre una persona y sus acciones. Si una persona ríe mucho, da la sensación de que tiene buen carácter. Es asumir que una persona y sus acciones tienen una entidad relativa. Si una persona se expresa a sí misma a través de sus acciones, entonces las acciones son manifestaciones de ella; la idea es transferir la evaluación que hago sobre la acción a la persona. La misma relación se establece entre un grupo y sus constituyentes o entre la esencia y sus manifestaciones.

La argumentación de autoridad también constituye un ejemplo de argumentaciones de coexistencia. Un juicio o las acciones de una persona particular o de un grupo se usan como evidencia para la tesis que está siendo defendida. Hacer una conexión entre la opinión del argumentador que desea defender una opinión y la opinión del mismo tema de alguien conocido o asumido puede ayudar a defender la tesis. De este modo, el orador espera que se realice la transferencia de valores de la opinión autorizada a su propia opinión. La fuerza argumentativa de estos esquemas depende del prestigio que tenga ante la audiencia la persona o grupo invocado como autoridad. Esto es válido incluso con uno mismo, cuando la invocación a la propia experiencia hace que la audiencia le asigne mayor confiabilidad persuasiva.

Finalmente, los argumentos que *fundamentan la estructura de lo real* son los que recurren a casos particulares como ser: el ejemplo –para generalizar, la ilustración –para sostener una regularidad ya establecida o como modelo –para incitar a la imitación. En estos casos, los elementos de la realidad están conectados con algo que la audiencia ya conoce, pero de alguna manera al invocarlos, se crea algo nuevo.

Cuando el orador presenta un caso específico como ejemplo de una relación particular existente en la realidad, sugiere una correspondencia entre la estructura de los hechos ya conocidos y una que desea que la audiencia acepte. El caso específico, entonces, se toma como punto inicial para una generalización acerca de la realidad. Por razones teóricas, los casos que sirven para ejemplificar deben, en la opinión de la audiencia, tener un estatus de hecho. El caso específico también puede ser una ilustración o un modelo. En el caso de la ilustración, más

que crear una nueva estructura de realidad, supone una regularidad previamente establecida y la imaginación puede traer en presencia, la regla que está siendo ejecutada. Si el ejemplo se usa para establecer una regla; una ilustración sirve para reforzar el acuerdo de la audiencia con una regla conocida y aceptada. En cuanto al modelo, Perelman lo considera orientado a las acciones. Así, los valores y los modelos están orientados a influir en la toma de decisión. Invocando un modelo, el orador intenta marcar el prestigio, con la esperanza de dar suficientes razones a la audiencia para imitarlo. Es decir que el modelo busca presionar sobre las acciones.

Incluye también entre este tipo de argumentos a la analogía. La nueva retórica la considera como una similitud de estructuras que se da entre cuatro términos: A es B lo que C es a D (Perelman y O. Tyteca.[1958] 1994:570). Si bien el alcance de la relación entre los términos difiere en las distintas disciplinas, en general, las cosas involucradas en una tesis mantienen un orden similar a la estructura de otras cosas que uno tiene en mente (como la metáfora).

Por último, en la argumentación por disociación, el proceso establece una división en conceptos que la audiencia previamente considera como si constituyeran una misma entidad. En la práctica, esto significa que un concepto se diferencia de otro del que era parte. En contraste con el enlace, la disociación va en contra de una opinión aceptada por la audiencia: la disociación tiene éxito cuando el viejo concepto se deja de lado y aparece uno nuevo que relaciona cosas nuevas. Es muy común en la ciencia. En el caso de disociación, se trata de algo que fue visto como una unidad natural o una totalidad indivisible, y el cambio que se propone debe romper esa unidad. La disociación cambia la manera en que se presenta la estructura de esos elementos; desde este punto de vista, es un proceso creativo. Perelman analiza el funcionamiento de parejas filosóficas como ejemplos de disociación los pares: apariencia y realidad, relativo y absoluto, abstracto y concreto, etcétera (Perelman y O. Tyteca. [1958] 1994:633-48).

2.2.1.7. Aportes

La teoría de Perelman y O. Tyteca ha tenido una enorme influencia en las teorías de la argumentación y de la retórica, puede ser valorado como "uno de los tres grandes de la historia de la retórica, al lado del (libro) de Aristóteles y el de Quintiliano" (González Bedoya, 1994:18). El objeto de estudio de la argumentación planteado en el Tratado, esto es, el estudio de los medios discursivos que tienen como objetivo acrecentar la adhesión a las tesis que se presentan para su consentimiento, llevó a teóricos del estudio del lenguaje a proponer una relectura lingüística de la retórica con mayor o menor éxito (Adam, 2002). Así, Amoussy (2002) sostiene que "la nueva retórica puede ser plenamente integrada a las ciencias del lenguaje" en conceptos como interacción, dialogismo, imagen⁶¹ y auditorio, e incluso la considera precursora de la pragmática. La dimensión argumentativa se incorpora al análisis del discurso sin caer en la semántica argumentativa de Anscombe y Ducrot (1983).⁶²

En general, del Tratado se destaca el hecho de haber enfrentado a la hegemonía del pensamiento positivista, al diseñar un marco teórico para el estudio del razonamiento no analítico, enfocando el carácter argumentativo de las figuras del discurso (Crespo Suárez, 2000). Pero, al trabajar con casos ideales, se dejan de lado aspectos pragmáticos del contexto verbal y no verbal de la situación comunicativa determinantes a la hora de entender el discurso.

En lo que hace a la crítica puntual de la teoría, además de ciertos aspectos internos (construcción arbitraria de la audiencia universal, entre otros), vale la pena detenernos en el tratamiento de los tipos de esquemas de enlace y disociación. Al no ser mutuamente excluyentes, se debilitan heurísticamente y se

⁶¹ En el análisis del discurso francés diversas nociones retóricas fueron incorporadas al estudio del lenguaje; entre las más productivas se encuentran la noción de *ethos*, imagen de sí (Ducrot, 1980; Kerbrat-Orecchioni, 1990; Maingueneau, 2009), la adaptación al auditorio, dialogismo, polifonía y los *topoi* de la lengua (Anscombe y Ducrot, 1983).

⁶² La semántica argumentativa no referencial critica a la retórica de Perelman y O. Tyteca al considerar que mantiene una concepción de la argumentación como un fenómeno relativamente separado de la lengua. Es decir, la verdad o falsedad de los hechos determinan las características argumentativas. La lengua sería el instrumento utilizado por el orador para ordenar de una manera persuasiva los *hechos* y así conseguir la adhesión de un auditorio. De esta manera, el valor argumentativo de un razonamiento no emana de las características lingüísticas de los elementos utilizados sino de la relación que los hechos denotados por la lengua mantienen entre sí.

vuelve difícil de justificar la elección de una u otra posibilidad. La aclaración que hace Perelman de que en la práctica pueden coexistir distintos esquemas la hace menos efectiva, porque en realidad si el mismo enlace puede ser visto como de asociación y de disociación, eso significa que no es ni una cosa ni la otra, o que es ambas a la vez, y si es ambas a la vez pierde validez (y efectividad teórica).

Por último, con respecto al peso de la audiencia, si bien entiende que existe una relación asimétrica donde el argumentador busca todo el tiempo ajustarse a su receptor, no fortalece el vínculo ni marca la incorporación de la audiencia a la teoría. Esto se debe a que, en realidad, el peso de la teoría recae en el argumentador. Incluso, podemos pensar que la nueva retórica, respecto del orador, es una teoría más deóntica que normativa. Al argumentador se le exige:

- 1) *Conocer* al auditorio⁶³. Aplicado a la *inventio*, es decir, al proceso previo a la producción de un argumento, recuerda la crítica que formulan Sperber y Wilson a la teoría del conocimiento mutuo ([1986], 1995:15) como requisito teórico del modelo inferencial de Grice.
- 2) Mantener la atención del auditorio, operación que Perelman relaciona, cuando trabaja la idea de figura, con traer en presencia al discurso. Es muy similar a lo que en las teorías cognitivas actuales de análisis del discurso se llama “movimiento anafórico” (van Dijk y Kintsch, 1983; Givon, 1994). Trae del *stock* de lugares comunes y la memoria de corto plazo aquellos elementos que resulten más efectivos a la argumentación. Al igual que la noción de conocimiento, la teoría tiene dificultades al explicar el procesamiento cognitivo.
- 3) Establecer el objetivo comunicacional que repercute en la entidad del auditorio (universal o particular). Esta decisión, que va a afectar al tipo de figura y va a guiar a la argumentación, es previa a la argumentación. Esto también es una exigencia fuerte, porque el problema no está en el objeto de la distinción, sino en que el peso de la decisión recaiga en el argumentador.

⁶³ El orador debe conocer la jerarquía de valores, presupuestos, que incluyen elementos discursivos y elementos extra discursivos, como el universo de los valores y las preferencias del auditorio respecto de, por ejemplo, las figuras de argumentación, entre otros requisitos.

2.2.2. El modelo de Stephen E. Toulmin

Stephen Edelson Toulmin (1950, 1958, 1979), filósofo inglés, discípulo de Wittgenstein, parte del rechazo al dominio de la lógica formal en el análisis de los argumentos. Sostiene que cualquier tipo de argumento (científico, lógico, ético o de la vida cotidiana) debe ser considerado racional y apropiado para dar cuenta de la racionalidad de las actividades humanas (Toulmin, 1950). A diferencia de la lógica formal tradicional, entiende que las normas que dictan la validez de los argumentos dependen del tema en discusión, con lo cual los principios universales resultan inaplicables en la práctica. En una conversación cotidiana, por ejemplo, nos encontramos con razonamientos inductivos o sustanciales, en los que se llega frecuentemente nueva información que no se deduce necesariamente de las premisas.

En su obra más famosa, *The Uses of Argument* publicada en 1958⁶⁴, Toulmin propone una teoría funcional de la argumentación, en el marco de la lógica en relación con la vida cotidiana: “Ciertamente el hombre de la calle (o el que no es un estudioso de la materia) espera que las conclusiones de los lógicos tengan alguna aplicación en su quehacer” (Toulmin, [1958]2007:18).

En principio establece un contraste entre argumentos sustanciales y analíticos. Los argumentos sustanciales son aquellos que involucran una inferencia desde un dato o evidencia hacia una conclusión; la conclusión de un argumento analítico, en cambio, no va más allá del contenido material de las premisas. Al usar argumentos analíticos, intentamos dar a nuestras afirmaciones principios universales e inalterables. Los que usan argumentos sustanciales basan sus conclusiones en contextos particulares más que en principios abstractos. En estos casos, la conclusión no está contenida en las premisas, no hay implicación lógica; lo que se afirma es *nuevo* respecto de lo anterior. Más tarde, establece una distinción similar (Foss, et al., 1991) entre lo que llama argumentos teóricos y

⁶⁴ Aunque su trabajo no fue concebido en relación al campo retórico, en Estados Unidos tuvo un enorme impacto en las universidades y escuelas de comunicación social que daban clases de retórica y argumentación, sobre todo porque su modelo estructural resultó ser una herramienta adecuada para analizar los argumentos (cf. la influencia de la reseña de Wayne Brockriede y Douglas Ehninger en van Eemeren et ál. 1996:204)

prácticos. Los teóricos son los argumentos analíticos y los prácticos son los sustanciales, pero en esta ocasión se acentúa sobre todo la idea de que son dos tipos de juicios éticos y morales: uno que se basa en principios eternos e invariables, con implicaciones prácticas, las cuales pueden estar libres de excepciones, y el otro, que presta más atención a los detalles específicos de un caso moral particular y sus circunstancias. Serían argumentos con una forma lógica idealizada y, del otro lado, argumentos prácticos de la vida cotidiana. Los argumentos prácticos, cercanos a los silogismos retóricos de Aristóteles, no se juzgan por su correspondencia con una forma deductiva sino por su sustancia, tratan con la probabilidad más que con la verdad universal y varían de acuerdo con el contexto; es decir, a diferencia de los argumentos teórico-analíticos, están contextualizados.

Básicamente, Toulmin da razones críticas e históricas para rechazar los argumentos teóricos (analíticos), en relación con una posición absolutista en el campo de la filosofía. Las razones críticas muestran lo irrelevantes que fueron este tipo de argumentos teóricos para los hechos de la vida humana y las históricas muestran los motivos por los cuales el dominio de la aproximación universal a los argumentos nunca se rompió desde la Grecia clásica hasta nuestros días. De acuerdo con este tipo de razonamiento, la verdad se demuestra una vez y eso es válido en cualquier momento histórico y lugar del mundo; se invocan principios eternos (relaciones lógico-matemáticas) que no prescriben históricamente.

Sin embargo, también procura evitar caer en la posición contraria y considerar que todo tipo de razonamiento es válido. El relativismo antropológico hace descansar la validez de un razonamiento en cada cultura o momento histórico. La respuesta de Toulmin es reformular las características de los argumentos práctico sustanciales para evitar el absolutismo y el relativismo. Sostiene la necesidad de definir un modelo que permita evaluar como válido o correcto un silogismo, más allá de la contingencia histórica cultural. La nueva lógica se apoya en la epistemología, propone un modelo que toma del silogismo su forma fija, pero, al mismo tiempo, contextualiza su validez según el campo de argumentación; por esta razón, los argumentos contienen en su estructura elementos que dependen del contexto y otros que no, que son invariantes.

El modelo que propone Toulmin se basa en la argumentación legal⁶⁵ más que en la lógica formal en la que predomina la función justificatoria de los argumentos sustantivos. La función primaria es sostener una afirmación-sentencia más que inferir afirmaciones a partir de evidencias. La justificación es una actividad retrospectiva mientras que la inferencia es prospectiva. Si relacionamos (parafraseando la clasificación aristotélica de los géneros) las concepciones de argumentación con los tiempos verbales, podemos considerar que la metáfora 'argumentar es probar' mira al futuro; 'argumentar es demostrar' (de acuerdo con un esquema lógico y un concepto de verdad definido) se detiene en el presente, y 'argumentar es justificar' se dirige al pasado. Estas perspectivas repercuten en la estructura interna de los argumentos. Es decir, la justificación de una afirmación significa dar las razones que nos llevaron a ella después de haberla conceptualizado mentalmente. Por ejemplo, a veces se publica la sentencia de un juez y los argumentos que la justifican se difunden tiempo después.

Para justificar la adopción del modelo legal, Toulmin lo compara con el silogismo de la teoría lógica que se usa desde Aristóteles⁶⁶: "premisa menor, premisa mayor; por tanto, conclusión". Considera que este modelo tomado de la matemática ha simplificado el problema de la validez de los argumentos, en una forma simple pero "que induce a interpretaciones equivocadas" (Toulmin [1958] 2007: 131). En nombre de la transparencia esconde en realidad una gran complejidad interna, sobre todo si tenemos en cuenta la fuerza de las premisas universales y la autoridad que las legitima. El modelo legal, en cambio, reivindica una validez que se sigue de las formalidades apropiadas según el momento del litigio, más que se una forma geométrica neta y simple⁶⁷. De la analogía jurídica toma la distinción de las diferentes clases de proposiciones en relación con la validez de un razonamiento.

⁶⁵ Al igual que Perelman y O. Tyteca en el *Tratado de la argumentación*, Toulmin toma el modelo judicial en la retórica aristotélica.

⁶⁶ Aristóteles utiliza premisas universales; Toulmin, en cambio, invoca en primer lugar una premisa singular que refiere a un individuo particular, y en segundo lugar, una premisa universal. De este modo, la crítica se enfoca en argumentos en los que se aplican proposiciones generales para justificar conclusiones particulares sobre individuos (Toulmin, [1958] 2007: 146).

⁶⁷ En *Cómo hacer cosas con palabras*, Austin ([1962] 1982), de quien Toulmin fue alumno en Oxford, también invoca el modelo jurídico por el peso de las formalidades y las condiciones de adecuación de un enunciado.

La cuestión central en la propuesta de Toulmin, entonces, es cómo exponer y analizar los argumentos con el fin de que las afirmaciones sean lógicamente transparentes; es decir, para dejar en claro las funciones de las proposiciones que conforman una argumentación. La forma de análisis es más compleja que la que los lógicos emplean habitualmente, de modo que establece nuevas distinciones con el argumento de que en el pasado:

se han mezclado demasiadas cosas (...) bajo el nombre de ‘premisa mayor’ y, al dividir los argumentos únicamente entre ‘deductivos’ e ‘inductivos’, se ha confiado en una sola distinción para marcar por lo menos cuatro distinciones diferentes. (Toulmin, [1958] 2007: 26).

2.2.2.1. El modelo justificacional

En el capítulo 3 de *Los usos de la argumentación* ([1958], 2007), Toulmin analiza lo que denomina la micro-estructura de los argumentos a partir de las proposiciones que conforman un silogismo, con el fin de comprobar la relación entre la validez y el modo en que se estructuran los enunciados y qué relevancia tiene esta relación con la forma lógica. En otros términos, en qué sentido la aceptabilidad de los argumentos depende de sus méritos o defectos formales (Toulmin, [1958] 2007: 130).

Se pregunta entonces los requisitos formales generales necesarios que permiten extraer conclusiones mediante la presentación de argumentos. Propone un esquema general en el que la forma textual es una secuencia de enunciados constituida por una afirmación a la que le sigue una justificación. Lo que un argumentador quiere afirmar, la conclusión (C), *claim*, se sostiene a partir de una base o dato, (D) *grounds*. A su vez, el nexo o puente que garantiza el paso desde este dato base a la afirmación en cuestión, surge de la garantía o licencia inferencial (G), *warrant*. Cada elemento de la estructura argumental se define en términos de su función como desafíos a la afirmación inicial.

El dato refiere a los hechos o conocimientos que se toman como base de lo que se afirma en la conclusión; conforma, junto con ésta y la ley de garantía, el

esqueleto de toda argumentación. La cita de un testimonio de un tercero con autoridad en la materia funciona como evidencia y amplía o refuerza la justificación del hablante. Los datos no son hechos independientes; son enunciados que actúan como tales en virtud de la función que le asigna la ley de garantía particular que actúa en esa interacción y, por arrastre, de las otras garantías que se infieren de ella (hacia atrás) de manera implícita. En otras palabras, los datos dependen de las garantías particulares que preparamos para la interacción y, además, de las otras garantías que se infieren de ellas (hacia atrás) de manera implícita. En palabras de Toulmin:

(...) Quizá no se requiera de nosotros que añadamos más información factual a la que ya hemos proporcionado, sino que se nos pida que indiquemos qué tienen que ver los datos que hemos ofrecido con la conclusión que hemos sacado. La pregunta, formulada de manera coloquial, sería entonces, no “¿Con qué más cuentas?”, sino “¿Cómo has llegado hasta ahí?”. Presentar un conjunto determinado de datos como base para una conclusión concreta supone comprometernos a dar cierto *paso*, de modo que la pregunta versa sobre la naturaleza y justificación de ese paso. (Toulmin, [1958], 2007:133)

La ley de garantía incluye los fundamentos que autorizan y aseguran el paso inferencial de un elemento a otro; más específicamente, la ley de garantía se interpreta como el lugar común que autoriza este paso, como un *topoi*, (Plantin, 2005:24); aunque para Toulmin se trata de una proposición de naturaleza diferente a la de los otros componentes. El nexo consiste en reglas, principios, licencias inferenciales, normas prácticas, hipotéticas y generales que legitiman, de manera implícita más que explícita, la inferencia argumentativa.⁶⁸ En ese sentido, la ley de garantía es incidental y explicativa: su propósito es indicar la legitimidad del razonamiento y remitirlo a otros de manera implícita. Asimismo, Toulmin considera la ley garantía como adecuada y autoritaria. Es adecuada porque

⁶⁸ En el análisis del discurso espontáneo, consideramos que esta ley de garantía funciona como una instrucción de lectura, a la manera de los *índices de contextualización* (Gumperz, 1982). De este modo, se define interaccionalmente a lo largo de la comunicación, al igual que el campo argumental del que habla Toulmin, sobre la base de un marco cultural compartido (o del género discursivo al que pertenece, en términos bajtinianos), y, en virtud de su reconocimiento al interior de un evento comunicativo, se asigna sentido al discurso (Carrizo, 1999).

justifica el paso entre los datos y la conclusión, y es autoritaria porque, si es aceptada, opera de manera obligatoria incluso si obtiene su autoridad por el respaldo que se agrega.

En general, los datos se expresan de forma explícita; las garantías, no (Toulmin, [1958], 2007:136). De igual modo, las garantías son generales, certifican la validez de todos los argumentos adecuados. La distinción entre datos y garantías es similar a la distinción que se establece en los tribunales entre cuestiones de hecho y cuestiones de derecho, y esta distinción legal es, a su vez, un caso especial de una clase más general. Lo importante es que si el oponente no se opone, la garantía se sobreentiende como aceptada o, al menos, admisible en ese caso.

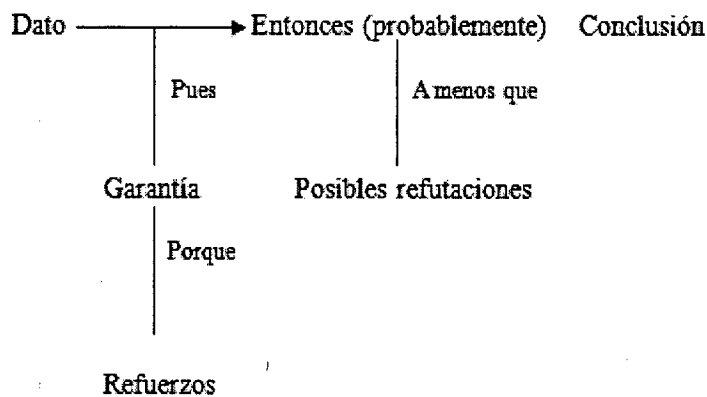
Los datos, garantías y conclusiones son elementos obligatorios del esquema, pero no alcanzan para distinguir los argumentos analíticos de los prácticos. A veces es necesario reforzar la argumentación, cuando no resulta convincente o ante el desafío del oponente; es allí cuando se recurre a un refuerzo o respaldo más general. Toulmin plantea que la refutación de una aseveración particular puede conducir a refutar, de una forma más general, la legitimidad de toda una gama de argumentos. Aquí surge la necesidad de respaldar la ley de garantía con otras certezas que le dan autoridad y valor a la garantía.

Además de los elementos obligatorios, Toulmin presenta tres elementos opcionales que colaboran en la argumentación para evitar ambigüedad (Toulmin, [1958] 2007:150), a los que llama respaldo, *backing*; modalizador, *modal qualifie* y refutaciones posibles, *rebuttals*.

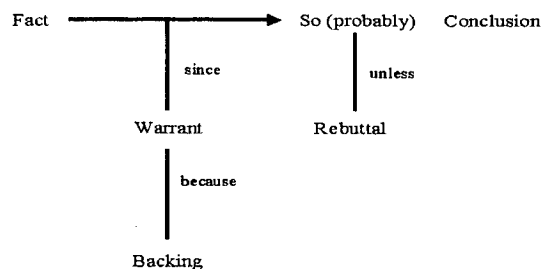
El respaldo (R) es propio de los argumentos prácticos porque en los analíticos los principios no necesitan ser clarificados por otro enunciado. El respaldo certifica la ley garantía con elementos particulares y específicos del campo de argumentación, o sea, el respaldo depende del contexto. Consiste en un elemento singular o en argumentos complejos.⁶⁹ Se introduce cuando, ante el desafío del oponente, tenemos que ser más precisos respecto de las garantías. Frente a los respaldos, las garantías son más generales y pueden actuar en

⁶⁹ Aún dentro de un mismo campo, Toulmin señala que hay diversos modos de respaldar una garantía. Se la puede defender relacionándola con un sistema de clasificaciones taxonómicas, apelando a los estatutos legales o haciendo referencia a las estadísticas.

distintos campos. Los respaldos son enunciados categóricos, de hecho, casi del mismo tipo que los datos. Las garantías, en cambio, son enunciados hipotéticos o que toman esa forma (si Juan ha nacido en Tucumán, podemos presumir que es argentino, en el marco de una discusión sobre la nacionalidad de Juan). Toulmin les asigna distinta función y se preocupa por explicar las diferencias entre ambos, para no confundirlos⁷⁰.



También se preocupa por distinguir el respaldo de los datos. En especial porque ambos se enuncian como hechos positivos. Difieren en el rol que asumen en la argumentación. Para que exista un argumento debe presentarse alguna clase de datos, pero no es necesario reforzar la ley de garantía con un respaldo explícito: las garantías pueden aceptarse sin una posible refutación y los respaldos pueden darse por sobreentendidos. Es más, si exigiéramos las credenciales de todas las garantías presentadas y nunca dejáramos pasar una sin cuestionarla, la argumentación difícilmente podría comenzar. A veces, algunas garantías deben ser aceptadas provisionalmente si tenemos que iniciar la argumentación (Toulmin



⁷⁰ Toulmin, [1958] 2007: 141

[1958] 2007:144). En general, la aceptabilidad de las garantías es algo que se da por supuesto.

La refutación o condiciones de excepción (E) es la circunstancia específica excepcional en que la ley de garantía no justifica la conclusión; plantea una situación que suspende la aplicación de la garantía. Responde a la pregunta acerca de en qué circunstancia debemos dejar de lado la garantía. Lo específico de la excepción es propio de los argumentos prácticos (los universales son obligatorios). Interaccionalmente puede ser interpretada como la respuesta anticipada a ciertas objeciones esgrimidas en contra del argumentador.

El modalizador o matizador modal (M) marca el alcance del paso que se da entre el dato y la garantía respecto de la conclusión; refiere de manera explícita el grado de validez que los datos confieren a la aserción en virtud de la garantía que invocamos;⁷¹ se usan términos como necesariamente, probablemente, imposible, presumiblemente. La modalidad se caracteriza por los aspectos de fuerza y criterio. La fuerza indica el peso o poder de la afirmación de manera invariante. El criterio, en cambio, varía de acuerdo con el campo argumentativo y se refiere a los estándares usados para justificar la afirmación.

Una vez presentado el modelo de justificación, Toulmin vuelve a criticar el modelo tradicional de silogismo que usan los manuales de lógica, sin dejar de reconocer su simplicidad y mérito:

Sócrates es un hombre.
Todo hombre es mortal;
luego, Sócrates es mortal.

Toulmin critica esta estructura de silogismo, en que una conclusión se sigue necesariamente de dos o más premisas porque sostiene que expresan distintas funciones.⁷² Propone, en cambio, una aproximación funcional al silogismo. Sostiene que el problema fundamental radica en el papel de la premisa

⁷¹ Para ejemplificar, Toulmin refiere lo que sucede en un juicio, donde, a veces, no sólo se apela a un estatuto conocido o a una doctrina de la ley consuetudinaria, sino que hay que agregar explícitamente hasta qué punto esta ley particular se ajusta al caso considerado, si debe inevitablemente ser aplicada en este caso particular o si hechos particulares pueden hacer del caso una excepción a la regla o provocar que la ley solo pueda aplicarse sujeta a ciertas limitaciones.

⁷² Se pregunta ([1958] 2007: 132) “¿Acaso hay similitudes suficientes entre las premisas mayor y menor para que se las agrupe provechosamente bajo la etiqueta única de ‘premisa’?”

mayor de Aristóteles, que denomina la ley de garantía. La premisa menor es el hecho o dato y la conclusión final es lo inferido. Para la lógica formal, la premisa mayor no requiere justificación porque se la considera un principio universal; sin embargo, en los argumentos prácticos, la premisa mayor a veces puede requerir un soporte adicional (*backing*). Esto vuelve a traer a colación el tema de la validez de los argumentos.

2.2.2.2. Validez y campos argumentativos

En la teoría de Toulmin, la validez es una noción territorial (van Eemeren et al., 1996:137); tiene que ver con las normas particulares que se deben aplicar de manera adecuada de acuerdo con el campo argumentativo que se trate. Propone un acercamiento empírico e histórico a la noción de validez. Si queremos hacer una defensa exitosa, debemos aprender las normas propias de la esfera legal, arraigadas históricamente, que tienen que ver no sólo con procedimientos normativos sino con modos predominantes de argumentar.

Los campos argumentativos (Toulmin, 1979) se definen por sus objetivos y procedimientos. ¿Qué es lo que varía de un campo a otro? En principio, el grado de formalidad requerido en la evidencia que sostiene el argumento (la crítica literaria no utiliza ni procesa los datos del mismo modo que una investigación policial o un procedimiento legal). También, el grado de precisión del argumento en cuanto a la exactitud de sus formas. Por ejemplo, muchos de los argumentos en física teórica pueden ser formulados con exactitud matemática; en cambio, esto no es necesario en una negociación gremial. Por otra parte, la exactitud tiene distintos grados según la actividad, pero es válido destacar que toda acción racional tiene un grado de exactitud y formalidad. Ciertas actividades como la psicología o la medicina sistematizan una variedad de signos y síntomas para articularlos en un diagnóstico. Lo que puntualiza Toulmin (1979) es que la distinción entre argumentación formal e infomal es un error; lo que importa es la relevancia que le asigna el campo a la precisión y procesamiento de los datos.

Los argumentos varían también según los procedimientos utilizados para la resolución de una disputa en función de los objetivos que tenga la actividad del

campo argumentativo. En ciertos foros, como el judicial por ejemplo, los procedimientos tienen una base adversativa. Un juez dicta una sentencia a favor de una u otra parte. En cambio, en una negociación entre el sindicato y la patronal, la meta es lograr un acuerdo que sea aceptado por ambas partes. La resolución se considera la unión de posiciones producto del compromiso de ambas partes. Por último, en campos estéticos o artísticos, los argumentadores no se proponen ganar una disputa o consensuar opiniones. La función argumental será la de clarificar, expresar un punto de vista respecto de una obra. La idea es explicar la pertinencia de nuestras opiniones, más que la corrección o incorrección de la lectura de una obra.

Por otra parte, Toulmin (1979) entiende que los campos argumentativos o empresas racionales tienen dos modos diferentes de argumentar. A veces, se trata de probar nuevos razonamientos; otras, de usar garantías aceptadas, sin tener que cuestionarlas o ponerlas a prueba. Los argumentos, entonces, pueden variar según el tipo de norma sobre la que descansan. Dos argumentos pertenecen al mismo campo cuando el dato (D) y las conclusiones (C) en cada uno son, respectivamente, del mismo tipo lógico; y serán considerados de distintos campos cuando el refuerzo (R) o la conclusión no lo son.

Se identifican argumentos regulares y críticos. En el caso de los regulares, las leyes de pasaje o garantía están aceptadas por la comunidad del campo, son usadas o aplicadas sin ser cuestionadas (como los *topoi* aristotélicos). Los argumentos críticos son aquellos que buscan modificar las reglas codificadas, plantean la necesidad de repensar los procedimientos establecidos y reemplazarlos, de modo que las garantías utilizadas son evaluadas.

En resumen, además de los grados de formalización y precisión de los datos y los modos de resolver la disputa, los argumentos pueden variar de acuerdo con el tipo de proceso que se considere apropiado a cada campo en función de lo que está en juego; así, en el ámbito legal, la idea es proteger los derechos de las partes involucradas y garantizar equidad; en la esfera médica, un diagnóstico define el tratamiento apropiado, etcétera.

2.2.2.3. Aportes

La propuesta de Toulmin constituye una de las teorías más fecundas en el ámbito de las ciencias sociales en general, sobre todo en lo que hace al desarrollo de la retórica en relación con la comunicación (van Eemeren et al. 1996: 2003). La posibilidad de recuperar las argumentaciones cotidianas fue un acierto explicable en un contexto histórico político de cambio (los años de posguerra), que exigió de la retórica un nuevo desafío para sostener el discurso social.

Uno de los méritos del modelo es haber resuelto la tensión entre forma y función lógica, a través de los elementos que varían en virtud del campo argumentativo involucrado. El refuerzo, *backing*, es la función que actúa como mecanismo adaptador, contextualmente dependiente que conecta con el mundo exterior para validar el argumento. Además el contexto no solo se expresa a través de los refuerzos, también podemos considerar al modalizador (M) como el indicador del grado de certeza o confianza que nos merece la tesis que estamos defendiendo. Incluye entonces, un alcance objetivo por el campo de que se trate y un criterio epistémico subjetivo que surge de la evaluación del argumentador.

Igualmente acertado es el rechazo a considerar ciertos criterios de evaluación como superiores a otros, como la primacía de criterios universales o absolutos. La dificultad es que resta definir claramente qué es un campo argumentativo, como actúan las normas (racionales) de cada uno y cómo se distinguen las normas propias de un campo a otro (Govier, 1987). Un mismo argumento puede ser explicado desde dos disciplinas diferentes y esto trae problemas a la hora de aplicar el modelo. Incluso, existirían principios comunes a distintos campos que irían en contra de la idea general toulmiana de que cada esfera tiene sus propios principios y leyes. ¿Qué sucede si, por ejemplo, un argumentador provee datos de diferentes campos?

Al aludir a la propuesta de Toulmin, Schiffrin (1985) señala como virtud que, a diferencia de Aristóteles, no sólo rechazó el modelo del silogismo como demostración de verdades con premisas que respetan el método deductivo, sino que, además, llega a conclusiones diferentes en la controversia clásica acerca de si

los argumentos son o no una versión reducida de una demostración. Para Aristóteles, una prueba o demostración es la forma de un argumento, en la que todos los pasos lógicos son explícitos –incluyendo axiomas y postulados– tanto como las relaciones lógicas a través de las cuales se sigue la conclusión. Pero, de acuerdo con Toulmin, la mayoría de los argumentos no son demostraciones, porque, si presentaran todos los hechos, resultarían confusos y, si lo hicieran con todas las relaciones lógicas, serían redundantes, por lo cual, las demostraciones no subyacen a los argumentos.

Willard (1989) afirma que el estudio de los argumentos debería comenzar con la descripción de la argumentación como un fenómeno social, más que como una prescripción para producir buenos argumentos. Sin negar las prescripciones, sostiene que deberían surgir de una descripción. El error de la teoría funcional de Toulmin es haber comenzado con una distinción intemporal entre buenas y malas razones, sin describir primero la naturaleza de las razones dadas como un proceso social.

La perspectiva pragmatialéctica (van Eemeren et al., 1984, 1996) ha sido muy crítica respecto del modelo. Una de las críticas sostiene que la visión funcional del silogismo, que lleva a Toulmin a reemplazar las dos premisas por las cuatro funciones, no resulta explicativa. En principio, no hay justificación para poder usar el dato de un argumento como conclusión de otro (cuando el oponente lo cuestiona) y, en cambio, no sucede lo mismo con la ley de garantía y el respaldo. En realidad, cuando se cuestiona la garantía aparece un nuevo argumento.

Otro de los problemas de la teoría funcional es la vaguedad e inconsistencia de algunos términos, en especial de la noción de campo argumentativo de validez (como sinónimo de tópico o disciplina), porque a veces es usado como lo hace la lógica formal y otras, como aceptabilidad. La ambigüedad también afecta la distinción entre dato y garantía, ya que en la práctica son difíciles de reconocer, más allá del hecho de que los datos son explícitos y las garantías, implícitas. Toulmin (1979) privilegiaría tiempo después la idea de que los datos son hechos fácticos e información específica, mientras que las garantías son leyes, normas. Esto lo lleva a apelar a los indicadores de

funcionalidad para saber si estamos ante una premisa o conclusión. Para reconocer los datos pone como ejemplo expresiones del tipo “en virtud de que”, “porque”, “viendo que”, etcétera; y de conclusión, “por tanto”, “en consecuencia”, “así pues”. En el razonamiento deductivo los indicadores son obligatorios; en el inductivo indican grado de certeza de la conclusión.

Asimismo a pesar de incorporar un elemento refutativo, el modelo de Toulmin privilegia el rol del argumentador en el acto de argumentar; no da cuenta del comportamiento del interlocutor ni de la conexión que se establece entre los argumentos de cada parte. En un sentido aristotélico, la propuesta de Toulmin sería exclusivamente retórica, no dialéctica. De modo que la aceptabilidad de una tesis no depende de una compulsión de argumentos a favor y los argumentos en contra. ¿Qué sucede cuando existen garantías alternativas para un mismo asunto? En relación con la estructura del argumento, la disputa puede cuestionar a la garantía por perspectivas divergentes dentro del mismo campo o por campos diferentes o por el sustrato material. La legitimidad necesita apoyos concretos (muy común en las argumentaciones cotidianas) o en relación con la naturaleza de los datos o argumentos.

Seguimos a van Eemeren et al. (1996), al señalar como mérito que el esquema argumentativo y la invocación a una norma común (la garantía como *topoi*) juegan un papel crucial en la argumentación. El trabajo de Toulmin fue importante para dar cuenta de la argumentación de la vida cotidiana (aunque es difícil de aplicar) y entenderla como objeto de estudio de la lógica (en el sentido que sea).

2.2.3. La teoría pragmadialéctica. La escuela de Ámsterdam

La teoría pragmadialéctica (TPD de aquí en más) fue desarrollada en sus inicios por Frans van Eemeren y Rob Grootendorst (van Eemeren y Grootendorst, 1984, 1992; van Eemeren et al., 1996), de la Universidad de Ámsterdam y forma parte de un programa de teoría de la argumentación y análisis del discurso que enfoca el análisis pragmático, dialéctico y retórico del discurso argumentativo. Teóricamente, combina el estudio lingüístico del uso del lenguaje –aspecto

pragmático– y la investigación lógica del estudio del diálogo crítico, a saber, la dialéctica.

Siguiendo estas perspectivas en el estudio de la argumentación, se la define como una actividad social, intelectual y verbal, que sirve para justificar o refutar una opinión consistente en una constelación de afirmaciones que se dirigen a obtener la aprobación de la audiencia. Esta definición da cuenta, en líneas generales, de los temas que tienen que ver con una teoría de la argumentación⁷³.

Sostienen como principios teóricos *externalizar*, *funcionalizar*, *socializar* y *dialectificar* el objeto de estudio de la argumentación (van Eemeren, Grootendorst y Kruiger, 1987; van Eemeren et al., 1996).

La *externalización* se logra partiendo de lo que las personas han expresado de manera implícita y explícita; al externalizar la argumentación, se explotan las indicaciones disponibles de aquello a lo que el hablante-escritor se compromete y se evita adivinar las motivaciones, de modo que, a través de una adecuada reconstrucción, se puede usar para tomar en consideración todo lo que se compromete el hablante.

La *funcionalización* se propone tratar porciones de discurso argumentativo como elementos que sirven para conducir eventos de habla de la vida real, en vez de inferencias lógicas aisladas; se analiza el papel que juegan ciertas expresiones verbales en interior de los actos de habla. En un evento de habla, las inferencias lógicas no siempre necesitan tener la función argumentativa (de convencimiento); pueden actuar como explicaciones o actos de habla complejos. Del mismo modo, actos no verbales o actos de habla sin inferencias lógicas también pueden formar parte o tener un rol constructivo en el discurso argumentativo.

La *socialización* se logra considerando la argumentación como parte de un proceso interactivo entre dos o más usuarios del lenguaje; no como producto del

⁷³ En la presentación que hacen de la teoría, F. H. van Eemeren y P. Houtlosser ([2004] 2008) señalan que en los años 70 y a principios de los 80, ponían el énfasis en la argumentación como un fenómeno funcional, verbalmente expresable, social y dialéctico; en los 90 (van Eemeren y Grootendorst, [1992] 2002) incorporan el tratamiento de las falacias en el marco de las etapas de la discusión crítica y de la argumentación en la conversación (van Eemeren et al, 1993) y en la actualidad, han comenzado a integrar dentro de la teoría, reflexiones de la retórica, sobre todo en lo que se refiere al método de análisis y evaluación (van Eemeren y Houtlosser, 1999; [2004] 2008 y van Eemeren, 2009).

razonamiento de una persona (excluye al monólogo), ya que no incluye el efecto que produce que en el otro, la aceptación de un punto de vista.

Por último, tomando en cuenta la *dialectificación*, la argumentación se considera como un medio racional para convencer a un oponente crítico y no como una mera persuasión. La disputa no sólo debe finalizar de algún modo, sino que debe ser resuelta mediante la superación metódica de las dudas del oponente, en el marco de una discusión crítica reglada.

La argumentación, entonces, es un fenómeno de comunicación verbal en el que el lenguaje se usa para resolver diferencias de opinión (van Eemeren y Grootendorst, [1992] 2002:33). Se trata de lograr un “cambio de opinión razonada” en el contexto de un discurso argumentativo, regido por un conjunto de normas que regulan la discusión crítica. La validez lógica o la prueba lógica de una conclusión no garantizan el llegar a la meta dialéctica y queda incluida en las reglas de una discusión crítica. En síntesis, la discusión crítica es un procedimiento interactivo que apunta a resolver una diferencia de opinión mediante un intercambio regulado de actos de habla.

Surge en el contexto interaccional, cuando alguien dice otra cosa y plantea que hay opciones diferentes entre los participantes. La organización de la argumentación depende de la existencia de roles que se oponen y de la comprensión de los argumentos que deben resolver para superar la confrontación. Sin embargo, van Eemeren et al. (1987) no dejan de señalar la importancia del contexto social particular, de las circunstancias específicas en tanto determinan la interpretación y el desarrollo de la argumentación. La interpretación de la situación y el estatus de una de las partes en curso juegan un rol en el conjunto de las presuposiciones generales de ambas partes.

En lugar de un conjunto de estándares para ser aplicados a unidades individuales de prueba, la TPD ofrece reglas para la interacción argumentativa y precondiciones asociadas que influyen en el desarrollo, como las habilidades de los participantes, sus actitudes o poder. La argumentación se ve como un mecanismo de regulación del discurso; se considera como un mecanismo “de reparación”. El análisis entonces es relativo, se ubica en un contexto discursivo más amplio que lo guía. La TPD usa como teoría base para el análisis textual, la

teoría de los actos de habla (Austin, 1962, Searle, 1969); sobre todo, en lo que respecta a la conceptualización de las reglas y condiciones en contexto⁷⁴. La argumentación entonces se entiende como acto de habla complejo, al modo de un acto de habla indirecto (Searle, 1975).

La teoría pragmadialéctica integra la descripción, análisis y evaluación normativa del discurso argumentativo. Se trata de indagar cómo se puede usar el discurso argumentativo para justificar o refutar racionalmente un punto de vista. Conjuga dimensiones filosóficas, teóricas, analíticas y prácticas. A través de la oposición a los estudios retóricos, va definiendo estas dimensiones desde una óptica dialéctica para integrar en un trasfondo crítico racionalista lo que Aristóteles entendía como analítica (lógica), dialéctica y retórica. El aspecto crítico racional se traduce en el ideal de razonabilidad específico de la discusión crítica; el dialéctico, en el enfrentamiento de dos partes que intentan resolver una diferencia de opinión mediante el intercambio metódico de *moves*; y el pragmático, en la consideración de estos *moves* como distintas partes encadenadas de actos de habla⁷⁵.

Respecto de la función crítica de la argumentación, la TPD trata de reconstruir los razonamientos que a veces subyacen al discurso, teniendo en cuenta que los textos en sí mismos son incompletos⁷⁶. Esto no significa que los argumentos sean defectivos inferencialmente o que la razón falle al dar un argumento adecuado a una afirmación, sino que debemos completar lo que dejamos implícito. De manera intuitiva, la gente entiende más en estos argumentos de lo que está siendo dicho explícitamente; contamos con un conjunto de creencias compartidas y significados para construir esos argumentos, y la asunción de estas creencias y representaciones de estos significados nos dan la razón para justificar la afirmación. Esta característica es el rasgo entimemático:

⁷⁴ La TPD usa el término contexto con la tradición retórica, incluye el contexto verbal y el situacional, entendido como las circunstancias de la comunicación y el marco de referencia institucional del acto de habla, por ejemplo, si es una corte de justicia o un parlamento (van Eemeren y Grootendorst, [1992] 2002:85)

⁷⁵ En otros términos, la argumentación sería un conjunto de actos de habla que se llevan a cabo en el contexto del discurso argumentativo con el propósito de resolver un desacuerdo; en virtud de esta meta comunicativa, los actos de habla se entienden como movimientos discursivos, *moves*, que cumplen funciones en las distintas etapas de la discusión crítica (van Eemeren y Houtlosser, [2004] 2008:75).

⁷⁶ El discurso argumentativo contiene elementos implícitos y explícitos textuales y contextuales que deben ser considerados cuando se realiza la reconstrucción pragmadialéctica del discurso.

¿qué son estas creencias tácitas?, ¿por medio de qué principio podría una representación ser construida satisfactoriamente? Estos problemas corresponden a las premisas no expresadas, que son una instancia especial de coherencia e inferencia discursiva general.

Además de analizar el discurso argumentativo, la TPD estudia las falacias. Las consideran violaciones específicas a las reglas de la discusión crítica. En este tema, retoman la línea de abordaje de Walton (1995), en el sentido de incorporar el estudio del contexto para identificarlas y esclarecer en qué situaciones estamos ante una falacia o bien, ante un movimiento correcto. De este modo teniendo en cuenta que existen diversos tipos de diálogos, las falacias podrían ser entendidas como desplazamientos dialécticamente incorrectos de un tipo de diálogo a otro.

De acuerdo con la tradición clásica, la retórica es el arte de influenciar a una audiencia mediante un discurso efectivo, y la dialéctica, el arte de resolver diferencias mediante una disputa reglada. En un caso, la audiencia siempre decide lo que es aceptable; desde la perspectiva dialéctica, la aceptabilidad de un movimiento depende también de si es una contribución constructiva a la resolución de la diferencia. Ambos puntos de vista se distinguen por el grado de énfasis y por los procedimientos que se da a los componentes.

2.2.3.1. Componentes del programa. Acto de habla argumentativo

Desde el punto de vista del discurso, la argumentación es un conjunto de enunciados (orales o escritos) que han sido presentados para defender un punto de vista. En términos funcionales, el punto de vista es la concepción que supone una toma de posición en una disputa; los argumentos son los esfuerzos por defender la posición, por convencer a otra persona de la aceptabilidad de su punto de vista.

La disputa se inicia cuando se cuestiona o duda de la aceptabilidad de un punto de vista. Hay disputas únicas o simples cuando el texto argumentativo defiende una posición; si se defienden dos o más puntos de vista con relación a un mismo tema, la disputa es múltiple. Si el hablante se compromete positivamente con lo que dice, el punto de vista es positivo; en caso contrario, es negativo; también el hablante puede no comprometerse ni de manera positiva ni negativa.

Asimismo, si se cuestiona un punto de vista positivo o negativo, estamos ante una disputa no mixta, pero, si se cuestionan dos o más posiciones (positivas o negativas) respecto de una misma proposición, estamos ante una disputa mixta.

Si el hablante sospecha que el oyente no va estar de acuerdo, es un buen motivo para omitir la afirmación. El que argumenta espera que el oyente no perciba su intención al omitir y que acepte la opinión. Sin embargo, la eficacia no es la única razón para omitir argumentos. El hablante también puede no dar argumentos porque piensa que de esta manera va a ser más fácil lograr su objetivo, que es convencer al oyente. La manipulación es la omisión deliberada de una afirmación, con cuyo contenido –el hablante sabe– el oyente puede no estar de acuerdo. A veces, la manipulación omite incluso la opinión. Cuando se omiten premisas, el hablante puede sugerir la conclusión. Estrictamente hablando, en realidad el hablante no está argumentando.⁷⁷

Un acto de habla argumentativo (en adelante, AHA) es una constelación de actos elementales que tienen dos funciones comunicacionales: una primaria, que se la da la argumentación, y una secundaria, que es la fuerza ilocutiva propia del acto (Austin, 1962; Searle, 1969). Desde el punto de vista funcional, un AHA conecta dos actos de habla: un acto de comunicación, donde se expresa un punto de vista con argumentos que lo sustentan, asociado a una fuerza ilocutiva específica y un acto interactivo, con una dimensión perlocutiva, por ejemplo, lograr la comprensión. Uno de los actos opera como opinión y el otro lo apoya: es el acto con el rol argumento. A diferencia de un acto de habla que puede estar aislado (como una promesa o un pedido), el AHA toma su función comunicacional en un nivel superior a la oración. Por ejemplo, cuando se aclara, amplifica o explica, el oyente no pone en duda el acto, mientras que la argumentación se desencadena en el momento en que el oyente duda de su aceptabilidad del acto.

Habría, entonces, un doble efecto (van Eemeren y Grootendorst, [1992]2002:47): uno comunicacional, que tiene que ver con la comprensión del acto comunicativo y de la fuerza ilocutiva asociada; y otro, relacionado con el acto interactivo, de lograr la aceptación del interlocutor, o sea, que el oyente

⁷⁷ Toulmin (1958) también sostiene la obligatoriedad de los datos respecto de la tesis o conclusión en la construcción del argumento.

accepte la justificación y que responda de algún modo, independientemente del contenido del enunciado. La aceptabilidad es el efecto (gradual) interactivo del acto comunicacional que implica comprender una proposición. De modo que para cualquier grado de aceptación, es necesario algún grado de comprensión. Los aspectos comunicacionales e interactivos del acto de habla están integrados en el mismo enunciado.

Asimismo, siguiendo la teoría de los actos de habla, se presentan las condiciones de éxito o felicidad del AHA. Estas condiciones se vinculan con dos tipos de reglas: las de identificación y las de corrección. Las reglas de identificación se expresan a través de la condición de contenido proposicional (que los enunciados sean actos de habla elementales) y esencial (indica que la realización de la constelación de los actos X cuenta como Y; a saber, un intento por parte del hablante para justificar, para convencer al oyente de la aceptabilidad de su punto de vista, positivo o negativo, respecto de una proposición). Estas condiciones de identificación son las que permiten reconocer el acto. Por otra parte, las condiciones de corrección indican el grado de propiedad en la realización del acto y comprenden las condiciones preparatorias y de responsabilidad.

Para lograr una comunicación fluida, los hablantes observan las reglas de los actos de habla en el marco de un principio general de la comunicación que la TPD propone, retomando el principio de cooperación de Grice (1975) con un estatus epistemológico similar. Van Eemeren y Grootendorst ([1992]2002: 71) sostienen que “de los estándares inherentes a las máximas de Grice, surge un principio de racionalización, más general, basado en el principio de la eficacia de los medios”, según el cual, el propósito y las creencias del hablante constituyen el contexto más acertado para entender y justificar un enunciado, a menos que exista evidencia en contrario. Al igual que el principio de cooperación, el de comunicación se desglosa en cuatro máximas: *ser claro*, *ser honesto*, *ser eficaz* e *ir directo al grano*, que operan en el marco de la argumentación.

El análisis pragmático ayuda, además, a dar cuenta de las premisas implícitas en el discurso argumentativo. En este sentido, van Eemeren se pregunta, respecto de las secuencias entimemáticas, ¿de qué se puede considerar

responsable a alguien que ha presentado una argumentación, cuando se analiza el discurso argumentativo como una discusión crítica? En estos casos, es necesario realizar el análisis tanto a nivel pragmático como lógico. En el nivel pragmático, el análisis se dirige a la reconstrucción del acto de habla complejo (el acto de argumentar); en el nivel lógico, a la reconstrucción del razonamiento que subyace a la argumentación. De este modo, en la práctica, el análisis lógico se pone al servicio del análisis pragmático, al reconstruir el contenido proposicional del acto.

Puede haber premisas implícitas y también conclusiones implícitas. En ambos casos, los elementos que faltan sólo pueden ser identificados apropiadamente empezando por los elementos explícitos y reconstruyendo a partir de ellos el argumento, de manera tal que llegue a ser lógicamente válido. Esto, sobre la base de cierta economía de procesamiento, según la cual, si hablante y oyente conocen y saben que conocen, no hay necesidad de reponer el entimema. El esquema de inferencias que permite identificar las premisas implícitas (van Eemeren y Grootendorst, [1992]2002:78) es prácticamente una versión enmendada del esquema general de inferencias que permite identificar los actos de habla indirectos (para una crítica a los actos de habla indirectos, cf. Levinson, 1983).

Una premisa implícita sólo es pragmáticamente apropiada si la reconstrucción cumple con todas las reglas de la comunicación, de modo que no alcanza con la validez del argumento. En este punto se establece una premisa que busca el equilibrio entre un *mínimo lógico* y un *óptimo pragmático*. El mínimo lógico es la premisa que consiste en una oración “si..., entonces...”, cuyo antecedente es la premisa implícita y el consecuente es la conclusión del argumento implícito. El argumento resultante es válido y tiene la forma de un *modus ponens*. Es decir, el mínimo lógico consiste en conectar las piezas de información que ya estaban allí; establece explícitamente que está permitido inferir la conclusión dada a partir de la premisa dada. Pero, desde el punto de vista pragmático, el mínimo lógico no aporta nada nuevo y es, por lo tanto, superfluo (viola el principio de comunicación, al dar más información). El óptimo pragmático es la premisa que vuelve válido el argumento, pero evita una violación de cualquier principio de comunicación. En la mayoría de los casos, se trata de

generalizar el mínimo lógico, sin adscribirle al hablante compromisos no garantizados y formulándolo de un modo coloquial que resulte coherente con el resto del discurso argumentativo.

Para ejemplificar, van Eemeren y Grootendorst ([1992]2002:86) desarrollan el siguiente caso:

“Marta es izquierdista, por lo tanto, es progresista”

- (1) Marta es izquierdista
- (2a) Si Marta es izquierdista, entonces es progresista
- (2b) Los izquierdistas son progresistas
- (2c) Las personas que se interesan en política, son progresistas
- (2d) Todas las mujeres son progresistas
- (3) *Por lo tanto*: Marta es progresista

(1) es la argumentación que ha presentado (el hablante) en defensa de su punto de vista (3). Tomado literalmente, el argumento “(1), por lo tanto, (3)” es inválido. El argumento puede ser válido si se agrega un mínimo lógico. (2a) forma parte de los compromisos del hablante pero no agrega nada nuevo (viola la regla que prohíbe lo superfluo del principio de comunicación). Si (2b) se refiere a todos los izquierdistas, también valida el argumento y agrega un nuevo elemento. (2b) respeta las reglas de comunicación porque si no se sabe nada específico acerca del contexto que permita explicarlo de otra manera, el hablante difícilmente podría sostener que no cree que los izquierdistas sean progresistas sin caer en una contradicción. Asimismo, con ajustes menores, (2c) y (2d) también pueden validar y agregar nuevos elementos, pero, con la información contextual disponible, es dudoso que formen parte de los compromisos del hablante. Si el contexto no proporciona más indicios, ciertamente los compromisos implicados en (2c) y (2d) no se pueden inferir de lo dicho por el hablante. Se corre el riesgo de adscribirle o reprocharle algo que no cree. Entonces, a menos que un contexto bien definido indique claramente otra cosa, (2b) es el único candidato serio para el óptimo pragmático.

Para el análisis y evaluación del discurso argumentativo se deben realizar las siguientes operaciones analíticas:

1. determinar cuáles son los puntos que están en discusión,
2. reconocer las posiciones que adoptan las partes,
3. identificar los argumentos explícitos e implícitos, y
4. analizar la estructura de la argumentación.

Al argumentar, el hablante se apoya en un esquema argumentativo preestablecido que caracteriza a la argumentación y además constituye un modo de representar la relación entre el argumento y el punto de vista, de una manera más o menos convencionalizada (van Eemeren y Grootendorst, [1992] 2002:116). Distinguen tres categorías principales de esquemas: sintomático, analógico e instrumental. En el primer tipo, la aceptabilidad del argumento se transfiere al punto de vista; en el segundo se plantea una similitud entre ambas partes y en el tercero, una relación de causalidad.

2.2.3.2. Actos de habla en la discusión crítica

Hay muchas maneras de persuadir a la parte contraria para que abandone su posición. La TPD sostiene que una disputa deja de existir cuando ya no hay diferencias de opinión. Así, se dice que una diferencia de opinión ha sido resuelta cuando una de las dos partes revisa su posición original porque ha sido convencida o retira sus objeciones o puntos de vista. La resolución de una disputa, en la que las reacciones críticas y la argumentación cumplen un papel esencial, pasa idealmente por cuatro etapas, que corresponden a las cuatro fases de la discusión crítica. El modelo las distingue del siguiente modo:

- 1) *Etapa de confrontación*: establece que hay una diferencia de opinión. En una disputa de opinión no mixta elemental, significa que el punto de vista de una parte no es aceptado por la otra parte, que lo pone en duda. En una diferencia de opinión de tipo mixta, la otra parte adelanta su punto de vista alternativo u opuesto.
- 2) *Etapa de apertura*: las partes siguen tratando de resolver las diferencias de opinión; se asignan los roles de protagonista y antagonista, los puntos de partida y las reglas del debate. En una diferencia mixta hay dos protagonistas y dos antagonistas.

- 3) *Etapa argumentativa*: el protagonista defiende su posición, da argumentos, se opone a objeciones posibles para remover las dudas. A veces, esta etapa se considera como la verdadera discusión. En la discusión mixta, ambos protagonistas deben argumentar; en la discusión no mixta, solo argumenta el que asume el rol de argumentador.
- 4) *Etapa de clausura o conclusión*: las partes evalúan si la disputa ha sido resuelta o no, es decir, si las dudas respecto del punto de vista han sido retiradas. Si el protagonista retira su punto de vista, la diferencia se resuelve a favor del antagonista. Si el antagonista abandona sus dudas, la disputa se resuelve a favor del protagonista. También se podría atenuar o modificar el punto de vista original, o bien adoptar un punto de vista cero.

La TPD considera que todo discurso argumentativo puede ser reconstruido como una discusión que contiene todas y cada una de las etapas del modelo ideal presentado. En este sentido, el modelo es un instrumento heurístico para el análisis dialéctico del discurso argumentativo. De hecho, los elementos de las diferentes etapas pueden faltar y en ese caso, resultaría significativo. La discusión puede contener una gran cantidad de elementos, como, por ejemplo, expresiones de cortesía, chistes o anécdotas, que no contribuyen directamente a la resolución, pero que ayudan a llevar la discusión adelante. El modelo ideal también tiene una función crítica, en la medida en que propone un criterio para determinar en qué medida una instancia concreta del discurso argumentativo se aparta del modelo ideal abstracto.

La tradición clásica entiende la retórica como la teoría del discurso público correcto y exitoso, según el género del texto en cuestión. Los discursos retóricos requieren más o menos los mismos preparativos por parte del hablante, quien debe ponderar de qué va a hablar, en qué orden lo va a hacer, etcétera. Al igual que en el discurso dialécticamente relevante, respecto de la retórica también se pueden distinguir cuatro etapas:

- 1) *Exordium*: introducción en la que el hablante llama la atención de la audiencia y trata de interesarla en el tema; se trata de atraer la simpatía de la audiencia.

- 2) *Narratio*: exposición del tema y de los hechos sobre los que va a hablar; se prepara para la siguiente etapa.
- 3) *Argumentatio*: generalmente consta de dos partes; una es la *confirmatio*, en la que se presenta evidencia a favor del propio punto de vista, y la otra es la *refutatio*, en la que se trata de refutar el punto de vista contrario. A veces, la *argumentatio* se inicia o cierra con una digresión que sirve como transición. Es la *digresio*.
- 4) *Peroratio*, que contiene una recapitulación y una conclusión.

En el modelo dialéctico y en el modelo retórico, la etapa de argumentación es más o menos la misma. De hecho, todas las etapas de ambos modelos exhiben cierta similitud. Sin embargo, también existen importantes diferencias. En el modelo retórico, el oyente juega un papel meramente pasivo y el hablante puede tratar de lograr el efecto deseado en su audiencia valiéndose de cualquier medio de persuasión que considere conveniente. En la práctica, no siempre resulta fácil establecer en qué medida un discurso requiere un análisis dialéctico o un análisis retórico.

2.2.3.3. Falacias: entre la retórica y la dialéctica

La argumentación, al igual que cualquier otro acto de habla, es un elemento funcional de los intercambios verbales entre usuarios. Si se toma en cuenta el contexto comunicacional e interactivo, queda claro que la argumentación tiene un rol reparador al estar orientada a la resolución de la disputa. El estudio de las falacias se enmarca en el aspecto evaluativo de la argumentación de la cual la teoría debe dar cuenta. Sin embargo, en el marco de la propuesta teórica de la pragmadialéctica, vale destacar que no son sólo construcciones lógicas válidas o inválidas, es necesario incorporar una perspectiva pragmática y comunicacional.

La cuestión se desplaza a las normas que rigen el comportamiento razonable. Para evitar el cruce entre normas y criterios, presenta el modelo ideal de discurso argumentativo razonable, donde se especifican las reglas para realización de actos de habla en la discusión crítica. Las reglas indican, para cada

etapa, cuándo los participantes tienen derechos y obligaciones, cuándo corresponde hacer un paso en particular, etcétera. Estas reglas son obligatorias y constitutivas de los pasos; la violación de alguna de las reglas, sin importar quién la cometa ni en qué etapa ocurra, constituye una amenaza para la resolución de la disputa y esto se considera como un paso incorrecto en la discusión. Las falacias son analizadas como pasos o movimientos incorrectos en que se viola alguna de las reglas de la discusión, de modo que el concepto de falacia y de regla se conectan sistemáticamente. Conceptualmente, representan componentes indispensables de conductas ideales que suponen un orden de razonabilidad políticamente correcta, con el fin de resolver las diferencias de opinión.

Cuando no queda claro si una argumentación está orientada a la resolución, se propone la estrategia del análisis máximamente dialéctico, es decir, interpretar el discurso como si fuera una discusión crítica y presuponer que cualquier enunciado puede ser entendido como un argumento.

Las reglas de una discusión crítica son las siguientes:

- 1) Las partes no deben impedirse unas a otras el presentar puntos de vista o el ponerlos en duda.
- 2) Una parte que presenta un punto de vista está obligada a defenderlo si la otra parte le solicita hacerlo.
- 3) El ataque de una parte en contra de un punto de vista debe referirse al punto de vista que realmente ha sido presentado por la otra parte.
- 4) Una parte sólo puede defender su punto de vista presentando una argumentación que esté relacionada con ese punto de vista.
- 5) Una parte no puede presentar algo falsamente como si fuera una premisa dejada implícita por la otra parte ni puede negar una premisa que él mismo ha dejado implícita.
- 6) Una parte no puede presentar falsamente una premisa como si fuera un punto de partida aceptado ni puede negar una premisa que representa un punto de partida aceptado.
- 7) Una parte no puede considerar que un punto de vista ha sido defendido concluyentemente si la defensa no se ha llevado a cabo por medio de un esquema argumentativo apropiado que se haya expresado correctamente.

- 8) En su argumentación, las partes solo pueden usar argumentos que sean lógicamente válidos o que sean susceptibles de ser válidos, explicitando una o más premisas implícitas.
- 9) Una defensa fallida de un punto de vista debe tener como resultado que la parte que lo presentó se retracte de él, y una defensa concluyente debe tener como resultado que la otra parte se retracte de sus dudas acerca del punto de vista.
- 10) Las partes no deben usar formulaciones que resulten insuficientemente claras o confusamente ambiguas, y deben interpretar las formulaciones de la parte contraria tan cuidadosa y tan exactamente como le sea posible.

A continuación, se consigan algunas de las violaciones más importantes a las reglas de discusión crítica, de los pasos o *moves* falaces que se pueden cometer en las diversas etapas.

Violaciones de la regla 1 por el protagonista o el antagonista, en la etapa de confrontación:

1. Con respecto a los puntos de vista: prohibir puntos de vista, declarar sacrosantos ciertos puntos de vista.
2. Con respecto al oponente: a) presionar a la parte contraria por medio de la manipulación de sus sentimientos, de su compasión o amenazándolo con sanciones; b) hacer un ataque personal contra el oponente recurriendo a: i) presentarlo como estúpido, malo o poco confiable; ii) sembrar sospechas sobre sus motivaciones; iii) señalar una inconsistencia entre sus ideas y sus acciones en el pasado o en el presente.

Violaciones a la regla 2 por el protagonista en la etapa de apertura:

1. Evadir el peso de la prueba: a) presentando el punto de vista como evidente por sí mismo; b) ofreciendo una garantía personal sobre la corrección del punto de vista; c) volviendo el punto de vista inmune a toda crítica.

La argumentación interaccional. Efectos del uso del discurso referido

2. Desplazar el peso de la prueba: a) en una disputa no mixta, el antagonista debe mostrar que el punto de vista es incorrecto; b) en una disputa mixta, sólo la parte contraria debe defender su punto de vista como resultado del principio de presunción o del criterio de equidad.

Violaciones de la regla 3 por el protagonista o por el antagonista en todas las etapas de una discusión mixta:

1. Imputarle un punto de vista ficticio a la parte contraria: a) presentando enfáticamente el punto de vista opuesto como si fuera propio; b) haciendo referencia a las concepciones del grupo al cual pertenece el adversario; c) creando un oponente imaginario.
2. Distorsionar el punto de vista de la parte contraria: a) sacando enunciados fuera de su contexto; b) simplificando excesivamente (ignorando matices o calificaciones); c) exagerando (absolutización o generalización).

Violaciones de la regla 4 por el protagonista en la etapa de argumentación:

1. La argumentación no se refiere al punto de vista en discusión: la argumentación es irrelevante.
2. El punto de vista no se defiende por medio de una argumentación, sino empleando medios de persuasión no argumentativos: a) manipulando las emociones de la audiencia; b) enumerando las cualidades propias.

Violaciones de la regla 5 por el protagonista y por el antagonista, en la etapa de argumentación:

1. Negar una premisa implícita (por parte del protagonista).
2. Magnificar una premisa implícita (por parte del antagonista).

Violaciones de la regla 6 por el protagonista o por el antagonista, en la etapa de argumentación:

1. Presentar falsamente algo como si fuese un punto de partida en común (por parte del protagonista): a) presentando falsamente una premisa como evidente por sí misma; b) disimulando una proposición en una

presuposición; c) escondiendo una premisa en una premisa implícita; d) presentando una argumentación que viene a ser equivalente al punto de vista.

2. Negar una premisa que representa un punto de partida en común (por parte del antagonista): a) poniendo en duda un punto de vista aceptado.

Violaciones de la regla 7 por el protagonista en la etapa de argumentación:

1. Basarse en un esquema argumentativo inapropiado: a) elección inapropiada de una argumentación sintomática; b) elección inapropiada de una argumentación analógica; c) elección inapropiada de una argumentación instrumental.
2. Usar incorrectamente un esquema argumentativo apropiado: a) uso incorrecto de una argumentación sintomática; b) uso incorrecto de una argumentación analógica; c) uso incorrecto de una argumentación instrumental.

Violaciones de la regla 8 por el protagonista en la etapa de argumentación:

1. Confundir condiciones necesarias y suficientes: a) tratando a una condición necesaria como si fuera una condición suficiente; b) tratando a una condición suficiente como si fuera una condición necesaria.
2. Confundir las propiedades de las partes y el todo: a) adscribiéndole una propiedad relativa o dependiente de la estructura de un todo a una parte del mismo todo; b) adscribiéndole una propiedad relativa o dependiente de la estructura de una parte del todo al mismo todo.

Violaciones de la regla 9 por el protagonista o por el antagonista en la etapa de clausura:

1. Absolutizar el éxito de la defensa (por parte del protagonista): a) concluyendo que el punto de vista es verdadero, sólo porque es defendido exitosamente.

2. Absolutizar el fracaso de la defensa (por parte del protagonista): a) concluyendo que un punto de vista es verdadero, sólo porque el punto de vista opuesto no ha sido defendido exitosamente.

Violaciones de la regla 10 por el protagonista o por el antagonista, en todas las etapas de la discusión:

1. Manipular la falta de claridad explotando: a) la falta de claridad estructural; b) lo implícito; c) lo indefinido; d) la falta de familiaridad; e) la vaguedad, ambigüedad.
2. Manipular la ambigüedad explotando: a) ambigüedad referencial; b) ambigüedad sintáctica; c) ambigüedad semántica.

Generalmente, las falacias son difíciles de reconocer. Además, sólo hay falacias en el marco de un discurso cuya intención es la resolución de una diferencia de opinión. Sin embargo, no todos los debates son argumentativos; una discusión puede ser meramente informativa o tener una función de entretenimiento. Para determinar si una disputa se convierte en una discusión crítica hay que observar la etapa de confrontación.

No siempre queremos llevar una discusión de manera razonable, a veces buscamos solo el triunfo de nuestra postura. El estudio de las falacias desde una perspectiva pragmática ha llevado a la TPD a articular los análisis retóricos y dialécticos de manera integrada, incorporando sistemáticamente una lectura retórica de la dialéctica. La práctica argumentativa posee una doble dimensión, dialéctica y retórica, donde conviven las estrategias retóricas empleadas por los interlocutores para imponer su punto de vista, indisociables de “sus esfuerzos por satisfacer su específicamente dialéctica aspiración a resolver el conflicto de opiniones respetando las reglas de la discusión crítica” (van Eemeren y Houtlosser, [2004] 2008: 63). Sin embargo, la retórica tensiona el objetivo dialéctico de cada etapa, ya que a veces actúa de manera opuesta.

Para conciliar ambos tipos de objetivos, las argumentaciones hacen uso de lo que se denomina *maniobras estratégicas* (*strategic manoeuvring*, van Eemeren y Houtlosser, [1999, 2004], van Eemeren, [2009]). Estas maniobras buscan

reducir la tensión que se produce al intentar obtener ambos objetivos y repercuten en distintos niveles argumentativos. El procedimiento consiste en seleccionar, adaptar y elegir. Se selecciona entre los elementos disponibles en la etapa, se adaptan de la mejor manera los elementos a las expectativas del auditorio y se elige la formulación más eficaz. La situación dialéctica restringe la calidad de la maniobra, pero en general podemos dar cuenta de una estrategia argumentativa global. A veces, sin embargo, la convivencia no resulta y se producen tensiones por incompatibilidad; esto explicaría deslices en el uso asimilables a una falacia.

En este punto, la perspectiva pragmadialéctica distingue entre procedimientos argumentativos razonables y otros que no lo son. Se considera que un procedimiento es *válido* si respeta las reglas y será *falaz* si viola alguna y compromete la resolución. Para determinar si alguno de los procedimientos utilizados por el argumentador es o no falaz, tenemos que tener criterios claros para decidir. Con este propósito se elaboró la noción de maniobra estratégica. Entre una argumentación racional y una lucha por imponer un punto de vista, la estrategia conecta los extremos. La persuasión no se entiende como opuesta a lo irracional. Conceptualizar las falacias como deslices hace resaltar el hecho de que no hay consideraciones a priori para predecir cuándo una estrategia va a ser una falacia. Una elección puede dar lugar a distintas posibilidades, pero, para evitar imputaciones ad hoc o ambiguas, se identifican distintos tipos de maniobras estratégicas con sus condiciones de validez. El análisis permite comprender cómo los deslices pueden desencadenar ciertos tipos de falacias. Es decir, existe un *continuum* entre formas válidas y falaces de maniobra estratégica; y, como no siempre se puede determinar por adelantado la línea divisoria, esto explicaría la razón por la cual no se detectan tan fácilmente. En el contexto del discurso argumentativo cotidiano, los movimientos llevan asociados la presunción de racionalidad, aun cuando no lo parezca. Los tipos de maniobra se clasifican según los objetivos críticos y persuasivos y con la fase de la discusión crítica que se trate.

En la actualidad, la perspectiva pragmadialéctica se centra en el estudio de las relaciones entre retórica y dialéctica para desarrollar un método general de análisis y evaluación del discurso argumentativo.

2.2.3.4. Aportes

La TPD de la argumentación renueva la dimensión dialógica de la tradición aristotélica, que sostenía la posibilidad de sistematizar el diálogo en el que se confrontan posiciones. La dialéctica es método ordenado para llegar a un acuerdo y es, además, una perspectiva, una actitud que acentúa la actividad crítica, la búsqueda del argumento que logre prevalecer en la discusión. De allí su relación con la refutación y la investigación científica.

La pragmática le ha dado a la TPD los elementos conceptuales para pensar la comunicación en términos de regulación social. La incorporación de la problemática retórica en los estudios actuales de la teoría resulta explicable a la luz del carácter dinámico propio de las relaciones sociales. Sin embargo, la TPD arrastra las dificultades de la noción de acto de habla, en lo que respecta a la identidad y contexto (sobre todo, cognitivo) de los actos, y de la noción de principio aplicados al habla cotidiana y la reconstrucción del proceso de reposición de los implícitos. Como si hacerlos explícitos completara el significado, ¿por qué reconstruirlo si se entiende igual? La reformulación de los principios de uso del lenguaje, como los actos de habla (Austin, 1962; Searle, 1969), el Principio de Cooperación (Grice, 1975) o las condiciones de uso resulta satisfactoria para dar cuenta de los casos idealizados pero presenta dificultades cuando se trata de intercambios efectivamente realizados.

Finalmente, en lo que respecta a la dialéctica y la retórica, las considera dimensiones complementarias, de modo que las independiza entre sí pero las hace interactuar en contextos de uso. Así, supone que la persuasión retórica es intuitiva y la aceptación dialéctica es racional, pero cuando define *aceptación* lo hace a partir de la noción de efecto interactivo, es decir, con una definición perlocutiva (Austin, 1962) como si fuera un fenómeno de recepción. Además en lo que respecta a la dimensión lógica, a diferencia del modelo de Toulmin, el nexo entre punto de vista o tesis y los argumentos de justificación se da por supuesto. La TPD considera que la lectura pragmática permite conectar los enunciados, sin embargo, cuando presenta el modelo dialéctico, utiliza el *modus ponens* y el

modus tollens como esquemas de argumentación, con lo cual restringe los contextos posibles a estas formas lógicas.

2.2.4. Lógica Informal, pensamiento crítico y estudios culturales

El modelo de S. Toulmin, la teoría de las falacias de Ch. Hamblin y la nueva retórica de Ch. Perelman y L. Olbrechts-Tyteca tuvieron una notable repercusión en el ámbito de las ciencias sociales en general. Sobre todo, en las universidades norteamericanas y en las presentaciones disciplinares, se destaca la enorme influencia de Toulmin en el surgimiento de la lógica informal y el pensamiento crítico⁷⁸ (van Eemeren et al., 1996; Govier, 1987).

2.2.4.1. Lógica informal y pensamiento crítico

La lógica informal es la rama de la lógica que toma como centro la argumentación cotidiana. El objetivo general es desarrollar normas, criterios y procedimientos para interpretar, evaluar y construir argumentos que sean fieles a la complejidad e incertidumbre de la argumentación de todos los días, del discurso cotidiano, no técnico. Se considera una rama de la filosofía por su orientación conceptual y normativa (Comesaña, 2001). Respecto del aspecto normativo, busca desarrollar procedimientos estándares y criterios para la interpretación y evaluación crítica y para la construcción de argumentos que tengan cierto mérito o fuerza lógica. Por otro lado, se ubica entre las corrientes que están en contra del apriorismo filosófico.

Uno de los rasgos distintivos que tiene la lógica informal es el hecho de tomar como punto de partida el lenguaje natural que se encuentra, por ejemplo, en los diarios y la prensa en general, así como también en ensayos y libros (no así en

⁷⁸ J. Anthony Blair y Ralph H. Johnson (1980), señalan a estos tres autores (Perelman, Toulmin y Hamblin) como los más significativos para la lógica informal. Además, Willard (1989) sostiene que el trabajo de S. Toulmin influyó en “*a renegade movement (informal logia), a new field (critical thinking) and the reinvigoration of and old one (argumentation)*”.

los de ficción, Govier, 1987).⁷⁹ También se la etiqueta como el estudio de las falacias.⁸⁰ Otros la han identificado con el *critical thinking* o pensamiento crítico; esto se debe al hecho de que la lógica informal aplicada es frecuentemente usada en la enseñanza de habilidades y competencias de pensamiento crítico (Govier, 1987). Otros entienden que se trata simplemente de un tratamiento no formal, sin el aparato simbólico de la lógica.

Los argumentos en lógica informal son hechos históricos expresados en lenguaje natural por lo cual son inherentemente sociales, dialécticos y pragmáticos (van Eemeren et al., 1996). Están constituidas por prácticas sociales multifacéticas y son, entre otros, los medios por los cuales los miembros de un grupo social identifican desacuerdos y negocian acuerdos y consensos. Tienen una perspectiva dialéctica, en tanto, son parte de un intercambio verdadero o anticipado y, de esta manera, son movimientos interactivos. Cuando estos intercambios son diálogos, cada intervención se construye sobre la base de lo que la precede. En estos casos, el proponente argumenta a partir de las creencias y compromisos de la audiencia, y también responde en ese mismo sentido. Si los argumentos están bien

⁷⁹ El surgimiento de la lógica informal está íntimamente ligado a la educación impartida en los Estados Unidos y Canadá. En los años 50, las universidades y *colleges* tenían como texto de instrucción, el clásico de Copi de 1953-1969, *Introducción a la lógica*, dividido en lenguaje, deducción e inducción, que cubría un amplio rango de temas (uso del lenguaje, definiciones, falacias informales, breve introducción a las clases de lógica, cálculo proposicional, teoría de la prueba, cuantificación, analogía inductiva, el método de Mill, explicaciones y pruebas científicas, teoría de la probabilidad y razonamiento legal). Este era el camino común para los que se dedicaron a la lógica. Para esta generación de lógicos americanos y canadienses, la lógica era la simbólica o la lógica matemática. Como reacción a estos cursos introductorios estándares, pero también a la presunción de la mayoría de los lógicos que usaron esas herramientas para analizar y evaluar los argumentos de la vida cotidiana, emergió la lógica no formal (van Eemeren et al., 1996).

⁸⁰ Comesaña (2001) destaca la influencia de *Refutaciones sofisticadas* de Aristóteles en el nacimiento de la lógica informal. Distingue tres tipos de enfoques relacionados con el estudio de las falacias. Uno se centra en el estudio de los razonamientos y entiende las falacias como razonamientos incorrectos, engañosos, porque parecen correctos pero no lo son; tal es, por ejemplo, la aproximación de Copi (1953-1969). El otro enfoque se relaciona con la teoría dialógica representada por D. Walton (1989), quien se concentra en el estudio de los tipos de diálogo donde se intercambian razonamientos. Las falacias son entendidas como violaciones a las reglas del diálogo, y se distingue entre disputa personal (una de las partes busca imponerse a la otra) y el diálogo persuasivo (búsqueda de mejores razonamientos). La teoría pragmadialéctica sigue esta línea. El tercer enfoque es el retórico, en el que Comesaña ubica a Perelman. La idea es que la audiencia determina la adecuación de un razonamiento de modo tal que este puede ser válido; pero, si resulta ofensivo para la audiencia, no es aceptable. Así, las falacias pueden ser efectivas y valiosas en determinados contextos. El problema, en este caso, es que la subordinación a la persuasión diluye la distinción entre lo descriptivo y lo normativo, debilitando la eficacia de la lógica informal al no tener un criterio que permita distinguir los argumentos correctos de los falaces.

sustentados, entonces el proponente debe responder a las objeciones posibles, ya sea que él se anticipe o que, de alguna manera, explícitamente, se las realicen en su turno dialéctico.

Para trabajar los argumentos sin recurrir al ideal formal de validez –esto es, premisas verdaderas y una implicación válida deductivamente–, se requería que la teoría de la lógica informal desarrollara este aspecto de la evaluación de los argumentos. Históricamente, una opción había sido el uso de una versión de la teoría de las falacias. Esta teoría sostiene que un rasgo importante de un buen argumento es que está libre de falacias, y que la presencia de una falacia debilita, *prima facie*, cualquier argumento. El problema, entonces, es qué teoría se va a tomar en cuenta.

La viabilidad de la teoría de las falacias parte del trabajo de Hamblin *Fallacies* (1970), en el que desafía a la lógica tradicional al reubicar la teoría de las falacias como un estudio dialéctico, según el cual los diálogos están conducidos por un sistema de reglas preestablecidas, explícitas y respetadas por los participantes, susceptibles de ser formalizadas. En esta línea se encuadran los trabajos recolectados por J. A. Blair y R. H. Johnson (eds.) (1980) publicados bajo el título *Informal logic. The first International symposium*, y los de J. Woods y D. Walton (1989) *Fallacies. Selected papers 1972-1982* (Plantin, 1998:18). Pero, también en la década de 1980, se publican artículos que desafían a Hamblin, desencadenando una polémica entre defensores y detractores del estudio de las falacias.⁸¹

En la década del 70, la corriente de pensamiento crítico (*critical thinking*) emerge como un movimiento intelectual en el marco de la reforma educativa de Estados Unidos. Tiene como objetivo el desarrollo de una actitud crítica y reflexiva en todos los niveles educativos. En oposición a la lógica informal (entendida como una rama particular de la disciplina lógica y definida por su tema de estudio, los argumentos), el *critical thinking* tiene que ver con la aplicación de

⁸¹ Entre los detractores de la propuesta de Hamblin, cf. las críticas de M. Finocchiaro y de G. Massey. En *Fallacies and the evaluation of reasoning* (1981), Finocchiaro propone entender las falacias de un modo positivo, ubicándolas en la interpretación y no en la evaluación de los argumentos. Massey, en *The fallacy behind fallacies* (1981), argumenta que no hay una lógica de las falacias y, ante la definición estándar de las falacias de Hamblin –a saber, que una falacia es un argumento que parece ser válido pero no lo es–, sostiene que no puede haber una teoría de la invalidez y que, por lo tanto, no puede haber una teoría de las falacias.

las actitudes de la mente. Es decir, cualquier tópico que involucre el intelecto o la imaginación puede ser examinado desde esta perspectiva y actitud; de este modo, más que una teoría o una disciplina, denota un conjunto de disposiciones y actitudes. En la actualidad, su vínculo más estrecho es con los denominados estudios culturales.⁸²

Por otro lado, el pensamiento crítico como hábito intelectual e ideal de la educación se relaciona con la lógica informal. Los teóricos del pensamiento crítico generalmente reconocen que la habilidad para analizar y evaluar los argumentos es de crucial importancia para el pensamiento crítico, pero no es definitivo. Algunos críticos lo consideran una cura para las fuentes del irracionalismo (Paul, 1982; van Eemeren et al. 1996:187). El pensamiento crítico apunta al sistema de creencias asimilado como natural para nosotros, con las herramientas que le da el análisis de los argumentos.

2.2.4.2. Estudios culturales

Desde la perspectiva del análisis etnográfico del discurso, K. A. Watson-Gegeo (1996) entiende que desenmarañar el discurso es tener un enfoque crítico que permita entender el proceso –conceptual, comunicativo e institucional– a través del cual la gente continuamente crea y transforma la realidad en la que vive. Culturalmente, aprendemos mucho más sobre cómo reprimir o ignorar un conflicto que sobre el modo de vivir con él y transformarlo.

Los argumentos pueden ser definidos en al menos dos modos⁸³: a) como una “unidad básica de razonamiento”, o sea, una unidad de discurso en la que una creencia se sostiene por medio de razones o evidencia (Berrill, 1996); b) como “modo para proceder si uno está en conflicto con uno de la audiencia” (Lamb, 1996). Ambas concepciones tienen diferentes implicaciones. En el primer caso,

⁸² T. Govier (1987), en *Problems in argument analysis and evaluation* sostiene que el pensamiento crítico y la lógica informal deberían ser diferenciados, porque el pensamiento puede ser crítico sin usar argumentos. Según esta diferenciación, el pensamiento crítico tiene un alcance más amplio que la lógica informal; al emplear el pensamiento crítico, uno está habilitado a valorar y utilizar muchas clases de productos intelectuales, mientras que la lógica informal se enfoca de manera particular en los argumentos. En este sentido, el pensamiento crítico saca provecho del entrenamiento que da la lógica informal, pero mucho más de los otros elementos disponibles.

⁸³ Ver una clasificación similar en O'Keefe, 1977 en nota al pie 85.

los argumentos tienen que ver con formas de razonamiento, con un proceso dialéctico y dialógico para buscar la verdad, con la creación de conocimiento; en este sentido, un argumento se considera neutral respecto de la posición particular de los argumentadores. En el segundo caso, se relacionan con los desacuerdos y las instancias adversativas por parte de los argumentadores y la audiencia.

En esta línea, T. Govier (1996) critica las teorías que sostienen que las estrategias y paradigmas apropiados para la cultura postindustrial occidental son normas para todos los seres humanos. Una teoría como la TPD de van Eemeren y Grootendorst (1992) parece especialmente vulnerable porque se basa en normas implícitas de conversación. La conversación se conduce según las distintas culturas. Ignorar diferencias en las creencias puede llevarnos a sacar conclusiones equivocadas. A diferencia de la TPD, que busca la resolución de la disputa, para Govier, las diferencias pueden ser reivindicadas, incluso como algo no superado. Hay otros métodos, como consultar una autoridad, por ejemplo, buscar en la tradición un precedente, un consenso, y sin llegar necesariamente a la disputa crítica. Govier también critica la concepción de “texto discursivo” escrito o hablado de van Eemeren y Grootendorst (1992), porque se manifiesta como un monólogo pero es implícitamente dialógico. La TPD idealiza el texto argumentativo: el modelo presenta una situación en la que los lectores raramente responden y, cuando lo hacen, pueden hacerlo sólo en la medida en que respondan al modelo de reglas para un intercambio cooperativo entre partes que pueden hablar igualitariamente.

Esto no significa que la argumentación no sea una herramienta social e intelectualmente importante. Dar y verificar evidencias y razones para las afirmaciones es una actividad intelectual básica, esencial para reflejar y discutir las relaciones entre las creencias. Para estar seguros, existen enfoques no argumentativos de las diferencias de opinión o creencias. Pero algunas de ellas (por ejemplo, las que dependen de la tradición, un ritual o la autoridad) tienen menos peso y fuerza que las de dar una evidencia. Es difícil imaginar una cultura que no haga uso de evidencias o argumentos aunque, por supuesto, las circunstancias, la frecuencia y los patrones privilegiados puedan variar entre ellas.

Hay muchas estrategias para ignorar, evitar o debilitar las diferencias en las creencias y la opinión; un argumento sólo es una de ellas. Al ofrecer un argumento se reconoce la existencia o posibilidad de que difieran las creencias y se responde a las diferencias tratando de persuadir o convencer al lector sobre la base de evidencias o razones que soporten la posición de uno. Los argumentos pueden ser implícitamente coercitivos para algunos, pero lo que nos parece coercitivo es la manipulación de la opinión por medio del uso de mecanismos como los eufemismos, las expresiones ofensivas, la presentación sesgada de los hechos y el encubrimiento de desacuerdos responsables.

2.2.4.3. Aportes

La lógica informal incorpora nuevos materiales en el estudio de la lógica que llevan a ampliar su campo de aplicación. En el marco de teorías de raigambre lógica, se incorporan los aportes de la pragmática y, en general, de teorías que han cuestionado la visión referencial veritativa de la semántica. Esto hace que se usen herramientas como principios, inferencias y máximas propias del ámbito de la pragmática. En este sentido, la argumentación interaccional recupera esta perspectiva, sobre todo, en lo que hace al tipo de material con el que trabaja.

El pensamiento crítico propone marcos conceptuales alternativos para pensar la argumentación de manera no adversativa sino como construcción, resultado del trabajo de los participantes. Podemos pensar los argumentos como una construcción consensuada a partir de las diferencias. Además, la argumentación puede ser entendida como una investigación: cuando argumentamos, exploramos qué razones y evidencias hay para sostener las distintas posiciones. Mediante evaluaciones críticas, se entiende mejor el contenido de las posiciones y sus méritos comparativos. La argumentación también constituye una herramienta social e intelectualmente importante; dar y verificar evidencias y razones para las afirmaciones es una actividad intelectual básica, esencial para reflejar y discutir las relaciones entre las creencias. Es difícil imaginar una cultura que no haga uso de evidencias o argumentos aunque, por

supuesto, las circunstancias, frecuencia y patrones privilegiados puedan variar entre ellas.

2.2.5. La propuesta interactiva de Ch. Plantin

Christian Plantin (1996, 1998, 2005) concibe la argumentación como una forma particular de interacción caracterizada por la oposición de puntos de vista divergentes en una situación dada. Entre las investigaciones pioneras del estudio de la argumentación en la interacción, Plantin (1996b) señala el trabajo sobre el desacuerdo conversacional de Jacobs y Jackson, (1981, 1982).⁸⁴ El estudio de la aparición de la argumentación en la interacción a partir de una confrontación tiene como objetivo analizar los tipos de actos que favorecen la manifestación de la oposición y que dan lugar a la argumentación, como los insultos, acusaciones, órdenes, rechazos a acceder a un pedido, etcétera; es decir, los actos que inician y desarrollan la disputa. La argumentación entonces funciona como mecanismo regulador de reparación.

En lo que respecta a la argumentación y el desacuerdo conversacional, distingue dos sentidos de *argument* (Plantin, 1998:13, retoma a O'Keefe, 1977).⁸⁵

⁸⁴En la pragmadiálctica los argumentos se inician con el desacuerdo a una proposición previa aseverada (van Eemeren & Grootendorst, 1984). En este marco, Jackson and Jacobs (1981) proponen un modelo más interactivo y definen la argumentación interaccional de dos modos: estructural, como expansión del acto de habla de desacuerdo (un desacuerdo solo no alcanza a considerarse una argumentación, independientemente de la contradicción expresada o la oposición percibida en el desacuerdo), y funcional, como medio para manejarlo. Incluyen no solo la aseveración de una proposición, sino también el incumplimiento de las condiciones de felicidad del acto. Además, indican que los argumentos conversacionales tienen un grado de compromiso. El problema de la aplicación de una teoría como la de actos de habla a la argumentación es la necesidad de que los argumentos tengan un mínimo de contenido proposicional o sustantivo; estos autores sugieren que las disputas verbales deben contener más que insultos o amenazas, ya que para ser argumentativas deben incluir un intercambio de opiniones sobre alguna afirmación previa o acción a tomar. Sin embargo, este punto resulta problemático.

⁸⁵Cita el artículo de Daniel J. O'Keefe de 1977, 'Two concepts of argument and arguing' (recopilado por R. Cox y C. A. Willard en 1982). En el primer sentido, argumentación refiere a textos y productos, o sea, a la organización lógica del contenido, mientras que en el segundo caso alude al proceso en curso, a la relación entre los participantes. La distinción deja presumir que el primero de estos sentidos es más fundacional. Por medio de esta distinción, O'Keefe presenta también la disputa entre aquellos que insistían en la importancia de elementos no discursivos en los argumentos y aquellos que insistían en que los elementos de un argumento deberían ser o bien lingüísticos, o bien explicables lingüísticamente. Willard (1989), por ejemplo, sostiene no sólo que los diagramas de argumento son pobres y no dan cuenta del proceso psicológico, sino que, además, resultan inadecuados para describir los mensajes, porque no pueden representar la ironía, la ambigüedad y otros aspectos no discursivos del mensaje (van Eemeren et. Al, 1996:177-178). La

En un primer caso designa un enunciado que da una justificación, una buena razón ('argumento' en francés o español); en un segundo caso, *argument* designa una interacción conflictiva, que se puede traducir como querrela o disputa.⁸⁶ Es decir, uno puede dar un argumento a favor de una posición, como un tipo de acto de habla, o bien uno puede argumentar con alguien, como un tipo de interacción (cf. Schiffrin, 1985, quien hace una distinción similar entre argumentos retóricos y opositivos).

Plantin (1996b) define *situación argumentativa* como una situación de confrontación discursiva en la cual se presentan respuestas antagónicas a una cuestión.⁸⁷ Se trata de una configuración discursiva específica en la que se distribuyen los roles actantes de acuerdo con tres actos cognitivos que constituyen la esencia del debate argumentativo: *proponer*, *oponerse* y *dudar*. El papel argumentativo de base es el de *proponente* (introduce la primera posición argumentativa; en general se consideran todos los que apoyen la posición), *oponentes* (el actor que se contrapone con un punto de vista negativo al proponente; manifiesta el contradiscurso) y los *terceros* (posición del que duda y que en algunos casos puede operar de aliado de alguno de los otros dos roles). Se define así una trilogía argumentativa (Plantin, 1996b:12).

El desarrollo de una situación argumentativa exige que el antagonismo entre los participantes que asumen estos tres roles argumentativos esté expresado y organizado semánticamente por una cuestión. La existencia de una contradicción presente en una disputa debe ser cristalizada en una cuestión que marca un estado decisivo en la ontogénesis de la argumentación (Plantin, 1996b:11). Es decir que de esta contradicción nace una cuestión que organiza las interacciones conflictivas concretas.

El debate se abre cuando se presenta una contradicción:

distinción de O'Keefe sostiene que los argumentos son, en el primer caso, diagramables, mientras que en el segundo caso, es mejor estudiarlos como instancias de actos de argumentación.

⁸⁶La noción de secuencia despreferida da cuenta de la aparición de los argumentos conflictivos en una conversación, entendidos como amenazas para la relación entre los participantes. El argumento forma parte de los mecanismos reguladores para reparar la relación (Pomerantz, 1984; van Eemeren, Grootendorst, Jackson y Jacobs, 1993).

⁸⁷La cuestión (la *question argumentative* o *stásis* clásico) define una pregunta argumentativa (que se opone a la informativa, donde la respuesta satura y anula la pregunta). Existen discursos contradictorios (lógicos: contrarios y contradictorios, gramaticales: antonimia, o retóricos: oposición) que interactúan como respuesta a la cuestión argumentativa.

[Discurso frente a contradiscurso] – Pregunta-Cuestión (C)

Los roles de proponente y oponente vienen de la dialéctica; en términos de Plantin (1998:29) la argumentación es dialéctica cuando el tercero queda eliminado y cada actor se atribuye un rol que se mantiene a lo largo de la disputa o juego dialéctico.⁸⁸ El tercero es el que no opina, el que se mantiene más allá de la disputa y deja la duda abierta. El juez es el caso prototípico del tercero. El tercero encarna al auditorio en la actitud interrogativa y la no adhesión a una de las tesis. En la concepción dialéctica el auditorio siempre es mixto, incluye a los roles y sus aliados. El tercero asume un rol sistémico en la interacción en tanto representa la persona que se plantea una pregunta. Estas situaciones interaccionales se dan en los debates políticos y en los tribunales.

La argumentación consiste, en términos generales, en tres instancias fundamentales: un primer momento de *stasis* (detenimiento del flujo discursivo, se estructura la pregunta argumentativa a partir de discursos opuestos), un segundo momento en el que se da la oposición o la *antítesis* (aparece un contradiscurso; se manifiesta el desacuerdo, los interlocutores se dividen los roles), un tercer momento (opcional), en el que se harían presentes los terceros y, por último, lo que tradicionalmente se entiende por argumentación, o sea *la presentación de los argumentos* (o *guiones argumentativos*; vinculados a los roles de proponente y oponente, proporcionan el corpus de argumentos utilizables y actualizables en cualquier momento y circunstancia). Frente a los guiones que surgen de un debate puntual y específico, se reconocen *lugares argumentativos* que se entienden como posiciones discursivas más generales, son los emplazamientos que organizan un debate –el aborto, por ejemplo– y permiten tratar ciertas cuestiones en función de las normas de la cultura.

El modelo reúne las condiciones genéricas que permiten evaluar el grado de argumentatividad de una situación interaccional. Se distinguen distintas especies, algunas orientadas a la expresión y amplificación de la diferencia (debate de ideas, debates políticos), otros hacia la resolución de las diferencias

⁸⁸Plantin (1998:42-43) distingue entre *actantes* (proponente, oponente y tercero) y *actores* de la comunicación argumentativa, que son los individuos concretos. Los actores pueden ocupar las distintas posiciones o roles actanciales de manera sucesiva. Del mismo modo, una misma posición puede estar ocupada por numerosos actores, es decir, los *aliados*. Lo esencial es que los actores se identifiquen con los roles argumentativos de la situación.

(negociación, conciliación, mediaciones). Cada especie obedece a restricciones específicas legales o reglamentarias que ayudan a fijar el contrato de comunicación (Plantin, 1996b:13). Se dice que la argumentación tiene por función persuadir, cambiar los sistemas de creencias que determinan las acciones. Lo que muestra el análisis es que este fin se logra de manera indirecta y que la decisión no es segura. El impacto de los argumentos en lo dicho o lo hecho parece efectuarse de manera problemática en las creencias y convicciones. La teoría de la argumentación no es una teoría de la decisión en tanto se trata de dos ámbitos diferenciados: la conclusión argumentativa y las decisiones reales.

El estudio de la argumentación se relaciona además, con el de negociación. La argumentación tiene como finalidad cambiar la creencia de los interlocutores, a través de un sistema de proposiciones o representaciones. Se llega a una nueva afirmación (una proposición P) más rica y coherente (Plantin, 1998:16). En cambio, en el análisis conversacional se supone que la afirmación a la que se llega al final es una 'proposición P' transformada, producto de la interacción. En vez de inferencias lógicas o por persuasión lograda, hablamos de conclusiones construidas.

Cuando los participantes no se preocupan por evitar una contradicción, surge una disputa (un 'agarrón' o pelea familiar) de manera accidental, por azar de la conversación, que no tiene estructuración ni está planificada. La argumentación interaccional en este caso: a) no es planificada (no puede preverse cuándo se iniciará ni qué desarrollo tendrá); b) los desacuerdos se resuelven por procedimientos de ajustes (en algunos casos ni se llega al conflicto propiamente dicho); c) cuando es ratificada y tematizada se inicia la disputa pero su desenvolvimiento dependerá de la improvisación verbal de los participantes; d) en ellas se produce la tensión entre priorizar la relación o la imagen de los actores o defender el objeto de la disputa. En el otro extremo se encuentran las interacciones argumentativas en las que la disputa está planeada, la interacción se organiza alrededor de un conflicto que le precede y su resolución estructura la interacción, como es el caso de los debates.⁸⁹

⁸⁹La literatura sobre los debates comienza a principios de 1960, momento que representa un punto de partida para la tradición. El libro más influyente fue la publicación de *Decision By Debate*, de

Douglas Ehninger y Wayne Brockriede (1963), (van Eemeren et. al, 1996:64). Esta práctica era vista como un medio para tomar decisiones de manera crítica, descrita como una actividad fundamentalmente cooperativa y no competitiva. Se había incorporado el modelo de argumentación de Toulmin (1958). En la actualidad, el trabajo más conocido es el J. W. Patterson y D. Zarefsky, *Contemporary Debate*, donde considera al debate como un derivado de la argumentación en general.

Capítulo 3. La argumentación como interacción

3.1. La argumentación en el análisis del discurso

El estudio de la argumentación tiene una larga tradición y reúne una amplia bibliografía en el campo del análisis del discurso⁹⁰. Las distintas perspectivas para abordar el tema –obviamente– no son unánimes entre los analistas;⁹¹ en especial, en lo que respecta a la dimensión lógica de la argumentación⁹² y a la relación que se establece con las estrategias de persuasión que involucran sistemas de conocimiento y creencias individuales y sociales (Gill & Whedbee, 1997; van Dijk, 1998). Estas dimensiones lógicas y persuasivas se vinculan, además, con el manejo de la disputa o el conflicto, enfocado por los nuevos estudios dialécticos (van Eemeren y Houtlosser, 1999, 2004) y el análisis del discurso en contexto (Grimshaw, 1990; Plantin, 1998; Schiffrin, 1985, 1990; Stein y Miller, 1990; Tannen, 1984, 1989; Traverso, 1998; Watson-Gegeo, 1996).

Sin embargo, si consideramos el análisis del discurso en su contexto socio-cultural, que estudia el habla efectiva empleada en situaciones reales, utilizando una metodología empírica, observamos que una teoría de la argumentación forma parte de un campo más amplio. Los estudios de la argumentación en interacciones orales efectivamente realizadas se relacionan, en general, con el estudio de la narratividad (Antaki y Leudar, 1992; Carranza, 1997a; Schiffrin, 1985, 1990; Tannen, 1989, 1998; van Dijk, 1984). En este sentido, Schiffrin (1985, 1990) trata la argumentación conversacional como discusión, siempre dialógica (aunque el discurso tome la forma de monólogo o de oposición abierta), donde los hablantes

⁹⁰ Aludo en este caso al análisis del discurso en un sentido amplio, como aquellas teorías que enfocan el uso del lenguaje en contexto (social, cultural, cognitivo, interaccional y discursivo); por lo cual abarca teorías pragmáticas, el análisis lingüístico del discurso, el análisis conversacional con base etnográfica, la sociología interaccional y la etnografía del habla.

⁹¹ Plantin (1998: 24) enumera los sentidos en los que se usa *argumentar* y *argumentación* en francés, a saber, orientadas hacia lo lógico-cognitivo, lo lingüístico, lo social y lo ético en relación con teorías y prácticas.

⁹² Lógica no formal (Blair y Johnson, 1980; Walton, 1989 Willard, 1989), natural (Grize, 1982, 1990, 2008), cognitiva (Vignaux, 1976, 1981, 1988) y pragmática (van Eemeren y Grootendorst, 1984, 1992).

utilizan estrategias discursivas (Menéndez, 2005) para adoptar distintos roles para manejar el conflicto y negociar cooperativamente.

De acuerdo con los principios generales del lenguaje en uso, las relaciones dialógicas e intertextuales y los principios generales de la conversación⁹³ se conciben como mecanismos heurísticos metodológicos más que descriptivos. El contexto, según Halliday y Hasan (1985: 48), se presenta como un complejo dinámico de niveles de realización que forma parte de la interacción continua. El texto es un proceso-producto⁹⁴ de significados sociales articulados dinámicamente en relación con los niveles de realización de ese complejo contextual variante. Tomar el contexto como concepto teórico (y no como presupuesto empírico) nos lleva al análisis del discurso en su versión pragmática, con aporte de los estudios etnográficos, en la que el contexto se entiende como un proceso de co-construcción de sentido (Duranti, 1988; Duranti y Goodwin, 1992)⁹⁵.

En el marco del análisis del discurso conversacional, Nancy Stein y C. A. Miller (1990) presentan dos perspectivas para entender la naturaleza de la argumentación. Una *disputativa*, en la que los participantes mutuamente se atribuyen intenciones argumentativas entre sí y asumen que sus afirmaciones son incompatibles y que sus estrategias deben *ganar*, o sea, se proponen prevalecer (enfoque dialéctico según Aristóteles). Otra *evaluativa*, en la que los participantes exponen puntos de vista, afirmaciones o creencias que son acompañadas con evidencia para corroborarlas (enfoque lógico), con el objetivo de evitar defectos lógicos (o potenciales objeciones) en la línea de razonamiento. Esto no significa que haya un conflicto explícito de posiciones; el argumentador puede modificar o abandonar una posición después de investigar más racionalmente.

Sugieren que en la interacción cotidiana, la argumentación social, se mezclan ambas perspectivas. Es decir, habría una argumentación interactiva que

⁹³ Entiendo como principios universales de la comunicación el de Cooperación (Grice, 1975), de Relevancia (Sperber y Wilson, 1986), de Cortesía (Brown y Levinson, 1978) y, en el marco de la TPD, el de Comunicación (van Eemeren et al., 2002).

⁹⁴ Proceso por su naturaleza constitutiva y producto por su alcance analítico.

⁹⁵ Gumperz (1982) considera que el lenguaje es un sistema semiótico cuyo verdadero uso está determinado por el contexto; en una interacción el contexto no está dado, sino que es el resultado del conjunto de los esfuerzos de hacerlo válido; de modo que no es una colección de "hechos" materiales o sociales sino una serie de esquemas cognitivos relevantes para la interacción en un momento específico.

se caracteriza por ser más o menos autónoma textualmente y de naturaleza social, ya que argumentar lleva a los participantes, a pesar de sus posiciones, a negociar y acomodarse a la perspectiva del otro. Es interpersonal, se da en un contexto familiar y se desarrolla en edad temprana. Sirve para facilitar la interacción social, porque permite negociar, resolver las diferencias, generar códigos que regulen las condiciones bajo las cuales se mantienen las acciones y las creencias; además, facilita el aprendizaje, porque fuerza a los participantes a adquirir información sobre un conflicto específico bajo consideración.

Para Schiffrin (1985), aunque la argumentación sea fundamentalmente interaccional, no es pertinente oponer argumentación monológica y dialógica; en cambio, distingue entre argumentos *retóricos* y *oposicionales*.⁹⁶ La argumentación no tiene como finalidad persuadir al hablante para que acepte la posición contraria (perspectiva retórica), sino que sirve para reforzar la relación social. En una argumentación retórica el hablante desarrolla una especie de monólogo para justificar su postura (lo cual la hace más discutible), mientras que en la argumentación oposicional uno o más hablantes sostienen posiciones enfrentadas de manera abierta. Schiffrin estudia los elementos indexicales y los actos de habla que acompañan las distintas posturas⁹⁷ en el evento argumentativo (como preguntas, pedidos de información, etcétera). Identifica índices⁹⁸ que permiten reconocer en los argumentos retóricos, las distintas posiciones y ayudan a enfatizar los argumentos (los marcadores de intensidad, las reiteraciones y la

⁹⁶Schiffrin (1985:37) distingue entre argumentos que son retóricos, "*a speaker presents an intact monologue supporting a disputable position*", y opositivos, "*one or more speakers openly support disputed positions*"; aunque reconoce que la distinción puede no ser operativa empíricamente. Los argumentos opositivos pueden incluir segmentos retóricos y, a su vez, los segmentos retóricos son fundamentalmente interaccionales, ya que están dirigidos directamente a la audiencia.

⁹⁷ En Hymes (1964; 1972) el análisis del discurso con perspectiva etnográfica, la unidad mínima del habla es el acto de habla, en el marco del evento de habla. Los eventos de habla están sujetos a normas de uso que se especifican en una situación comunicativa concreta (debate, conferencia, clase, ceremonia, etcétera). Un evento de habla se compone de actos de habla simultáneos que varían contextualmente: por ejemplo, en una clase (situación de habla), se produce un debate (evento de habla) donde los participantes afirman, preguntan, defienden (actos de habla); sin embargo, la identidad del acto surge del uso de fórmulas o por la relación entre los participantes. En una argumentación, a veces una pregunta no busca respuesta sino reubicar el tópico (cf. Schiffrin: 1985) o desafiar al oponente (Carrizo, 2009).

⁹⁸Pronombres, verbos, conjunciones y otros elementos, pueden servir para definir diferencias discursivas (la introducción de una explicación como justificación) o marcar el estatuto lógico de las intervenciones (posición, fundamento, garantía). Una misma expresión (una réplica de asentimiento) puede funcionar en un argumento retórico para señalar un dato como evidencia, o puede servir, en un argumento oposicional, para cambiar el eje de la discusión.

ubicación en la estructura secuencial de la argumentación, entre otros). Además, el argumentador puede fortalecer su posición comparando con otras creencias, dando opiniones o sentimientos desde el punto de vista individual (*yo creo que ...*). Esto repercute en el estatuto de las aserciones en relación con la verdad, las hace más discutibles, pero son eficaces en las argumentaciones cotidianas: si bien los juicios individuales (una narrativa de experiencia personal por ejemplo) no son verdaderos por su carácter subjetivo y falta de evidencia, su validez no se pone en duda.

En cambio, el argumento oposicional (de cuño dialéctico) es una interacción que crea una gran polarización entre las posiciones. Muestra que, aún cuando el que argumenta en contra elabore estrategias de ataque muy evaluativas dirigidas a la vulnerabilidad del argumentador, necesita sentar un acuerdo base como piso para atacar.

Finalmente, Schiffrin demuestra que, en cualquiera de las dos clases de argumentos, lo que prevalece es la necesidad de cooperación y esto es observable en indicadores semánticos concretos, aspectos estructurales de la argumentación. El ataque y el acuerdo como disparadores de estrategias de competición y cooperación llevan a los participantes a una continua negociación de significados sociales, referenciales y expresivos que pocas veces se resuelven.

Otra faceta que pone en funcionamiento la argumentación, al igual que el habla espontánea en general, es la participación activa del oyente (Garfinkel, 1967; Gumperz, 1982; Goodwin, 1986): la audiencia construye, a partir de ciertas claves de comprensión, un marco racional para que se desplieguen los argumentos; el otro participante ratifica al hablante como argumentador y este, a su vez, le otorga la función de contraparte argumentativa, aunque compitan entre sí. La transacción discursiva lleva a la negociación de significados sociales en función de la perspectiva del otro. La argumentación ratifica las relaciones interpersonales y sociales de los participantes, aun en aquellos casos en que el conflicto se mantiene sin resolución (Schiffrin, 1984). Los participantes, en tanto actores sociales, establecen relaciones interpersonales (Goffman, 1955, 1959, 1971; Brown y Levinson, 1978) donde asumen distintos roles en función de la actividad comunicativa que se está desarrollando (Hymes, 1964). Investigaciones

etnográficas (Duranti, 1986; Goodwin, 1981, 1986) demuestran que la audiencia no es una entidad única, singular y homogénea, o universal; por el contrario, los oyentes ofrecen marcos de interpretación que interactúan con los de los hablantes, de modo que el significado emerge como producto de un activo proceso de colaboración.

Este marco discursivo creado a lo largo de la conversación se apoya además en distintos mecanismos metapragmáticos que, en cuanto instancias metalingüísticas, aluden a la dimensión del uso reflexivo del lenguaje y, al mismo tiempo, orientan la interpretación y los significados sociales en juego (Garfinkel, 1967; Silverstein, 1987). En una secuencia argumentativa, estos indicadores de naturaleza indexical del discurso⁹⁹ dan cuenta de las relaciones de los distintos planos discursivos, la organización interna y los vínculos intertextuales o secuenciales del discurso.

Reconocemos aquí el funcionamiento discursivo de distintos tipos de formas indexicales: indicios de contextualización (Gumperz, 1982), marcas de discurso (Schiffrin, 1987), operadores discursivos o expresiones pragmáticas (Carranza, 1998) que anclan la secuencia discursiva como *argumentación* o sea, orientan la recepción o comprensión, actuando como *fronteras* de interpretación discursiva. En un discurso cooperativo y coherente no sólo es necesario guiar al oyente para que sea capaz de observar las relaciones que el hablante quiere establecer entre enunciados sucesivos; es normalmente imprescindible ofrecerle también señales (a las que nos referimos en este párrafo) sobre cuál es el tema fundamental del intercambio, cuál es su intención o que le hagan ver que va a aportar argumentos para defender su posición, etcétera.

Como dijimos antes, la argumentación interaccional es un tipo de discurso cooperativo y opositivo a la vez. En general, la cooperación ha sido entendida como un compartir un punto de vista común. Al respecto, Brown y Levinson (1978) señalan la importancia que tiene para las relaciones sociales la fuerza del

⁹⁹Silverstein (1976) desarrolla la relación de indexicalidad a partir de la noción de *índice* de Charles Peirce, como la capacidad de un signo para señalar la "existencia" contextual de una entidad. Estos elementos indexicales constituyen pragmáticamente los *eventos de habla*. De modo que los índices se van modificando a lo largo de los intercambios, contribuyendo en el proceso interactivo de construcción del contexto reflexivo y dinámico.

acuerdo y el establecer un piso interaccional común¹⁰⁰. Ilustran los extremos a los que llegan los hablantes de diferentes culturas para mantener una apariencia de acuerdo, recalando que incluso “el acuerdo puede ser reforzado también mediante la repetición de parte o de todo lo que ha dicho el hablante anterior” (1978: 117). Aunque resulte evidente, nos parece necesario destacar que este acuerdo, coherente con el principio de cooperación, no implica adhesión al tema de conversación, sino que presupone el carácter convencional de la comunicación, entendida como acción social (Austin, 1962, Garfinkel, 1967, Goffman, 1955, Wittgenstein, 1958).

En la conversación oral, un participante puede no afirmar explícitamente su acuerdo, pero puede señalarlo tomando una posición equivalente o paralela (Goodwin y Goodwin, 1990). Esto ocurre a menudo en narrativas compartidas que reflejan una posición implícita o en narrativas que dan lugar a una respuesta recíproca. En el intercambio escrito, sin embargo, puede ser que a un participante le tome tiempo inferir una posición implicada en una narrativa para formular una narrativa paralela. En un ensayo escrito, el escritor organiza un argumento alrededor de un punto central. En contraste, una conversación oral crea un intercambio mutuo de opiniones (Schiffrin, 1990) o teorías, en función de las cuales se construye un punto de vista acerca de un tema. Así como negocian su modo de redondear los tópicos, los participantes también pueden caer en contradicciones, experiencia que los lleva a reflexiones dialécticas para mantener la relación social en virtud de la negociación continua de significados referenciales, sociales y expresivos (Schiffrin, 1985:45).

En lo que respecta a la estructura interna de la argumentación, la justificación aporta razones o evidencias para defender una opinión o creencia personal y, además, se orienta a desafiar el punto de vista del interlocutor. Puede ser un razonamiento completo, una narrativa, un razonamiento lógico, una cita de autoridad o un entimema, forma retórica distintiva de la argumentación, reconocida desde Aristóteles, (Gill y Whedbee, 1997).

¹⁰⁰Tanto la etnometodología (Garfinkel, 1967) como la sociología interaccional Goffman (1955, 1959, 1971, 1974) han señalado la fuerza del acuerdo en la organización social de la vida cotidiana.

Schiffrin (1990) sostiene que, cuando una narrativa actúa como evidencia de experiencia personal, estos relatos, además de convertir al oyente en participante de lo que se cuenta, al mismo tiempo lo alinean empáticamente con la posición que está siendo argumentada, porque crean un testimonio para corroborar su postura. Investigaciones posteriores muestran los distintos modos en que se combinan ambas formas en las interacciones cara a cara, donde lo más frecuente es que primero se presente una secuencia argumentativa y luego un relato, ya que “la narrativa proporciona evidencia factual, forma válida y aceptable de apoyo a una posición” (Carranza, 1997).

Los resultados de la argumentación son múltiples y responden al tipo de opinión, social o personal, de que se trate (van Dijk, 1998): se puede lograr cambiar el punto de vista del oponente, organizar las ideas propias, resolver conflictos, reconocer diferencias de distinto tipo, o bien sólo ganar una disputa – defender la posición propia y al mismo atacar la otra–. También podemos hacer plausible, razonable, aceptable o defendible una posición, ratificando lazos de sociabilidad con los demás (Schiffrin, 1984).

3.2. Relación entre conflicto interpersonal y argumentación

Hay muchos modos de entender el conflicto, según la unidad social de nivel macro o micro que se tome en cuenta. En ciencias sociales, enfocar el conflicto se remonta al marxismo, para el cual la estructura social está definida por el enfrentamiento a través de lucha de clases por la posesión de los medios de producción.

Los estudios sobre conflicto interpersonal han estado presentes, en general, en el Análisis del Discurso y de la conversación (Labov, 1972c; Pomerantz, 1984; Brown y Levinson, 1978; van Dijk, 1984; Schiffrin, 1984, 1985, 1990; M. Goodwin, 1990; Antaki y Leudar, 1992; Shi-Xu, 1992), como así también en los estudios culturales etnográficos (Berrill, 1996; Watson Gegeo, 1996; Kakavá, 2008). El vínculo entre conflicto y argumentación hereda el enfoque dialéctico de la tradición clásica sobre el tema recuperada en el siglo XX (van Eemeren,

Grootendorst y Henkeman 2002; van Eemeren y Houtlosser, 1999, 2004; Walton, 1989; Plantin, 1996, 1998, 2005).

Asociándolas en un principio a un ‘desorden’ del discurso, las investigaciones iniciales en el ámbito de los estudios lingüísticos enfocaban las propiedades estructurales de las disputas, como por ejemplo el trabajo de W. Labov (1972c) y su enfoque en las disputas ritualizadas de adolescentes de Harlem, New York. A nivel de estrategias discursivas, encontramos el clásico trabajo de P. Brown y S. Levinson (1978) sobre cortesía o los del discurso prejuicioso de T. van Dijk (1984).

Con el afianzamiento de la etnometodología, se incorporaron a los estudios lingüísticos análisis más específicos de las interacciones, como el aporte de M. Goodwin (1990) que enfoca las disputas infantiles. A su vez, las teorías que utilizan datos provenientes de estudios etnográficos muestran que el conflicto se relaciona con la negociación de la diferencia y con las secuencias argumentativas en conceptos como desacuerdo, (Pomerantz, 1984), argumentos opositivos (Schiffrin, 1985), y *conflict talk* (Grimshaw, 1990). También señalan, que el conflicto no siempre se desarrolla del mismo modo en conversaciones familiares de íntimos o sociales entre amigos. Grimshaw (1990) enfoca un conjunto de textos que no se limitan a contextos locales o familiares sino que involucran gobiernos y relaciones internacionales en disputa.¹⁰¹

En lo que hace al estudio del conflicto en una dimensión discursiva, el enfrentamiento entre participantes recupera la tradición retórica combinada con la dialéctica. Así, los debates políticos, las negociaciones judiciales, las disputas parlamentarias y, en general, todos aquellos casos donde se oponen puntos de vista, son tratados por teorías pragmáticas como la pragmadialéctica (van Eemeren y Grootendorst, 1992; van Eemeren, Grootendorst y Henkemann, 2002;

¹⁰¹El tipo de datos que se usa en los trabajos de investigación nos lleva a otros tipos de conflictos que, a su vez, se caracterizan por distintos rasgos. La recolección de datos para el estudio del conflicto se complica con el hecho de que los argumentos no son frecuentes en las interacciones. Algunos usan fuentes literarias (Tannen, 1990); recientemente, se han utilizado los *reality shows* de la TV, pero hay muchos problemas teóricos en este tipo de datos, que tienen que ver con la multimodalidad del evento en sí, propio de los medios masivos de comunicación (la presencia de la cámara, la edición del material, etcétera). No son, sin embargo, problemas insondables. Lo importante es que, a pesar de su complejidad, los investigadores no han reducido sus propósitos analíticos a las dificultades de la recolección y las herramientas analíticas. La idea es lograr una investigación más sistemática, respetando la variedad de los contextos interactivos locales.

van Eemeren y Houtlosser, 1999, 2004) o del análisis del discurso (Plantin, 1998, 2008; Doury, 1998; Kuo, 1991,¹⁰²; Traverso, 1998; Schiffrin, 1985, 1987; Tannen, 1989, 1994, 1998). En estos casos se incorporan además factores contextuales que determinan el efecto de recursos discursivos en la elección de ciertas estrategias argumentativas (retóricas) no solo a nivel discursivo sino cultural e ideológico, e incluso en relación con los estudios de género (M. Goodwin, 1990; Tannen, 1994).

En lo que respecta a la negociación del conflicto y su resolución, la teoría pragmatialéctica sostiene que una disputa deja de existir cuando ya no hay diferencias de opinión. Hay muchas maneras de persuadir a la parte contraria para que abandone su posición. Una diferencia de opinión ha sido resuelta cuando una de las dos partes revisa su posición original porque ha sido convencida o retira sus objeciones y puntos de vista. La argumentación cumple un papel esencial en la resolución de las disputas. La resolución idealmente transcurre en cuatro etapas, que corresponden a las cuatro fases de la discusión crítica. En una discusión crítica la argumentación se emplea para tratar de determinar en qué sentido un punto de vista es susceptible de ser defendido. En cambio, en una discusión informativa sirve para transmitir información. En las discusiones de la vida cotidiana se combinan ambos elementos (informativos y argumentativos).

3.2.1. Organización y desarrollo del conflicto

En lo que respecta a la organización textual, el conflicto interpersonal presenta un esquema general, que surge de los primeros trabajos sobre rituales de peleas adolescentes y de niños (Labov 1972c).

Labov (1972c) propone un esquema que puede ser resumido del siguiente modo: en principio, hay una *declaración de hostilidad*; luego, una *secuencia escalar*, en la que se desarrollan argumentativamente la disputa, la oposición de puntos de vista y los intentos de recomponer el acuerdo conversacional, con

¹⁰²Kuo (1991), estudia las estrategias argumentativas entre amigos y demuestra que los participantes en reuniones sociales emplean numerosas formas que agravan el desacuerdo – expresiones fijas, interrupciones no cooperativas, preguntas con repeticiones parciales, sarcasmo y marcas de desacuerdo–.

patrones de repetición, inversión y escalamiento (Labov, 1972c; Beavin Bavelas et ál., 1985; Kerbrat-Orecchioni, 1992; Goodwin y Goodwin, 1987, 1990); finalmente, llegamos al *cierre* de la crisis en términos interpersonales (finaliza la disputa en paz, ocurre un enfrentamiento físico o bien se puede producir una ruptura en la relación).

El significado de la cultura está también presente en la idea de que argumentar acentúa la pertenencia en algunos grupos sociales. El trabajo de Schiffrin (1984) sobre los desacuerdos entre judíos norteamericanos presenta una pintura de argumentos no serios y cooperativos. Afirma que la preferencia cultural es usar argumentos con fines interaccionales más que para resolver conflictos. Schiffrin presenta cuatro factores para mostrar que los argumentos son sociables: una preferencia por el desacuerdo, incluso si el tópico no es de por sí *disputable*; un marco argumentativo fluido de modo que los argumentos son impracticables en el inicio o cierre; una forma superficial de competencia y tratamiento del *yo*, que encubre la cooperación; y una evaluación positiva del desacuerdo por parte de los participantes. En otro análisis, D. Schiffrin (1990) muestra la negociación del conflicto a través de diferentes actividades discursivas, como opinar y contar historias, en el contexto de una argumentación donde los participantes pueden ser competitivos (y cooperativos), y negociar valores (como verdad o sinceridad) por medio de ajustes en el marco participativo de la interacción.

Otros trabajos dan cuenta de diferencias de género en las estrategias de resolución de conflictos (cf. los estudios culturales de Corsaro y Rizzo, 1990; entre adolescentes, Eisenberg y Garvey, 1981, y generacionales en Vuchinich, 1990.). Por su parte, Tannen (1994, 1998) analiza el conflicto como un mecanismo social para negociar estatus, en especial entre hombres, y, en cuanto tal, recibe evaluaciones positivas o negativas según factores culturales, de género, grupo social o contexto situacional (Kakavá, 2008: 661).

Hay diferencias culturales en el modo de conducir un conflicto. Los argumentos pueden ayudar a cubrir los malos entendidos de la comunicación productos de las convenciones o los estilos comunicativos (Gumperz, 1982; Tannen, 1990). A su vez, los estilos también pueden tener impacto en el desarrollo del conflicto (grado de agresividad verbal, por ejemplo). En realidad, las

diferencias de estilo, más que causar de manera no intencional un malentendido, a veces pueden ser la fuente para conseguir los propios objetivos. Los individuos tienen distintas habilidades para manipular las *keys* –claves, tonos o maneras de decir (Hymes, 1974); *keying* o *framing* (Goffman, 1974) - de la interacción (Grimshaw, 1990).

El marco¹⁰³ parece ser central en la forma en que se desarrolla el escalamiento del conflicto. Se puede romper por la ausencia de vínculo o conexión con el turno anterior, o por un cambio de tema o cualquier otra acción. A veces, las interrupciones metafóricas del marco se usan para cerrar los conflictos (por ejemplo, entre niños, Goodwin, 1990, o entre adultos, Schiffrin, 1984). Los cambios intencionales del marco se usan también como estrategias discursivas (Gumperz, 1982), para mostrar contradicciones o inconsistencias en la posición contraria (apuestas, marcas, fallas personales, preguntas retóricas, desafíos).

Por otra parte, Ch. Goodwin y M. Goodwin (1990: 97) distinguen entre tópico y contenido. El tópico se relaciona con la coherencia subyacente de una secuencia. Esto permite entender argumentos con diferentes temas o contenido pero que, aún así, mantienen la coherencia. El tópico juega un rol importante en el escalamiento del conflicto, ya que un argumento sobre un tema puede incluir muchos más y la secuencia conflictiva no necesariamente termina cuando cambia de contenido. Las justificaciones y explicaciones pueden llevar a más argumentación si el foco de la argumentación se mueve (Goodwin, 1990). El escalamiento debe contar con el acuerdo de los participantes para terminar (de algún modo).

M. Goodwin (1990) señala la importancia del conflicto interpersonal en la creación y ratificación de la estructura social (jerarquía y mando) y, en consecuencia, del modo en que los participantes se describen y constituyen en la interacción. La idea es que, a través de la oposición, los participantes pueden construir interactivamente roles e identidades de sí mismos y de los demás. De modo que la noción de *poder* no puede equivaler a ganar una argumentación

¹⁰³La noción de *marco* varía según se use en la etnografía de la comunicación, donde el marco es una clave de la actividad, o en la sociolingüística interaccional, donde se utiliza para la interpretación de los enunciados a través de las claves de contextualización. El marco cognitivo se relaciona con la estructura conceptual invocada por las palabras y los conceptos que ellas denotan (Leung, 2002).

porque hay otros objetivos. Además, aunque el conflicto se entiende como una ruptura o disrupción de la interacción, surge de una conducta intrincada cooperativa y coordinada entre los participantes; son necesarios dos para una argumentación (Stein y Miller, 1990).

En este sentido, este trabajo de M. Goodwin continúa la línea de Ch. Goodwin (1981, 1986) en los que se toma a la *participación* como unidad de análisis (sobre la base del interaccionalismo de Goffman, [1974, 1981]). Parte del análisis de la conversación en el sentido de considerar que el modo en que se estructura una conversación es por sí mismo un tipo de organización social y estudia las consecuencias que tienen ciertos tipos de organización conversacional además de las voces y posiciones.

Un fenómeno del que da cuenta es el de los marcos participantes¹⁰⁴ en una disputa. M. Goodwin (1990) estudia lo que denomina *pares contrapuestos*. Son dos secuencias de turnos en los que lo que dice el primer hablante es refutado o replicado inmediatamente por otro hablante, como un contrapunto entre payadores. Como consecuencia, si hay más de dos participantes la actividad conversacional se reduce a los contrincantes, normalmente no más de dos. En contraste, en una disputa, cuando alguien relata una narrativa generalmente abre la interacción a más participantes y se amplía el marco de participación, haciendo que las partes enfrentadas se unan a posturas personales que se presentan en la historia.

En un nivel de organización social más macro, Grimshaw (1990) sostiene que el *poder* constituye la principal restricción de las secuencias de conflicto. Una desigualdad de poder muy marcada entre los participantes afecta de manera directa el desarrollo de la secuencia. Otra de las variables más reconocidas por la bibliografía sobre el conflicto interpersonal es el género. Sin embargo, los investigadores que estudian diferencias significativas entre hombres y mujeres en relación al conflicto, no extienden esta posición al uso general del lenguaje. Tannen (1998) cuando compara el *agonismo* (agresión convencionalizada por el

¹⁰⁴En M. Goodwin (1990) el marco de participantes refiere, en primer lugar, al proceso que define las actividades que ubican a los participantes como hablante y oyente[s] y, en segundo lugar, como personajes animados (Goffman 1974, 1981) o actores de la conversación.

bien del otro) con la agresión literal (pelear por algo que se cree verdadero) observa que la mujer es menos apta que el hombre para hacerlo.

El trabajo de Vuchinich (1990) analiza distintos cierres a las disputas. En su análisis sobre las disputas en la hora de la cena de familias norteamericanas, observa cinco tipos de formatos: 1) un participante acepta la posición de la otra parte; 2) la parte dominante admite una tercera parte; 3) un compromiso en el que un participante ofrece una concesión que es aceptada; 4) un enfrentamiento en el que no hay sumisión o compromiso; 5) un participante se retira del conflicto verbal o del entorno físico. La disputa más común es la del enfrentamiento; Vuchinich entiende que esto es así porque el enfrentamiento permite cerrar sin perder prestigio (*face*). Sin embargo, cabe esperar que la terminación de un episodio de conflicto dependa en gran medida del contexto en que el episodio tiene lugar. En las controversias que se dan en una clase escolar, los chicos no necesitan resolver sus conflictos por su cuenta porque en general participa e interviene la docente. Así, en el estudio de Vuchinich, aunque la imagen (*face*) parece constituir una variable importante en la forma en que se cierran las disputas, el autor hace notar que, en el contexto específico de una disputa familiar, la imagen puede no ser un factor tan importante como el poder o el afecto. Por ejemplo, la forma más predominante de la intervención de terceros en los conflictos familiares es la de los padres (Ochs y Taylor, 1992).

La presencia y el rol de un tercero en el cierre de un episodio de conflicto parece ser un elemento contextual clave.

En resumen, el vínculo entre conflicto interpersonal, argumentación retórica y análisis del lenguaje en contexto se pone en escena, en especial, cuando enfocamos las disputas y relaciones de fuerza social, cultural, política e ideológica. Aunque es cierto que las disputas se desarrollan en cualquier tipo de situación comunicativa; en general, se habla de la 'ritualización del conflicto' ya que se entiende que este tipo de intercambio tiene una estructura más o menos formal, como sucede en las escenas de peleas matrimoniales (Tannen, 1984, 1994), peleas entre amigos (Schiffrin, 1984, 1985), duelos verbales entre adolescentes (Labov, 1972) o peleas entre niños (Goodwin, 1980). En toda situación comunicativa, los participantes, en tanto actores sociales establecen

relaciones interpersonales (Goffman, 1981) con distinto grado de riesgo de amenaza de la imagen (Brown y Levinson, 1978) en las que asumen distintos roles en función de la dinámica comunicativa. El enfrentamiento de posturas responde a los principios generales que subyacen a la conversación, por lo cual la argumentación interaccional es una actividad a la vez opositiva y cooperativa (Stein y Miller, 1990; Carrizo, 2000).

Por esto, la argumentación interaccional ratifica las relaciones interpersonales y sociales de los participantes, aún en aquellos casos en que el conflicto se mantiene sin resolución (Schiffrin, 1985; Carrizo, 1999). La transacción discursiva lleva a la negociación de significados sociales en juego. En la superficie del debate, ciertas intervenciones toman sentido en tanto respuestas a objeciones especuladas por el hablante, quien no sólo prevé las reacciones de su interlocutor y planea sus emisiones respecto de ellas, sino que el texto que finalmente produce incluye las respuestas a las preguntas y observaciones del otro.

3.3. Acerca del discurso referido

“Discurso ajeno” es *discurso en el discurso, enunciado dentro de otro enunciado*, pero al mismo tiempo es *discurso sobre otro discurso, enunciado acerca de otro enunciado*... (Voloshinov, 1929).

El discurso referido (en adelante, DR) es el modo en que representamos en nuestro discurso enunciados o pensamientos atribuibles a otro. Es la representación o reproducción de un discurso presentado como ajeno que se evoca de distintos modos. Si se trata del discurso o estilo directo, presenta líneas perfectamente marcadas que revelan el límite entre el discurso del autor y el del personaje; el enunciado se *muestra* como un hecho por yuxtaposición. En cambio, cuando se trata del discurso indirecto, se establece una relación analítica racional *lógica*, de subordinación. Chafe (1994) vincula, por ejemplo, la representación de otras voces (directa o indirecta) con la distancia temporal del hablante respecto del hecho relatado.

La argumentación interaccional. Efectos del uso del discurso referido

Se trata de un recurso de naturaleza lingüística, cuyo uso manifiesta una determinada concepción del mundo por parte del hablante. En cuanto evidencia, involucra un dominio de significación ideológica y cultural, teniendo en cuenta que:

El estudio de tipos de textos diferentes y de textos de épocas diferentes, revela que, en función de la sincronía considerada y de una tipología de los discursos, las reglas que presiden la inserción de enunciados referidos varían considerablemente (Maingueneau, 1976-1989: 140).

El enunciado referido (en sus múltiples maneras de relación o interferencia) no solo es evidencia del diálogo entre subjetividades que se pone en escena en la situación comunicativa, sino que además funciona como hecho relatado, evidencia *adecuada*, al ser interpretado como objeto discursivo de la interacción en curso.

3.3.1. Consideraciones generales

El uso del DR es una estrategia de naturaleza funcional, comunicacional, interaccional y persuasiva. Funcional porque se establece una relación muy estrecha entre el marco discursivo y los recursos lingüísticos usados. Comunicacional porque los distintos tipos de DR actúan sobre el destinatario, funcionan conativa y, por rebote, tácticamente: la acción verifica el contacto. Interaccional porque, al implicar un diálogo, el receptor que responde se ve interpelado a desplazarse en el rol discursivo que le toca: pasa a ser auditorio activo del intercambio. Por último, es una estrategia persuasiva porque organiza el contenido proposicional, de acuerdo con una estructura argumental en juego, con el propósito de evitar el rechazo de la posición que se defiende. Por medio del uso del DR en sus distintas variantes, el hablante crea dentro de su discurso un espacio que le permite incorporar los enunciados emitidos por otro sujeto.

Uno de los rasgos del DR es la reflexividad, es decir, el uso del lenguaje para hablar del lenguaje. De acuerdo con ciertos lingüistas, la reproducción de un acto lingüístico forma parte de los principios universales del uso del lenguaje

(Coulmas, 1986). Además, el DR presenta una estructura dual, en la que se ponen en juego dos contextos diferentes que interactúan al interior de la construcción, cada una con posibilidad de estar, por ejemplo, asociado a variantes estilísticas distintas (Voloshinov, 1929; Jakobson, 1957; Silverstein, 1976; Lucy, 1993).

Por esto, el DR muestra distintas funciones, efectos y comportamientos en el lenguaje cotidiano, en el periodismo o en la ficción literaria, incluyendo la oralidad y la escritura¹⁰⁵. En este sentido, Waugh (1995) destaca que los distintos tipos de discurso establecen marcos discursivos de interpretación para el modo en que se deben entender las categorías funcionales. Es decir, la función pragmática discursiva de un texto influye en el tipo y naturaleza de los recursos funcionales que se usan.

3.3.2. En la descripción gramatical

El DR es el modo en que representamos en nuestro discurso enunciados o pensamientos atribuibles a otro. Es la reproducción de un discurso ajeno, que se evoca de distintos modos.

La *Nueva gramática de la lengua española* (RAE, 2009) define el discurso directo (DD) y el discurso indirecto (DI), junto con sus formas libres, el discurso directo libre (DDL) y el discurso indirecto libre (DIL). Se denomina discurso directo o estilo directo al que reproduce palabras pronunciadas de forma literal, así como pensamientos transcritos en la misma forma en que se originan. El DD requiere la presencia de un verbo introductor, como *decir*, *explicar*, *manifestar*, *opinar*, *repetir* o *responder*, entre otros. La secuencia reproducida puede seguir al verbo introductor, precederlo o bien ubicarse en posición medial. Cuando la cita precede al verbo introductor, se antepone el verbo al sujeto. El DD también puede ser introducido como aposición al pronombre demostrativo *esto*, al adverbio demostrativo de modo *así* o a grupos nominales de interpretación deíctica.

¹⁰⁵Para el uso del DR en el discurso periodístico, cf. Waugh, 1995; Santander Molina, 2003; Smirnova, 2009

El discurso o estilo indirecto (en adelante, DI) se caracteriza por representar la voz del narrador. En su utilización se reproducen las palabras pronunciadas adaptándolas al sistema de referencias deícticas del hablante. El DI está sujeto a cierta indeterminación, puesto que, con escasas excepciones, el oyente o el lector no posee instrumentos lingüísticos suficientes para dilucidar si un determinado texto introducido por un predicado que admite DD representa o no una traslación de este. De hecho, en muchos casos no se da tal traslación porque, entre otras cosas, no se dispone de datos para reconstruir el DD.

El DD presenta una frontera nítida entre ambos discursos (ortográficamente se usan, por lo general, dos puntos, comillas o guiones); lo que se cita conserva las marcas de enunciación (Ducrot, 1980) y reproduce textualmente las palabras citadas, lo cual produce un efecto de fidelidad. La construcción sintáctica está constituida por un verbo introductorio que orienta la interpretación del contenido citado y el contenido citado en sí¹⁰⁶.

En el DI, se borran las huellas de la otra enunciación; el contenido citado pierde autonomía y se subordina sintácticamente al discurso que cita, lo cual da lugar a cambios en los tiempos verbales y la deixis en general (para el DD, como construcción paratáctica, autónoma; y el DI, como no autónoma o hipotáctica (Halliday, 1985). Se supone que es una interpretación del discurso del otro e incluso, a veces, una versión sintética o condensada, que, al estar integrada al discurso del hablante que cita, pone de manifiesto su posición ante lo que cita.

Maldonado (1991) menciona tres condiciones que debe cumplir un enunciado lingüístico para ser caracterizado como discurso reproducido¹⁰⁷: metarreferencialidad, representatividad y no realizatividad.

La primera condición tiene que ver con que una situación de enunciación E tiene como objeto otra situación de enunciación E1 (real o ficticia, pasada o

¹⁰⁶Respecto del comportamiento de los verbos de *decir*, cf. Ducrot, 1980; Waugh, 1995; para la caracterización gramatical del DR en español, cf. Reyes, 1993, 1994; Maldonado, 1991; Méndez García, 1999).

¹⁰⁷Para Maldonado (1991) el estudio de los procedimientos de cita puede enfocarse desde dos puntos de vista: como reproducción del discurso (acto planificación y organización textual) o como discurso reproducido (resultado del acto). En el primer caso, reconocemos los mecanismos pragmáticos de elección de una forma u otra; en el otro, el discurso se considera como emitido. El discurso reproducido se relaciona con la identidad de la forma como DD o DI (como genérico, alude a cualquier cita no literal).

futura), que incluso puede incluirse múltiples veces. La idea es que no importa si lo que se cita se dijo realmente de ese modo, en el discurso cotidiano estas citas se entienden como auténticas (aunque aproximadas) y se oponen a las citas de autoridad, que sí suponen literalidad o sea, reproducción exacta del enunciado. Si el oyente quiere confirmar los dichos, puede exigir exactitud en la reproducción, como en el caso del discurso judicial. De acuerdo con este requisito, el DD se considera real si las palabras que se atribuyen al hablante original son idénticas a las que él dijo; en cambio, en el DI es real si el contenido de las palabras es idéntico.

La condición de representatividad se cumple si en la cadena verbal en la que se hace referencia a E1 está representado el objeto del discurso y no se trata de una mención. Se distingue entre discurso reproducido y discurso referido (Waugh, 1995), entendido este como la descripción física de una acción realizada verbalmente. Maldonado retoma, en este caso, el trabajo de Genette (1972) que concibe las formas de reproducción del discurso como un continuum, una gradación que incluye subdivisiones: desde la narración de un suceso de habla, sin especificar lo dicho ni cómo se dijo, hasta el monólogo interior en primera persona; desde lo fácilmente reconocido en el DD (con identidad de forma) hasta lo más difícilmente recuperable (discurso narrativizado, citas nominalizadas), incluyendo los casos de DI, DI libre o DD libre.¹⁰⁸

Finalmente, la condición de no realizatividad opera cuando un hablante (H2) reproduce un enunciado emitido originalmente por otro (H1), a través de un verbo de decir (*decir* o *comunicar*) o un verbo que explicita la fuerza ilocutiva del enunciado (*preguntar*, *avisar*, *ordenar*). Estos verbos pueden actuar como introductores sólo si no están usados con intención realizativa, en presente y en primera persona. Esta condición permite caracterizar los textos de ficción.

3.3.3. En el análisis del discurso

Definimos DR –incluyendo DD y DI, con o sin verbo explícito en la frase introductoria– como lo presenta Zoppi Fontana (1986), es decir, como:

¹⁰⁸ Para formas de mixtura, Waugh, 1995; amalgama, Maldonado, 1991 y Lakoff, 1974).

... todo enunciado para cuya comprensión es necesario presuponer la co-presencia de dos instancias de enunciación diferentes: el aquí y ahora del hablante que refiere (E_2) y el aquí y ahora del hablante referido (E_1). Por medio del uso del Discurso Referido, el hablante crea dentro de su discurso un espacio que le permite incorporar los enunciados emitidos por otro sujeto.

La ventaja de esta definición es que plantea el tema desde el punto de vista de la recepción lo cual nos desvía de tomar posición en relación con debates que resultan de sostener el carácter literal y referencial del discurso que se cita.

Desde el punto de vista del análisis del discurso, conviven distintas clasificaciones. El DR se presenta como un continuum que va de un extremo donde ubicamos las formas autónomas (el DD y DI) a otro donde aparecen las formas mixtas (DI libre y DD libre), la ironía, el resumen de citas, las formas narrativizadas (Rosier, 1999). Alternativamente, podemos considerar al DI de manera genérica como que refiere a cualquier cita que no sea literal.

Voloshinov (1929) presenta tres tipos de discurso ajeno: *el discurso directo, el indirecto y el cuasi directo o indirecto libre*. El discurso directo presenta líneas perfectamente marcadas, que revelan el límite entre el discurso del autor y el del personaje; el enunciado se muestra como un hecho por yuxtaposición; en cambio, cuando se trata del indirecto, se establece una relación analítica, racional, lógica, de subordinación. En el cuasi directo, se omite el verbo: el enunciado pasa al autor, como si fuera propio o como si fueran hechos. Busca identificación pero, al mismo tiempo, puede coexistir con otras marcas gramaticales como el uso del tiempo verbal en imperfecto o los pronombres que aluden, por el contrario, a la autonomía del autor.

Se describe además una cuarta forma: el *estilo directo retórico*, considerado como una modalidad de corte persuasivo, teatral, “que pretende convencer” ([1929] 1992: 182). Aquí Voloshinov retoma algunos casos que le resultan interesantes en función de su localización en el contexto; a diferencia del discurso ajeno, que se adscribe al personaje en la novela, este tipo retórico parece

estar en una situación de cierta indeterminación: puede ser o no adjudicado al autor. Ciertas preguntas, en realidad, operan como introducción a reflexiones del personaje o una narración acerca de sus acciones.¹⁰⁹ En esta intersección de voces generalmente no se usan las comillas y se llega casi a la sustitución (que presupone la coincidencia) de la palabra del otro. Para Voloshinov, este comportamiento acerca el estilo directo retórico al cuasi directo;¹¹⁰ para Bajtín, al discurso interior.¹¹¹

Esto nos lleva a otra de las razones de nuestra investigación. La relación entre discursos muestra el discurso ajeno como efecto de la actividad interpretativa de los participantes, ya que en la recepción del texto se recontextualiza y toma nuevos significados (Zoppi Fontana, 1987). El DD se interpreta con fuerza de verdad, de realidad, y fidelidad (García Negroni y Tordesillas Colado, 2001), aun cuando ocurra con variantes estilísticas propias del hablante, que lo muestran claramente como un acto de producción discursiva, de *invento* (Fludernik, 1993; Sternberg, 1982), de pensamiento externalizado (Tannen, 1989) o de representación (Fillmore, 1981).

El enunciado referido (en sus múltiples maneras de relación o interferencia) no sólo es evidencia del diálogo entre subjetividades que se pone en escena en la situación comunicativa, sino que además funciona como hecho relatado, evidencia adecuada, al ser interpretado como objeto discursivo de la interacción en curso.

3.3.4. Discurso referido y evidencialidad

En cuanto al uso del DR como fuente u origen del conocimiento, cabe destacar que en algunas lenguas existen formas deícticas o morfológicas denominadas

¹⁰⁹Carranza (2001) coincide en este punto respecto del discurso judicial. Afirma que, en principio, las preguntas retóricas aparecen en puntos de transición en la organización del contenido, porque abren un espacio para la presentación de una nueva unidad de contenido.

¹¹⁰Para una concepción no polifónica del indirecto libre, cf. Banfield (1982).

¹¹¹ García Negroni y Tordesillas Colado (2001) destacan que, siguiendo el camino de la heterogeneidad enunciativa, esto es, desde la enunciación en la lengua, pasando por la deixis y el léxico, a la presencia del locutor en las voces del discurso, los enunciados presentan una homogeneidad y monologismo externo (como en el DI y el DI libre) que ocultan igual complejidad enunciativa que el dialogismo externo (propio del DD).

evidenciales,¹¹² que señalan cómo el hablante tiene conocimiento de algo y cobran importancia en el intercambio interactivo porque, además de los contenidos referenciales, se vinculan con los valores de credibilidad, dignidad y fiabilidad de los participantes.

Jakobson ([1957] 1985: 315), en su trabajo sobre los *shifters* o conmutadores verbales, ubica el DR en este tipo de señal como una categoría distinta a la de *modalidad*, que expresa la actitud del hablante respecto del contenido proposicional de la oración (verdadero, probable, posible, etcétera):

Testificante (*evidential*) es una etiqueta provisional para la categoría verbal que toma en cuenta tres acaecimientos o hechos –un hecho relatado, un hecho discursivo y un hecho discursivo relatado, a saber, *las pretendidas fuentes de información acerca del hecho relatado*. El hablante refiere un hecho sobre la base de que se trata de algo referido por alguien más (una declaración citada, de oídas) de un sueño (declaración reveladora), de un acertijo (declaración supositiva) o de su experiencia anterior (patentización en la memoria). [El destacado es nuestro].

En la actualidad, en cambio, los evidenciales se incluyen dentro de la *modalidad epistémica*. Entre los autores más representativos que apoyan esta tesis, se puede citar a Givón (1982), Palmer (1986), Willett (1988) y Sperber y Wilson (1986)¹¹³.

Este uso también está reseñado en la gramática de ciertas construcciones verbales (RAE 2009: 1624). La evidencialidad designa el compromiso personal del hablante con la veracidad de la información transmitida o con la fuente de lo que precede. De modo que, por ejemplo, en la secuencia: *El profesor dijo que las consecuencias del cambio climático serán considerables*, el hablante no pone de manifiesto su compromiso con la veracidad de lo afirmado. Si dijera, en cambio,

¹¹²El término *evidencialidad* aparece por primera vez en un trabajo de Boas (1947) sobre la gramática del Kwakiutl. Luego, se consolida en el trabajo de Jakobson (1957) y recién en 1986 aparece la recopilación más importante del tema: Chafe y Nichols, *Evidentiality: The linguistic coding of epistemology* (González Vázquez, 2006: 13).

¹¹³Sobre el cruce entre la concepción restringida y la amplia, ver González Vázquez, 2006:20-26).

Como dijo el profesor, las consecuencias del cambio climático serán considerables, añade conformidad personal; sería incongruente añadir a esta última *pero yo no lo creo*, opción que sí es admisible en el primer caso.

Estas diferencias interpretativas tienen base sintáctica. En *El profesor dijo que X*, se obtiene la proposición X bajo la influencia de un verbo de lengua (decir). En cambio, en la variante *X, como dijo el profesor*, la proposición no está bajo el alcance de ese predicado, sino que se presenta como una afirmación independiente, representativa de cierta creencia del que habla.

Los evidenciales se presentan en otras formas, además de las verbales, que indican que el conocimiento llega a través de otros. Incluye expresiones que sirven para señalar que el conocimiento procede de una inferencia o de un mensaje verbal. En líneas generales, podemos sostener que los grados de compromiso epistémico provienen de la credibilidad que el hablante otorga a la fuente de información en la que se basa. Para Palmer (1986: 54), la evidencialidad se incluye en la modalidad al asignarle una función modal a la fuente de información. La fuente citativa participa de ambos sistemas y toma un carácter especial.¹¹⁴ Así, aunque la fuente transmitida tiene carácter objetivo, asume valor modal subjetivo al estar incluida en el sistema de los otros evidenciales. Estos recursos señalan la fuente y califican la validez de la proposición en función del tipo de evidencia que tiene el hablante. Del cruce de modo y evidencial surge una serie de relaciones que interpretan pragmáticamente las fuentes de evidencia por el grado de fiabilidad asignada.

Givon (1982) cruza el eje *contenido evidencial con interpretación modal del hablante*. En el primer eje ubica (de mayor a menor grado) la fuente visual, auditiva, de otros sentidos (olfato, tacto, gusto), citativo e inferencial. El otro eje que se correlaciona con este indica modalidad de mayor fiabilidad asertiva (dada por lo visual), necesario, probable, posible, menos fiable.

De modo que: *Dicen que P* se interpreta por implicatura conversacional (Grice, 1975) como *no lo digo yo y no voy a decir quién lo dice*, que implica *no*

¹¹⁴La cita parece ser objetiva porque indica no lo que el hablante cree sino lo que dicen otros. Pero si a esto se suman los otros evidenciales (por ejemplo, aquellos que indican el tipo de observación en la que se basa una afirmación, si es visual o no visual) queda claro que el propósito global es indicar el grado de compromiso del hablante. No solo da información sino que también califica la validez para él en términos del tipo de evidencia que tiene.

me comprometo, no estoy segura de su verdad y finalmente infiere incertidumbre epistémica. Lo mismo ocurre con *Infiero que P implica no digo que P*; por lo tanto, *no estoy segura de la verdad*.¹¹⁵ Es decir que, por un lado, la fuente de información con valor modal implica la expresión de incerteza y, por otro, el oyente va a ser capaz de recuperar la información a través de un proceso inferencial

Por su parte, Reyes (1994) extiende los evidenciales a otras formas, además de las verbales, que indican que el conocimiento llega a través de otros. Incluye expresiones que sirven para señalar que el conocimiento procede de una inferencia o de un mensaje verbal. Cuando el DI asume una función evidencial indicando la fuente u origen del conocimiento, se debilita la aserción, mientras que, cuando el DI cita la fuente, se presenta como una cita repetitiva, que reproduce palabras ajenas. De modo que la función de los evidenciales es señalar que el conocimiento no es experiencia directa del hablante, expresan cautela epistemológica sobre lo que dicen y debilitan la aserción (las citas más que los originados en inferencias). Las inferencias y los testimonios verbales de terceros son las dos fuentes habituales para indicar evidenciales (Reyes 1994: 27); los evidenciales citativos son aquellos que señalan la fuente verbal del conocimiento. En español se usan las citas repetitivas y los adverbios y construcciones adverbiales para expresar evidenciales.

Asimismo, Bermúdez (2002) señala que el castellano hace referencia a la fuente de la información por medios léxicos y *estrategias sintácticas*; es decir, que la evidencialidad se encuentra parcialmente gramaticalizada. Retoma la clasificación de los tipos de evidencia, siguiendo a Willett (1988), y distingue entre evidencia directa e indirecta. La directa puede ser sensorial (visual, auditiva)

¹¹⁵González Vázquez (2006: 108) señala que, desde el punto de vista pragmático, atribuir valor modal a la evidencialidad presupone que el oyente va a interpretar la duda del hablante respecto de la verdad del contenido proposicional. Con esto se descartan los contextos en los cuales la verdad es conocida a priori por el hablante o bien, las situaciones en las que la verdad es conocida por ambos interlocutores. En el primer caso, el enunciado es asertivo desde el punto de vista del hablante, con lo cual la evidencia no indica la fiabilidad sobre el grado de verdad. De modo que explicitar la fuente responde a un interés del oyente por saber cómo sabe el hablante lo que dice: “La evidencialidad como categoría general respondería a la pregunta: *¿Cómo lo sabes?* En cambio, la modalidad responde a *¿Por qué crees eso?*” (González Vázquez, 2006: 109).

o endofórica, mientras que la indirecta puede ser transmitida (de segunda o tercera mano, folklore) o inferida (por inferencia o razonamiento).

A través de este mecanismo semántico, el hablante expresa el grado de confiabilidad y compromiso con lo que dice. Desde el punto de vista gramatical, los evidenciales no sólo indican grados de certeza respecto del contenido proposicional, sino también acceso a la fuente de información. Hay un acceso privilegiado, cuando hay un acceso subjetivo y único a la fuente. En estos casos, la posición de privilegio es la de la primera persona; por ejemplo: *Yo vi a Ana cruzar la calle*. En el otro extremo del continuum, hay un acceso no subjetivo o intersubjetivo, en el que, tanto el *yo* como el *tú* y otros tienen acceso a esa fuente. Cuando el hablante no hace mención a las posibilidades de acceso que tienen los otros participantes, se trata de una posición intermedia.

En castellano tenemos estrategias léxicas, como por ejemplo las expresiones *según dicen*, *aparentemente* o *por lo visto*, y estrategias gramaticales o sintácticas, al igual que en otras lenguas. De acuerdo con el paradigma generativo se puede distinguir entre evidencia directa, que en el caso de las estrategias gramaticales se puede aplicar la elevación del sujeto, y la evidencia indirecta, que plantea la imposibilidad de elevar el sujeto. A su vez, en la evidencia directa se distinguen evidenciales sensoriales (construcción elevada de infinitivo) y evidenciales endofóricos (construcción elevada con gerundio).

3.4. Dialogismo y posicionamiento

3.4.1. Dialogismo

El DR, en sus distintas variedades, es una construcción en la que conviven, de manera más o menos armónica, distintas voces. Voloshinov (1929), como vimos antes, trata al discurso ajeno como un enunciado dentro de otro enunciado, como un ejemplo más de dialogismo.

Entendido en un sentido amplio, el dialogismo es la presencia de distintas voces en un enunciado; es la relación que mantienen entre sí los enunciados

producidos y los que se van a producir en un grupo social determinado. Deriva de la idea de que el diálogo es la forma natural del lenguaje, de modo que todo enunciado es semántica y estilísticamente dialógico, aun cuando aparentemente se trate de un monólogo:

Las relaciones dialógicas son relaciones (de sentido) entre toda clase de enunciados en la comunicación discursiva. Cualesquiera dos enunciados confrontados en el plano del sentido entablan una relación dialógica (Bajtín, 1982:248)

Todorov (1981) sostiene que esta concepción implica que todo discurso se refiere, al menos, a dos sujetos y a un potencial diálogo entre ellos; agrega además, que estas voces mantienen entre sí cierta distancia que va variando en el devenir textual, de modo que hay distintos grados de distancia y apropiación de la palabra del otro. Kristeva (1978) extiende esta relación dialógica a los textos y la llama intertextualidad; un texto no es una unidad cerrada, está siempre en relación con otro/s textos, implícita o explícitamente.

La teoría de Bajtín, elaborada a partir del discurso literario, fue retomada y desarrollada para el lenguaje en general como polifonía por Ducrot (1980, 1984), en el marco de la teoría de la enunciación¹¹⁶. El diálogo polifónico alude a las distintas voces enunciativas que adoptan roles en el enunciado, homologando la relación autor-narrador-personaje de la obra literaria. Las voces que representan puntos de vista alternativos responde a la acción del locutor (abstracto) que los pone en escena y los muestra para que aparezcan en el enunciado (como enunciadores). En un mismo enunciado coexisten sujetos lingüísticamente diferenciados: el productor del enunciado, el locutor y el enunciadore, cada uno de los cuales tiene autonomía enunciativa y puede ser objeto de un discurso. El sentido de un enunciado es la descripción de su propia enunciación.

¹¹⁶Benveniste (1974:80) había considerado a la enunciación como la puesta en funcionamiento de la lengua por un acto individual de utilización, en la que las personas y el tiempo son instaurados en relación con la situación de enunciación. Si bien esta concepción privilegia al enunciadore, Culioli (1973:87) redefine enunciación como coenunciación, porque entiende que se trata de un proceso de acomodación intersubjetiva entre las personas del discurso. En cambio, Ducrot (1984: 179) escinde el acontecimiento del autor responsable, por lo cual, la enunciación es el acto de aparición de un enunciado. Esta conceptualización es la que da pie a la polifonía.

Asimismo, a propósito del dialogismo en la lengua, J. Authier-Revuz (1984) introduce el concepto de heterogeneidad enunciativa para referir los fenómenos interdiscursivos.

Denomina heterogeneidad constitutiva a la que no se marca en la superficie textual, pero que por dialogismo podemos reconocer como constitutiva de un discurso. La heterogeneidad mostrada indica los procesos de multivocidad, la representación de los discursos en la superficie enunciativa, y se manifiesta de dos modos: las formas no marcadas, que, aunque no resaltadas, se reconocen por los efectos polifónicos (discurso indirecto, indirecto libre, paráfrasis, ironía) y las formas marcadas, que señalan con una marca tipográfica o sintáctica como las comillas, las cursivas, los incisos, etcétera (discurso directo, glosas metadiscursivas, casos de mención).

3.4.2. Posicionamiento interaccional

El estudio del uso del lenguaje en el contexto social ha llevado a la lingüística a trabajar conceptos desarrollados en otros campos disciplinares, para dar cuenta de la comunicación interpersonal. La noción de posicionamiento interaccional es uno de ellos.

Los estudios lingüísticos con perspectiva sociocultural relacionan esta noción con la construcción, transformación y evaluación de la persona social y la proyección del sí mismo en la interacción y responden a la pregunta ¿quién habla? La respuesta lleva a deconstruir las nociones de hablante y oyente, a la par de autoría, intencionalidad y construcción conjunta de interpretación.

Las personas asumen distintos roles en relación con las palabras que están siendo dichas por los participantes en una situación interaccional de habla. Esto explica, en parte, que un participante afirme la autoridad y se comprometa con lo que dice él mismo u otra persona y en otras ocasiones, tome distancia. Por otra parte, hablar acerca de los otros no es un asunto simple. La gente usa términos relacionales para ubicar a los otros dentro o fuera de categorías que dependen de sus objetivos discursivos. Al mismo tiempo que se describen los hechos problemáticos, la gente se posiciona a sí misma en relación con los otros que

forman parte del problema. En abstracto, una persona necesita representar a los otros como miembros de una misma categoría de tipo de personas (en términos de raza, sexo, ocupación, actividad en curso, etcétera).¹¹⁷ El discurso nos permite dar la palabra a personas virtuales, que no son las que hablan, o sea, a personas distintas de las que producen efectivamente las palabras.

La noción de Bajtín de dialogismo o heteroglosia implica un mundo de diferencias estilísticas y sociales en el que las voces se yuxtaponen entre sí o se pelean para dominar el discurso, incluso de un mismo hablante. Todos tenemos distintos modos de hablar y de significar, asociados por ideologías lingüísticas con diferentes caracteres tipos, profesiones, géneros, estatus sociales, roles de parentesco, instancias morales, sistemas ideológicos, grupos etarios, etnias, etcétera.

Si bien la inadecuación entre las personas gramaticales, los sujetos que enuncian y los locutores responsables de la alocución en un acto de enunciación fue enfocada por los estudios polifónicos del análisis del discurso nucleados en la escuela francesa (Benveniste, 1974; Ducrot, 1984; Kerbrat Orecchioni, 1980); investigaciones en lingüística antropológica (Hanks, 1990; M. H. Goodwin, 1990) aportaron sustento empírico a la idea de que los hablantes no constituyen entidades unificadas y sus palabras no son expresiones transparentes de experiencia subjetiva. Las voces no solo construyen identidades, sino que también reproducen otras.

Desde el punto de vista lingüístico, Levinson (1988) sostiene que el posicionamiento se relaciona con el uso de las personas gramaticales¹¹⁸. Así, al igual que Bajtín - Voloshinov, D. Hymes e E. Goffman, se justifica la necesidad de descomponer los conceptos de primera y segunda persona, como un paso fundamental para la comprensión de la comunicación humana.

¹¹⁷Los modos de referir a la otra gente, que Sacks (1992) denominó 'mecanismos de categorización de membresía', son ricos en inferencia, esto es, comunican asunciones detalladas acerca de las acciones y eventos que regularmente acompañan a categorías particulares de personas.

¹¹⁸Parte de la interdependencia entre estructura y uso del lenguaje, puesto que muchas veces las propiedades de los usos tienen efectos o correlatos en la estructura lingüística. Así, observando aspectos de los sistemas defécticos de las lenguas naturales y de la interacción verbal, podemos encontrar una serie de distinciones potencialmente universales – distinciones que pueden aparecer en el uso de una lengua, pero en la estructura de otra (Levinson 1988:165).

En el nivel de la interacción, la participación tiene que ver con el modo en que la responsabilidad de las palabras se distribuye entre los participantes del evento de habla (Hymes, 1972)¹¹⁹. Goffman (1981) propone los conceptos de *marco de participación y posicionamiento* para analizar los movimientos de los hablantes y sugiere también la necesidad de revisar las nociones tradicionales de hablante y oyente, de las cuales la primera oculta “una compleja diferenciación de status en la participación” y la segunda, “complejas cuestiones en cuanto al formato de la producción” (1981:146)¹²⁰.

Vale destacar que, mientras la heteroglosia se refiere a múltiples voces en un solo hablante (más específicamente, en un enunciado), los roles de participación implican aspectos de una sola voz distribuida a lo largo de varios hablantes. En ambos casos, la voz no es un atributo personal, sino que implica asunciones compartidas acerca de tipos reconocibles de carácter y sus atributos. Al tomar diferentes voces en una conversación ordinaria, podemos mostrar la articulación de jerarquías de poder macro y micro. El juego de voces depende de la capacidad de los oyentes para distinguir entre una voz y su animador, pero la identidad exacta de una voz dada puede ser ambigua o indeterminada,¹²¹ lo que tiene importantes consecuencias sociales, como la omisión o mitigación de responsabilidad.

El concepto de participación mueve el foco desde la estructura de las actividades de habla hacia la forma de la organización social que hace posible el habla. Duranti, en el marco de la antropología lingüística, sostiene que la participación permite abordar dimensiones olvidadas de la experiencia humana,

¹¹⁹Hymes, (1972) distingue en los componentes del evento de habla, utilizando la palabra SPEAKING como ayudamemoria: *Setting, scene* escenario ambiente (tiempo, lugar, condiciones culturales de lo apropiado e inapropiado, escena psicológica); *Participants* (hablante o destinador, oyente, destinatario o audiencia); *Ends* propósitos, objetivos y resultados, fines; *Act sequence* forma y contenido del mensaje, secuencia de actos (el *cómo* forma parte de *qué* se dice); *Key* clave (tono o manera de decir); *Instrumentalities* canal (oral, escrito, etc.), formas de habla, estilo, variedades y registros; *Norms* normas de interacción e interpretación (relacionadas con los sistemas de creencias de cada comunidad) y *Genre* género (argumentación, conversación, carta, ensayo, parcial, poesía, cuento, etc.).

¹²⁰Para la relación entre dialogismo en Bajtin-Voloshinov, y posicionamiento *-footing-*, de Goffman, ver Goodwin 2007; Holt y Cift, 2007.

¹²¹El monologismo no resulta ser una condición natural o neutral. Géneros religiosos como la invocación de los chamanes, la cita de escrituras sagradas, los rezos, mantras o plegarias serían ejemplos de este tipo. En estos casos, los individuos tampoco controlan la atribución de voces que animan: en posesión exorcista, por ejemplo, para la audiencia puede no estar claro si habla o no, un espíritu (Keane, 2001: 270).

como el cuerpo de los hablantes, los recursos materiales que los rodean y las instituciones sociales constituidas por las prácticas lingüísticas:

Pensar en los hablantes como participantes significa, entonces, moverse más allá del habla e, incluso, más allá del habla como acción, e incorporar la totalidad de la experiencia de lo que significa ser miembro de una comunidad de habla. (Duranti, [1997] 2000: 376).

3.4.3. Marco participativo

Erving Goffman desarrolla la noción de posicionamiento interaccional o *footing* a partir de la noción de *marco*¹²² de Bateson (1955). Los marcos o *frames*, para Goffman (1974), son principios organizacionales sociocognitivos que definen y gestionan las situaciones comunicativas. Una emisión puede ser interpretada de maneras diversas y la gente decide cómo hacerlo sobre la base de su definición de lo que está ocurriendo en el momento de la interacción en términos de un *marco* o *esquema*, identificable y familiar a cada hablante (Goffman, 1974).

La noción de *footing* o posicionamiento se aplica a los cambios concernientes a la alineación de los participantes durante una interacción comunicativa; es la posición que toma un individuo al enunciar una expresión lingüística. Se expresan en la forma en que manejamos la producción o percepción de un enunciado (Goffman, 1981: 128).

Un *marco participativo* está compuesto por un conjunto de posiciones que los individuos pueden tomar a lo largo de un intercambio, en relación con lo que se dice. Tanto el productor como el receptor del habla pueden ocupar distintas posiciones: animador, autor, figura y principal. Un individuo puede alternar entre estas posiciones o roles durante el curso de su propio discurso (Goffman, 1974, 1981). Cada posición en el marco participativo se asocia con una conducta codificada y normativamente especificada (Goffman, 1981: 3) Las normas de

¹²² Los marcos son instrumentos de la psique para comprender el mensaje de la comunicación e interpretar los acontecimientos. La mente recurre a los marcos para establecer pautas de conducta. Bateson usa dos analogías: una física, del marco en la pared, y otra más abstracta, de la teoría de conjunto aplicada a las matemáticas (Bateson, 1955: 214).

conducta, sin embargo, no son las únicas relaciones entre los marcos participativos y la interacción social.

Los marcos y el *footing* están íntimamente relacionados, ya que una fuente de definición de una situación (el marco) es la clase de alineamiento asumido por los participantes (el *footing*): una situación es experimentada como una *conversación amigable* o una *discusión hostil*, por ejemplo, por las instancias que los individuos toman en relación con lo que está siendo dicho.¹²³ De manera similar, los cambios en el *footing* se relacionan con los cambios en el marco.

Nuestra comprensión tácita del habla incluye la asunción de que lo que está siendo dicho es la posición del hablante, que el hablante se compromete con lo que dice, y que en verdad cree en lo que está diciendo (tal es así que contrario debe ser marcado explícitamente –por ejemplo, explicitando que es una broma–). En otras palabras, el *animador* produce el habla (Goffman, 1981:144), el *autor* crea las palabras, la *figura* es la imagen social del *self* que se retrata a través del habla y el *principal* es el responsable de lo que se dice.

Como hablantes, somos animadores (el que emite el sonido, produce la emisión física acústica), autores (el que compone la forma del mensaje, elige el modo en que expresamos el mensaje), principales (parte cuya posición se expresa y el motivador del mensaje). Por ejemplo:

Ayer entra María a mi cuarto y me dice: –Se quema la comida. [Animador: yo; autor: María]

La resolución del Directorio es que Uds. no pueden entrar. [Animador: yo; autor: el empleado que escribió la resolución, porque elige el modo de expresar el mensaje; principal: el Directorio].

Más específicamente, un animador es aquel aspecto del sí mismo (*self*) involucrado en la producción física real del habla: “la máquina que habla, un

¹²³Goffman (1974) retoma a W. Thomas (1923), para quien las situaciones definidas como reales son reales en sus consecuencias. Definir significa actuar e interpretar el mundo; es el modo primordial de actuar en él. Yo puedo definir la misma situación de manera distinta a los otros. Antes de actuar, el individuo se hace una idea de la situación que tiene ante él; consulta sus actitudes y conocimiento previo; por lo tanto, no responde directamente a los hechos objetivos, sino que lo hace con referencia a su interpretación proyectada (proyecto, anticipo el comportamiento). Esta interpretación, con contenidos normativos y sociales, condiciona su respuesta y acción. Thomas es uno de los antecedentes de la sociología interpretativa a la que se adscribe el interaccionismo de Goffman, al igual que la etnometodología de H. Garfinkel (1967), la fenomenología de Alfred Schutz (1932) y el constructivismo social (Berger y Lukmann, 1966).

cuerpo ocupado en una actividad acústica [...] una actividad individual en el rol de la producción del enunciado” (Goffman, 1981: 144). Las reparaciones del *self*, por ejemplo, muestran al individuo como animador que monitorea y ajusta la producción del sonido y lo que quiere significar. Un autor es el aspecto del *self* responsable del contenido del habla, alguien que ha seleccionado los sentimientos que van a ser expresados. Por ejemplo, cuando un hablante cita sus propias palabras, es a la vez animador y autor de lo que cita; pero, cuando cita palabras de otro, se asigna el rol autorial a la fuente original de las palabras. Una figura es el aspecto del *self* que se expone a través del habla; en una historia, por ejemplo, un hablante presenta una imagen particular de sí a través de la construcción y versión de los eventos en la historia. Un principal es “alguien cuya posición se establece por medio de las palabras que dice, alguien cuyas creencias han sido dichas, alguien que se compromete con lo que dicen las palabras”.

Con relación a los oyentes, pueden ser destinatarios ratificados o no. Existen condiciones oficiales que nos ratifican como participantes de un encuentro comunicativo; sin embargo, el que escucha no necesariamente coincide con el ratificado socialmente por el encuentro. Es decir, un participante ratificado puede no estar escuchando y alguien que está escuchando puede no ser un participante ratificado. Hay distintos tipos de receptores que no son ratificados: el que escucha lo que se dice sin querer, por casualidad; el que espía intencionalmente y trata de escuchar de manera clandestina, los oyentes casuales. Por ejemplo, como compañero, pedirle algo a María en una clase (María: destinataria; clase: no destinatario).

Dos puntos son importantes aquí. Primero, los estatutos participativos podrían no existir si el *self* no estuviera socialmente construido como una entidad multifacética. Esto es, los individuos no tienen *selves* holísticos, indiferenciados (aunque pueden creer que los tienen); más aún, tienen un conjunto de *selves* que se crean y manejan en diferentes interacciones en las que se involucran. La distinción en el hablante entre animador, autor, figura o principal es posible, entonces, sólo porque los hablantes ya presentan el *self* dividido.

En segundo lugar, los estatutos participativos podrían no existir si la interacción social no diera oportunidades estructuradas para el surgimiento y el

manejo del *self*. Estas oportunidades están íntimamente relacionadas con la organización de la conversación y los encuentros sociales. Entonces, el sí mismo tiene que ver con una propiedad, la imagen social (*face*), lo que se pone en juego en la elección de la cortesía. La imagen social es otra propiedad: todo aquello que me pertenece o se relaciona conmigo es algo cuya valoración me importa (Goffman, 1959, 1971).

3.4.4. Posicionamiento en el análisis del discurso

Levinson (1988) se pregunta, respecto del trabajo de E. Goffman sobre posicionamiento, si hay gramaticalización de los roles, o sea, si se codifica en la lengua. Sostiene que las lenguas gramaticalizan los roles a través de categorías solapadas para marcar inclusión y exclusión de los participantes, en tanto tienen distintas maneras de “dividirse en dos o más egos” (Goffman, 1974:520).

Los pronombres personales y los adjetivos personales no reflejan un mundo objetivo predefinido. Constituyen, producen y destacan grupos particulares y clases de relaciones. Por ejemplo si una mujer al marido le recrimina “tu hijo rompió el vaso”, relega su propia relación a segundo plano; cuando los trabajadores usan el nosotros para hablar de la empresa en que trabajan ¿con quién se identifican? La elección de un pronombre puede tener implicaciones para el modo de definir los participantes reales y potenciales y de establecer la autoridad o posición moral desde la que se habla.

Además del trabajo de Levinson (1988) antes referido, en el marco del análisis lingüístico del discurso, cabe destacar los estudios de Beatriz Lavandera. En “Tensión entre lo impersonal y lo personal en la organización del discurso” (1984c), Lavandera observa que uno de los medios de que dispone el hablante para crear un discurso dinámico consiste en dividirse en dos o más egos, lo que le permite atribuir a su yo las afirmaciones relacionadas con su experiencia y al uno (yo + otro), la sabiduría colectiva, y proyectar roles hipotéticos en su interlocutor (vos).

Asimismo en “El cambio de modo como estrategia del discurso”, Lavandera (1984b) enfoca los actos comunicativos verbales como instancias en

que los medios lingüísticos interactúan con otro tipo de conocimientos y creencias (Hymes, 1972). El acento del estudio no está en el significado de la forma en sí (en este caso, el hecho de ser más o menos reales) sino en cómo las señales lingüísticas (modo, tiempo, pronombres, orden de palabras, etcétera) se insertan en el texto. El análisis aborda el texto como un proceso dinámico que tiene lugar en el tiempo, antes que como un producto terminado con una estructura estática. Examina entonces la forma y el efecto que tienen determinadas estrategias lingüísticas, como, por ejemplo, el cambio de modo indicativo al subjuntivo en la etapa de justificación argumentativa.

Sostiene que el uso del subjuntivo en español da cuenta del posicionamiento del hablante (Goffman, 1981). Remarca que el uso del indicativo predomina cuando el hablante justifica su posición, pero en ciertos casos cambia al subjuntivo incluso en casos en que las emisiones describen un estado de cosas fácilmente verificable como verdadero o falso. Enfoca así el papel de las emisiones no asertivas.

Concluye que las emisiones en subjuntivo repiten, reformulada, la información referencial (representacional, ideativa) del significado expresado en otra parte, por lo cual no tienen la carga discursiva de introducir información nueva. Estas emisiones aparecen en construcciones como *mientras que*, *no es que*, *no lo digo porque*, *no porque*, *por más que*, para enumerar razones que el hablante invoca pero en las que no basa su posición¹²⁴. El hablante prefiere usar el indicativo para describir hechos y condiciones que sostienen su punto de vista, por lo cual los presenta como no controvertidos. El cambio de modo en las emisiones con modos distintos modifica el tipo de mensaje, de modo que la intervención conversacional (el turno de la secuencia conversacional) suena como una alternancia de voces que traen a colación distintos temas, y en la que “el indicativo lleva la melodía” (1984: 143). Esta alternancia de modos contribuye a que la estrategia sea eficaz; es decir, al distinguir entre [+asertivo] o [-asertivo], el hablante asigna relevancia semántica a los hechos en una escala.

En términos interactivos, el hablante utiliza la morfología verbal indicativo/subjuntivo como instrucción para marcar presencia o ausencia de

¹²⁴Ver cláusulas evaluativas en Labov y Waletzky, (1968).

aserción a cada emisión. Constituye un medio dirigido al interlocutor para que interprete de ese modo; le dice que, si se usa el subjuntivo, no confíe demasiado en el contenido y lo prepara para recibir la información léxica complementaria. Lavandera asume entonces que algunas formas gramaticales son señales condensadas (Givón, 1979) de significados que se desarrollan también, por medio del léxico.

En *Decir y aludir*, Lavandera (1985b) reformula el dialogismo como principio del uso del lenguaje y sostiene que las intervenciones de los hablantes tomarían sentido en la secuencia argumentativa en tanto respuestas a objeciones especuladas por el hablante, quien no solo prevé las reacciones de su interlocutor y planea sus emisiones respecto de ellas, sino que, en un proceso interno que acompaña a la producción de sus textos, construye uno que incluye, sin emitirlas, todas las emisiones que proyecta en su interlocutor, también interno. De este modo, el texto que finalmente produce incluye las respuestas a las preguntas y observaciones del otro, que forman parte de su diálogo interior. El carácter dialógico del discurso (Bajtín, 1979; Goffman, 1981) explicaría por qué este enfrentamiento de posturas no siempre implica que se desencadene una disputa abierta entre los participantes y que, en algunos casos, la argumentación tome forma de aparente monólogo. Como vimos, los participantes argumentan en función no sólo del intercambio que efectivamente ocurre sino también del diálogo interior que se desarrolla simultáneamente.

Otro trabajo que retoma la noción de posicionamiento interaccional en la argumentación, es el de Schiffrin (1990). Señala que, en las secuencias argumentativas, identificar una afirmación como una opinión puede cambiar el curso de un argumento al agregarle una proposición (*lo que digo es mi opinión*) anterior al contenido de la proposición (*esto es lo que digo*). Cuando los individuos utilizan esta frase como introducción de una opinión, pueden estar a favor o en contra. El hablante puede incrementar o debilitar el compromiso que asume respecto de lo que afirma, lo cual desencadena diferentes alineamientos subjetivos acerca de lo que se está diciendo: si se debilita, se mitiga el compromiso del hablante; si se incrementa, lo intensifica. Pero hay también otra consecuencia. El cambio del compromiso de uno en una dirección u otra implica

la modificación de la exposición del hablante como principal —de aquel aspecto del *self* por el que se asume el compromiso de lo que se expresa—. Otro modo de decir esto es que las opiniones proponen un nuevo alineamiento subjetivo a la proposición y así modifican el *footing*. Esto también afecta al autor —responsable del contenido—. En la mitigación, el principal reduce su compromiso (o se compromete más) con los hechos que expresa el autor. Argumentativamente, las opiniones le permiten al hablante distanciarse de la asunción plena de hechos invocados en lo que está diciendo. O sea, la opinión libera al hablante (como autor) de una afirmación de verdad, enfatizando la afirmación del hablante (como principal) hacia la sinceridad.

Las opiniones no se verifican, son subjetivas e internas en relación con el mundo externo. Cuando se incluyen en el habla, muestran un estatus participativo en el que el *principal* modifica el compromiso del *autor* respecto de la proposición. Este cambio en el *footing* crea un sacrificio parcial de la afirmación de verdad por la de la sinceridad: los hechos presentados por el *autor* no pueden permanecer sin ser disputados, pero la instancia del *principal* hacia la proposición no se cuestiona (o sea, su compromiso). El estatus paradójico argumental puede iniciar o cerrar una secuencia argumentativa.

3.4.5. Posicionamiento interdiscursivo

Por otro lado y en relación con el análisis del discurso, el posicionamiento remite a la noción de interdiscurso. Maingueneau (1999a) señala que el contenido de esta noción implica, en principio, que una posición no puede ocupar la totalidad del espacio de un discurso y que la identidad de cada posición surge y se mantiene a través de la interacción, a menudo conflictiva, con otros discursos. Tal es el caso de los discursos con función fundacional, como el filosófico, científico, literario, jurídico o religioso (Maingueneau, 1995) —el discurso político no, porque surge de la confluencia de discursos constituyentes sobre los cuales se apoya y de múltiples estratos de lugares comunes, *topoi*, de una colectividad—.

Una posición no es solo un conjunto de ideas más o menos sistemático asociado con cierta configuración textual y a cierto modo de vida de un grupo de

personas; implica también la existencia de grupos de comunidades discursivas¹²⁵ que se organizan de muchos modos (Maingueneau, 1987). Inventar una nueva manera de tratar con otra gente y elaborar nuevos discursos son dos dimensiones de un mismo fenómeno. Estas comunidades se estructuran por medio de los discursos que producen y ponen en circulación. Así, las comunidades discursivas están paradójicamente unidas por los textos que producen: los textos son a la vez sus productos y la condición de su existencia. Sin embargo, esto depende del tipo de comunidad y de la forma en que se entiende el grupo. Lo que es común a todos es la condición de identidad textual de los discursos.

En Maingueneau (1993: 69), el posicionamiento se relaciona con la acepción de *posición* (toma de posición y anclaje en un espacio conflictivo) y posición militar al indicar el vínculo entre identidad discursiva y conflictos interdiscursivos. Por un lado, entonces, el posicionamiento es el acto por el cual una formación discursiva emerge al marcar su identidad en relación con las demás; por otro, es la formación discursiva misma, considerada como identidad en un interdiscurso. Estos dos valores son indispensables en la medida en que la primacía del interdiscurso¹²⁶ implica que la identidad de una formación discursiva es un proceso de constante redefinición de sus relaciones con otras formaciones discursivas. Los discursos constituyentes interactúan entre sí y se demarcan. No son bloques compactos, sino que forman campos discursivos donde compiten varias posiciones. La cuestión de gran parte del trabajo del análisis del discurso, entonces, no es el discurso en sí, sino el sistema de relaciones con otros discursos.

El término *interdiscurso* tiene dos valores (Maingueneau, 1999). Por un lado, es el acto por el cual una formación discursiva (Foucault, 1969: 53) designa al conjunto de enunciados que pueden relacionarse con un mismo sistema de reglas, históricamente determinadas; por otro lado, dentro del marco teórico del marxismo althusseriano, se sostenía que toda formación social caracterizable por

¹²⁵ La noción de comunidad discursiva se relaciona con la de formación discursiva (Charaudeau y Maingueneau, 2005: 101). La idea es que los modos de organización de los hombres y de sus discursos son indisociables, las doctrinas son inseparables de las instituciones que las hacen emerger y las mantienen. No habría un interior o exterior a una formación discursiva, la comunidad incluye a los locutores que, con distintos posicionamientos, compiten en un mismo campo discursivo.

¹²⁶ El interdiscurso es al discurso lo que el intertexto es al texto; un conjunto discursivo de un mismo campo o de distintos. También puede referir a unidades menores dentro del mismo discurso.

cierta relación entre clases sociales implica la existencia de posiciones políticas e ideológicas que no son producto de individuos, sino que se organizan en formaciones que mantienen entre sí relaciones de antagonismo, de alianza o de dominación. Estas formaciones ideológicas incluyen:

... una o varias formaciones discursivas interrelacionadas, que determinan lo que puede decirse (articulado como una arenga, un sermón, un panfleto, etc.) a partir de una posición dada en una coyuntura dada... (Pêcheux et ál., 1990: 102).

Esta tesis incide en la semántica, pues “las palabras ‘cambian de sentido’ cuando pasan de una formación discursiva a otra” (Pêcheux et ál. 1990: 102). Una formación designa un sistema de reglas que fundamenta la unidad de un conjunto de enunciados socio-históricamente circunscriptos:

para una sociedad, (...), sólo una parte de lo que se puede decir (lo decible) es accesible, y que lo decible forma un sistema y delimita una identidad (Maingueneau, 1984).

El concepto de formación se usa en la actualidad para los posicionamientos ideológicos marcados; por ejemplo, los discursos religiosos y políticos que compiten en un campo discursivo. O sea que se oscila entre una concepción contrastiva –en la que cada formación discursiva es pensada como un espacio autónomo que se relaciona con otros– y una concepción interdiscursiva –para la que una formación discursiva solo se constituye y mantiene a través del interdiscurso–.

En una formación discursiva (entendida como sistema de reglas), los enunciados que pertenecen a esa formación se posicionan en un campo discursivo y establecen una relación de competencia en sentido amplio. Se delimitan recíprocamente, como sucede con las diferentes escuelas o corrientes políticas que se enfrentan explícitamente o no, en cierta coyuntura. Es un juego de equilibrios inestables entre fuerzas: no es estático; no es homogéneo; hay dominantes y

dominados, posicionamientos centrales y periféricos. La formación incluye subcampos; es decir, dentro de una corriente pueden existir enfrentamientos entre distintos discursos por el monopolio de la legitimidad enunciativa. En general, se extrae un subconjunto del campo, un espacio discursivo constituido al menos por dos posicionamientos discursivos que mantienen relaciones fuertes.

3.4.6. Posicionamiento social e ideológico

R. Hasan (2000) señala, en el marco de la lingüística sistémica funcional, que el posicionamiento ideológico traduce una ideología. El posicionamiento está inherentemente relacionado con las nociones del hablante sobre la relevancia. El orden de relevancia tiene que ver con las condiciones materiales de los seres humanos que pueden determinar lo que una persona puede o no hacer, en función de un abanico de posibilidades, de modo que ante una misma situación (por ejemplo, alimentar un hijo con leche materna o biberón) cada uno acciona de distinta manera. Los órdenes de relevancia desarrollan una ideología que se relaciona con el posicionamiento social, que nos dice cómo reconocer una situación, cuál es el objetivo y cómo manejarla. Esa posición también es la que señala cómo saber qué hacer para desarrollar dicha situación.

Estas formas sociales de entendimiento son invisibles. Son parte de nuestro componente cognitivo, que actúa como fuente de las estructuras de las relaciones sociales en las que creemos. Estas estructuras y relaciones sociales son relativas a la posición que se ocupa en la sociedad. La zona visible es donde se despliega la comunicación: allí se llevan adelante las prácticas interaccionales especializadas relevantes para ese contexto reconocido. Por ejemplo, en algunas familias los chicos pueden merendar mientras hacemos otra cosa (como mirar TV), pero en otras, no. Esto le permite a Hasan marcar que el rango de propósitos no proviene simplemente de la nada, sino que en última instancia está enraizado en el posicionamiento social del sujeto hablante. Este posicionamiento ideológico resulta inteligible en el marco de un modelo cultural determinado –en este caso, la coyuntura de Argentina– y de un discurso que lo constituye a partir de la

confrontación de una experiencia cognitiva y social que lo re-significa y da lugar a una comprensión alternativa del mundo social.

Esta lectura se retoma en el análisis crítico del Discurso (ACD, Fairclough, 1992, 1995), en el que se sostiene que, mientras que el análisis lingüístico demuestra cómo los textos hacen uso selectivamente de los sistemas lingüísticos, el análisis intertextual muestra cómo los textos hacen uso selectivamente de ciertos *órdenes de discurso*, las configuraciones particulares o prácticas convencionalizadas (géneros, discursos, narrativas, etcétera)¹²⁷ disponibles para los productores e intérpretes de textos en circunstancias sociales particulares. El análisis intertextual media de manera crucial en la conexión entre el lenguaje y el contexto social, y facilita una superación del vacío entre textos y contextos más satisfactoria, remitiendo a un marco tridimensional para el análisis del discurso, en el cual el análisis intertextual ocupa su posición mediadora (Fairclough, 1992).

La razón histórica de que los textos son más o menos homogéneos en relación con una formación discursiva es que los textos son barómetros sensibles de los procesos sociales, los movimientos y la diversidad, y el análisis textual puede proveer particularmente buenos indicadores del cambio social. Esto se relaciona con el modo en que una forma bajtiniana de análisis genérico intertextual ilumina el rol de los textos en la elaboración de la historia, y además liga esto a la heterogeneidad lingüística. Los textos proveen evidencia de los procesos en marcha tales como la redefinición de las relaciones sociales entre profesionales y públicos, la reconstitución de identidades nacionales y formas del yo, o la reconstitución del conocimiento y la ideología. El análisis textual puede actuar como una balanza para los análisis sociales esquemáticos y abiertamente rígidos, y es un método valioso en los estudios del cambio social y cultural. Al encadenar el texto al contexto, el análisis intertextual tiene un importante rol mediador; dirige la atención hacia la práctica discursiva de los productores e intérpretes del texto, cuyas propiedades dependen de la naturaleza de la práctica

¹²⁷Desafortunadamente no hay acuerdo acerca de los términos para las categorías analíticas en los análisis intertextuales. Uso el término *género* para un tipo de actividad lingüística socialmente ratificada con posiciones especificadas para los sujetos (i.e. entrevistas, noticiarios televisivos); *discurso* para una práctica de significación de un dominio de conocimiento o experiencia desde una perspectiva particular (i.e. el discurso político marxista, el discurso feminista) y *narrativa* para un tipo de historia socialmente ratificado. (Ver Kress y Threadgold [1988], Fairclough [1992]).

sociocultural, resultante en textos que son relativamente homogéneos o heterogéneos.

El ACD se basa en una visión de la semiosis como elemento irreductible de todos los procesos sociales materiales. La vida social es vista como redes interconectadas de prácticas sociales de diversa índole (económica, política, cultural, familiar, etcétera). Centrarse en el concepto de práctica social permite oscilar entre la perspectiva de estructura social y la perspectiva de acción y agentividad social –ambas necesarias para el análisis y la investigación social (Chouliaraki y Fairclough, 1999)–. Entendemos por *práctica social* una forma relativamente estable de actividad social, como, por ejemplo, la enseñanza en un aula, los noticieros de televisión, las comidas familiares, las consultas médicas o las situaciones laborales dentro de proyectos innovadores.

A grandes rasgos, el discurso aparece en las prácticas sociales de tres maneras diferentes:

Como una parte de la actividad social dentro de una práctica. Por ejemplo, parte de hacer una tarea como asistente o gerente en un local consiste en utilizar el lenguaje de una manera determinada; también lo es parte de gobernar un país. El discurso como parte de una actividad social constituye géneros. Los géneros son diversas formas de actuar, de producir vida social, de modo semiótico. Algunos ejemplos son la conversación cotidiana, las reuniones en diversos tipos de organizaciones, las entrevistas políticas y de otro tipo, las reseñas bibliográficas o las guías para gerenciar las firmas virtuales

En representaciones. Dentro de cualquier práctica, los actores sociales producen representaciones de otras prácticas, así como también representaciones (reflexivas) de la suya propia. *Recontextualizan* otras prácticas (Bernstein, 1990; Chouliaraki y Fairclough, 1999) –es decir, las incorporan a la suya propia–. Y diferentes actores sociales las representarán de manera diferente de acuerdo a cómo están posicionados dentro de ellas. En la representación y auto-representación de prácticas sociales, el discurso constituye otros discursos.

En formas de ser, en la constitución de identidades –por ejemplo, la identidad de un líder político como Tony Blair en el Reino Unido es parte de una forma de ser semióticamente constituida–. El discurso como parte de las formas de ser constituye *estilos* –como los estilos de los gerentes de negocios o de los líderes políticos–.

Las prácticas sociales relacionadas de una manera en particular a través de redes constituyen un orden social –por ejemplo, el orden global neocapitalista emergente referido anteriormente o, a nivel más local, el orden social de la educación en una sociedad en particular en un momento particular–. El aspecto discursivo/semiótico de un orden social es lo que puede denominarse *orden del discurso*. Es la manera en la que diversos géneros, discursos y estilos se relacionan entre sí.

Un orden del discurso es una estructuración social de la diferencia semiótica –una forma particular de ordenar socialmente las relaciones entre diferentes formas de construir el sentido, es decir, diferentes discursos, géneros y estilos–. Un aspecto de este orden es la dominación: algunas formas de construir sentido son dominantes o preponderantes en un orden del discurso en particular, mientras que otras son marginales, opuestas o *alternativas*. El concepto político de *hegemonía* puede ser muy útil en el análisis de los órdenes del discurso (Fairclough, 1992). Una estructuración social particular de la diferencia semiótica puede volverse hegemónica o volverse parte del sentido común legitimador que sustenta relaciones de dominación, pero la hegemonía siempre será en mayor o menor grado respondida en una lucha hegemónica. De este modo, un orden del discurso no es un sistema rígido o cerrado, sino un sistema abierto puesto en riesgo por lo que sucede en las interacciones en sí.

3.5. Persuasión

3.5.1. Persuasión retórica (discursiva)

En el análisis del discurso, la retórica argumentativa se relaciona con el estudio de los debates y la intención perlocutiva de persuadir (Austin, 1962) a través de dar argumentos a favor de un punto de vista.. Sin embargo, no está claro que el punto final del proceso argumentativo sea la persuasión, ya sea o no, vista como un estado mental, o una *adhesión del espíritu* (Charaudeau y Maingueneau, 2005). El criterio persuasión es la acción cumplida en el sentido sugerido por el discurso (el *pathos* desempeña un papel fundamental en este paso). Así, la persuasión perlocutiva (Austin, 1962) resulta de la realización total o parcial de estas intenciones en su conjunto.

En general, la persuasión como estado mental se enlaza con el discurso (Pujante, 2003). Siguiendo esta relación, Pardo (2001) sostiene que la persuasión tiene diversos modos de acción a través del lenguaje, ya que no solo se sirve de diferentes estrategias y/o recursos lingüísticos, sino que también estas estrategias responden a diferentes fines persuasivos, desde los más simples hasta aquellos más coercitivos. La persuasión además tiene en sí misma algo de peligroso, de inquietante, porque la intención de persuadir implica la creencia de que existe algo (un valor, un conocimiento, un hecho, un producto) que, para, al menos, una persona, merece la atención suficiente como para ser transmitido y busca que sea aceptado por, al menos, algún otro. Y esto es una invasión, una amenaza (Brown y Levinson, 1978) a la imagen positiva (de sus gustos y deseos) y/o negativa del otro (invasión de su territorio).

Entendida de este modo, la persuasión es una técnica para convencer a la gente de algo. Es difícil de definir porque está profundamente relacionada con la argumentación. La diferencia más notable puede ser relacionada con la intención, y esto es algo que no podemos medir, excepto por sus efectos. Argumentar no necesariamente significa desear convencer, mientras que persuadir, sí.

3.5.1.1. Convencer y persuadir

La descripción del objeto de la persuasión realizada por Perelman y Olbrechts-Tyteca (1958) como “el estudio de las técnicas discursivas que permiten provocar o incrementar la adhesión de las mentes a las tesis presentadas a su asentimiento” redefine las nociones de convicción y persuasión, en función del auditorio. Grize (2008) también distingue entre convencer y persuadir. Puedo estar convencida de que “fumar es perjudicial para la salud” y seguir fumando, incluso dando razones y estadísticas en contra del fumar; pero, dejo de hacerlo cuando estoy persuadida. De manera que son los valores los que persuaden; esto es, sólo si asigno valor a la salud, o sea, si mi jerarquía pone la salud por encima del fumar, dejo de hacerlo (cf. disonancia cognitiva, Festinger, 1957).

En este mismo sentido, la teoría de la comunicación define la argumentación en función de la dualidad convencer-persuadir (van Eemeren et al., 1996: 189). Convencer es una actividad racional, adquirida por medio de razonamientos lógicos; por el contrario, persuadir se relaciona con lo irracional, con creencias que provienen de apelativos o apelaciones emocionales. La emoción se percibe como más natural, mientras que las razones son un medio para proteger el discurso de los excesos negativos de la persuasión.

En la década del 70, este punto de vista dual impulsado por el formalismo racionalista se desacredita. El formalismo racionalista había sido desafiado en muchos campos, como consecuencia de su esterilidad en la búsqueda de un lenguaje universal, de la irrelevancia que le daba al contexto social del discurso y la poca importancia a considerar cómo la gente piensa, habla y argumenta en verdad. Se retornaba a la tradición clásica de la retórica.

Por otra parte, el análisis de la conversación y la sociología interaccional nos señalan que toda interacción conversacional es una construcción colectiva, aunque a veces implica una imposición del hablante hacia el oyente. La intención comunicativa del hablante de producir algún tipo de efecto en el interlocutor involucra una constante evaluación de la interacción verbal, a fin de mantener las

relaciones en la comunicación cara a cara (Garfinkel, 1967;¹²⁸ Labov y Fanshel, 1977: 59;). La evaluación se refiere a nuestros sentimientos, a nuestra visión del mundo y al lenguaje que usamos, como también al tipo de información que incluimos en el discurso.

Basados en la teoría de la imagen postulada por Goffman (1959, 1971), Brown y Levinson (1978) establecen un sistema de estrategias de cortesía, cuyo propósito es mantener las formas socialmente aceptadas de expresión de nuestros sentimientos, de tal forma que se atenúe la fuerza ilocucionaria de los actos de habla, como modo de compensación del componente agresivo en la intención comunicativa del hablante. Para convencer al oyente, el hablante busca suavizar su imposición mediante la protección de su imagen negativa de no ser rechazado y, por otro lado, busca mantener la autoestima del oyente protegiendo la imagen positiva de ser aceptado por los demás. El mayor o menor grado de cortesía se sitúa según el uso de mayor o menor atenuación a través de los modalizadores adverbiales y adjetivos. La selección de una estrategia de cortesía positiva o negativa para conseguir los fines propuestos de la manera más eficaz posible depende, entre otros factores, de la evaluación que realiza el hablante sobre el peso del componente de agresividad de su intención comunicativa, basándose en tres factores: su relación de poder jerárquico con el oyente, la relación de distancia/solidaridad y el grado de imposición –costo-beneficio– de su intención en el contexto situacional del evento comunicativo.

3.5.2. Persuasión interaccional

La persuasión también puede ser vista como el producto de los procesos generales de influencia. En este caso, estamos en el campo de la psicología social y, en especial, del estudio de la comunicación persuasiva que se desarrolla en EE.UU. durante las guerras mundiales. El estudio de la persuasión se relaciona principalmente con el cambio de actitudes a través de la comunicación.

¹²⁸En este sentido, la etnometodología (Garfinkel, 1967) desplaza el punto de vista sobre el actor social; la realidad social no puede analizarse en términos generales y objetivos sino a partir de las interpretaciones del entorno que hagan sus propios miembros.

Reardon (1989) estudia la persuasión en la vida cotidiana en relación con la noción de identidad socialmente definida, distinguiéndola de la persuasión en las organizaciones y en los medios de comunicación. La idea general es que la persuasión interpersonal está gobernada por una lógica de conducta que obliga a que los comunicadores formulen definiciones intrínsecas de las normas y las negocien. Por oposición, los mensajes de los medios de comunicación de masas están estructurados conforme a una serie de normas extrínsecas, impuestas al auditorio por las normas culturales y sociales predominantes. O sea, lo que resulta eficaz a Ford para vender autos no lo es para cualquier padre o madre que quiera convencer a su hijo de hacer algo.

La persuasión plantea la relación entre pensamiento y conducta. Es discutible si una precede a la otra o no; en todo caso, están indisociablemente relacionados. Reardon (1989) sostiene que todos tenemos distintos objetivos y medios para conseguir lo que queremos. Sin quererlo o no, muchas veces nos interponemos en el camino de otras personas y, a veces, entramos en conflicto. Cuando el logro del objetivo de una persona resulta bloqueado por la conducta de otro que también busca su objetivo, la persuasión se emplea para convencerlo de que redefine su objetivo o bien de que modifique los medios para lograrlo.

Los medios de comunicación, la comunicación interpersonal y la persuasión estimulan el consenso (Goffman, 1971). Las sociedades tienen simultáneamente mecanismos de integración y exclusión. Los movimientos de inclusión o adopción de conductas y rechazo de otras se realizan mediante la comunicación y la persuasión. Dicho en otros términos, la comunicación y la persuasión son los medios por los cuales se crean y modifican las reglas de la conducta humana.

Entre las características de la persuasión, se señala la reciprocidad como rasgo importante de la influencia persuasiva. Por ejemplo, el rol como madre más la percepción de la eficacia con que me desempeño como tal, influye en el modo en que mis hijos responden a mis mensajes persuasivos.

Cabe señalar que el conductismo fue la teoría más importante en el ámbito de la psicología en general, de la primera mitad del siglo XX. Se centró en la observación humana como la única clave del proceso cognitivo en cuanto que

actitud. En los años posteriores, en virtud de la evolución de los estudios en psicología social, cambia la aceptación de datos subjetivos en la interpretación de la conducta. El constructivismo y la teoría de las normas (Reardon, 1989) representan la creencia de que los sujetos son los creadores de sus propias versiones de la realidad y, por consiguiente, son la mejor fuente de explicación de sus propias conductas. Mientras que el conductismo mantuvo recelo ante a la capacidad de los sujetos para interpretar las causas de la propia conducta, consideraba desfavorablemente las diferencias individuales que aumentan la variación por error. Para el constructivismo, la gente asume tanto las versiones elaboradas por sí mismo (consideradas como *propias*) como las versiones impuestas (asumidas como *prestadas*). La versión que toma el individuo depende de la autonomía que cree que le da el contexto. Cuando cree que su versión es menos apropiada, toma la prestada por el rol social que le toca actuar de manera de asegurarse. En el estudio de la persuasión, entonces, debemos tener en cuenta las estrategias del mensaje más los individuos y la percepción de la coacción que ejerce el contexto sobre sus opciones de conducta. Las personas difieren mucho según el grado de autonomía que sienten.

La persuasión no es algo que se ejerce sobre otra persona; es el medio por el cual las personas colaboran en la conformación de sus versiones de la realidad, privadas o compartidas. Entraña cambios recíprocos en actitudes y conductas. El grado de reciprocidad varía en relación con el potencial de realimentación que proporciona el contexto de interacción. Así, la elección de una estrategia eficiente de mensaje exige que los hablantes evalúen el grado de percepción de la propia autonomía que poseen los sujetos a persuadir. En este sentido, las personas suelen preferir que se las considere coherentes, pertinentes y eficaces.

Por otra parte, es una actividad consciente (Gerard Miller y Michael Burgoon, 1973), o sea, es imposible persuadir de otro modo de manera no intencional; una condición necesaria pero no suficiente de la persuasión que no se aplica a la comunicación. Reardon (1989) señala que si uno percibe la conducta del otro como incoherente y amenazadora para sus objetivos, se intenta persuadirlo, pero, asimismo, los que persuaden no tratan de cambiar la conducta

de otros, salvo que ese cambio tenga implicaciones para sus propios conceptos de sí.

Lo cierto es que, según Reardon, aun cuando haya diferencia entre la persuasión interpersonal y no interpersonal, se trata de modificar la conducta de, por lo menos, una persona mediante la interacción simbólica. Es una actividad consciente y se produce cuando se registra una amenaza contra los objetivos de una persona, cuando la fuente y el grado de esta amenaza son suficientemente importantes como para justificar el coste del esfuerzo que entraña la persuasión. Excluye la autoconvicción o autopersuasión o los cambios que se producen sin mediar la acción persuasiva.

En resumen, comunicación y persuasión involucran por lo menos a dos personas. Aun cuando el receptor no cambie de opinión, hay actividad persuasiva. La persuasión es un tipo de comunicación que requiere la asunción de una perspectiva social consciente. Mediante la comunicación, el hablante define normas de conducta que se ajustan a un conjunto de constructos correspondientes a un marco de interpretación. En el caso de la argumentación interaccional, entendemos que la finalidad persuasiva opera en la dimensión retórica para evitar la oposición contraargumentativa del otro participante.

3.5.3. El concepto de disonancia cognitiva

La teoría de la Disonancia Cognitiva, desarrollada por León Festinger (1957) estudia la relación entre cognición y conducta. Sostiene que existe una tendencia a buscar consistencia entre las cogniciones individuales, creencias, opiniones, y eso repercute en las acciones. Una persona percibe una tensión interna cuando hay una inconsistencia entre sus actitudes y conducta, o entre ideas, creencias y emociones. Mantener la disonancia significa un alto costo, de modo que algo debe cambiar para reducirla. Por ejemplo, una persona con valores y creencias inculcadas desde su infancia puede involucrarse en acciones que rechazaría, como matar a alguien o torturar; entonces racionaliza su acción al introducir valores superiores que justifiquen su actitud, como la defensa de la Patria o el evitar males mayores.

La teoría se basa en tres asunciones:

a) los seres humanos son sensibles a la inconsistencia entre acciones y creencias (se prende una alarma cuando actuamos en contra de nuestras creencias);

b) el reconocimiento de esta inconsistencia causa disonancia y eso motiva a resolverla (el grado de disonancia varía de acuerdo con la importancia asignada a cada una, de modo que cuanto mayor es la disonancia, más nos encontramos motivados a resolverla) y

c) hay tres modos de resolver la disonancia:

- 1) cambiar la creencia (es difícil porque las creencias son estables),
- 2) cambiar la acción (por culpa o ansiedad no repetimos la acción, sin embargo no siempre está claro si es beneficioso para uno mantenerla)
- 3) cambiar la percepción de la acción (o sea, racionalizarla)

En lo que respecta a la argumentación interaccional, ofrece un marco interpretativo a las razones por las cuales los hablantes dan explicaciones de su conducta, como una manera de reducir la disonancia o por el contrario, de afianzar la jerarquía de sus creencias.

Capítulo 4. Marco teórico, metodología y corpus

El propósito general de esta tesis es establecer una perspectiva multidimensional para el análisis y la evaluación del discurso argumentativo. La idea es que a través del uso de ciertas construcciones pragmáticas, los hablantes se alinean empáticamente con el oyente en una misma posición argumental. Una de estas construcciones es el uso de las distintas modalidades del discurso referido (DR). Cuando el hablante cita otra voz, ambos participantes asumen un mismo rol posicional. Esta acción estratégica intenta establecer una persuasión pragmática, para evitar las resistencias de la contra argumentación, que obligarían al hablante a buscar nuevos argumentos.

Por ello, al usar el DR, la persuasión pragmática toma la forma de ‘trampa posicional’, ya que no importa el contenido o la tesis en juego, sino la posición en que queda el receptor.

4.1. Metodología

Con respecto a la metodología, se optó por un diseño cualitativo de investigación, de modo que las categorías resultantes emergen del proceso de investigación. El objetivo fue reconocer un fenómeno del habla (la argumentación interaccional) y una práctica relevante (la estrategia discursiva), de acuerdo con el comportamiento comunicativo de los propios participantes; lo que fue guiando el trabajo.

Adoptamos una perspectiva etnográfica, en tanto entendemos como conducta significativa la perspectiva de los participantes, es decir, los modos en que los participantes entienden lo que están haciendo. En otras palabras, la adopción de la perspectiva etnográfica se justifica por el interés de considerar no sólo la perspectiva del investigador (tradicionalmente llamada perspectiva ética) sino también de los participantes (perspectiva émica)¹²⁹. Es tarea del analista,

¹²⁹ Pike, 1967.

entonces, reconstruir a partir de la lectura de los indicios que dejan los participantes en su actuación el sentido que ellos le dan a la misma.

Para la interpretación de los textos apelamos al análisis lingüístico del discurso¹³⁰ (Lavandera, 1985a, b); que luego nos permite integrar en la noción de estrategia discursiva los distintos recursos (Menéndez, 1996, 2000, 2005; van Dijk y Kintsch, 1983). A su vez, el discurso fue analizado con conceptos de la sociología interaccional (Goffman, 1959, 1974, 1981), el análisis de la conversación con perspectiva etnográfica (Gumperz y Hymes, 1972; Gumperz, 1982, Ch. Goodwin, 1986, 2007; M. Goodwin, 1990, Grimshaw, 1990, Schiffrin, 1994, Tannen, 1984) y el análisis crítico del discurso (Fairclough, 1992, 2003).

Entiendo que estas perspectivas son complementarias lo que enriquece el abordaje de las interacciones (Halliday 1978) y me permiten tener una perspectiva empírica inductiva de los textos conversacionales, sobre todo teniendo en cuenta que en la argumentación interaccional, en tanto práctica textual y social (Fairclough, 2003), no solo se negocian puntos de vista, sino también identidades, roles y relaciones definidas socioculturalmente. Las distintas modalidades de DR ayudan a los participantes a gestionar de manera satisfactoria, situaciones comunicativas de conflicto.

Por último, respecto de la noción de argumentación (que incluye las dimensiones lógica, dialéctica y retórica), grado y frecuencia de uso, en realidad hago un uso lego del término cercano a la idea de perspectiva o punto de vista propio de la metodología cualitativa. Con esto, no busco establecer clases y tipos de textos, por el contrario, entiendo al género como una práctica social (Hymes, 1972; Bajtín, [1944]1982; Fairclough 1992) en la que confluyen las distintas dimensiones (lingüística, discursiva y social) de manera simultánea, pero que enfoco sucesivamente en la interpretación y el análisis de los discursos.

¹³⁰Por discurso refiero a los textos orales o escritos incluyendo las condiciones de producción y recepción. Todo texto/discurso es interaccional en el sentido socio semiótico tanto de producción como de recepción (Halliday y Hasan, 1976, 1985). El análisis lingüístico del discurso parte de las formas lingüísticas y sus significados tal como se presenta en el texto a interpretar y el análisis pragmático incorpora el proceso inferencial (en el orden de la estrategia discursiva) para relacionar la emisión propiamente dicha con el contexto relevante que incorpora elementos verbales, situacionales, socioculturales y políticos (Lavandera, 1985a:17).

4.2. Corpus: criterios de recolección y transcripción

El criterio para la constitución del corpus fue tomar una muestra representativa y variada de distintos tipos de conversación; la elección incluyó textos interacciones orales y, como en el caso del discurso político, híbridos (de producción escrita pero de recepción oral de contacto visual). El propósito es teórico - metodológico, en tanto mi interés no está en describir rasgos de la argumentación sino en explorar de manera comparativa el comportamiento de los participantes a la hora de argumentar. Así, la heterogeneidad del corpus me permite llegar a conclusiones más abarcativas en relación con la práctica a interpretar.

El corpus de interacciones verbales, que describo a continuación, quedó constituido en cinco (5) grupos, que identifiqué de acuerdo con los siguientes rasgos: administración, extensión y asignación de turnos de habla; modo y fuentes de recolección y datos generales del contexto –nivel de formalidad, ámbito público o privado. Se agrega como Anexo de la tesis, las pautas de transcripción¹³¹ y los textos completos:

- I – CONVERSACIÓN ESPONTÁNEA

20 horas aproximadas de registros de habla espontánea que incluyen cenas familiares: interacciones cara a cara sin tópico fijo ni límite de tiempo en el turno de habla¹³². No hay moderador que asigne los participantes ni la extensión de los turnos. Recolección en ámbito familiar, como participante.

A)	Registro 40	29/4/2010	40:51
B)	Registro 41	30/4/2010	24:13
C)	Registro 42	4/5/2010	12:00

¹³¹ Las pautas de transcripción detalladas en el Anexo A de la tesis, toman como guía las convenciones usuales en el análisis de la conversación (Sacks, Schegloff y Jefferson, 1974). Fueron adaptadas a los objetivos del trabajo, respetando la fidelidad del material recolectado. La idea era que las convenciones fueran simples en su aplicación para que los textos fueran accesibles a la lectura sin perder fenómenos propios de la interacción (superposiciones, lapsos, silencios). En el caso de los textos escritos se mantuvo la unidad oracional.

¹³² La conversación espontánea posee una estructura de turnos de habla, libre de contexto y sensible al intercambio, que puede equipararse a la organización de la estructura lingüística; según un criterio restringido (Sacks, 1972; Schegloff, 1972; Sacks, Schegloff y Jefferson, 1974), las cenas familiares serían los únicos casos de conversación. En un sentido amplio, entiendo por conversación cualquier tipo de interacción verbal cara a cara (Levinson, [1983]1989:38).

D)	Registro 43	9/5/2010	18:29
E)	Registro 45	11/5/2010	46:12
F)	Registro 46	13/5/2010	49:50
G)	Registro 47	14/5/2010	47:23
H)	Registro 48	16/5/2010	80:28
I)	Registro 49	16/5/2010	124:57
J)	Registro 50	17/5/2010	43:41
K)	Registro 51	18/5/2010	38:51
L)	Registro 53	21/5/2010	51:59
LL)	Registro 54	24/5/2010	76:11
M)	Registro 55	25/5/2010	49:18
N)	Registro 56	26/5/2010	22:19
Ñ)	Registro 57	27/5/2010	26:58
O)	Registro 58	28/5/2010	34:42
P)	Registro 59	29/5/2010	26:02
Q)	Registro 60	29/5/2010	32:39
R)	Registro 61	30/5/2010	145:20

- II - CENTRO TERAPÉUTICO DR. MÁXIMO RAVENNA – TERAPIA DE GRUPO

El volumen de habla es de 8:30 aproximadamente que corresponden a 6 sesiones de terapia de grupo donde la interacción es cara a cara, sin tópico fijo ni límite de tiempo en el turno. El moderador (profesional terapeuta) administra la asignación de los turnos de habla. Participé de las sesiones como paciente de modo que la recolección fue como observador participante en ámbito público¹³³.

A)	12/3/2009	CLAVE mañana	63:00
B)	17/5/2009	fin de semana	106:00
C)	13/6/2009	fin de semana	97:00
D)	2/9/2009	CLAVE mañana	64:00

¹³³El carácter público de la terapia indica que no tiene acceso restringido, es decir, indica que no es particular. Se participa de las sesiones durante el tratamiento o bien, como invitado por primera vez o autorizado por un miembro del equipo médico terapéutico de la Clínica.

La argumentación interaccional. Efectos del uso del discurso referido

E)	4/9/2009	CLAVE tarde	73:00
F)	16/10/2009	CLAVE mañana	76:00

• III – PROGRAMAS DE RADIO

7 horas aproximadas de habla que corresponden a 9 casos de programas de radio (se detallan más abajo los datos de cada uno). Incluyen música, noticieros radiales, entrevistas cara a cara con 2 o más participantes y charlas entre periodistas sin tópico fijo pero con guiones generales propios de cada programa.

A)	Crisis militar de 1987, entrevista a Máximo de los Ríos, vicegobernador de Salta	Radio El Mundo; abril de 1987	Catálogo Eter, "Política", 152, <www.eter.com.ar>	7:24
B)	En ayunas: Jorge Guinzburg, Carlos Abrevaya y Carlos Ulanovsky	Radio Excelsior, 31/1/1985	Catálogo Eter, programa 025, track 1 103, <www.eter.com.ar>	3:59
C)	El ventilador: Jorge Guinzburg, Carlos Ulanovsky y Adolfo Castelo. Entrevistas a Dante Caputo, Graciela Fernández Mejjide y Chacho Álvarez	Radio América, 1998	Catálogo Eter, programa 014, track 1, <www.eter.com.ar>	16:45
D)	Animal de radio: Lalo Mir y Mario Pergolini. Entrevista a los Redonditos de Ricota	FM Rock and Pop 31/3/1997	Catálogo Eter, "Personajes", 069, parte 3, <www.eter.com.ar>	7:15
E)	La noche con amigos: Leonel Godoy. Entrevista a Orlando Mario Punzi	Radio Nacional 1996	Catálogo Eter, "Cultura", 03, track 11, <www.eter.com.ar>	10:00
F)	El opio de los medios: Norberto Vereza	Radio FM Supernova 12/7/2006	Catálogo Eter, "Cultura" <www.eter.com.ar>	135:20
G)	Hay equipo: Gonzalo Bonadeo Hora pico: Marcelo Zlotogwiazda, Ernestina	Radio Mitre, 11/7/2006	Catálogo Eter, "Cultura", <www.eter.com.ar>	123:26
H)	Pais, María O'Donnell			
I)	RH+: Rolando Hanglin	Radio Continental, 10/7/2006	Catálogo Eter, "Cultura", <www.eter.com.ar>	110:17

- IV - Discursos de la presidenta Cristina Fernández de Kirchner

5 discursos emitidos por la presidenta de la nación, Cristina Fernández de Kirchner¹³⁴, se detalla a continuación los datos relevantes:

A)	Lanzamiento fórmula presidencial	La Plata	19/7/2007
B)	Acto de asunción	Honorable Congreso de la Nación	10/12/2007
C)	Crisis del campo	Casa Rosada	25/3/2008
D)	Crisis del campo	Parque Norte	27/3/2008
E)	Crisis del campo	Plaza de Mayo	1/4/2008

4.3. Análisis del corpus

Una vez constituido el corpus, se seleccionaron cinco (5) textos de cada grupo, para analizar las secuencias de argumentación interaccional.

El análisis de los textos fue realizado en etapas sucesivas e inclusivas:

- 1) identificación de la situación de conflicto
- 2) descripción de la estructura conversacional
- 3) interpretación de los recursos pragmáticos
- 4) análisis de las dimensiones argumentativas

Para llevar a cabo el punto 1) la identificación de la situación de conflicto¹³⁵, tomamos en cuenta el contexto y la unidad de análisis, a saber:

¹³⁴ Estos discursos no constituyen casos de conversación espontánea, como lo entienden los etnometodólogos, porque no hay intercambio de turnos, no son interacciones espontáneas, sino planificadas, respaldadas en mayor o menor medida por un texto escrito. Los incluyo en el corpus en tanto me permiten analizar una práctica argumentativa diferente a las conversaciones espontáneas, en especial porque el conflicto en este caso, se relaciona con el contexto sociopolítico.

¹³⁵ Una situación de conflicto interpersonal se produce cuando se enfrentan posiciones dialécticas de manera ostensible que se justifican con argumentos, siguiendo una estrategia, de acuerdo con un marco de interpretación específico. Las posiciones pueden estar asumidas por uno o más participantes y, al mismo tiempo, un mismo participante puede cambiar de opinión. Asimismo, en algunos casos, el conflicto se interpreta como disonancia cognitiva cuando involucra pensamientos, creencias o cogniciones que se contraponen entre sí, en una misma persona; de modo que la resolución está ligado al modo de .

1.1. El reconocimiento del uso del lenguaje en el contexto situacional nos permite reconocer la acción social (qué es lo que está sucediendo), los participantes (quiénes son las personas y cuál es la relación entre ellos), la ubicación espacial y temporal, los datos históricos y políticos relevantes y otros elementos de la etnografía que resulten importantes para entender cómo se fue desarrollando la interacción¹³⁶.

1.2. La 'secuencia de argumentación interaccional' comprende una serie encadenada de actos comunicativos con un inicio y cierre analítico, en la que los participantes cogen una situación de conflicto interpersonal o por disonancia cognitiva¹³⁷.

Desde el punto de vista del análisis del discurso, una secuencia pone en escena por lo menos una estrategia discursiva¹³⁸, en función de la posición dialéctica que se defiende, que podemos reconstruir siguiendo las acciones que se van encadenando en las distintas etapas argumentativas. Los participantes ponen en funcionamiento un plan de acción cuando combinan recursos discursivos (gramaticales y pragmáticos) y argumentativos (lógicos, dialécticos y retóricos) con el objetivo de persuadir a la contraparte (ver el concepto de estrategia discursiva en Gumperz, 1982; van Dijk y Kintsch, 1983; Menéndez, 1996; 2005, 2009).

2) Descripción de la estructura conversacional:

En el caso de interacciones orales, en primer lugar, enfocamos la organización local (técnicas de asignación de los turnos, pares de adyacencia) y secuencial de la estructura de la conversación (respuestas preferidas y no

¹³⁶ Hymes, (1972); Gumperz, (1982); Duranti y Goodwin (eds.) (1992); Fairclough, (1992, 2003).

¹³⁷ Para la noción de secuencia como serie de actos encadenados mutuamente dependientes contruidos por dos o más participantes, cada uno controlándose y basándose en las acciones del otro (Levinson, [1983] 1989: 38). Para conflicto interpersonal, Grimshaw, (1990); disonancia cognitiva, Festinger, (1957).

¹³⁸ Una estrategia discursiva es una herramienta heurística que permite reconstruir los recursos que hacen los hablantes cuando defienden un punto de vista. Entendemos que refiere a una secuencia de acciones asociadas sistemáticamente a un objetivo comunicativo. De este modo, las distintas etapas de las dimensiones argumentativas (confrontación, apertura, etcétera) ponen en funcionamiento estrategias particulares y, a su vez, internamente en cada etapa también podemos reconocer estrategias de nivel micro. El análisis estratégico resulta entonces, relativo a la instancia de análisis del texto.

preferidas y sistema de enmienda)¹³⁹. A su vez, los turnos de habla (o sea, cada intervención de un hablante) fueron analizados internamente en cláusulas semánticas independientes, mínimas y simples para facilitar el análisis argumentativo¹⁴⁰.

Por otra parte, los textos escritos también fueron segmentados en cláusulas (Halliday, 1985) para unificar la unidad mínima de análisis textual.

En breve:

2.1 Descripción de la estructura lingüística conversacional

2.1.1. Turnos de habla: alternancia y pares de adyacencia

2.1.2. Secuencias: organización de la preferencia y sistema de enmienda

2.1.3. Segmentación en cláusulas semánticas.

3) Interpretación de los recursos pragmáticos

En lo que respecta al plano pragmático, interpretamos las estrategias discursivas, que implican el uso de recursos discursivos verbales y no verbales¹⁴¹, tomando como eje de lectura el comportamiento argumentativo de los participantes. Incluimos en esta instancia, las formas del DR y secuencias discursivas más generales, como las estrategias de cortesía y las narrativas orales¹⁴². Entonces,

3.1. Estrategias de cortesía positiva y negativa

3.2. Actos de habla. Implicaturas convencionales y conversacionales

3.3. Narrativas de experiencia personal y/o vicaria

¹³⁹El turno de habla es la unidad mínima de participación, más específicamente se denomina a cada intervención de los hablantes, según un sistema de administración local; los pares de adyacencia son turnos interrelacionados entre dos o más hablantes; se los identifica como secuencia de acciones convencionales: primera y segunda parte del par (ejemplos de pares: pregunta contestación, saludo saludo, oferta aceptación). Cuando la segunda parte no es adyacente, se insertan secuencias. La organización de la preferencia tiene que ver con el orden que siguen estas segundas partes: si son aceptables, se las considera preferidas; caso contrario, despreferidas (Sacks, 1972; Schegloff, 1972; Sacks, Schegloff y Jefferson, 1974; Levinson, [1983] 1989; Atkinson y Heritage (eds.) 1984; Pomerantz, 1984).

¹⁴⁰Halliday, 1985

¹⁴¹En función del marco general de análisis de la tesis, identifiqué en las transcripciones los cambios en la entonación y los silencios en el sentido técnico que le atribuye la etnometodología (Sacks, Schegloff y Jefferson, 1974; Levinson, [1983] 1989:286). Las miradas y las posiciones del cuerpo fueron incorporadas solo en la medida en que resultaban significativas para entender la situación.

¹⁴²Para estrategias de cortesía (Brown y Levinson, 1978); actos de habla (Austin, 1962, Searle, 1969); implicaturas pragmáticas (Grice, 1975); narrativas orales (Labov y Waletzky, 1967, Labov, 1972a); formas del DR (Voloshinov, 1929; Zoppi Fontana, 1986, 1987; Authiez Revuz, 1984)

3.4. Formas del discurso referido: discurso directo, discurso indirecto, discurso indirecto libre, formas mixtas o narrativizadas (eco, mención, preguntas retóricas).

Para el análisis de las dimensiones lógicas, dialécticas y retóricas de la argumentación (punto 4), reconocimos en cada caso los recursos propios de cada una. En el apartado que sigue (4.4) se detallan más específicamente las categorías y las referencias bibliográficas.

4. Análisis de las dimensiones argumentativas:

4.1 Recursos lógicos:

4.1.1. Acciones lógicas: defensa (ataque), refutación (rechazo)

4.1.2. Campo argumental (CA) y silogismo funcional: D, dato o justificación; G, garantía; T, tesis; M, modalidad, Ref, refuerzos, PR, posibles refutaciones

4.1.3. Esquema argumental: sintomático, analógico, instrumental

4.2. Recursos dialécticos:

4.2.1. Etapas de la discusión: confrontación, apertura, argumentación y clausura

4.2.2. Desarrollo del conflicto: inicio, escalada, cierre

4.2.3. Posición dialéctica

4.3. Recursos retóricos

4.3.1. Marco de interpretación sociocognitivo

4.3.2. Etapas del discurso retórico (exordio, narratio, argumentatio y peroratio)

4.3.3. Posicionamiento y participación (roles, cambios de posición)

4.4. La argumentación interaccional como unidad de análisis

La argumentación interaccional constituye un mecanismo pragmático que les permite a los participantes desenvolverse durante un conflicto interpersonal (situacional y momentáneo). De este modo, puede ser vista como un mecanismo social de adaptación y cohesión social. Analíticamente reconocemos tres dimensiones interrelacionadas que expresan distintas finalidades: un ordenamiento

lógico, una confrontación dialéctica y una orientación retórica. En todos los textos podemos encontrar estas dimensiones; la diferencia o contraste se da por gradación.

4.4.1. Análisis de las dimensiones argumentativas

Reconocemos en esta instancia los recursos lógicos, dialécticos y retóricos con los que cuenta el hablante para utilizarlos en función de su estrategia discursiva. Nos detendremos con más detalle en los elementos de cada dimensión.

4.4.1.1. Recursos lógicos

Respecto de la estructura lógica de la argumentación, tomo como punto de partida la propuesta funcional de Toulmin (1958). Si bien su estructura es más general, resulta útil para dar cuenta de la organización lógica que se infiere a partir de los enunciados que se encadenan en la secuencia argumentativa y que, además, es contextualmente dependiente. Nos permite encarar una teoría textual y discursiva.

El punto de vista o posición de un hablante es un papel dialéctico que se defiende, de acuerdo con una o más estructuras argumentativas (EARG, de aquí en más) que puede coincidir con un turno o más; incluso, un turno puede contener más de una EARG. Para una mejor exposición del análisis, enumero las EARG, indicando en cada caso el turno y el participante.

La estructura lógica analiza las expresiones efectivamente realizadas que conforman la secuencia como si fuera un silogismo, es decir, se reconoce una tesis, T (*claim*) o conclusión que se afirma, a partir de una justificación o argumento, D, (el *ground o datum*) que la sostiene en virtud de ciertas normas implícitas que actúan como respaldo, garantizando el nexo entre ambas, G (*warrant*). Esta estructura silogística se interpreta y tiene validez en el marco de un ámbito particular o campo argumental, (CA), que asumimos como el contexto situacional de la interacción (*field dependence*), importante a la hora de analizar la pertinencia de las garantías implícitas y los refuerzos invocados.

La tesis expresa la postura del hablante. La garantía puede ampliarse agregando elementos explícitos más concretos que llamaremos refuerzos, Ref

(*backing*). La justificación o argumento explica las razones invocadas para afirmar una posición; también puede incluir fuentes que se consideren autoridad en el tema, evidencia o datos acerca del mundo, y en alguno de los casos analizados, en la etapa de justificación, una narrativa¹⁴³ que actúa como evidencia de experiencia personal. La modalidad, M (*modality*), incluye los elementos que marcan el alcance de la validez y peso de la tesis. Además, se incluye como parte del EARG, las posibles refutaciones, PR (*rebuttals*), de la T¹⁴⁴.

Por último, las consecuencias (C) indican los efectos puntuales que el sostener una T produce en la vida cotidiana, en términos de conducta, o en el orden moral, político e ideológico; el efecto pragmático expresa la valoración de la secuencia, visible en las acciones lingüísticas que siguen en el intercambio en curso (acuerdos, cambio de tópico, silencio, etc.).

4.4.1.1.1. Esquemas argumentativos

Teniendo en cuenta la estrategia de análisis máximamente dialéctico de la teoría pragmadialéctica (TPD), interpreto el discurso como si fuera (parte de) una discusión crítica y presupongo que, en el marco de una secuencia argumentativa interaccional, cualquier enunciado puede ser entendido como un argumento (van Eemeren y Grootendorst, 1992: 125).

Retomo de la TPD, también, la noción de esquema argumentativo. Se trata de una estructura cognitiva, preestablecida y convencionalizada que organiza la representación de la relación entre lo que se afirma en el argumento (dato) y en el punto de vista (tesis)¹⁴⁵. Es un marco de referencia abstracto que no da más información que la forma lógica del argumento; pero expresa al hablante en el sentido de que nos permite visualizar cómo anticipa las críticas, cómo prevé las posibles refutaciones. En este sentido, presupone una opción dialéctica (por el

¹⁴³ Schiffrin (1985, 1990) muestra cómo se combinan ambas formas en las interacciones cara a cara, donde lo más frecuente es que la narrativa proporcione evidencia factual, una forma válida de apoyo a una posición (Carranza, 1997a y b).

¹⁴⁴ De acuerdo con Plantin (2008), la refutación es el elemento dialógico por excelencia. De ese modo también lo recuperan Moeschler (1985), Grize (1996) y Adam (2004).

¹⁴⁵ Perelman y Olbrechts Tyteca (1958) habían reconocido como tales, las relaciones cuasi lógicas, las basadas en la estructura de lo real y las que fundamentan la estructura de lo real.

vínculo con la crítica) y dialógica (por la refutación); es decir, cada esquema tiene su correlato refutativo.

Según como se enfoque la relación que sostiene el paso (aceptabilidad) de las premisas a la conclusión, se distinguen tres tipos de esquema:

- *Sintomático: la aceptabilidad se basa en una relación de concomitancia. La argumentación se presenta como una expresión, fenómeno, signo o algún otro tipo de síntoma de lo que se afirma en la tesis, como característica inherente o de algo más general (X es una característica de Y; X es típico de Y; los X son esencialmente Y).
- *Analógico: algo es similar a alguna otra cosa. La aceptabilidad se basa en una relación de analogía entre lo que es afirmado en el argumento y en la tesis; se presenta como si fuera una comparación, un ejemplo de un modelo, una concordancia, semejanza, paralelo, correspondencia o algo similar (X es comparable a Y; X corresponde a Y o X es tal como Y).
- *Instrumental: se plantea una relación de causalidad entre el argumento y el punto de vista. Lo que se afirma en la argumentación es un medio, un camino, un instrumento u otro tipo de factor causal para el logro de la tesis; incluye las consecuencias de una acción y la reivindicación de la meta por sobre los medios para lograrla (X conduce a Y; X es un medio para lograr Y; Y es un resultado de X).

En los textos de la tesis, los esquemas argumentativos tienen que ver con la posición que queremos defender y, como vemos a continuación, con la pregunta disparadora.

Por ejemplo, en el siguiente caso de conversación familiar, el esquema instrumental se usa típicamente cuando se pregunta por la razón de algo.

- Conversación espontánea I B), Registro 41, 30/4/2010 (transcripción completa en el Anexo B)¹⁴⁶

¹⁴⁶ T' indica turno de habla, la numeración corresponde a la transcripción completa de la cena que se agrega en el Anexo B de la tesis. 'Pte' identifica con iniciales a los participantes de la interacción (en este caso, T es Tano, J es Juan, M, Manuela y A, Alicia). En la entrada 'Texto' transcribo el turno segmentado en cláusulas. A continuación, describo los elementos de las dimensiones lógica, dialéctica y retórica.

La argumentación interaccional. Efectos del uso del discurso referido

<u>T</u>	<u>Pte</u>	<u>Texto</u>	<u>Dimensión lógica</u> ¹⁴⁷	<u>Dimensión dialéctica</u>	<u>Dimensión retórica</u>
61	T	i. eh? vamo- a salir primero::! [ja los bostero::s! ii. ¡van a salir campeó::n!] {cantando}			
62	J	i. [¡PARÁ! ii. TANO! iii. PARÁ! iv. PARÁ!			
63	M	i. =de qué se quejan ii. si ni siquiera HAY COMIDA!		<u>Confrontación</u> Cuestión conflictiva: llamar a comer sin comida	<u>Malentendido</u> M interpreta que J y T se quejan
64	J	=porque hay que bajar primero	EARG1 (instrumental)(D: llamado sin comida en la mesa) (G: ayudar en la mesa) T: hay que bajar primero M: obligación/deber CA: cena familiar, cocina	<u>Apertura</u> - Rol: hijo - POS I: obedecer	Interpreta la orden de A
65	A	=porque no estaba puesta la mesa.	EARG2 (instrumental) D: no estaba puesta la mesa (G: - bajar - ayudar) (T: M. no quieren ayudar)	- Rol: madre - POS II: pide colaboración	Interpreta el reclamo de M ante el pedido
66	M	pero, o sea, cua- claro, cuando Juan no= (no se entiende por superposición con J)		- Rol: hija - POS III: trato desigual de la madre a los hijos	Interpreta la orden quiere ver TV
67	J	{Interrumpiendo} =[DALE!]			
68	M	i.= [pero JUAN!] no me dejás, ii. pero no me deja terminar de decir, iii. mamá me cansa eso!			Pide un tercero para negociar (madre)
69	A	i. eeH::: sacáme- o servilletas. ii. ponés las servilletas?		Busca evitar disputa entre M y J	Hacer algo para no discutir
70		(0.4)			
71	M	i. claro cuando él está viendo algo ii. NO!, no se puede ir a comer	EARG3 (analógico) Cuando hay que cenar y Juan está viendo TV, no se llama a comer (G: Juan es el preferido)	Argumentación - Ataca a A/T - Opone actitudes ante la misma situación	DR-DD sin verbo Hipotético Dramatiza Imita (estilística)

¹⁴⁷Para la presentación del análisis de los recursos lógicos, utilizamos las siguientes iniciales: EARG es la estructura argumentativa numeradas de manera correlativa a lo largo de la secuencia. Entre paréntesis se indica el tipo de esquema. En la EARG, las categorías se indican respetando, en lo posible, la expresión discursiva del participante. D es dato o argumento; G, garantía; T tesis; M, modalidad, Ref. refuerzo de la G; RP, refutaciones posibles, C, consecuencias y CA, campo argumental. Cuando las nociones van entre paréntesis es que están implícitas en el discurso.

Hay eventos en la vida familiar que requieren de la coordinación de varios de los integrantes para lograr sus fines. Cenar en familia es uno de ellos: unos ponen la mesa, otros la levantan (además de cocinar y lavar los platos). Manuela (M), estaba mirando TV en su dormitorio que queda en el primer piso, la madre (A) había llamado a comer. Cuando llega a la cocina (en planta baja), se da cuenta que no está puesta la mesa ni la comida. Entonces se queja porque la habían llamado a comer, y debe ayudar a poner la mesa. Cuando se abre la confrontación, se definen los roles y las tres posiciones:

- M cree que la llaman a cenar y protesta porque no está la cena servida.
- J cree que M. no quiere colaborar y que protesta porque hay que poner la mesa.
- A cree que M. no quiere colaborar y quiere que sus hijos pongan la mesa.

En función de lo que cada uno cree que tiene que hacer, se organizan los argumentos, utilizando un esquema instrumental. Como poner la mesa forma parte de normas difíciles de poner en duda, sin entrar en una discusión que va a perder fácilmente, Manuela, en el turno 66, desvía el objetivo: no va en contra de la idea de ayuda (poner la mesa), sino que plantea, a través de un esquema analógico, que Juan tiene más libertades (por ejemplo, no bajar cuando lo llaman a comer).

4.4.1.1.2. La noción de evidencia

Un elemento importante a la hora de reconocer la justificación lógica de la argumentación es tener claro lo que el hablante presenta como evidencia¹⁴⁸, es

¹⁴⁸ Existen diversos usos con relación a la noción de evidencia. Para la gramática, la noción se emparenta con los evidenciales, que señalan el origen o fuente de lo afirmado por el hablante (Jakobson, [1957] 1985); actualmente, se extiende la noción al grado de certeza que tiene el hablante respecto de lo que dice e incluye adverbios modales, frases hechas, etc.; en general, se mezclan con los indicadores de modalidad epistémica (Palmer, 1986). En filosofía, tiene que ver con una propiedad que asigna el sujeto y se refiere a una relación o cosa que se le presenta directamente a su percepción. En el *Diccionario de filosofía* de Ferrater Mora (1994), se sostiene que lo evidente tiene que ver con una realidad (cosa, cualidad, hecho, fenómeno, situación, etc.) que se presenta directa e inmediatamente a un sujeto y en especial a la percepción sensible. Por extensión, una proposición es evidente cuando se estima que es cierta y que no hay necesidad de demostrarla acudiendo a otra proposición de la cual se derive. Estos dos sentidos (ontológico y epistemológico) de evidencia se han mezclado; incluso, se ha sostenido que una de estas clases de evidencia es el soporte de la otra: que una proposición es evidente porque es evidente la referencia

decir, aquello que considera un dato no cuestionable y que le sirve para dar sustento a sus opiniones, con la intención de que pase a formar parte de los elementos comunes o compartidos por los participantes, es decir, apunta a reforzar el acuerdo interaccional (Grice, 1975). Teniendo en cuenta que las opiniones son de carácter subjetivo (aunque se compartan socialmente), que aluden, en general, a propiedades no verificables externamente y que son discutibles en sí mismas, el hablante intenta con la evidencia contrarrestar la incertidumbre que acompaña toda justificación.

Cuando se trata de justificar una opinión, prevalece la primera submáxima de calidad (Grice, 1975).¹⁴⁹ Esto explicaría la razón por la cual los hablantes, cuando argumentan, se previenen de la posible acusación de no tener evidencia adecuada. Es más, en cualquier discurso, reconocemos emisiones lingüísticas cuyo único sentido es evitar que el oyente piense que no tenemos evidencia adecuada de lo que estamos diciendo.

La estrategia argumentativa global del hablante contextualiza la aparición de la evidencia y la convierte, por principio, en adecuada a los fines persuasivos. Por otra parte, la justificación argumentativa está orientada tanto hacia la defensa de la postura del hablante como hacia el desafío del interlocutor, entonces, la evidencia irrumpe en esta etapa para corroborar la línea argumentativa. Es decir, puede actuar a favor o en contra de un argumento, en función de la estrategia del hablante.

En la conversación cotidiana, las evidencias pueden ser también narrativas de experiencia personal (Labov, 1972a; Schiffrin, 1985; Carranza, 1997; Carrizo, 1999), creencias individuales y sociales, opiniones socialmente compartidas, información científica o distintos tipos de cita. Schiffrin (1990) plantea que, cuando una narrativa actúa como evidencia de experiencia personal, estos relatos

de la proposición; o que, si una cosa es evidente, entonces, una proposición sobre la cosa, con tal que la describa fielmente, tendrá que ser evidente.

¹⁴⁹ Cuando Lavandera (1990:99) presenta las máximas conversacionales de Grice, trae a colación, respecto de la exigencia de evidencia, estudios léxicos que muestran cómo distintas acciones y verbos implican distintos grados de competencia para poder considerar que se tiene evidencia de que han sido realizadas en forma total. Por ejemplo, es posible decir *Se incendió el cine* sin necesidad de que se haya quemado hasta la última butaca, pero no es posible decir *Se acabó la leche* y que quede un litro en la heladera.

alinean a los participantes (Goffman, 1981) con la posición que está siendo argumentada porque crean un testimonio para corroborar la postura.

Las investigaciones sobre los distintos modos en que ambas formas (narrativa y argumentación) se combinan en las interacciones (Tannen, 1994; Berrill, 1996; Carranza, 1997a, 1997b) muestran que la narrativa proporciona a la argumentación evidencia factual, forma válida y aceptable de apoyo a una posición (Carranza, 1997a).¹⁵⁰

Finalmente, el hecho de tomar la argumentación como una práctica social donde se incorporan como evidencia las creencias personales revela la persuasión argumentativa en su dimensión ideológica (cognitiva y social [van Dijk, 1998]). La argumentación está condicionada por las relaciones de poder que vinculan a los participantes en las situaciones comunicativas particulares. Las representaciones ideológicas se transmiten como representaciones semánticas; por esto, en un primer momento, nuestro análisis textual estará centrado en los recursos, para interpretar, luego, cómo determinan las estrategias argumentativas.

4.4.1.2. Recursos dialécticos: las etapas

Para que se gestione un conflicto interpersonal, uno de los participantes debe tener la intención comunicativa manifiesta (implícita o explícita) de iniciar una secuencia argumentativa y el otro participante debe aceptar el desafío o, al menos, comprometerse en la situación. De manera ostensiva, ambas partes negocian la gestión del desacuerdo.

Sin embargo, distinguimos entre argumentación interaccional y negociación, ya que no siempre que se argumenta, los participantes están

¹⁵⁰ Carranza demuestra que narrativa y argumentación se combinan de manera diferente: se entremezclan e intersectan. 1) *Argumentación + relato*: desde el relato, a argumentación sirve como ejemplo que apoya la posición, o sea, como evidencia, forma válida y aceptable de apoyo a una posición. 2) *Relato + argumentación*: los hechos relatados están en el centro de la controversia, la argumentación se ocupa de la posición defendida e interpreta los hechos del relato. 3) *Entremezcla*: segmentos narrativos sobre hechos específicos, repetidos, habituales o hipotéticos, precedidos o seguidos por argumentación o, también, un relato subordinado a un argumento que los incorpora. 4) Una narrativa puede incorporar y dramatizar un discurso argumentativo.

dispuestos a negociar y no siempre que se negocia, se usan argumentos.¹⁵¹ El desacuerdo puede afectar, por un lado, a nivel macro, posiciones, opiniones y roles; a nivel micro, refiere a los fenómenos de co-construcción local de la interacción, los ajustes y reparaciones propios de la sincronización entre los turnos de habla de los que hablan los etnometodólogos¹⁵².

A su vez, aunque haya desacuerdos implícitos y explícitos, si un desacuerdo no deja huella en la interacción, difícilmente pueda desencadenar una disputa. Lo cierto es que el lenguaje pone a disposición del hablante, a nivel estructural, discursivo e interactivo, múltiples elementos potencialmente críticos para ser usados como fuente de conflicto.

Para el análisis de los recursos dialécticos, definimos posición dialéctica como una valoración, sentimiento, opinión o creencia acerca de un hecho del mundo, tema o situación. Cuando se enfrenta a otra posición, se abre una secuencia argumentativa interaccional. Para defender un punto de vista o refutar otro, los hablantes pueden usar uno o más estructuras argumentativas (EARG) siguiendo una estrategia discursiva. Sin embargo, la posición se construye en la interacción puede ser reivindicada por más de un participante, como correlato del dialogismo.

Las posiciones dialécticas de las secuencias, constituyen mecanismos de coherencia textual, en cuanto actúan como ejes de lectura de las tesis lógicas que se justifican y además, de los movimientos interaccionales de los participantes

¹⁵¹ Traverso (1998) reseña las siguientes concepciones de negociación en relación con la interacción conversacional: a) como coconstrucción (refiere a los procesos analizados por el análisis etnometodológico de la conversación, por medio de los cuales los participantes construyen coordinadamente la situación comunicativa); b) como modo de resolución de desacuerdos que involucra una transacción a resolver (Kerbrat Orecchioni 1990); c) como principio estructural del discurso que permite completar la interacción; la idea es que el desacuerdo bloquea la progresión de la interacción y la negociación tiene como fin lograr un doble acuerdo para poder seguir el intercambio (cf. noción de doble acuerdo y completitud interaccional en Roulet, 1985); d) la argumentación conversacional se desencadena como consecuencia de respuestas no preferidas; la argumentación no se apoya en discusiones sino en las relaciones entre los actos de lenguaje y la organización de la preferencia (Jackson y Jacobs, 1982; Pomerantz, 1984). La negociación, entonces, se da en todos los niveles: de forma, contenido (temas, opiniones, signos lingüísticos, significante, significado, referente), estructuración (turnos, cierres), identidades y relaciones entre posiciones de los interlocutores.

¹⁵² Pomerantz (1984) señala a las demoras, los prefacios (marcadores), las justificaciones y los componentes de declinación como características de los segundos turnos despreferidos, acompañados de interrupciones o superposiciones. Tannen (1984), en cambio, destaca que las superposiciones no necesariamente se interpretan como despreferidas, pueden indicar acuerdo y colaboración en ciertos grupos sociales.

(marco de interpretación y posicionamiento). Estratégicamente, asignan sentido argumentativo a las narrativas, anécdotas, chistes y demás intervenciones que ponen en escena los que defienden la posición.

Reconocemos las etapas de la discusión crítica del modelo que propone la TPD, en sintonía con la tradición clásica: confrontación, apertura, argumentación y cierre. En los casos de conversación oral espontánea, agregamos elementos conceptuales de los rituales de conflicto: declaración de hostilidad, escalaridad (repetición, inversión y escalación), y cierre¹⁵³. Sin embargo, las disputas no siempre tienen una resolución definida (Vuchinich, 1990).

4.4.1.2.1. Confrontación

En esta primera etapa, se establece una disputa respecto de un punto de vista que se pone en duda. Para establecer que una cuestión determinada puede ser objeto de disputa, los participantes deben negociar la apertura.

El inicio del desacuerdo fue estudiado por el análisis de la conversación en términos de la organización de la preferencia. Los segundos turnos despreferidos requieren de un trabajo extra que retrasa o de dudas (hesitaciones) entre los turnos. De este modo, el sistema de preferencia ayuda a expresar el desacuerdo. Sin embargo, esto no sucede en todos los casos, en especial en las interacciones familiares y de amistad. A veces, el desacuerdo forma una rutina social. El trabajo de M. Goodwin (1990: 144) muestra que los niños a menudo agravan el desacuerdo e incluso inician su turno con elementos de polaridad, más la repetición parcial del turno anterior, para llamar la atención y presentar su propia posición; es decir, no intentan resolver sino gestionar la disputa (Goodwin, 1990; Corsaro y Rizzo, 1990).

En el ejemplo que presentamos a continuación, Manuela (M) le hace una pregunta potencialmente conflictiva a su madre Alicia (A); su hermano Juan (J) reconoce e interpreta esta lectura con expresiones convencionalizadas por un programa de televisión como alerta, pero la madre no da lugar, no responde.

¹⁵³Labov, 1972b; Beavin Bavelas et al., 1985.

La argumentación interaccional. Efectos del uso del discurso referido

En el análisis incluyo aquí una columna con los recursos discursivos (gramaticales y pragmáticos) para dar cuenta del trabajo interaccional¹⁵⁴ que le lleva a Manuela instalar el tema, a través de la confluencia de los distintos elementos en la estrategia discursiva que usa para lograr su objetivo (en este caso, instalar el tema).

- Conversación espontánea I LL), Registro 54, 24/5/2010 (transcripción completa en el Anexo B)

<u>T.</u>	<u>P.</u>	<u>Texto</u>	<u>Recursos discursivos</u>	<u>Recursos lógicos</u>	<u>Recursos dialécticos</u>
277	T	hoy vimos los gorritos, (0.1) [los gorritos, con los pompones de argentina.]	(Fiesta patria por 25 de mayo)		
278	M	[=ma: vos te sentís parte como de la nación argentina así?]	- Intertexto con escuela/medios - Pregunta con cortesía positiva	<u>EARG 1 (instrumental)</u> - D: venta gorros con colores de Argentina - (G: sentimiento patriótico) - T: te hace sentirte más argentino - M: así [alcance]	<u>Confrontación</u> (Presenta un tema comprometedor - mundo de las creencias)
279	J	=CHAN CHAN CHAN CHAN AY! {no se entiende}	- Recuerda - Expresión(clave de context.) que indica tema crítico		J reconoce el tema como comprometedor
280	A	i. en serio ii. y no los compraste, iii. por qué no?	- Colabora con T - No responde a M		- A no responde al tema - Inserta una secuencia con T
281	T	i. no tenía plata, (0.1) ii. justo me crucé con el puesto iii. y no tenía plata.	la imagen positiva es el aspecto de la personalidad que más sobresale durante interacción es lo que esa personalidad requiere de los otros		
282	M	i. porque hay gente ii. que no	- Justifica con impersonal - Implicatura conversacional por violación modo	- Agrega a la EARG1 - PR: hay gente que no (se siente patriota)	Intenta reformular la pregunta
283	A	por qué no?	Sigue sin responder		- No responde a A - Responde a T
284	T	i. no hay cornetitas largas, (0.1) ii. hay unas cornetitas	- Variedad estilística - Opone en paralelo - Infiere: comprar		

¹⁵⁴Cf. *face work*, en Goffman 1971, 1974.

		así cortitas			
285	J	i. no, ii. yo quiero las largas! la de:: vuvuzelas	- Presuposición - Colocación (por correferencia)		
286	M	eso, tan--	Vocativo		
287	T	=la trompetita cortita, que hace ruido-			
288	A	i. pero no había de las largas, ii. yo no vi de las largas.	Ambigüedad referencial (no son las mismas)		
289	T	no, de las cortitas.			
290	M	i. ¿vos te sentís parte de la nación argentina ii. o te sentís más parte de la (0.1) de la:: italia?	- AAI - Pregunta directa sin acción reparadora	- Generaliza - Eleva un nivel la pregunta inicial -	Repite movimiento del turno 278 pero cambia de destinatario
291	J	la italiana. (0.2)			
292	M	qué?			
293	T	en qué sentido?	- Demora la respuesta - AA Encubierto		<u>Apertura</u> Rol: italiano

Manuela (hija) proyecta (en el turno 278) una pre-secuencia para pedirle a Alicia (madre) su opinión acerca de la nacionalidad y las banderas que se venden por el 25 de mayo y el mundial de fútbol. La elige como destinataria, pero, ante la negativa de la madre de asumirse como participante ratificado de la situación, cambia su destinatario.¹⁵⁵ Reformula la pregunta en 290, en función del nuevo receptor (Tano es italiano). Con la respuesta de Tano en 293, se identifican los participantes y estos asumen sus roles para dar pie a la secuencia de apertura.

4.4.1.2.2. Apertura

Una vez que se inicia la disputa, los participantes se distribuyen los roles dialécticos de la argumentación (el que defiende, el que se opone, el que colabora) y se acuerdan los puntos de partida y las reglas de discusión (expectativa). De

¹⁵⁵ Puede haber múltiples razones por las que la madre no contesta. Lo cierto es que M insiste con su tema.

modo que, para que se desarrolle el conflicto, es necesario que los interlocutores en desacuerdo se detengan en ese punto, lo construyan y definan su rol de manera paralela.

En las sesiones de terapia de grupo del Centro Terapéutico Máximo Ravenna, la secuencia de apertura está convencionalizada por la situación comunicativa. El profesional terapeuta se desempeña como el distribuidor de la palabra y asigna el rol paciente que da testimonio a uno de los presentes. En términos del estatus de participación (Goffman, 1981), todos los presentes en la sesión (espacio social de la interacción) son destinatarios oficiales ratificados por el contexto y, en contraparte, pueden asumir el papel de animador-autor con distintas posiciones. El terapeuta asume además el papel de figura, en el que, como un narrador, cede la palabra a los personajes. Esto permitiría incorporar los casos en los que los terapeutas participan con testimonios de su vida cotidiana.

Una vez seleccionado, el paciente asume el contra-rol de receptor ratificado, al que se dirige el hablante y en función del cual se diseña el mensaje (Schegloff, 1972) y la alternancia de voces en los turnos de habla. Según la dinámica de la reunión, los pacientes desarrollan su testimonio a partir de la señal del profesional, aunque también algunos se autoseleccionan con elementos de autopromoción, usuales en la conversación cara a cara (Sacks, Schegloff y Jefferson, 1974).

La comunicación entre el terapeuta y el paciente se define como la comunicación dominante, en función de la cual definimos otras comunicaciones subordinadas paralelas (*byplay*). Sin embargo, no podemos decir que el receptor seleccionado sea el objetivo (*target*). Las reuniones se asimilan más a comunicaciones con indirección dirigida (*hedges*), en tanto el profesional se dirige a todos a través de uno en particular; la idea es que todos los presentes deberían entender lo que se dice, todos estamos involucrados en lo que se dice.

En el ejemplo que transcribimos a continuación, se estaba tratando el testimonio del paciente P2. Berta (B), la profesional terapeuta, cede el turno al paciente P3 que antes había pedido la palabra con un gesto.

- Terapia de grupo, reunión II C), 13/6/2009, clave fin de semana (transcripción completa en Anexo B).

Tu.	Par	Texto	Recursos lógicos	Recursos dialécticos	Recursos retóricos
87	B	i. ya está, ii. ya está, iii. ya está, iv. si él se puede levantar a las cinco v. podemos estar una hora, parados acá. vi. entonces, a ver vii. perate {mirada a P3}			
88	P3	=¿conocés el chiste ese de napoleón?			Presecuencia de chiste POS 1: evalúa turno extenso (pregunta)
89	B	{(Interrumpiendo)} i.= perá, ii. perá un cachito, iii. perá un cachito iv. que termine ella v. y ahí vamos.		- - ROL: terapeuta	POS 2: responde negando + selecciona próximo hte
90	P2	i. hubo un cambio de actitud evidentemente, ii. o hay o::: bueno, una actitud muy positiva con respecto a la vida, a todo iii. lo que le pasa. iv. otros dicen v. me voy a córdoba vi. y qué cagada vii. me tengo que ir a córdoba viii. me tengo que mudar, ix. los chicos, el colegio, mamá, papá, el trabajo, cinco de la mañana a la maratón, x. vos nada, xi. fantástico javier, xii. te felicito, xiii. sos un DOTado xiv. y tenés una actitud RE positiva {risas}	<u>ARG (analogía)</u> Comparativo: Javier (actitud positiva) vs. otros (actitud negativa)	- ROL: paciente - Comparte postura de Javier ante la vida	-DR hipotético -DR para dar ejemplo, 'muestra el pensamiento' -Lo felicita -(CP)
91	B	=y con respecto a la dieta cómo te está yendo?	Interroga		
92	P2	MUY bien			
93	P1	i. no, ii. la dieta no se negocia		Posición III	
94	Varios	¡ah! ¡oh! {aplausos}		Todos comparten la posición III	
95	B	i. no, ii. la dieta no SE NEGOCIA, iii. no es cuestión de suerte.		<u>Cierre</u> - Adhiere -	
96	Varios	¡ah!			
97	B	i. ¿eh? la dieta no se negocia, ii. la delgadez no se negocia sí? iii. la vianda no se mancha {risas} iv. =quiero que les quede bien claro	- Repite - Eco: vuelve a la tesis inicial: 'hay que trabajar' para		

La argumentación interaccional. Efectos del uso del discurso referido

		v. porque son tres o cuatro	bajar y mantener		
98	X	i. y la honra más o menos, ii. la honra no importa.	Cierra con DD hipotético		
99	B	i. la honra no importa ii. a ver eh::: napoleón?, iii. cómo es napoleón?	Eco, repite	- Retoma chiste del turno 88 - Pos IV: acepta. Habilita con el anuncio	
100	P3	i. no no no importa, ii. después te lo cuento iii. porque era una tontería.			Autodenigración
101	B	i. no ii. pero:: decime, iii. si a mí me encanta iv. cuando vos contás.			Desacuerdo - acuerdo Cortesía positiva
102	P3	i. ese chiste de napoleón que:: manda al frente a un general ii. entonces el ayudante le dice iii. pero cómo mandás a ese iv. que que no es bueno v. ah no importa, vi. pero tiene suerte {(risas)}			-Acepta -DR chiste

4.4.1.2.3. Argumentación

Los que asumen roles en la disputa se defienden con argumentos presentados a través de esquemas argumentativos que se construyen, como vimos antes, a lo largo de la secuencia. La estructura del conflicto interpersonal ha sido explicada en relación con la noción de *face* o identidad pública de Goffman (1971)¹⁵⁶. A su vez, el contenido de lo que se discute en la interacción también presiona y compromete a los participantes en los intercambios, aunque el exceso de precauciones y de consenso actúa como inhibidor en el desarrollo de los intercambios (en cambio, la divergencia es más interesante).

Los analistas que enfocan las estrategias discursivas (Goffman, 1959, 1971; Grice, 1975; Brown y Levinson, 1978; K. Orecchioni, 1990; van Dijk, 1984) sostienen que los participantes se hallan sometidos a la presión de la

¹⁵⁶ Brown y Levinson (1978) proponen que hay universales en los deseos de la imagen o *face*: la imagen negativa tiene que ver con el deseo de no ser impedido por los otros y la imagen positiva, con el deseo de ser querido y necesitado por los otros. En este marco, los desacuerdos se consideran inherentemente como actos de amenaza a la imagen porque el desacuerdo es un acto de amenaza a la imagen positiva.

relación y del contenido. Al expresar un desacuerdo, el hablante busca preservar el prestigio del interlocutor y de sí mismo, pero al mismo tiempo se debe al compromiso que asume como participante de una interacción y, por lo tanto, debe responder a una pregunta. Durante el tratamiento del desacuerdo (si se ha expresado), seremos inconsistentes si adherimos al punto de vista del otro, pero construir nuestro propio punto de vista representa, al mismo tiempo, una amenaza para la *face* del interlocutor¹⁵⁷.

En la conversación familiar (al igual que las disputas en general), la divergencia en los intercambios presenta riesgos que afectan la relación interpersonal, ya que se trata de defender un punto de vista, atacar a otro y, al mismo tiempo, proteger la posición en la familia, asociada al rol (interpersonal y social), que ocupa. Para la gestión del conflicto, los participantes realizan acuerdos menores o intermedios para continuar con la interacción, como un sistema de alianzas¹⁵⁸ ad hoc.

4.4.1.2.4. Cierre o clausura

Se llega al cierre de la disputa si el conflicto que desencadenó la secuencia se ha resuelto de algún modo, o, si la otra parte se retira o cambia de tema.

En el hilo continuo de los intercambios sin orden ni concierto de la conversación, el desacuerdo conduce a una secuencia específica (discusión, disputa evitada, negociación fluida) y, como producto de esta, los intercambios vuelven a su curso. Esto tiene que ver con el tipo de interacción: los participantes están menos restringidos a la hora de tratar el desacuerdo para llegar a una resolución, de lo que estarían si tuvieran un objetivo externo (mediación judicial, negociaciones laborales, etcétera). Las formas intermedias están menos elaboradas argumentativamente, pero son más frecuentes en las conversaciones espontáneas.

En el caso de las conversaciones familiares, los cierres de secuencia argumentativa actúan como coda discursiva, limitando la secuencia para que continúe la conversación. A veces, se logra consensuar una posición y cambiar de

¹⁵⁷ Para la doble constricción, ver Bilmes, (1991).

¹⁵⁸ Ver negociación hilada y disputa evitada en Traverso, (1998).

La argumentación interaccional. Efectos del uso del discurso referido

tema o simplemente continuar con la situación. Sin embargo, lo más usual es que las discusiones finalicen por o cambio de tópico de uno de los padres¹⁵⁹ o un cambio en el entorno (llamado telefónico o timbre, etcétera) que obligan a dejar el tema de lado¹⁶⁰.

En el ejemplo que se expone a continuación, después de discutir largamente qué hacer con la inquilina del departamento que tienen en alquiler, la hija y la madre intentan cerrar la discusión, pero Tano se niega. Esto da pie a una nueva secuencia de conflicto, en la que se redefinen las posiciones y alianzas: Tano, segundo marido de la madre, discute con Alicia, Manuela y Juan (la inquilina es prima de A).

- Conversación espontánea I A), Registro 40, 29/4/2010 (transcripción completa en Anexo B)

<u>Tur.</u>	<u>Pte.</u>	<u>Texto</u>	<u>Recursos lógicos</u>	<u>Recursos dialécticos</u>	<u>Recursos retóricos</u>
346	T	i. no podemos esperar ii. para tomar una decisión {no se entiende} iii. tu prima es tan INCONSTANTE, iv. =salimos a buscar a un inquilino.	Resume discusión anterior (instrumental)		
347	M	i. TANO por qué seguís con la misma cosa? ii. si ya terminaron esta conversación hace:::	- Ataca a T - Metacomunica	Se incorpora a la discusión Alianza con A	
348	T	i. va a hacer exactamente lo mismo ii. que lo hace únicamente iii. para rasguñarse el aumento de dos meses.	Refuerza EARG2 (sintomática)		
349	A	i. BUE::no, ya esTÁ! ii. ya está		- Quiere forzar el cierre - Relación de poder	Acto abierto sin mitigar - orden
350	T	i. que no tenía otro inquilino ii. para, joderla			
351	M	i. tano. eh.: dijo- ii. ya está=	Retoma su posición		<i>Footing - DR</i> Cita de autoridad
352	T	=pero::, te angustia la conversación?	Ataque	Escalación	Metacomunica
353	M	i. uh::: no,	Secuencia de	Escalación	

¹⁵⁹Tipos de cierre en Vuchinich, 1990; estrategia 'mi padre sabe mejor' en Ochs y Taylor, 1992.

¹⁶⁰Sacks, 1972.

		ii. digo, iii. pero la conversación ya está terminada iv. para qué la querés comenzar de nuevo v. [para generar más problemas, vi. digo, no?]		- No hay cierre - Se desvía el tópico - Los hijos se incorporan como bloque en solidaridad con A	
354	J	[para qué se va a ir?]			
355	T	pe-vos te querés ir a vivir a amenábar?	Ataque personal	T a J: inicio de hostilidades	
356	J	i. no, ii. pero quiero saber.			
357	M	no me molestaría.		Asume rol dialéctico	

4.4.1.3. Recursos persuasivos de la retórica

La dimensión retórica tiene que ver con el uso de los valores y las normas del receptor invocadas por parte del hablante, a través de los mecanismos del discurso. En este sentido, se orienta al receptor, es el *pathos* de la argumentación. La persuasión involucra mucho más que el uso instrumental del lenguaje; pone en foco la relación del lenguaje desde el punto de vista cognitivo, de modo que los contenidos involucrados se interrelacionan con las normas de conducta social y con ellas, los valores y, fundamentalmente, las conductas

En esta dimensión, se distinguen las etapas clásicas de la tradición retórica, *exordium*, *narratio*, *argumentatio* y *peroratio*,¹⁶¹ que prácticamente actúan en espejo con las dialécticas (van Eemeren y Grootendorst, [1992] 2002: 57-58). Analizamos la función argumentativa de las figuras retóricas del discurso (metáforas, metonimias, analogías, comparaciones, personificaciones, litotes, etcétera) en el marco de la secuencia; incluyo en este sentido las falacias

¹⁶¹ Siguiendo la partición del *genus iudiciale* (ver 2.1.5 de la tesis) se distingue, *exordium* (introducción, el hablante debe lograr que la audiencia se interese por el tema); *narratio* (descripción de los hechos, prepara la argumentación); *argumentatio* (consta de dos partes – una, se presenta evidencia a favor del propio punto de vista – *confirmatio* y la otra, en que se trata de refutar al contrario – *refutatio*; a veces es iniciada o terminada con una transición o *digressio*) y finalmente la *peroratio* (contiene la recapitulación y conclusión).

tradicionales (*ad hómīnem, ad populum*, pendiente resbaladiza, del espantapájaros o del hombre de paja, etcétera), pero sin evaluarlas en términos de su validez como razonamientos lógicos, sino como estrategias discursivas que los participantes invocan con pretensión de tal, o sea, como si fueran razonamientos lógicos.

La distinción entre convencer y persuadir puede resultar instrumental a la hora de analizar las interacciones. Desde nuestra perspectiva, la persuasión mira la comunicación desde afuera, involucra movimientos pragmático-discursivos de los participantes, independientemente del grado de conciencia del receptor. Convencer, en cambio, se relaciona con la posibilidad de modificar internamente puntos de vista y conductas a través de la influencia de los otros. En ambos casos, el discurso es fundamental pero no se basta a sí mismo; la efectividad del cambio descansa en otros mecanismos.

La persuasión constituye un mecanismo consciente y estratégico (Reardon, 1989) de reparación social que involucra un conjunto de normas y valores comunes que se proyecta a través del uso estratégico del lenguaje. De modo que la direccionalidad retórica se expresa en el discurso a través de la posición (*footing*) pragmática que asumen el que argumenta y el otro (al que queremos persuadir) en el marco participativo de la interacción. Estas posiciones son dinámicas, cambian constantemente (más allá del intercambio de los roles comunicativos)¹⁶².

En esta perspectiva, el que defiende una posición dialéctica lo hace desde un rol social determinado, compatible con un marco de interpretación que le da sentido (en un restaurant, soy cliente, mozo o chef; en una consulta con el médico, paciente, enfermero, etcétera). Como bien lo señalan los estudios interaccionales (Goffman, 1974; Gumperz, 1982; Goodwin, 2007), como no siempre se comparte el marco de interpretación a veces, distintos marcos pueden entrar en conflicto en un momento de la interacción e incluso uno de los participantes puede alternar entre dos o más marcos (Tannen y Wallat, 1987).

¹⁶²En este sentido, la argumentación interaccional forma parte de los trabajos de reparación de imagen del *self* que Goffman llama *face work* (Goffman, 1955, 1974) para reducir la tensión provocada por la gestión de la disputa.

4.5. Análisis de un caso.

- Programa de radio III E), La noche con amigos,

4.5.1 Transcripción del corpus (transcripción completa en Anexo B)

34 G: el buenos aires que vive hoy inspira como aquel buenos aires de villa [crespo?]

35 P: [no no] no, claro que no, el buenos aires de hoy inspirará::-- no quier- no digo que no tenga no sea tema de inspiración entendámonos no?, a mí, no me inspira, inspirará a los poetas jóvenes que se adecuen a esta forma de vivir que hayan nacido, en el buenos aires de hoy ruidoso etcétera y:: posiblemente haya grandes poetas para describirlo. a mí - para mí no no es tema

36 G: un día el gordo troilo me dijo charlando en mar del plata en una intimidad muy especial, sobre aquEl buenos aires, sobre esa calle corrientes angosta sobre esos cafetines, sobre los corralones me dijo GODOY lo que pasa es que es Otra gente no mejor OTRA gente=

37 P: =es otra gente es otra [gente]

38 G: [comparte] con esto?

39 P: cla::ro por supuesto que sí ellos tienen la s- tiene la los jóvenes ahora y los nuevos poetas tienen en sus manos un material distinto que lo elaboren que lo elaboren. es necesario hacerlo no solamente dEben hacerlo es necesario

40 G: punzi, sigue escribiendo?

41 P: sí, por supuesto sí,

42 G: tiene días para escribir o tiene--

43 P: no no no la inspiración es una dama muy veleidosa no?

44 G: viene y se va

45 P: sí {risas} viene y se va sí y a veces viene cuando uno no la llama y a veces uno para que venga tiene que estar llamándola hay que leer mucho e? por hay una palabra le sugiere un sonEto

46 G: ta bien

La argumentación interaccional. Efectos del uso del discurso referido

47 P: un paisaje o:: una música no? o un detalle porque es necesario buscar la entidad poética de las cosas, no es cierto? yo recorrí la boca un día y fui anotando todos los elementos que tenían entidad poética, lo mandé a un concurso de la boca y gané el primer premio los de la boca me dicen usted es de la boca? no soy de villa crespo me querían sacar el premio

48 {risas}

49 G: punzi ha sido un gusto tenerlo

50 P: bueno

4.5.1.1 Identificación de la secuencia de argumentación interaccional

34	G	i. el buenos aires (ii.) que vive hoy, inspira como aquel buenos aires de villa crespo?
35	P	i. [no no] no ii. claro que no iii. el buenos aires de hoy inspirará:-- iv. no quier- v. no digo vi. que no tenga vii. no sea tema de inspiración viii. entendámonos no? ix. a mí, no me inspira, x. inspirará a los poetas jóvenes xi. que se adecuen a esta forma de vivir xii. que hayan nacido, en el buenos aires de hoy ruidoso etcétera xiii. y:: posiblemente haya grandes poetas xiv. para describirlo. xv. a mí para mí no no es tema
36	G	i. un día el gordo troilo me dijo ii. charlando en mar del plata en una intimidad muy especial, iii. sobre aquEl buenos aires, sobre esa calle corrientes angosta sobre esos cafetines, sobre los corralones me dijo iv. GODOY lo que pasa v. es que es Otra gente no mejor OTRA gente=
37	P	i. =es otra gente ii. es otra [gente]
38	G	[comparte] con esto?
39	P	i. cla::ro ii. sí, por supuesto que sí, iii. ellos tienen la s- iv. tiene la v. los jóvenes ahora y los nuevos poetas tienen en sus manos un material distinto vi. que lo elaboren vii. que lo elaboren.

		viii. es necesario hacerlo ix. no solamente dEben hacerlo x. es necesario
40	G	Punzi, sigue escribiendo?
41	P	i. sí ii. por supuesto sí
42	G	i. tiene días ii. para escribir iii. o tiene--
43	P	i. no no no ii. la inspiración es una dama muy veleidosa no?
44	G	i. viene ii. y se va
45	P	i. sí {risas} ii. viene iii. y se va iv. sí v. y a veces viene vi. cuando uno no la llama vii. y a veces uno (viii.) para que venga, tiene que estar llamándola ix. hay que leer mucho e? x. por hay una palabra le sugiere un sonEto
46	G	ta bien
47	P	i. un paisaje o:: una mÚsica no? o un deta::lle ii. porque es necesario buscar la entidad poÉtica de las cosas, iii. no es cierto? iv. yo recorrí la boca un día v. y fui anotando todos los elementos vi. que tenían entidad poética, vii. lo mandé a un concurso de la boca viii. y gané el primer premio ix. los de la boca me dicen x. usted es de la boca? xi. no xii. soy de villa crespo xiii. me querían sacar el premio
48		{risas}
49	G	punzi ha sido un gusto tenerlo

4.5.2. Contexto situacional

“La noche con amigos” es un programa de radio nocturno de tango que lleva más de 35 años en el aire, dirigido por Leonel Godoy (G). Elegí el programa porque mi padre lo escuchaba todas las noches, en Catamarca, cuando estaba en Radio Nacional. En la actualidad, está en la FM Tango 92.7 de la Ciudad de Buenos

Aires. El fragmento recolectado es del año 1996 y fue bajado del catálogo que tiene la escuela Eter de Radio en Internet (<www.eter.com.ar>). Es una entrevista a un poeta, Orlando Mario Punzi (P).

En principio, es necesario tener en cuenta los elementos genéricos convencionalizados de la situación, para marcar un horizonte de expectativas. El propósito general del programa es entretener, abordar temas relacionados con el mundo del tango y el universo cultural que lo rodea. Entre los panelistas también está José Narosky, conocido por sus aforismos. Con respecto al registro en general, debemos tener presente que se trata de un programa de radio, por lo que la relación macro entre los que hablan y la audiencia es auditiva, sin contacto visual, sin respuesta inmediata, y el canal, oral; si bien la audiencia es un receptor imaginario, el locutor se puede dirigir a ellos alternativamente con el invitado –en este caso, Punzi–.

En lo que respecta a la entrevista, se trata de un tipo de actividad conversacional estable socialmente, cara a cara, con contacto visual, auditivo y respuesta inmediata. En este caso no habría un temario cerrado por lo cual no hay planificación temática previa, es decir, es espontánea. El nivel de formalidad está dado por el hecho de ser una entrevista testimonial, de tono intimista, por el horario y el mundo social y cultural compartido por los participantes.

Se observa además, uso de léxico lunfardo (tordo, cana, afano); el trato es cortés, con distancia social horizontal en un plano de igualdad. La diferencia surge de los roles de periodista (G) y entrevistado (P), lo que repercute en la estructura de turnos de habla.

Entrevistar personalidades tiene como propósito ratificar lazos personales; como programa de radio nocturno, la idea es generar una charla amena de cierta intimidad, donde se evita el conflicto interpersonal. De allí que predominen estrategias de cortesía positiva por parte de G (invocación de un mundo cultural compartido y un grupo común, risas, anécdotas, ofrecimientos, cumplidos) y de P (cooperar, dar razones, buscar acuerdo, ser sincero). En este mismo sentido, entendemos la no cancelación de las implicaturas conversacionales por parte de ambos

4.5.3. Análisis de las dimensiones de la argumentación interaccional

El tema de la charla es la bohemia, la nostalgia de Buenos Aires antes de los cincuenta; se habla de la calle Corrientes cuando era angosta y, sobre todo, el mundo del tango, en el que Troilo ocupa un lugar central.

La secuencia se inicia con la pregunta de G que opone “el buenos aires que vive hoy” a “aquel buenos aires de villa crespo”. El uso del referente tópico más definido (el buenos aires que vive hoy vs. aquel buenos aires de villa crespo) opera cognitivamente como anáfora (Givon, 1994), para recuperar en la estructura mental el conocimiento léxico cultural y personal (Punzi nació en Villa Crespo). La descripción definida activa una representación mental social que hace coherente (y comprensible) la frase “aquel buenos aires de villa crespo”, connotada positivamente por el deíctico de distancia, porque alude a un paraíso perdido, su infancia (casi un lugar común entre los tangueros).

G plantea, en forma de falso dilema, una aparente disyunción en las fuentes de inspiración: la oposición entre “el buenos aires que vive hoy” y “aquel buenos aires de villa crespo”. La pregunta busca traducir en espacios su mundo interno emotivo experiencial (infancia vs. presente). En este sentido, entiendo que en el turno 34 se inicia una secuencia de conflicto y lo que sigue a continuación, hasta el turno 49, es el modo en que P irá resolviendo este vínculo, a través de estructuras argumentativas y una narrativa de experiencia personal .

<u>T.</u>	<u>Pte.</u>	<u>Texto</u>	<u>Recursos lógicos</u>	<u>Recursos dialécticos</u>	<u>Recursos retóricos</u>
34	G	i. el buenos aires (ii.) que vive hoy, inspira como aquel buenos aires de villa crespo?	bohemia; conocimiento compartido no explícito	<u>Confrontación</u> Falso dilema - excluyentes	<u>Exordio</u> - Opone para llamar la atención - Presenta el tema

La argumentación interaccional. Efectos del uso del discurso referido

35	P	i. [no no] no ii. claro que no iii. el buenos aires de hoy inspirará:-- iv. no quier- v. no digo vi. que no tenga vii. no sea tema de inspiración viii. entendámonos no? ix. a mí, no me inspira, x. inspirará a los poetas jóvenes xi. que se adecuen a esta forma de vivir xii. que hayan nacido, en el buenos aires de hoy ruidoso etcétera xiii. y:: posiblemente haya grandes poetas xiv. para describirlo, xv. a mí para mí no no es tema	<u>EARG 1 (sintomática)</u> - (D: bohemia) - (G: nexo ciudad tango) - Tesis 1: Buenos Aires no inspira como antes - M: negativa, "a mí" - (alcance) - PR: poetas jóvenes "posiblemente haya grandes poetas..." (modalidad debilitada)	<u>Apertura</u> Posición I : a favor de la nostalgia, el presente no me inspira * - Falacia ad hómínem porque apunta a minar la confianza, credibilidad del oponente - 'Buenos Aires de hoy ruidoso' - Ad populum - activa prejuicios con elementos no relevantes a la tesis	- Marco de interpretación - el tango. - Rol: letrista de tango - Negación metalingüística - Restos de verbalización - Busca ratificar al receptor (selecciona) - Al responder la PR se reposiciona: footing por cambio de modos verbales (indicativo vs. subjuntivo hipotético)
----	---	---	---	---	--

El primer movimiento de P en el turno 35 es afirmar que el Buenos Aires de hoy no lo inspira como tema. Para sostener esta tesis (T) no aporta elementos o datos explícitos (A); por economía discursiva, mantiene los supuestos compartidos que invocó G en el turno previo. La garantía implícita (G) tiene que ver con el vínculo entre el Buenos Aires bohemio de la infancia y la poesía o, en un nivel más alto, con el nexo entre los espacios geográficos asociados íntimamente (por etapas de la vida) a la actividad estética, propia del romanticismo.

Después de la negación metalingüística que introduce un nuevo marco discursivo de refutación, en las cláusulas 35.vi-xiv, se presentan las refutaciones posibles (RP) en las que se invoca a otro grupo, los jóvenes poetas, que "se adecuen a esta forma de vivir" (35.xi). Es decir, mantiene la garantía (G); por eso, no necesita reforzarla, pero, en cambio, restringe el alcance de la modalidad (M): "a mí para mí no es tema". El hecho de marcar su tesis como una opinión personal enfatiza la sinceridad de Punzi. Godoy, entonces, no puede negarle el derecho a expresar su opinión, pero sí puede desafiarla.

La respuesta negativa de P se marca con valoraciones disfóricas hacia el presente (Buenos Aires ruidoso), del que se distancia (35.ix-x: "a mí, no me inspira, inspirará a otros"). Utiliza un esquema sintomático, analógico lo ruidoso

de Buenos Aires se traslada al mundo de los jóvenes (este cambio se refuerza con el paso al modo subjuntivo que marca ese mundo como no real). La falacia *ad hómitem* dirigida a desacreditar la otra parte se refuerza con la *ad populum* que activa prejuicios, de modo que el foco se desplaza de la tesis en conflicto y pone a ruidoso en primer plano.

Godoy entonces apunta al nexo bohemia porteña-poesía y, para esto, trae a colación a Troilo¹⁶³. La anécdota de Troilo, refuerza el conocimiento cultural compartido: “aquEl buenos aires, sobre esa calle corrientes angosta sobre esos cafetines, sobre los corralones”. Nuevamente, los deícticos anafóricos que remiten a un pasado que se añora con nostalgia; la enumeración de lugares intenta recomponer una estética de los detalles, típica del realismo. La cita además refuerza la imagen pública de Godoy como periodista que se constituye en personaje del relato, a quien Troilo llama por su apellido.

Desplaza el eje de la comparación anterior (la bohemia y el Buenos Aires de hoy) y rompe la posibilidad de relacionarlos. En la argumentación de Punzi, hay una analogía que subyace y es la que permite la comparación (él es poeta, los jóvenes también son poetas). En cambio, Troilo va más allá: la expresión “lo que pasa es que” introduce catafóricamente una reinterpretación marcada con asertividad y compromiso del hablante.

Entonces, el DR-DD del turno 36.iv-v, “GODOY lo que pasa es que es Otra gente no mejor OTRA gente=”, “lo que pasa es que” introduce una reinterpretación asertiva que refuerza la tesis por la positiva pero rompe la identidad referencial: no son “(los poetas jóvenes”, son otra gente. En este sentido, la cita viola la máxima de modo porque es ambigua, no aclara exactamente a lo que se refiere en términos de contenido ideativo, pero queda claro que no coincide con su interlocutor, Punzi.

36	G	i. un día el gordo troilo me dijo ii. charlando en mar del plata en una intimidad muy especial,	<u>EARG2 (sintomática)</u> - (D: aquel BA) - (G: nexo ciudad tango) - T2: Buenos Aires hoy es otra (quita la valoración negativa)	- Posición de G: no comparte la posición de P. - Abre nuevo referente (FN+Def otra gente) - DD cita de autoridad	- Rol: periodista importante, conoce a los famosos, (“me dijo”) - Cambia footing - Principal - posición de
----	---	--	---	--	--

¹⁶³ El sitio oficial Aníbal Pichuco Troilo (www.troilo.com.ar) presenta una cita de Horacio Ferrer en primer plano “Aníbal Troilo fue el que cambió el tango”.

La argumentación interaccional. Efectos del uso del discurso referido

		<p>iii. sobre aquEl buenos aires, sobre esa calle corrientes angosta sobre esos cafetines, sobre los corralones me dijo</p> <p>iv. GODOY lo que pasa</p> <p>v. es que es Otra gente no mejor</p> <p>OTRA gente=</p>	<p>- DD como tesis</p> <p>- (cita de autoridad)</p>	<p>- Contexto: positivo</p> <p>- Conflicto más definido</p> <p>- "lo que pasa", "no mejor": habilita/ permite inferir pragmáticamente un desacuerdo con la T1 de Punzi a través de las palabras de Troilo</p> <p>- Escala (una grado +)</p>	<p>Troilo</p> <p>- Fig. - amistad con Troilo</p> <p>- Animador de las palabras de Troilo</p> <p>- Escena de intimidación y confianza (gordo, intimidación muy especial)</p> <p>- Deícticos que argumentan: aquel BA incluye esa, esos vs. otra gente</p>
37	P	<p>i. =es otra gente</p> <p>ii. es otra [gente]</p>	<p><u>EARG 3 (analógica)</u></p> <p>Repite Tesis 2 pero con la T1</p>	<p>- Mantiene su posición</p> <p>- Tautología</p> <p>- Viola máxima de modo (ambigüedad)</p>	<p>- Repetición: ambiguo a favor o en contra?</p> <p>- Acuerdo pragmático pero cambia posición</p>
38	G	<p>[comparte] con esto?</p>			<p>Busca desambiguar</p>
39	P	<p>i. cla::ro</p> <p>ii. por supuesto que sí</p> <p>iii. ellos tienen la s-</p> <p>iv. tiene la</p> <p>v. los jóvenes ahora y los nuevos poetas tienen en sus manos un material distinto</p> <p>vi. que lo elaboren</p> <p>vii. que lo elaboren.</p> <p>viii. es necesario hacerlo</p> <p>ix. no solamente dEben hacerlo</p> <p>x. es necesario</p>	<p><u>EARG4 (instrumental)</u></p> <p>- Reformula/amplía T2</p> <p>- (D: hubo un cambio en Buenos Aires y la gente)</p> <p>- (G = nexo ciudad tango)</p> <p>- T3: es necesario elaborar nuevamente</p> <p>- M: deóntica obligación</p> <p>- Consecuencia (implícita) de la T3: distancia - ellos deben hacerlo/ es necesario</p>	<p>- Mantiene posición</p> <p>- Figura: disociación (Perelman)</p> <p>- Turno 35: los poetas jóvenes</p> <p>- Turno 39: los jóvenes + los nuevos poetas</p> <p>- Pre cierre: invocación de un orden general</p>	<p>- Desplazamiento léxico estilístico</p> <p>- Rol: autoridad que le da la edad</p> <p>- 'Ellos' tienen.</p> <p>- Los jóvenes ahora</p> <p>- Los nuevos poetas</p> <p>- Queda afuera del grupo</p> <p>- Yo se distancia - uso de subjuntivo + modalidad</p>

4.5.4. Interpretación de las estrategias discursivas

La cita de Troilo opera como cita de autoridad. Se introduce como una narrativa breve que opera en varios niveles. El DR-DD define, a nivel lógico, una tesis 2 contraria a la posición de Punzi que defiende la bohemia porteña. En términos retóricos, la narrativa presenta la cita en DD con verbo de decir explícito; sostiene condensada (Fludernik, 1993) la postura de Godoy y se presenta acompañada de recursos propios de la oralidad en la reproducción dialogada que reponen las pausas de intensidad dramática (suspenso) para buscar verosimilitud.

En cuanto al marco de participación, Godoy se desdobra en doble enunciación y asume el rol de animador (Goffman, 1981) de las palabras de Troilo

(quien es el autor) y, además, le sirve para realzar su figura como sincero (periodista confiable, creíble) que conoce a Troilo; es parte del mundo que cuenta “charlando en mar del plata en una intimidad muy especial” (36.ii). La situación vale por la cita de autoridad y sobre todo por la amistad Godoy-Troilo (compensa la falta de precisión con la experiencia: nadie puede negármelo¹⁶⁴ ofrece una garantía personal de la tesis, acceso subjetivo y único a la fuente de información). Como rebote, P (y el mismo G) se convierte en oyente del discurso de Troilo y la audiencia gana un punto de vista idealizado de la experiencia (por el autor-Troilo) y un punto de vista idealizado del narrador (a través de la figura-Godoy). G especula con que estos puntos de vista idealizados lleven a la audiencia y al destinatario ratificado¹⁶⁵ a aceptar la posición que defiende.

De acuerdo con las citas de autoridad indirecta (Doury, 1998), Godoy aprovecha la credibilidad de la que goza una persona considerada una autoridad en la materia (Troilo) para dar más peso a sus argumentos. Cumple con la condición básica de la cita de autoridad porque funciona como un argumento de confirmación que actúa sobre las imágenes de los argumentadores (falacia ad hómimen). Se sostiene Z, en virtud de que X dice Z y X es una autoridad en la materia. En este sentido, podemos decir que G, al usarla, busca cerrar el intercambio de argumentos, tomando un desvío en el camino.

Punzi recibe la presión retórica de cerrar el conflicto y cambia de posición. El acuerdo conversacional se señala tomando una posición equivalente o paralela (Goodwin y Goodwin, 1990). Como efecto de la entrevista nocturna de radio, en el intercambio de puntos de vista ambos participantes evitan amenazar la imagen negativa del otro., Punzi acuerda (en la repetición) pero amplía y reformula su T1, a riesgo de caer en contradicción.

La repetición funciona como una cita-eco pero que semánticamente no participa de la misma idea. Punzi vuelve a plantear la misma garantía (G) entre Ciudad de Buenos Aires-poesía, pero acepta el cambio de referente y de tiempo

¹⁶⁴ Claramente se manifiesta la habilidad *performativa* (Bauman, 1986) de G: maneja los tiempos del relato y construye su imagen con un *ethos* retórico de tono oral. El turno que sigue remarca la construcción coparticipada de la narrativa y de la argumentación de ambos participantes. Es todo este engranaje lo que marca el efecto persuasivo del discurso directo.

¹⁶⁵ Se supone que en radio la audiencia ratificada es la que escucha o, por lo menos, es el destinatario al que se busca convencer.

histórico. Ahora, los jóvenes poetas (T1 de P) se dividen en los jóvenes, por un lado, y los nuevos poetas, por otro. Los nuevos poetas son los que se enfrentan a un Buenos Aires diferente, a un material distinto que es necesario elaborar. En resumen, la T3 parte de un argumento presentado como hecho: Buenos Aires cambió; mantiene la garantía, o sea, la conexión entre ciudad y poeta, y sostiene que los nuevos poetas deben reelaborar el material (Buenos Aires). Lo que queda flotando en el aire es si Punzi forma parte o no de este grupo.

Godoy siguió la orientación de la T2, donde la consecuencia implícita es que "OTRA gente" no incluye a P. Por esa razón, le pregunta sobre si sigue escribiendo.¹⁶⁶ Punzi, en cambio, toma la T1 reformulada previamente en la T3 y se incluye.

En el turno 39, Punzi readapta a su propio universo a las palabras de Troilo. Descompone el referente inicial –los poetas jóvenes– en “los jóvenes ahora” y “los nuevos poetas”. El poeta moderno trabaja, busca, lee, anota, estudia las palabras, los sonetos. Se mueve por la ciudad y llega al barrio de inmigrantes por excelencia: La Boca. El Buenos Aires ahora es una ciudad a descubrir. P habla ahora como un avanzado, “es necesario buscar la entidad poética de las cosas”. El modelo de mundo referencial del texto ha cambiado, su posición frente a él también:

40	G	PUNzi, sigue escribiendo?	Preg. por la consecuencia implícita: Ayer - Punzi Hoy - jóvenes poetas	- Acuerda en el pre cierre. - Retoma su rol como periodista	- Explicita lo inferido. - Cambio figura: Punzi tanguero Punzi poeta. - (Marco participativo)
41	P	i. sí ii. por supuesto sí			- Rol: poeta escritor - (marco de interp.)

Lo que sigue en 41-47 es la T4 de Punzi, subordinada a la tesis anterior, pero que incorpora una garantía de otro orden. Invoca una referencia del mundo de la poesía, sobre el carácter azaroso y caprichoso de la inspiración. La consecuencia es que la inspiración dejó de ser propiedad de la Ciudad de Buenos Aires; ahora es el mismo sujeto el que se pone en una actitud activa y busca. El

¹⁶⁶ Stein y Miller (1990) sostienen que las razones iluminan las consecuencias de adherir a un objetivo y no a otro. Las explicaciones para sostener una posición definen de manera inherente a la argumentación.

poeta toma una actitud activa en 45.vii-ix: “y a veces uno para que venga tiene que estar llamándola hay que leer mucho e:?”; la actividad poética se concibe como resultado de un trabajo.

Esta consecuencia trae aparejada la ampliación de la T4 (como correlato en la acción del acuerdo interactivo) para dar explicaciones.

42	G	i. tiene días ii. para escribir iii. o tiene--	Le pregunta en función de la T2 reformulada		
43	P	i. no no no ii. la inspiración es una dama muy veleidosa no?	<u>EARG 5 (analogía)</u> - Tesis 4: ¿contradice T1? - Plantea una garantía diferente	Figura retórica: metáfora	Busca acuerdo
44	G	i. viene ii. y se va	- T1 y T2: BA definida - T4: dama - indefinida	Desambigua	Rol: periodista didáctico
45	P	i. sí {risa} ii. viene iii. y se va iv. sí v. y a veces viene vi. cuando uno no la llama vii. y a veces uno (viii.) para que venga, tiene que estar llamándola ix. hay que leer mucho e:? x. por ahí una palabra le sugiere un sonEto	<u>EARG 6 (analogía)</u> - D: la inspiración va y viene. - (G: inestable / caprichosa) - T4: es una dama veleidosa (caprichosa) - Consecuencia: trabajo - búsqueda	Posición II de P: escribir poesía es un trabajo (hay que leer mucho)	-Risa CP acuerdo -Cambio de <i>footing</i> con escena imaginaria -División del hablante Metafórico 3º p. “le sugiere un soneto”

Punzi ahora expresa que en 47.ii “es necesario buscar la entidad poética de las cosas”. Así surge la narrativa de experiencia personal (Labov, 1972) con la que cierra la secuencia, como refuerzo (Ref) de la nueva garantía El DR-DD con verbo de decir tiene una función retórica más que lógica (es decir, no sustituye un argumento o una tesis); aporta color con variedad estilística dialectal. Como antes lo hiciera G, la narrativa expande el marco participativo del hablante, que se deconstruye en distintas instancias a partir de la distribución de tareas:

en 45.vi-vii, uno + llamar, apelar;

en 45.ix, la voz de autoridad “hay que”;

en 47.iv, aparece el yo con nuevas acciones: “recorrí”, “fui anotando”, “mandé a un concurso” y “gané”.

46	G	ta bien			Acuerda para continuar
47	P	i. un paisaje o: una música no? o un detalle ii. porque es necesario buscar la entidad poética de las cosas, iii. no es cierto? iv. yo recorrí la boca un día v. y fui anotando todos los elementos vi. que tenían entidad poética, vii. lo mandé a un concurso de la boca viii. y gané el primer premio ix. los de la boca me dicen x. usted es de la boca? xi. no xii. soy de villa crespo xiii. me querían sacar el premio	<u>EARG6 (analogía)</u> - Amplía la T4 - Refuerzos de la consecuencia - Reformula la T4 para teórico-conceptual - Narrativa para ejemplificar - T: ejemplo/narrativa (como consecuencia) - DD - Retórica - para 'color' - DR-DD en el desenlace	- Inicia precierre - Repliegue de P (Troilo lo 'obligó' a cambiar el rol)	- Rol: poeta - Cambia <i>footing</i> con narrativa, asume una figura - búsqueda activa - trabajador - Yo poeta: recorrí, anoté, mandé y gané - Yo sincero <soy de Villa Crespo> - 'los de la boca' / Impersonal (no importa quién, importa P)
48		{risas}			
49	G	ponzi ha sido un gusto tenerlo		Cierre	Cierre secuencia

El relato presenta un poeta comprometido con la actividad creadora, sincero, porque dice la verdad (soy de villa crespo), que gana un concurso y lo cuenta de manera interesante, con manejo del tiempo (suspense) y remate gracioso que se comparte en las risas de ambos y, por qué no, de la audiencia.

4.5.5. Comentarios finales, a modo de conclusión

La entrevista de Leonel Godoy a Mario Orlando Punzi analizada previamente es un ejemplo interesante de lo que llamamos cambio de opinión. Esto significa, en principio, dos puntos:

- a) Una opinión no es solo una afirmación traducible a contenido ideativo; es una posición interpretada en el debate dialéctico desde una perspectiva retórica que definiendo con argumentos lógicos, que debe ser interpretada en coincidencia con la situación de conflicto y una posición determinada por un marco de participación.

- b) Opiniones aparentemente contradictorias de un mismo hablante (como sucede en este caso) se explican en realidad por cambios en el rol social que asume en función de un marco de interpretación interaccional e ideológico, de modo que pueden coincidir en quien las reivindica (el mismo hablante o más de uno) y la situación de conflicto (diferentes concepciones éticas y estéticas), pero, al cambiar el rol, cambia la opinión.

En resumen, las tres tesis de Punzi deben ser contextualizadas en el marco de la relación que se establece en el desarrollo de la situación de conflicto, en respuesta a un planteo de Godoy que percibe como cuestionador de su orden de vida y que lo obliga a sostener una posición.

La cita de autoridad de Troilo lo lleva a cambiar de opinión y cae aparentemente en contradicción (cfr. 35.i-ix y 47.ii-iv), pero, en realidad, los desplazamientos se explican por cambios en el posicionamiento interaccional e ideológico que podemos analizar al interior de la secuencia argumentativa desde las distintas dimensiones (lógica, dialéctica y retórica).

Punzi poeta ha sido persuadido en un sentido pragmático interaccional, es decir, no opone contraargumentos lógicos para resolver el conflicto. Cambia porque su realidad cambia (Buenos Aires ya no es Villa Crespo y la bohemia) y es necesario buscar la entidad poética de las cosas. El yo poético que recorre, busca, lee, anota en una actitud activa surge como respuesta a la presión retórica que recibe por la cita de autoridad. Cuestionar la cita sería generar un acto de amenaza de alto riesgo para la relación interpersonal que Punzi mantiene con Godoy y, por rebote, con la audiencia. Quedó atrapado en esa posición, pero salió victorioso. El premio de la Boca lo confirma.

La argumentación interaccional. Efectos del uso del discurso referido

**SEGUNDA PARTE: EL USO DEL DISCURSO REFERIDO EN LA
ARGUMENTACION INTERACCIONAL**

Capítulo 5. Estrategias orientadas a la dimensión lógica

5.1. Primer caso. Programa de radio, III A), “Crisis militar de 1987 o la realidad amotinada”

5.1.1. Transcripción del corpus

- Informativo de las 14 h de radio El Mundo, abril de 1987

P= periodista

PMR= vicegobernador

F= periodista Fernández

1 PMR: la administración pública está trabajando normalmente, hemos decretado un feriado: un asueto perdón, escolar para no tener ningún problema con los chicos que asisten a la escuela este: pero, en este momento todavía toda la actividad aquí es normal, e: hay una: gran cantidad de: público, que se ha ubicado este:, frente al destacamento e: mencionado, este: y el gobernador ha ido a conversar con todas estas personas para pedirle- un poco de tranquilidad en este aspecto--

02 P: doctor [mac-]

03 PMR: [-fue invitado] por el jefe del regimiento a conversar

04 P: [doctor]

05 PMR: [es] una conversación que mantuvo con el jefe del regimiento y el jefe del regimiento le expresó que este mayor no respondía al mando del coronel así que esta es la situación hasta este momento.

06 P: e: doctor pedro máximo de los ríos vicegobernador de salta, cuál es el motivo por el cual el mayor durán con este destacamento a su cargo por el momento se habría sublevado?

07 PMR: bueno e?: e: lo que sabemos hasta este momento es que eh:, aparentemente había un compromiso del presidente de la nación con el general rico, este: de cinco puntos que no que no eh:, se ha dado cumplimiento, entonces eh:, debido a este motivo se ha levantado este:, destacamento, y eh: la brigada de tucumán.

08 P: eh:: perdóneme doctor pedro máximo de los ríos vicegobernador de salta, el presidente alfonsín ha señalado, a quien se lo ha preguntado y explícitamente, que la rendición del teniente coronel rico no tuvo previo acuerdo NINGuno.

09 PMR: bueno, eh::, evidentemente debe ser así, yo le creo a nuestro presidente de la nación=pero el levantamiento que hubo en salta y en tucumán se debe al no CUMPLimiento según lo manifiestan e:: los sublevados, al no CUMPLimiento de cinco puntos par- en los cuales se había comprometido el presidente de la nación.

10 P: a CUAL de ese a CUAL de esos puntos se refería el mayor durán en cuanto al INCumplimiento del acuerdo

11 PMR: bueno:: vea no recuerdo bien los cinco puntos e:: el:: pero uno de ellos, por ejemplo, era que el general rico le había pasado le había pasado cinco nombres al presidente de la nación e:: y uno de ellos debería haber sido el jefe de estado mayor cosa que no fue así y creo que ha pasado a retiro estos cinco generales e::, otro punto es es e::, el paro total de la:: los llamados de la justicia a:: a los militares e:: que están en juicio este:: y algunos otros más que no recuerdo en este momento

12 P: perdóneme yo tengo acá un cable de la agencia dyn, que señala que la cámara federal dispuso suspender el juicio por violación a los derechos humanos en la escuela de mecánica de la armada=esma, y remitió las actuaciones a la corte suprema de justicia, el tribunal había informado que las audiencias PÚBLicas y orales, iban a comenzar el próximo jueves, medida que ahora quedó sin efecto=pero, ahora a mí me interesa volver sobre el tema que usted señala, porque estas declaraciones del mayor durán seguramente van a tener repercusión, fundamentalmente, porque AQUÍ se está hablando de un ACUERDO que en rigor de verdad según palabras del propio presidente de la nación no ha existido.

13 PMR: eh:: le vuelvo a repetir que nosotros e::, estamos consustanciados con nuestro presidente de la nación= y sabemos que así es, pero ese es el motivo que INVOCAN los sublevados, es por eso que se lo menciono, nosotros estamos convencidos de que nuestro presidente de la nación no ha negociado ABSOLUtamente nada, de eso estoy plenamente convencido, así que eso no le quepa la menor duda, e::, le comentaba nada más los puntos que han mencionado los sublevados.

14 P: de acuerdo con la opinión de los sublevados quiénes eran esos CINco generales que habrían sido propuestos como jefes de estado mayor?

La argumentación interaccional. Efectos del uso del discurso referido

15 PMR: no, no, le sabría decir=porque no tengo información al respecto

16 P: y bueno cuál es la situación en estos momentos en la provincia es decir, quiénes son los encargados de poner Orden en ese destacamento de ingenieros.

17 PMR: es la brigada de TU CUmán=la brigada de TUCUmán, nosotros hemos garantizado con nuestra policía de la provincia este::, todo el bienestar del pueblo de salta, este:: así que en ese aspecto no hay ningún problema, eh::, pero ellos dependen de la brigada de TUCUmán.

18 P: y por qué razón dispusieron la suspensión de las clases?

19 PMR: porque se preveía algún movimiento de tropas según este:: algunas informaciones que teníamos eh:: algunas versiones que teníamos habría algún movimiento de tropas a las cinco de la tarde eh:: donde:: creo que se le había dado un plazo al presidente de la nación=cosa que todos sostenemos que es una cosa de locos darle un plazo al presidente de la nación pero así {risas} así este:: lo están mencionando estos sublevados.

20 P: ahora permíname movimiento de tropas desde dónde y hacia dónde.

21 PMR: no sabemos exac- exactamente desde dónde hacia dónde en este momento hay informaciones de que se desplazarían hacia tucumán, hacia tucumán, pero no es o sea son versiones le vuelvo a repetir que no tenemos informaciones este:: correctas al respecto

22 P: por qué se reía usted recién cuando hacía referencia a que no se le puede poner plazos al presidente de la nación?

(0.2)

23 PMR: perdón, no le escuché

24 P: por qué sonreía recién? cuando señalaba que no se le pueden poner plazos al presidente de la nACIÓN

25 PMR: pero es lógico porque eh::, estamos entonces ya e:: dando un golpe de estado=evidentemente, el presidente de la nACION es la autoridad máxima, este:: de las fuerzas armadas y del país entonces cómo le van a poner plazos al presidente de la nación=estamos todos locos!

26 P: muy bien señor vicegobernador de salta, aquí juan carlos fernández quiere hacerle una pregunta

27 F: no=le damos simplemente una información de último momento=que recibimos en la dirección de noticias de diario el mundo dice que el estado mayor general del ejército pone en conocimiento de la población ante versiones infunDADAS que originan confusión en la opinión PUblica que han confirmado

absoluta nor- normalidad entre otras las siguientes guarniciones militares: san juan, uspallata, mendoza, puente del inca, tupungato, san rafael, zapala, neuquén, puerto santa cruz, puerto deseado, mercedes, corrientes, rosario, salta, destacamento de exploración de caballería blindada 141, azul, tandil, olavarría, galeguaychú, concepción del uruguay, villaguay, concordia, chajarí y posadas. [están informando--]

28 P: [--¿quién dice eso?]

29 F: cómo?

30 P: quién dice eso?

31 F: el estado mayor general del ejército.

32 PMR: [la información--]

33 F: [--pone en conocimiento] a través de un comunicado

34 PMR: [este:: alguna confusión hay con respecto a salta]

35 P: hay una confusión con respecto a salta estamos hablando con salta y nos dicen que están sublevados

36 PMR: perdón perdón no lo escuché

37 P: estamos hablando con salta justamente y usted nos está dando una información que está en contraposición con lo que dice este cable

38 PMR: eso, exactamente

39 P: está bien señor vicegobernador de salta doctor pedro máximo de los ríos muchísimas gracias por su información y por sus conceptos

40 PMR: al contrario, muchísimas gracias a ustedes.

5.1.2. Contexto de la entrevista radial

El contexto situacional de la interacción es el de una entrevista periodística por teléfono entre dos periodistas de radio AM El Mundo de Buenos Aires y Pedro Máximo de los Ríos, vicegobernador de Salta (PMR, de aquí en más). La entrevista se caracteriza por tener un nivel medio de formalidad porque forma parte del informativo de las 14 h de la radio. Los periodistas realizan la entrevista a raíz de la sublevación del mayor Jorge Alberto Durán de la Compañía de Ingenieros de la Guarnición Ejército Salta, dependiente del 19 Regimiento de Infantería con sede en San Miguel de Tucumán, que tuvo lugar la semana siguiente a Pascua, en abril de 1987. El mayor Durán se subleva en

disconformidad con la designación del teniente general José Dante Caridi como jefe del Estado Mayor. El entonces gobernador de la provincia, Roberto Romero, se reúne con el jefe de la Guarnición Salta, coronel José Enrique Rodríguez Coronel, para ver cuál es la situación dentro del destacamento, atento a que en la plaza 9 de Julio de la ciudad de Salta había manifestaciones en contra de los militares. El ejército se encontraba en estado deliberativo, aunque los amotinados decían responder verticalmente al mando del entonces presidente de la nación, Raúl Ricardo Alfonsín.

La entrevista radial no es un intercambio presencial cara a cara; es espontánea, sin planificación, estructurada en secuencias de pregunta-respuesta, con léxico político y castrense propio del tema. Respecto del tenor, en la entrevista se da una relación asimétrica, sin relación afectiva ni contacto previo: dos periodistas y el entrevistado y, como tercero presente, propio de la radio, la audiencia, considerada como destinatario ratificado (ausente). El trato es cortés, con distancia social.

El propósito genérico es transmitir información de primera mano sobre los hechos; de allí que se obtenga el testimonio de uno de los protagonistas. El periodista P presenta, además, un marco introductorio que contextualiza la entrevista, aportando los datos que necesita el lector o la audiencia para interpretarla. En términos generales, las intervenciones de PMR están generadas por las preguntas del periodista, que administra la extensión de los turnos, los temas, cede la palabra a otro periodista (F) y, a nivel informativo, colabora con el entrevistado aportando datos relevantes.

5.1.2.1. Datos históricos y políticos del contexto

En diciembre de 1986, durante la presidencia de Raúl Ricardo Alfonsín, y luego de la condena a los jefes militares que gobernaron el país durante la dictadura militar entre 1976 y 1983, se aprueba la Ley de Punto Final 23.492. Según esta ley, se extinguía toda acción penal contra civiles y/o militares que no hubieran sido imputados por delitos cometidos en las operaciones militares antisubversivas dentro de un determinado plazo. La Ley de Punto Final produce el rechazo y

malestar en importantes sectores de la sociedad civil, pero también en el seno de los sectores castrenses.

El 16 de abril de 1987, el teniente coronel Aldo Rico y un grupo de militares que lo acompañan, conocido como los carapintada, se amotinan en la Escuela de Infantería de Campo de Mayo, resistiendo la citación que la Justicia civil le hiciera al mayor Ernesto Guillermo Barreiro (refugiado en el XIV Regimiento de Infantería Aerotransportada en La Calera, Córdoba, declarado también en rebelión). Los insurrectos solicitan el cese de la campaña de agresión de los medios de comunicación contra las Fuerzas Armadas, un aumento del presupuesto para esas fuerzas, la elección de un nuevo jefe del Estado Mayor del Ejército, entre cinco postulantes que ellos propondrían, y la exculpación para todos aquellos que hubieran participado en los levantamientos.

Mientras tanto, en todo el país, la gente sale a las calles y a las plazas para expresar su apoyo al gobierno constitucional y su repudio a la actitud de los Carapintada. Luego de varios intentos para solucionar la crisis, encomendados al general Héctor Ríos Ereñú, es el mismo Alfonsín quien, el 19 de abril de 1987, domingo de Pascua, se hace presente en Campo de Mayo. Horas después, anuncia que los amotinados han depuesto su actitud, sin derramar sangre, en lo que aparentemente ha sido una victoria sin concesiones del gobierno democrático. Esto es comunicado a la gente reunida en la Plaza de Mayo en un discurso que, luego, sería recordado como la claudicación de Alfonsín.

En la semana siguiente, se produce la sustitución de Ríos Ereñú por el teniente general José Dante Caridi. El 8 de junio de 1987, Alfonsín promulga la Ley de Obediencia Debida 23.521, que sólo admitía el procesamiento por delito de lesa humanidad de quienes se desempeñaban por encima del rango de brigadier (y los equivalentes de las otras fuerzas); quedaban exceptuados los delitos de sustitución de estado civil, de sustracción y ocultación de menores, violación y apropiación de inmuebles. Caridi, al mando del Ejército argentino, comenzará a defender públicamente la dictadura y la guerra sucia. Desde entonces, Alfonsín debe enfrentar otras dos insurrecciones militares durante 1988 (el 18 de enero y el 1 de diciembre) y un permanente estado de insubordinación de las Fuerzas Armadas.

5.1.3. Análisis de las dimensiones de la argumentación interaccional

La entrevista a Pedro Máximo de los Ríos expone el punto de vista del Gobierno de la Provincia de Salta respecto del levantamiento militar que está ocurriendo en el destacamento del ejército ubicado en la ciudad. El discurso político militar es el ámbito (campo argumentativo, Toulmin, 1958) en el que se desarrolla la argumentación.

A los fines de organizar el análisis, presento los recursos de las dimensiones argumentativas¹⁶⁷ en el siguiente cuadro de doble entrada.

<u>Tur</u>	<u>Part.</u>	<u>Texto</u>	<u>Dimensión lógica</u>	<u>Dimensión dialéctica</u>	<u>Dimensión retórica</u>
01	PMR	i. la administración pública está trabajando normalmente, ii. hemos decretado un feriado:: un asueto perdón, e:: escolar iii. para no tener ningún problema con los chicos iv. que asisten a la escuela, este:: v. pero, en este momento todavía toda la actividad aquí es normal, vi. e:: hay una:: gran cantidad de:: e público, vii. que se ha ubicado este::, frente al destacamento e:: : mencionado, este:: viii. y el gobernador ha ido a conversar con todas estas personas ix. para pedirle- un poco de tranquilidad en este aspecto--	La situación política social del amotinamiento se da como un hecho implícito <u>EARGI</u> - (D - sublevación) - (G - inestabilidad social) - T1 - asueto escolar - Ref - público frente al destacamento - PR - pero todavía la situación es normal - M - asertiva - C - pedido de tranquilidad	<u>Confrontación</u> <u>Apertura</u> Se verifica que exista una situación de conflicto; en este caso, social	- <u>Exordio + narratio</u> (presenta la situación, relato de los hechos) - <u>Marco de interpretación</u> : golpes militares y levantamientos - PMR sume el rol de cronista - - Afianza su figura - (veraz) - Relata los hechos
02	P	doctor [mac-]			
03	PMR	[-fue invitado] por el jefe del regimiento a conversar			
04	P	[doctor]			
05	PMR	i. [es] una conversación ii. que mantuvo con el jefe del regimiento y iii. el jefe del regimiento le expresó iv. que este mayor no respondía al mando del e:: coronel v. así que esta es la situación hasta	<u>DI - como D</u> Hace explícita la sublevación del mayor	En el grupo de los militares, no todos están sublevados	- Rol: periodista - DI footing - animador de animador - Autor= jefe del

¹⁶⁷Los recursos discursivos discursivos (gramaticales y pragmáticos) se combinan con los argumentativos (lógicos, dialécticos y retóricos) en las estrategias discursivas que podemos reconocer en distintas instancias del análisis (ver el concepto de estrategia discursiva en el capítulo 4.3).

		este momento.			regimiento - Principal= mayor durán
06	P	i. e.: doctor pedro máximo de los ríos vicegobernador de salta, cuál es el motivo ii. por el cual el mayor durán con este destacamento a su cargo por el momento, iii. se habría sublevado.	Retoma la situación inicial. Pregunta por los hechos presentados como supuestos		Pregunta del periodista para obtener testimonio
07	PMR	i. bueno e.: e.: lo que sabemos hasta este momento es que eh::, ii. aparentemente había un compromiso del presidente de la nación con el general rico, este:: de cinco puntos= iii. que no que no eh::, se ha dado cumplimiento, iv. entonces eh::, debido a este motivo se ha levantado este::, destacamento, y eh:: la brigada de tucumán.	<u>EARG2</u> - D - En Semana Santa hubo acuerdo entre Alfonsín y Rico para que se entregue sin derramar sangre - G - Alfonsín no cumplió - T - reacción militar, levantamiento en Tucumán y Salta	POSICIÓN I: se sublevaron los militares en Salta - Explica la posición de uno de los grupos militares (Carapintada) - Se identifican elementos explícitos e implícitos	Cambio de <i>footing</i> : asume el rol de vocero c/distancia animador de la postura de Rico
08	P	i. e.: perdoneme doctor pedro máximo de los ríos vicegobernador de salta, ii. e: el presidente alfonsín ha señalado, iii. a quien se lo ha preguntado y explícitamente, iv. que la rendición del teniente coronel rico NO tuvo previo acuerdo NINGuno.	<u>DI como tesis</u> - P2. EARG3 - refuta - D: no hubo acuerdo - (G: sin acuerdo no hay compromiso) - (T: no hay incumplimiento)	POSICIÓN II: plantea el conflicto político-militar - <i>Falacia ad vericundia</i> - G: confianza en la persona y su autoridad	- Cita de autoridad para refutar el ARG2 - Cambio de <i>footing</i> : periodista cita - animador de Alfonsín (autor + principal) - Figura: veracidad
09	PMR	i. bueno, eh::, evidentemente debe ser así, ii. yo le creo a nuestro presidente de la nación= iii. pero el levantamiento que hubo en salta y en tucumán iv. se debe al no CUMPLIMIENTO, según lo manifiestan e.: los sublevados, v. al no CUMPLIMIENTO de cinco puntos par- vi. en los cuales se había comprometido el presidente de la nación.	- Contradicción política - Creo en Alfonsín - pero justifico según Rico - (creencia modalizada mental subjetiva vs. hechos impersonales, objetivados por el proceso existencial)	Argumentación Escalación - El conflicto se profundiza - Nivel + alto - Alfonsín vs. Rico - Falacia: Presentar falsamente algo como si fuese un punto de partida común para ambos	<u>Argumentatio (confirmatio + refutatio)</u> Disonancia cognitiva la incongruencia obliga a PMR a buscar nuevas ideas para reducir la tensión
10	P	a CUAL de ese y a CUAL de esos puntos se refería el mayor durán en cuanto al INCumplimiento del acuerdo	Pregunta por las razones para entender las consecuencias	Invierte la falacia: desplaza el peso de la prueba	
11	PMR	i. bueno:: vea ii. no recuerdo bien los los cinco puntos, iii. pero uno de ellos, por ejemplo, era	Completa P1.E ARG2 Afirma y refuta al	- Acepta la falacia, debe demostrar que su posición es errónea.	Afirma y niega alternadamente, en cada caso, va alternando el punto de vista

La argumentación interaccional. Efectos del uso del discurso referido

		<p>iv. que el general rico le había pasado le había- pasado cinco nombres al presidente de la nación v. e:: y uno de ellos debería haber sido el jefe de estado mayor, vi. cosa que no fue así vii. y creo que ha pasado a retiro estos cinco generales viii. (0.2) eh::, otro punto es ehh::, (0.3) el paro total de la:: los llamados de la justicia a:: ix. a los militares e:: que están en juicio este:: x. y algunos otros más que no recuerdo en este momento</p>	<p>mismo tiempo (v y vi-vii). Va de una posición a otra.</p>	<p>- Al enumerar los 5 puntos se da cuenta de que usó erróneamente la argumentación instrumental (o sea por causa – consecuencia)</p>	<p>(modalidad)</p>
12	P	<p>i. perdóneme ii. yo tengo acá un cable de la agencia dyn, iii. que señala iv. que la cámara federal dispuso suspender el juicio por violación a los derechos humanos en la escuela de mecánica de la armada= esma, v. y remitió las actuaciones a la corte suprema de justicia, vi. el tribunal había informado vii. que las audiencias PÚBLICAS y orales, iban a comenzar el próximo jueves, viii. medida que ahora quedó sin efecto= ix pero, ahora a mí me interesa volver sobre el tema x. que usted señala, xi. porque estas declaraciones del mayor durán seguramente van a tener repercusión, xii. fundamentalmente, porque AQUÍ se está hablando de un ACUERDO xiii. que en rigor de verdad según palabras del propio presidente de la nación no ha existido.</p>	<p><u>Completa P1. EARG2</u> <u>DI como tesis</u> Cita para corroborar uno de los puntos del acuerdo (EARG2 militares sublevados) Vuelve a oponer EARG2 vs. EARG3 Cita de autoridad: se deducen las consecuencias sin aportar pruebas</p>	<p>- Se debilita la posición de Alfonsín - Aporta evidencia a favor de un acuerdo con los militares - Escalada simétrica - Se agudiza el conflicto con evidencia</p>	<p><u>DI con cita de fuente</u> Cambios de <i>footing</i> - para asignar responsabilidad a la cámara federal - vuelve a citar a Alfonsín para negar un acuerdo con los militares</p>
13	PMR	<p>i. eh:: le vuelvo a repetir ii. que nosotros e::, estamos consustanciados con nuestro presidente de la nación= iii. y sabemos que así es. iv. pero ese es el motivo que INVOCAN los sublevados, v. es por eso que se lo menciono, vi. nosotros estamos convencidos vii. de que nuestro presidente de la nación no ha negociado ABSOLUTAMENTE nada, viii. de eso estoy plenamente convencido, ix. así que eso no le quepa la menor duda, x. eh::, le comentaba nada más xi. los puntos que han mencionado los sublevados.</p>	<p>Exagera su adhesión a la posición de Alfonsín aunque genere contradicción</p>	<p>Se invoca el mundo de la creencia (saber), para oponer al discurso militar (decir) Falacia: emplea medios de persuasión no argumentativos (prueba ética - 'soy sincero')</p>	<p>No logra resolver la disonancia Intenta reposicionarse (persona plural) + DR + figura División del hablante en el marco de participación (nosotros + yo vs. los sublevados)</p>

14	P	i. de acuerdo con la opinión de los sublevados quiénes eran esos CINco generales, ii. que habrían sido propuestos como jefes de estado mayor?	Argumento instrumental (ir de las consecuencias a las razones)	- Escalada: más detalles - Falacia del consecuente	DR -
15	PMR	i. no, no, le sabría decir= ii. porque no tengo información al respecto			
16	P	i. y bueno cuál es la situación en estos momentos en la provincia ii. es decir, quiénes son los encargados de poner Orden en ese destacamento de ingenieros.	Vuelve a verificar los elementos implícitos en la EARG1	Repite en escalada (orden militar - orden civil, seguridad)	Pregunta para obtener crónica
17	PMR	i. es la brigada de TU CUmán= la brigada de TU CUmán, ii. nosotros hemos garantizado con nuestro policía de la provincia este::, todo el bienestar del pueblo de salta, iii. este:: así que en ese aspecto no hay ningún problema, iv. eh::, pero ellos dependen de la brigada de TUCUmán.	<u>P1.E ARG4</u> - (D: sublevación militar en Tucumán y Salta) - (G: inestabilidad social) - T: despliegue policial - M - para garantizar el bienestar del pueblo - (alcance de la T)	Niega premisa implícita	Responde como político (nosotros, pueblo de salta)
18	P	y por qué razón dispusieron la suspensión de las clases?	Esquema instrumental		
19	PMR	i. porque se preveía algún movimiento de tropas ii. según este:: algunas informaciones que teníamos, iii. eh:: algunas versiones que teníamos iv. habría algún movimiento de tropas eh:: a las cinco de la tarde v. eh:: donde:: creo que se le había dado un plazo al presidente de la nación= vi. cosa que e:, todos sostenemos que vii. es una cosa de locos darle un plazo al presidente de la nación viii. pero así {risas} así este:: lo están mencionando estos sublevados.	<u>P1. EARG5.</u> - D - Versiones s/tropas - (G - peligro inestabilidad social) - (T - asueto) - (M - probabilidad) - - <u>P1. EARG6</u> - D - plazo hasta las 5 de la tarde - (G - jerarquía militar) - (T - insubordinación al jefe de las FFAA - Pte. de la nación, golpe de estado) - M- probabilidad - C - vii. es una cosa de locos darle un plazo al	Falacia: elige de manera inapropiada una argumentación instrumental (x la consecuencia)	Tensión personal - impersonal *Se preveía / según algunas informaciones habría * (Yo) creo * todos sostenemos <i>Climax</i> ¹⁶⁸ - evaluación interna. Sorpresa *Estos sublevados

¹⁶⁸ En una conversación cotidiana, el estilo como índice de contextualización marca el *climax* de la interacción, la ruptura de la variedad estilística con una expresión fuera de escala, orienta al receptor en la interpretación de la experiencia que está transmitiendo.

La argumentación interaccional. Efectos del uso del discurso referido

			presidente de la nación		
20	P	i. ahora perdóneme ii. movimiento de tropas desde dónde iii. y hacia dónde.			
21	PMR	i. no sabemos exac- exactamente ii. desde dónde iii. hacia dónde iv. en este momento hay informaciones v. de que se desplazarían hacia tucuman, hacia tucumán, vi. pero no es= vii. o sea son versiones viii. le vuelvo a repetir ix. que no tenemos informaciones este:: correctas al respecto	Versiones = presenta la argumentación como si fuera un punto de vista (le da entidad suficiente como para actuar en consecuencia)	Falacia uso incorrecto de una argumentación instrumental	*(nosotros) no sabemos * (yo) le vuelvo a repetir *no tenemos información
22	P	i. por qué se reía usted recién ii. cuando hacía referencia iii. a que no se le puede poner plazos al presidente de la nación?		Escala Pregunta para cancelar implicatura	
		(0.2)			
23	PMR	i. perdón, ii. no le escuché			
24	P	i. por qué sonreía recién? ii. cuando señalaba iii. que no se le pueden poner plazos al presidente de la nación.		Cuestiona la credibilidad de PMR	
25	PMR	i. pero es lógico ii. porque eh::, (0.2) estamos entonces ya eh:: dando un golpe de estado= iii. evidentemente, el presidente de la nación es la autoridad máxima, este:: de las fuerzas armadas y del país iv. entonces cómo le van a poner plazos al presidente de la nación= v. estamos todos locos!	Explicita lo implícito en la EARG6 (o sea, la G)	Falacia elección inapropiada del argumento sintomática (x autoridad)	*estamos dando un golpe de estado *distancia
26	P	i. muy bien señor vicegobernador de salta, ii. aquí juan carlos fernández quiere hacerle una pregunta			
27	F	i. no= ii. le damos simplemente una información de último momento= iii. que recibimos en la dirección de noticias de diario el mundo iv. dice v. que el estado mayor general del ejército, (0.2), pone en conocimiento	DI como tesis - cambia la responsabilidad para refutar EARG5 y 6 P3. EARG7 D: información del Estado Mayor del		Desdoblamiento para informar cable oficial Participantes: - Dirección de noticias radio el mundo (autor)

		de la población vi. ante versiones infundadas que originan confusión en la opinión Pública vii. que han confirmado absoluta normalidad entre otras las siguientes guarniciones militares: san juan, uspallata, mendoza, puente del inca, tupungato, san rafael, zapala, neuquén, puerto santa cruz (0.1) puerto deseado, mercedes, corrientes, rosario, salta (0.1) destacamento de exploración de caballería blindada 141, azul, tandil, olavarría, gualaguaychú, concepción del uruguay, villaguay, concordia, chajarí y posadas. viii. [están informando--]	Ejército s/normalidad en los destacamentos (G: autoridad militar) T: no hay sublevación PR- versiones Ref- las guarniciones militares han confirmado M – certeza (absoluta normalidad)	DI niega supuestos (motín)	- + animador (Fernández) - + Estado mayor general del ejército (principal) - + población (destinatario ratificado) - + opinión pública
28	P	[--¿quién dice eso?]			<i>Digressio</i> (transición al cierre)
29	F	COmo?			
30	P	quién dice eso?			
31	F	el estado mayor general del ejército.	Repone la autoridad (peso de la G)		Repite la autoridad
32	PMR	[la información--]			
33	F	[--pone en conocimiento] a través de un comunicado	Repone el Dato		
34	PMR	[este:: alguna confusión hay con respecto a salta]	Evalúa - marca la contradicción	Conflicto entre realidades	Desconcierto
35	P	i. hay una confusión con respecto a salta ii. estamos hablando con salta y iii. nos dicen que están sublevados	- Completa la posición de PMR - Intenta refutar el comunicado oficial - DI como argumento	Cita de autoridad evidencial (fuente)	Tensión entre impersonal - personal
36	PMR	i. perdón perdón ii. no lo escuché			
37	P	i. estamos hablando con salta justamente ii. y usted nos está dando una información iii. que está en contraposición con lo que dice este cable	<u>P3.EARG8 (periodista)</u> - D - PMR está en Salta, (G - dice que están sublevados - EARG1+4) - T - hay contraposición con lo que dice el Gobierno Nacional	Escalada simétrica Inconsistencia entre la realidad y el comunicado	<i>Peroratio</i> - cierre *opone la voz oficial y la credibilidad de PMR (apela al ethos)
38	PMR	eso, exactamente			
39	P	i. está bien señor vicegobernador de salta doctor pedro máximo de los ríos ii. muchísimas gracias por su		Clausura	

		información y por sus conceptos			
40	PMR	al contrario, muchísimas gracias a ustedes.			

5.1.4. Interpretación de las estrategias discursivas

5.1.4.1. La construcción del testimonio

La primera intervención de PMR (turnos 01-05) relata lo que sucede en la ciudad de Salta, en calidad de cronista, testigo directo. Asume el rol de fuente auditiva (entrevista radial) del periodista que está en Buenos Aires. Su descripción construye discursivamente (e ideológicamente) la situación del levantamiento militar como un hecho implícito, que actúa como condición de producción, trasfondo material de su decir¹⁶⁹ (Pêcheux, 1969). Como consecuencia del amotinamiento, el Gobierno provincial tomó medidas excepcionales como el asueto escolar y la movilización policial. Al cerrar su intervención en el turno 05, PMR cita la reunión celebrada entre el gobernador y el jefe del regimiento de Salta, coronel José Enrique Rodríguez Coronel, en la que se refiere que el mayor (Jorge Alberto) Durán no respondía a su mando.¹⁷⁰

Aplicando la estrategia del análisis máximamente dialéctico, es decir, interpretando el discurso como si fuera una discusión crítica y presuponiendo que cualquier enunciado puede ser entendido como un argumento (van Eemeren y Grootendorst, 1992), consideramos que, en términos lógicos, en el turno 01, PMR expone un argumento que se completa en el 05.

¹⁶⁹ Aun cuando los motivos alegados por los carapintada en los levantamientos referían a mejoras institucionales de orden corporativo, quedaba como interrogante si existía la voluntad de atentar contra el orden constitucional. Lo que queda claro es que las sublevaciones se proyectaban sobre la sociedad y el gobierno de Alfonsín, generando múltiples reacciones y el temor de interrupción institucional.

¹⁷⁰ De acuerdo con lo informado mediante correo electrónico de fecha 16/5/2011 por Gregorio Caro Figueroa, coordinador general de Bibliotecas y Archivos de Salta, “en ese momento el jefe de ese Regimiento 19 con sede en Tucumán era el teniente coronel Ángel León. Durán, un ex oficial que combatió en Malvinas, negó que estuviese sublevado y se limitó a declarar que respondía a las órdenes de León”. Después del levantamiento carapintada de Campo de Mayo, ninguno de los sectores pudo obtener una ventaja categórica, de modo que se agudizaron las líneas de tensión internas del Ejército. La prensa de la época hablaba de *tenso equilibrio* para aludir a que los soldados rebeldes habían logrado el control operativo de las unidades militares de infantería, mientras que los oficiales superiores *leales* habían logrado el control administrativo.

Turno 01
<u>EARG1 (PMR)</u> (D - sublevación militar) (G - inestabilidad social) T - ii. hemos decretado un feriado:: un asueto perdón, eh:: escolar Ref - vi. e:: hay una:: gran cantidad de:: em público, // vii. que se ha ubicado este::, frente al destacamento e:: este:: mencionado,; PR - v. pero, en este momento todavía toda la actividad aquí es normal, C - viii. y el gobernador ha ido a conversar con todas estas personas // ix. para pedirle un poco de tranquilidad en este aspecto-- (M - asertiva) indicativo
Turno 05
D - iii. el jefe del regimiento le expresó // iv. que este mayor no respondía al mando del eh:: coronel (cita en DI - evidencial citativo de 3ra fuente - el jefe del Regimiento)

En el turno 01.v., marca justamente la escala (alterada) de la situación política:

pero, en este momento todavía toda la actividad aquí es normal

El "pero" introduce el nuevo foco (refutativo) de la orientación discursiva que va a continuar. Las formas pronominales acompañan este objetivo discursivo:

- uso de impersonales para describir la situación (i. la administración pública está trabajando normalmente,/ vi. hay una gran cantidad de público);
- uso de las formas personales de un nosotros plural que marcan acción intencionada (ii. hemos decretado asueto escolar / iii. para no tener ningún problema con los chicos).

Siguiendo las pautas del rol de cronista, el periodista pregunta por los motivos que habrían dado lugar al levantamiento. Se abre entonces el debate sobre la existencia de un posible acuerdo entre Alfonsín y Aldo Rico sobre la rendición del levantamiento de Semana Santa, que Alfonsín no habría cumplido. El periodista quiere saber sobre las razones del levantamiento; el uso del condicional

periodístico y la pasiva con se impersonal acompañan el rol de fuente indirecta¹⁷¹ del entrevistado, según la clasificación de Willett (1988):

06.i. (...) cuál es el motivo ii. por el cual el mayor duran (...) iii. se habría sublevado.

5.1.4.2. Evidenciales (I): la búsqueda del consenso

En el turno 07, reconocemos una segunda argumentación por parte de PMR, subordinada a la anterior. La modalidad epistémica (Palmer, 1986) restringe el grado de certeza del hablante respecto de las evidencias que tiene para sostener la existencia del acuerdo, es decir, el D.

PMR no tiene información de primera mano, pero quiere colaborar con el periodista; por ello, agrega elementos modales que dan cuenta de su compromiso pragmático con rol testimonial, pero que entra en tensión con su rol político:

07.ii. aparentemente había un compromiso del presidente de la nación con el general rico, este:: de cinco puntos= iii. que no que no eh::, se ha dado cumplimiento,

¹⁷¹ Existen muchos modos léxicos y gramaticales en las lenguas que no tienen los evidenciales gramaticalizados para indicar fuente u origen del conocimiento y actitud y opinión del hablante. De la bibliografía consultada (Chafe, 1986; Palmer, 1986; Willet, 1988; Plungian, 2001; Aikhenvald, 2004) surgen interrelaciones y conceptos que se superponen (Palmer 1986; Plungian, 2001) y coexisten en las distintas líneas teóricas. De acuerdo con la clasificación de Willett (1988), la evidencialidad indica la fuente y origen del conocimiento, es decir, tiene un concepto restringido del tema (González Vázquez, 2006). La fuente directa indica que el hablante es testigo presencial por los sentidos (vista, oído, otros) o por estados internos (endofórico). Mientras que la fuente es indirecta cuando conoce por transmisión verbal (de segunda o tercera mano, rumores, folclore) o por inferencia, a partir de resultados observados, o razonamiento lógico. Desde el punto de vista de la modalidad, las fuentes testimoniales se consideran objetivas, porque el hablante le concede credibilidad absoluta a su propia experiencia directa (en general, no marcada con elementos modales), mientras que, cuando el hablante no es testigo, puede haber incertidumbre epistémica (se marca con elementos léxicos y/o gramaticales, lo cual debilita el grado de asertividad del enunciado). La opinión y actitud del hablante indican el estatuto veritativo de la proposición: posible, probable o necesario. Chafe (1986) correlaciona lo más o menos fiable con creencia, inducción, transmisión oral y deducción. También podemos clasificar las fuentes, por el modo de recibir la información (González Vázquez, 2006: 93), entre objetiva (directa, percibida por los sentidos y la transmitida) accesible a todos y subjetiva (inferida cognitivamente) accesible solo al hablante. Por su parte, en Palmer (1986), la evidencialidad forma parte de la modalidad epistémica. Distingue dos tipos: la de los juicios, donde incluye la opinión inferencial y el grado de conocimiento, y la de los evidenciales, a saber, los sensoriales y los citativos. Es decir que agrupa los juicios inferenciales especulativos (indican un estado de cosas posibles), un juicio inferencial deductivo (el estado de cosas es probable o necesario), la modalidad evidencial transmitida (información referida por otra fuente, por lo cual podemos dudar de su verosimilitud) y la evidencial sensorial (información basada en evidencias sensoriales, por lo cual puede ser errónea).

Cierra el turno con el conector consecutivo que tiene como finalidad dar la explicación como inferida, deducida de los resultados observables, de la sublevación del mayor. Además, agrega elementos gramaticales de distancia para marcar evidencia transmitida poco fiable para él (Chafe, 1986).

La estrategia discursiva surge de la combinación del modal no asertivo asociado al pretérito imperfecto en "aparentemente había" (no es testigo, ni tiene acceso directo a la fuente; por eso refiere al evento sin asertar lo sucedido), que refuerza la distancia y deja, como contraste, a "que no se ha dado cumplimiento" en posición de foco. Otros recursos son el uso de mitigadores léxicos (compromiso por acuerdo); alargamientos vocálicos; repeticiones por elaboración verbal; el uso del imperfecto con valor de evidencial citativo, introducido por "lo que sabemos" (impersonal);¹⁷² pretérito perfecto compuesto pasivo negado con valor resultativo (Bermúdez, 2005)¹⁷³.

Sin embargo, el vicegobernador no duda en afirmar que este es el motivo del levantamiento actual, o sea, la T; además, no afirma abiertamente que Alfonsín no cumplió. Esta explicación, aunque mitigada por el uso de la pasiva con el agente elidido, es la que va a desencadenar la nueva argumentación. El esquema argumental del turno 07 en el que se presenta la posición dialéctica de PMR es:

Turno 07
POSICIÓN I - Hay sublevación porque hubo un pacto entre Alfonsín y Rico
<u>EARG2 (PMR)</u>
D - ii. aparentemente había un compromiso del presidente de la nación con el general rico, este:: de cinco puntos= // iii. que no que no eh::, se ha dado cumplimiento (G - Alfonsín no cumplió)
T - iv. entonces eh::, debido a este motivo se ha levantado este::, destacamento, y eh:: la brigada de tucumán.
M - Probabilidad (evidencial indirecto citativo + adv modal)

¹⁷² La construcción discursiva habilita la lectura pragmática del imperfecto como evidencial citativo (Leonetti y Escandell Vidal, 2003), en tanto atribuye la fuente a alguien distinto de sí mismo, información de segunda mano.

¹⁷³ Bermúdez (2005: 183) sostiene que el pretérito perfecto compuesto es más usado en contextos formales porque mitiga la asertividad del enunciado sin perder fuerza argumentativa.

Una vez presentada la posición del vicegobernador, el periodista intenta refutarla, desencadenando una disonancia cognitiva en el entrevistado (Festinger, 1957). La entrevista entonces toma la forma de disputa a partir del cuestionamiento que hace el periodista de lo que hasta ese momento sostenía PMR. Este movimiento, desde el punto de vista dialéctico, plantea el conflicto político que recontextualiza el marco participativo de la entrevista. El periodista cuestiona lo que él presenta como una explicación de los hechos, es decir, una cadena de acontecimientos relacionados de manera causal.¹⁷⁴ Obliga al entrevistado a defender el punto de vista que había presentado de manera implícita; por eso el uso de estrategias de cortesía negativa (08.i perdóneme doctor indica la interrupción marcada como despreferida).

5.1.4.3. Cita de autoridad

PMR deja de ser una fuente periodística y pasa a ser un político que debe defender una medida del gobierno del que participa. Aparecen entonces G (garantías) de orden político y moral más general, lo políticamente correcto en esa circunstancia. Este ataque tiene como objetivo la tesis en juego y los elementos que tengo para justificarla.

Turno 08
POSICIÓN II: en contra de la posición I - no hubo pacto entre Alfonsín y Rico
<u>EARG3 (periodista)</u> D - ii. ehh: el presidente alfonsín ha señalado, // iii. a quien se lo ha preguntado y explícitamente, // iv. que la rendición del teniente coronel rico NO tuvo previo acuerdo NINGuno. (G: sin acuerdo no hay compromiso) (T: no hay incumplimiento) (C: no hay motivo para sublevarse) M - asertiva (adverbios enfatizadores de polaridad negativa)

¹⁷⁴ En este punto nos interesa recordar la posición de Govier (1987: 159-176) acerca de la necesidad de distinguir entre explicación y argumentación. La adecuación de una explicación (afirmación sobre un hecho destinada a tener validez independientemente del contexto) también puede ser cuestionada por el hablante, pero es la aceptación del *explans* lo que está en juego y no la del *explanandum*.

La autoridad de Alfonsín surge de su rol político y, sobre todo, de su rol testimonial (fuente directa) del acuerdo. De allí que en el marco que introduce la cita, el periodista compensa su evidencial indirecto citativo (Willett, 1988) con el pretérito perfecto compuesto y adverbios modales de certeza, de los que se hace cargo:

08.ii. ehh::: el presidente alfonsín ha señalado, // iii. a quien se lo ha preguntado y explícitamente, // iv. que la rendición del teniente coronel rico NO tuvo previo acuerdo NINGuno.

Introduce la figura del receptor anónimo impersonal que incluye a todos, al periodista, a PMR y a la audiencia:

08.iii. a quien se lo ha preguntado (...)

De modo que, si bien la cita de autoridad del presidente de la nación Raúl Alfonsín (que funciona como D en el esquema argumental) constituye un ataque a la persona del entrevistado (porque pone en duda su credibilidad y, más aún, su mundo de creencias), en realidad tiene como objetivo convencer a la audiencia radial, y, por rebote, a la opinión pública¹⁷⁵.

La introducción en el marco de la cita de un receptor idealizado (08.ii. ehh::: el presidente alfonsín ha señalado, // iii. a quien se lo ha preguntado y explícitamente) le sirve justamente para dar un lugar y un rol pragmático dialógico a la posible refutación. En este mismo sentido, se acopla la negación metalingüística, que deja en foco remático elementos de polaridad negativa cuyo objetivo es negar el supuesto acuerdo y que convierte a la construcción en cuasi discurso indirecto, casi como un eco de la conciencia de Alfonsín, pegado a las palabras. Podríamos decir que, entre el DD y la negación, el periodista opta por la segunda porque cierra mejor la escena.

Desde el punto de vista lógico, los elementos léxicos refuerzan (con la cita de autoridad) la toma de distancia del periodista para refutar los dichos de PMR. Con la cita cambia la responsabilidad¹⁷⁶ y pasa a Alfonsín. El conflicto de Salta se traslada a nivel nacional.

¹⁷⁵ La opinión pública constituye en sí misma otra autoridad; la opinión de la mayoría repercute en la efectividad retórica de la argumentación (cfr. *topoi* de cantidad en Aristóteles).

¹⁷⁶ Smirnova (2009), a propósito del DR en el discurso periodístico, sostiene que, cuando el DR funciona como tesis de la argumentación, realiza las siguientes funciones: a) agrega soporte

Este es el conflicto político central en la entrevista: PMR afirma que cree en Alfonsín (como presidente de la nación y líder político) pero para justificar la toma de decisiones gubernamentales lo hace sobre la base de la posición de Rico, invocando el discurso carapintada¹⁷⁷ (por lo menos, sus supuestos).

Una cita de autoridad se considera como ejemplo de argumentación sintomática (van Eemeren y Grootendorst, 1992: 116) en tanto se trata de convencer al interlocutor mostrando que la aceptabilidad de la premisa se transfiere a la conclusión. Da a entender que existe una relación de concomitancia entre lo que se afirma en la premisa y lo que se afirma en la tesis. En este caso, el conocimiento de Alfonsín y su rol constituyen signos de que la proposición (lo afirmado en la cita) que se le atribuye es aceptable. La proposición se considera aceptable porque la fuente autorizada dice que lo es; en este caso, que no hubo acuerdo con los carapintada. Pero, para que esto pueda constituir la defensa de un punto de vista o pueda actuar como refutación de una tesis, es necesario que el antagonista reconozca la proposición como correcta.

5.1.4.4. Evidenciales (II): la ruptura pragmática

Independientemente de si los participantes periodista, vicegobernador y audiencia saben (o están convencidos) o no, a priori, si hubo o no acuerdo entre Alfonsín y los carapintada, es la relación interpersonal de asimetría la que obliga a PMR a reponer la fuente.

PMR se adapta al cambio y ajusta su posición dialéctica. Ahora no sólo debe reconocer explícitamente la posición que adopta, sino que debe aportar argumentos para sostenerla y enfrentar los cuestionamientos e intentos de refutación de la otra parte (causa-efecto).

adicional, b) cambia la responsabilidad, c) asume una función estética, d) indica la autoridad del artículo.

¹⁷⁷ En una entrevista para el diario Clarín del 23/4/2011, el entonces ministro de Defensa, Horacio Jaunarena, sostuvo que no hubo negociación ni concesiones con los carapintada por la sublevación de Campo de Mayo y que "Luego comienza a instalarse la idea de que hubo una negociación, la empiezan a difundir los propios mecanismos de inteligencia carapintada". (consultado en <http://www.diasdehistoria.com.ar/content/no-hubo-negociaci%C3%B3n-ni-se-nombr%C3%B3-ninguno-de-los-generales-que-quer%C3%AD-rico>)

Dialécticamente, trata de resolver el conflicto interpersonal que surge a raíz del cuestionamiento del periodista acerca de la legitimidad de las decisiones adoptadas por el Gobierno de Salta. Con este objetivo, despliega estrategias orientadas a la dimensión retórico-persuasiva, destinadas a afirmar, como figura política (Goffman, 1981), su adhesión a los valores que representan la democracia y el Gobierno nacional en la figura del presidente Alfonsín y, al mismo tiempo, a evitar quedar como que cree en la palabra de los sublevados, negando, en los hechos, la posición de Alfonsín.

Entonces, o le creo a Alfonsín y no hubo acuerdo –por lo tanto, no hay razón para amotinarse–, o le creo a Rico y hubo acuerdo –Alfonsín no cumplió y por eso se amotinan–. El resultado es una contradicción pragmática en PMR, entre lo que dice y lo que implica, que lo lleva a asumir un posicionamiento político ideológico que reproduce el credo carapintada. Es probable que PMR crea en el presidente de la nación, pero lo cierto es que actúa (el asueto, la movilización de la policía) negándolo.

Desde el punto de vista de los recursos lingüísticos, la estrategia discursiva de PMR consiste en destrabar la interconexión que hay entre evidencial y modalidad epistémica, es decir, entre el origen del conocimiento y la evaluación de la validez. En el turno "09.i., (...) debe ser así", el verbo modal *deber* señala dos procesos cognitivos simultáneos:

- a) Por un lado, indica necesidad, fiabilidad (confianza) en lo que dice;
- b) y por otro, indica modo de adquisición del conocimiento, evidencia por inferencia (subjética).¹⁷⁸

Parafraseando sería:

debe ser así, o sea, no hubo acuerdo y lo infiero porque la evidencia es fiable; yo creo en Alfonsín.

El modal *deber* obliga a leer primero la modalidad (fiable) y luego la fuente (inferida). Entonces, en vez de trasladar la aceptabilidad de la figura de

¹⁷⁸ Palmer (1986) incluye *deber* en el sistema de los juicios (se infiere más fiable) como modalidad inferencial y no entre las fuentes evidenciales (sensoriales y los citativos).

Alfonsín a la proposición (para considerarla probablemente verdadera), mantiene su creencia (opinión interna) separada de la verdad factual de la proposición.¹⁷⁹

Siguiendo la clasificación de Willett, PMR opone además una evidencia directa endofórica subjetiva (el mundo de la creencia personal) versus hechos presentados de manera impersonal, tratados como reales por el proceso existencial y el uso del indicativo:

09.i. bueno, eh::,evidentemente debe ser así, ii. yo le creo a nuestro presidente de la nación= iii. pero el levantamiento que hubo en Salta y en Tucumán iv. se debe al no CUMPLimiento, según lo manifiestan eh:: los sublevados,

El "pero" señala justamente el cambio de dirección de la orientación del discurso.

5.1.4.5. Evidenciales (III): la realidad es más fuerte

La entrevista continúa con la lectura del mensaje del Estado Mayor del Ejército donde se confirma la normalidad de la situación en la guarnición militar de Salta, informada por la misma sede. La comunicación desmiente la posición del Gobierno provincial, que había tomado medidas excepcionales (asunto, movilización de la policía) en función de un levantamiento militar.

La contraposición entre lo que relata la fuente evidencial (PMR) y el comunicado oficial expresa el estado de (des)información, rumores y noticias contradictorias que circulaban en ese momento ante el estado deliberativo en que se encontraba el Ejército en el año 1987.

¹⁷⁹ En este punto, vale destacar la posición de Toulmin (1958), quien, a diferencia de Palmer o Chafe, no subordina la modalidad a la evidencialidad. De modo que si un hablante en un enunciado modal no incluye la fuente de información en que se basa, no significa que el enunciado modal no dependa de la fuente evidencial que posee. Omitir la evidencialidad tiene como pretensión hacer un enunciado autónomo, independiente de la fuente y está admitiendo también que cualquier tipo de fuente es válida para alcanzar la conclusión modal. Por lo tanto, interpretamos que el enunciado "aparentemente había un compromiso de cinco puntos que no se ha dado cumplimiento o el levantamiento se debe al no cumplimiento" es independiente de la fuente (carapintada). El hablante contempla su propia opinión y creencia subjetiva como origen de la información, instancia previa a la adquisición del conocimiento. Los grados modales son independientes de la justificación porque con la misma evidencia podemos llegar a distintos juicios modales e incluso, de manera relativa, una afirmación puede estar justificada para unos y no para otros. En otras palabras, formamos nuestro juicio modal (creencia) previamente a invocar evidencias que lo justifican (González Vázquez, 2006: 168).

En los turnos 17-19, volvemos a reconocer los mismos movimientos que en el inicio de la entrevista. PMR, en su rol de fuente testimonial, responde acerca de la seguridad de la población civil y el despliegue de la policía. En el turno 17, se agrega a la EARG1 información con valor asertivo, sobre movimientos militares en Tucumán.

En el turno 19, el conflicto vuelve a surgir con relación a las fuentes de conocimiento. PMR alude a versiones presentadas como irreales¹⁸⁰. La estrategia combina: condicional; citativo impersonal, acompañado por léxico que mitiga (algunas informaciones - algunas versiones):

- 19 i. porque se preveía algún movimiento de tropas
- ii. según este:: algunas informaciones que teníamos,
- iii. eh:: algunas versiones que teníamos
- iv. habría algún movimiento de tropas eh:: a las cinco de la tarde
- v. eh:: donde:: creo que se le había dado un plazo al presidente de la nación=
- vi. cosa que e::, todos sostenemos que
- vii. es una cosa de locos darle un plazo al presidente de la nación
- viii. pero así {risas} así este:: lo están mencionando estos sublevados.

En principio, en 19.i.-19.v., mantiene la línea argumentativa que estaba desarrollando, al agregar elementos que refuerzan la EARG1 (EARG5). Esa orientación inserta, en 20-21, una secuencia de pregunta-respuesta sobre estos rumores acerca del movimiento de tropas militares, que repite la modalidad de posiciones previas.

Turno 19 (amplía ARG1; agrega D)

PI. EARG5 PMR

D - porque se preveía algún movimiento de tropas (versiones movimiento de tropas)

(G - inestabilidad social)

(T - asueto)

M - probabilidad (condicional + evidencial indirecto, rumores)

Retomando el turno 19, en la mitad, se produce un salto cualitativo respecto de lo implícito hasta ese momento y marca lo que discursivamente consideramos el clímax de la entrevista, cuando se expone más abiertamente la

¹⁸⁰ Cf. *marcadores gramaticales de modalidad irreal*, Palmer, 1986.

imagen del hablante. Lógicamente, da lugar a la EARG6, entimemático en que se implícita la T. El esquema argumentativo de EARG6 es instrumental en tanto sostiene que poner un plazo al presidente de la nación (PMR 19.v. / P 24.iii.) tiene como efecto dar un golpe de estado.

Turno 19

PI. EARG6 PMR

D - iii. eh:: algunas versiones que teníamos // iv. habría algún movimiento de tropas eh:: a las cinco de la tarde // v. eh:: donde:: creo que se le había dado un plazo al presidente de la nación=

(G - no se puede dar un ultimátum a un superior en la jerarquía militar)

(T - insubordinación al jefe supremo de las FFAA - Pte. de la nación, golpe de estado)

M - probabilidad (verbo de creencia + pasiva con se, agente elidido)

C - vii. es una cosa de locos darle un plazo al presidente de la nación // viii. pero así {risas} así este:: lo están mencionando estos sublevados (valoración, risa)

Evaluar es una forma de argumentar, porque se sustenta en nuestro mundo interno de opiniones o creencias. No agrega contenido descriptivo, marca la posición del hablante respecto del enunciado en función de la relación con el otro, por lo cual constituye un nivel metacomunicativo (Bateson, 1955).

¿En qué constituye el *clímax* de la entrevista?, el hablante, con este cambio en el estilo de habla, hace explícito un cambio en el marco de interpretación de su discurso (Gumperz, 1982; Tannen, 1984). En este caso, la ruptura (estratégica de PMR) de la isotopía estilística¹⁸¹ se replica en distintos niveles del discurso: de la crónica de hechos pasados al presente de la enunciación; de la probabilidad a la evaluación subjetiva (19.vii-viii); de un registro más formal a uno informal, casi de familiaridad.

19 vi. cosa que , todos sostenemos que vii. es una cosa de locos darle un plazo al presidente de la nación viii. pero así [jejeje] así este:: así lo están mencionando estos sublevados.

La interpretamos como una interferencia en el espacio social de conductas propias del mundo privado, de lo que Goffman (1959) llama el *backstage*¹⁸², que

¹⁸¹ Este cambio de estilo se interpreta en función de la expectativa que, hasta ese momento, se manejaba en la entrevista. Las interpretaciones se realizan por medio de implicaturas que se basan en expectativas convencionales de contenido y, como en este caso, del estilo conversacional (Tannen, 1984).

¹⁸² Goffman (1959) distingue entre el *back stage* y el *front stage*, haciendo una comparación con los espacios de un escenario teatral. El *front stage*, o proscenio, es la región más cercana al

surge como resultado de la evaluación que realiza. Es como si se colara en el espacio social del proscenio, y afecta la *face*, lo cual explica los movimientos posteriores del periodista dando lugar a enmiendas en PMR.

La risa es una conducta disociativa por la que PMR libera la tensión creada en la entrevista por las continuas repreguntas del periodista sobre sus decisiones. La disonancia cognitiva (Festinger, 1957) en la que se encontraba PMR por la coexistencia de dos posiciones políticas incongruentes que repercuten en el orden moral y político –“creo en Alfonsín pero justifico como Rico” – lo llevan a justificar invocando un comentario de orden superior (o de otro orden, a saber, el golpe de estado).

La salida de la disonancia (esto es, la resolución que encuentra el hablante para reponer su *ethos* en la entrevista) se da en el turno 25. El periodista pregunta, insertando una secuencia de enmienda, por los motivos que lo llevaron a reír. El vicegobernador explicita la T de la EARG6, implícita. El uso del plural inclusivo con el grupo Carapintada tiene una función estratégica: reforzar el otro extremo de la escala (el grupo político de la democracia, en el que Alfonsín es la autoridad máxima).

25 i. pero es lógico ii. porque eh::, (0.2) estamos entonces ya eh:: dando un golpe de estado= iii. evidentemente, el presidente de la nación es la autoridad máxima, este:: de las fuerzas armadas y del país iv. entonces cómo le van a poner plazos al presidente de la naCIÓN= v. estamos todos locos!

Esta explicitación de la tesis de la EARG6¹⁸³ se hace a través de una estrategia retórica persuasiva. La explicación metapragmática toma la forma de una reformulación a través de una pregunta retórica (25 iv. entonces cómo le van a

público, donde el hablante realiza una serie de trabajos para mantener su *face* de manera continua y permanente (como si fuera un objeto que hay que preservar). En cambio, el *back stage*, o bastidor, es la región posterior, el espacio privado, su territorio (cfr. *territorios del yo* en Goffman, 1971). Es el lugar donde el hablante se relaja, cambian los tópicos de la interacción, el estilo de conversación, la postura del cuerpo, las acciones, la vestimenta, etc. y sobre todo, las relaciones interpersonales. Una conducta como reír, llorar, sentarse a ver televisión de manera despreocupada; las bromas, los chistes e irreverencias son propios del *back stage*. En realidad, cuando se cruzan al espacio público, estas conductas se consideran regresivas porque no son socialmente aceptadas, excepto en ciertos momentos en que se pueden evocar sin generar amenazas (por ej., tararear, silbar, mascar chicle, eructar, gatear, usar ropa de cama, invocar por nombre de pila, hacer comentarios sexuales, etc.).

¹⁸³ Ver externalización en van Eemeren y Grootendorst, (1984) y explicatura lógica en Sperber y Wilson, (1986).

poner plazos) que esconde la modalidad deóntica implícita del enunciado –exigir como obligación externa al evento– (Palmer 1986).

En una ficción de diálogo, contesta a continuación con DD de autocita,¹⁸⁴ sin marco introductorio (25 v. estamos todos locos!), como si fuera una sorpresa,¹⁸⁵ con marca de intensidad (Voloshinov, 1924; Chafe, 1994). En este caso, la expresión subjetiva de la exclamación (teatralizada) busca establecer una relación de adhesión empática con el receptor¹⁸⁶ para proteger su imagen, que venía vapuleada antes por el intercambio de preguntas-respuestas enmendadas.

Hacia el cierre de la entrevista, interviene un nuevo periodista, Juan Carlos Fernández (F), que lee el comunicado del Estado Mayor General del Ejército donde se informa que, entre otros destacamentos, el de Salta se encuentra funcionando con normalidad. Se introduce así un nuevo choque para PMR. La información oficial refuta la posición del vicegobernador porque alude de manera implícita al levantamiento como “versiones infundadas”.

27 i. no= ii. le damos simplemente una información de último momento= iii. que recibimos en la dirección de noticias de diario el mundo iv. dice v. que el estado mayor general del ejército, (0.2) pone en conocimiento de la población vi. ante versiones infundADAS que originan confusión en la opinión PÚBLICA vii. que han confirmado absoluta nor- normalidad entre otras las siguientes guarniciones militares: {...} salta

El efecto en la relación interpersonal es que se invierten los roles definidos por el marco hasta ese momento. Si bien PMR queda desautorizado por un orden superior, en términos de autoridad política (invocación de autoridad máxima, cfr. Goffman, 1981; Lavandera, 1985:127), su credibilidad se mantiene localmente, al tener acceso directo a los hechos por la vía de los sentidos al ser testigo presencial.

¹⁸⁴ En Authier Revuz (1984), el DD sería un caso de heterogeneidad marcada-autonomía en tanto refiere al propio signo, pero, al referirse a sí mismo, no hay distancia sino, por el contrario, reafirmación de su propio punto de vista.

¹⁸⁵ Voloshinov (1929) señala que, en estos casos, la subjetividad discursiva aparece más nítida y orientada según las necesidades del hablante, ya que el directo parece surgir espontáneamente del indirecto, con la fuerza de una imagen pictórica.

¹⁸⁶ Aristóteles llama *pathos* a las pruebas retóricas orientadas a manipular las emociones de la audiencia (cfr. *commovere* en Quintiliano). La idea en este caso sería que el periodista sienta lo mismo que él frente a la posibilidad de un golpe de estado.

El periodista P se distancia y busca proteger su *face* en el impersonal existencial y en la ambigüedad referencial de la primera persona del plural, usada en el evidencial citativo de transmisión verbal:

35 i. hay una confusión con respecto a salta ii. estamos hablando con salta y iii. nos dicen que están sublevados.

Como no encuentra una ratificación de la otra parte, el periodista repite en orden inverso:

37 i. estamos hablando con salta justamente ii. y usted nos está dando una información iii. que está en contraposición con lo que dice este cable.

En este segundo caso, evita negar el comunicado oficial y tomar posición explícita a través del desplazamiento estratégico del plural impersonal –"estamos hablando"– al usted literal –"usted nos está dando"¹⁸⁷–El periodista, haciendo gala de la relación de poder asimétrica, reduce su compromiso y exposición frente a la audiencia y, al mismo tiempo, incrementa la responsabilidad del entrevistado, acentuando la imagen de PMR en tanto principal –por su sinceridad y figura– como testigo.

5.1.5. Comentario final, a modo de conclusión

La entrevista pone en escena el peso de la política real (y de la realidad real) en su lucha con el discurso. El entrevistado se debate en contradicciones internas en relación con lo que ve que ocurre en Salta, donde está, y lo que está ocurriendo en Buenos Aires, centro del poder político. A través del manejo de la disociación del evidencial y la modalidad, logra salir airoso del conflicto entre las versiones de Alfonsín y Rico sobre un pacto después del motín de Semana Santa. Los evidenciales, entonces, le permiten moverse entre los distintos roles sociales. Pero el comunicado del Estado Mayor del Ejército elimina ese nexo y vuelve a plantear el universo de las versiones en un momento de crisis real política.

La cita de autoridad de Alfonsín, en cambio, le ayuda al periodista a justificar su posición. El poder se reconoce por sus consecuencias en la vida real. Mucho dice de una situación política si lo dicho por un presidente debe ser

¹⁸⁷ Ver. tensión personal impersonal en Lavandera, (1984c).

escindido de lo modal. No basta con dar evidencia; el mundo real exige más. Lo interesante es que ahora, en el cierre de la entrevista, el conflicto (profesional, ético, comunicacional) se traslada al periodista, que se encuentra ante dos fuentes citativas indirectas de transmisión verbal que se contradicen: ¿cómo optar por una de ellas?; ¿qué hace que le crea más a una que a otra?; ¿con quién estoy comprometido, en mi tarea como periodista, con la fuente o con la opinión pública?

5.2. Segundo caso. Terapia de grupo, reunión II E) Volver

5.2.1. Transcripción del corpus

- Reunión del 4/9/2009 (CLAVE de 14 a 16 h - terapeuta Georgina)
- Participantes: G - Georgina; P7 - paciente, P8 - paciente, P9 - paciente, Dr.- Dr. Ravenna

152 G: e:: perá porque levantó la mano allá, ahora. dale, vos quién sos?

153 P7: e::bueno, mi nombre es gretel, vine ayer este:: también, después de un embarazo, de tener una parva de kilos encima este:: había bajado treinta y seis, ahora tengo veintisiete para bajar este:: y yo ayer cuando volví, recién les contaba que me preguntaban y por qué volviste? entonces yo les decía y porque me fue re bien, entonces la médica me dice te aviso, te fue como el culo {risas}, porque si no, no estarías acá de nuevo. entonces yo digo es verdad, pero bueno, o sea, también vengo a buscar la inteligencia de ustedes (0.2) porque yo había empezado otro tratamiento, porque cuando me mudé, yo antes vivía acá cerca, me mudé, me quedaba con el bebé, con mi nene me quedaba re trasmano y todo. y (0.2) estaba con otro tratamiento y una nutricionista una vez por semana bajaba trescientos gramos y me felicitaba. {risas} entonces estaba hablando con una amiga y me decía bueno, gretel, pero vos ya hiciste otra cosa que ya te resultó y vos estás acostumbrada, o te acostumbraste por suerte a exigirte mucho más y

sabés que das para mucho más, entonces esos trescientos gramos para vos son una cagada, y está perfec[t-].

154 G: {interrumpiendo} =[perdoname], pero yo disiento con lo que te dijo la médica, porque en realidad vos volviste porque cuando lo HICISTE te fue bien::

155 P7: [claro, sí::]

156 Dr.: [tuviste resultados.]

157 G: en realidad eso vuelve, porque cuando vos fuiste a la nutricionista sí? que te daba una dieta evidentemente bastante calórica para bajar trescientos gramos por semana o por [mes].

158 P7: {interrumpiendo} =[sí,] pero porque yo a hacía mal, pero bueno.

159 G: {interrumpiendo} [bueno], por lo que sea, pero digo:: vos tenés un marco de referencia distinto, es decir, tenés con qué hacer contraste, vos decís pero pará, ahora bajo trescientos gramos pero en lo de ravena bajo un kilo por- no?

160 P7: sí.

161 G: no? y tenía el grupo y tenía= el apoyo de los compañeros y tenía la vianda y= y por eso vuelven, pero vuelven ante todo porque saben que cuando quieren, pueden.

162 P7: {interrumpiendo} claro, totalmente, anoche me levanté tres veces al baño.

163 G: lo que sí para que no te vaya para el culo te tiene que pasar es que no te vayas, aunque te embaraces, aunque te pase lo que te pase, no te vayas porque esos treinta y siete kilos que tuviste en algún momento marcan que tu compromiso con la comida es muy groso entendés? es decir, no es que venís a ajustar dos o tres kilitos, entonces irte antes de tiempo lo único que hace es hacerte subir otra vez.

164 P7: sí, pero era viste como ayer que decíamos te fuiste en el mejor? =viste ayer, cuando estábamos acá?

165 G: sí.

166 P7: te fuiste en el mejor o en el peor momento? Me fui en el mejor momento, en el que creía que este::(0.2) nada, ya::ya estaba todo::

167 G: {interrumpiendo} te fuiste en el mejor momento para la gorda que eras, pero en el peor momento para la flaca que querías ser entendés? porque uno cuando se va antes de tiempo se va la gorda que llegó, pero la flaca que quiere ser no se queda, entonces cuando uno se va haciéndole caso a la gorda que llegó, que te dice estás divina, te falta el facebook viste? estás bárbara porque bajaste= y vos

decís claro, sí, estoy bárbara, pero para la flaca que quiero ser o para lo flaca que debo ser, porque también hay una cuestión que está ligada a poder sostener el peso que es, no es que nosotros queramos que ustedes estén flacos por una cuestión a ver(0.2)estética, no nos importa eso sí? nos importa que ustedes puedan sostener el logro. saludable, por supuesto, pero que el logro sea sostenible. y únicamente se puede sostener un peso a lo largo del tiempo si es el peso que {no se entiende}. porque un peso de medio gordo(0.2) siempre vieron que decimos medio gordo, gordo entero? y me quedo casi al llegar, entonces no puedo mantener, porque ya si me quedo a cuatro kilos quiere decir que estoy comiendo bastante más de lo que me corresponde para estar en un peso {no se entiende}. y eso tiende a irse para arriba, el cuerpo siempre tiende a ir a la marca más alta, es como el que fumaba veinticuatro cigarrillos por día y un día dice voy a fumar cinco cuánto le dura e::? no se puede. por qué? porque el cuerpo tiene e::? a irse a la marca más alta.

5.2.2. Contexto situacional. Acerca de las reuniones en el CTMR

La idea de cambio de vida es la finalidad última del tratamiento terapéutico. El Centro Terapéutico Dr. Máximo Ravenna (www.ctmmaximoravenna.com) es una institución médica que se especializa en tratamientos para bajar de peso y lograr un cambio de vida sustentable para sus pacientes a lo largo del tiempo. El tratamiento consiste en una dieta básica y sesiones de terapia de grupo diarias de 2 h, más o menos, que se denominan CLAVE¹⁸⁸.

El equipo terapéutico reúne, en la actualidad, más de 10 profesionales, respecto de los cuales podemos reconocer, en líneas generales, que, si bien no comparten entre sí la misma escuela psicológica de formación, se identifican con una perspectiva constructivista, en el sentido de entender que los sujetos son creadores de sus propias versiones de la realidad y son la mejor fuente de explicación de sus propias conductas. La tesis del tratamiento es que la obesidad

¹⁸⁸ Las reuniones diarias del tratamiento, coordinadas por psicólogas y por el doctor Ravenna, son denominadas CLAVE (Control y Límite en Adelgazamiento VEloz). Hay tres CLAVES diarios: a la mañana, de 8 a 10, a la tarde, de 14 a 16, y a la noche de 19 a 21hs.

es una adicción, por lo cual los terapeutas están siempre alertas a las formas de manipulación propias del adicto.

El objetivo es lograr un cambio en los hábitos alimentarios para que sean saludables y sustentables en el tiempo. La etapa de mantenimiento constituye el desafío más importante para los pacientes que llegan al peso indicado por los profesionales (cf. testimonio de Javier Matera en la reunión IIC del 13/06/09). A su vez, el cambio es la esencia de la persuasión y, al mismo tiempo, es el mayor desafío para la comunicación. ¿Cómo se logra persuadir para el cambio?

En términos de análisis del discurso, me interesa analizar las intervenciones de los pacientes en tanto secuencias de argumentación interaccional en las que la organización lógica se pone un objetivo persuasivo específico. Al igual que en el análisis de las cenas familiares, consideramos a los grupos pequeñas comunidades de habla, con normas, valores e ideología (de la salud) que constituyen el horizonte de lectura que hace previsible las acciones de sus participantes, en función del cual se marcan expectativas y malos entendidos comunicativos.

En principio, más allá de los conceptos propios del campo terapéutico, lo que observamos en la participación de los pacientes es un proceso de recontextualización de relatos de vida, en la que los hechos u opiniones se transforman en conocimiento para otros y para sí mismos. Cuando hablan en la sesión, los pacientes transforman su experiencia en conocimiento terapéutico, en virtud del contexto en el que se realiza ese proceso.¹⁸⁹ La práctica terapéutica es guiada por el profesional, pero no es privativa de él ni del paciente que interviene. El grupo en general potencia la práctica y la convierte en persuasiva, en el sentido de orientada hacia el cambio.

No hay elementos específicos que deban ser transformados, cualquier faceta de la práctica social puede ser objeto del proceso: los roles de identidad, acciones, lugar, tiempo. Es decir, no necesariamente los relatos son los

¹⁸⁹ Van Leeuwen (2008) sostiene que la recontextualización –usando la analogía con la clase escolar– es el movimiento que va del contexto en que se produce el conocimiento (científico, por ejemplo) al contexto pedagógico donde es reproducido. En el aula, se producen cambios semánticos que diseminan el conocimiento a través de ciertas prácticas. De modo que todo discurso recontextualiza prácticas sociales y todo conocimiento se basa, en última instancia, en la práctica.

La argumentación interaccional. Efectos del uso del discurso referido

desencadenantes de la intervención del profesional; a veces, hechos, conductas o acciones irrelevantes se transforman en el contexto terapéutico. El texto es la representación de ese proceso, de interacción con el profesional y con los otros, y las distintas voces conviven en él.

5.2.3. Análisis de las dimensiones de la argumentación interaccional

<u>T</u>	<u>Pat</u>	<u>Texto</u>	<u>Dimensión lógica</u>	<u>Dimensión dialéctica</u>	<u>Dimensión retórica</u>
152	G	i. e.: perá ii. porque levantó la mano allá, iii. ahora iv. dale v. ¿vos quién sos?		<u>Apertura</u>	ROL: terapeuta Selección del próximo hablante
153	P7	i. e.:bueno, mi nombre es gretel, ii. vine ayer este:: también, después de un embarazo, iii. de tener una parva de kilos encima este:: iv. había bajado treinta y seis, v. ahora tengo veintisiete vi. para bajar vii. este:: y yo ayer cuando volví, viii. recién les contaba ix. que me preguntaban x. y por qué volviste?" xi. entonces yo les decía xii. y porque me fue re bien, xiii. entonces la médica me dice xiv. te aviso xv. te fue como el culo ({risas} xvi. porque si no, xvii. no estarías acá de nuevo. xviii. entonces yo digo xix. es verdad, xx. pero bueno, o sea, también vengo xxi. a buscar la inteligencia de ustedes:: xxii. porque yo había empezado otro tratamiento, xxiii. porque cuando me mudé, xxiv. yo antes vivía acá cerca,	<u>EARG 1 (Instr.)</u> - D: tengo 27 kg de más - (G: CTMR te hace bajar con éxito) - T: vengo - Ref: antes bajé 36 - RP: DR de la médica - M: asertiva DR Justifica	POSICIÓN 1: vuelvo porque me fue bien Narrativa de autopresentación <u>Conflicto</u> - Diálogo: simplifica/ hace inteligible lo sucedido. - Recontextualiza la entrevista - Dramatiza escena - Con DR POSICIÓN 2 Vuelves porque subí de peso. me fue mal - Cambio de entonación (histrionismo) - Evalúa su propia situación Confuso por los tiempos verbales: - Ravenna	<u>Exordio</u> ROL: paciente Resumen (coincide con la posición) <u>Narratio</u> (Hechos) <u>Argumentatio</u> Orientación <u>Confirmatio</u> (a favor) <u>Inicia refutatio</u> Evaluaciones vocabulario- Tono acento (estilístico) Evaluación (a cargo de la médica: la 'expone' para refutar después) Interno: contesta a la

		xxv. me mudé, xxvi. me quedaba con el bebé, con mi nene xxvii. me quedaba re trasmano y todo. xxviii. y:: estaba con otro tratamiento y una nutricionista xxix. una vez por semana bajaba trescientos gramos xxx. y me felicitaba. {risas} xxxi. entonces estaba hablando con una amiga xxxii. y me decía xxxiii. bueno, gretel, pero vos ya hiciste otra cosa xxxiv. que ya te resultó, xxxv. y vos estás acostumbrada, xxxvi. o te acostumbraste por suerte a xxxvii. exigirte mucho más, xxxviii. y sabés que das para mucho más, xxxix. entonces esos trescientos gramos para vos son una cagada, xl. y está perfec[t-].	DR/DD 'emerge' de la justificación anterior (Voloshinov) Justificación confusa ('nublado') vs. 'limpieza' en el discurso de la amiga ('despejado')	- Mudanza - Bebé - Otra nutricionista - Amiga	médica Objetivo - futuro. Justifica - pasado Contradictorio Mezcla: cuando se mudó/ tratamiento/ bebé DD: ¿como una conciencia?
154	G	i. {interrumpiendo} = [perdoname] pero , ii. yo disiento con iii. lo que te dijo la médica, iv. porque en realidad vos volviste v. porque (vi.) cuando lo HICISTE te fue bien	Amplía Pos I	Autoselección Toma turno. Orden SVO + justificación. Para adherir a la POS 1 Gretel/amiga	Contexto terapéutico: implicaturas conversacionales imagen social (<i>self</i>)
155	P7	[claro, sí]			De cooperación
156	Dr.	[tuviste resultados]			

5.2.4. Interpretación del DR como estrategia discursiva

El dialogismo plantea que no hay una oposición entre uno y los otros porque, de alguna manera, uno es parte de los otros. La interacción social construye el discurso interno en el que las otras voces entran, a veces, en tensión y conflicto. La argumentación interaccional interpela en la dimensión social del discurso interno porque no es sólo pragmática sino fundamentalmente ideológica, en un

sentido profundo y constitutivo de la psiquis individual. Todo conflicto deviene de una tensión social. El DR es uno de los modos en que esa relación se manifiesta y se representa. Es como una muleta de ayuda que usamos para entender lo que sucede.

En este sentido, podemos sostener que el DR es propedéutico en la medida en que ayuda al paciente a diseñar la presentación de la escena argumentativa (Benveniste, 1974:88). Gretel hace actuar a los personajes con la representación de las distintas voces. Presenta dos planos: el de la enunciación primaria –el grupo - y el del enunciado secundario –lo que cuenta (Gretel con la médica, Gretel con la amiga, Gretel con la terapeuta)–. Gretel dialoga, argumenta y evalúa con los otros en ambos planos, de modo que sus acciones comunicativas (al menos algunas) pueden repercutir por elevación en ambos lados.¹⁹⁰

Reconocemos en la presentación de Gretel (turno 152) las etapas retóricas en combinación con las narrativas de experiencia personal.

- **Exordio:** se presenta a sí misma, debe lograr que la audiencia le preste atención, se interese por su caso.

Resumen: como el turno fue cedido por la terapeuta puede explayarse y dar el resumen.

- i. e.:bueno mi nombre es gretel,
- ii. vineayer este:: también, después de un embarazo,
- iii. de tener una parva de kilos encima este::

- **Narratio:** describe los hechos, prepara la argumentación.

Orientación: circunstancias de la narrativa.

- iv. había bajado treinta y seis,
- v. ahora tengo veintisiete
- vi. para bajar

- **Argumentatio:** se dan los argumentos. En general se presentan evidencias a favor (*confirmatio*) y en contra (*refutatio*).

Complicación narrativa: se presenta la situación conflictiva.

¹⁹⁰ Lavandera, en el análisis argumentativo del testimonio de Cecilia en el estudio del subjuntivo, muestra estos movimientos entre planos (Lavandera, 1984b).

POSICIÓN 1: volví porque me fue re bien.

Confirmatio: a favor.

- vii. este:: y yo ayer cuando volví,
- viii. recién les contaba
- ix. que me preguntaban
- x. “¿y por qué volviste?”
- xi. entonces yo les decía
- xii. “y porque me fue re bien”

Refutatio: en contra.

- xiii. entonces la médica me dice
- xiv. “te aviso:
- xv. te fue como el culo {risas}xvi. porque si no,
- xvii. no estarías acá de nuevo”.

• Evaluación interna de la narrativa.

- xviii. entonces yo digo
- xix. es verdad,

• Resolución narrativa.

- xx. pero bueno, o sea también vengo
- xxi. a buscar la inteligencia de ustedes

• *Digressio* retórico.

- xxii. porque yo había empezado otro tratamiento,

* Mudanza

- xxiii. porque cuando me mudé
- xxiv. yo antes vivía acá cerca,
- xxv. me mudé

* bebé

- xxvi. me quedaba con el bebé, con mi nene
- xxvii. me quedaba re trasmano y todo.

* Nutricionista

- xxviii. y:: estaba con otro tratamiento y una nutricionista
- xxix. una vez por semana bajaba trescientos gramos

xxx. y me felicitaba. {risas}¹⁹¹

- *Peroratio*: recapitula.

xxx. entonces estaba hablando con una amiga

xxxii. y me decía

xxxiii. “bueno, gretel, pero vos ya hiciste otra cosa

xxxiv. que ya te resultó,

xxxv. y vos estás acostumbrada,

xxxvi. o te acostumbraste por suerte a

xxxvii. exigirte mucho más,

xxxviii. y sabés que das para mucho más,

xxxix. entonces esos trescientos gramos para vos son una cagada,

- *Coda/cierre*.

xl. y está perfecto”.

La secuencia argumentativa se inicia con la posición dialéctica en el exordio retórico y el resumen narrativo:

i. eh: mi nombre es gretel,

ii. volví ayer este también, después de un embarazo,

iii. de tener una parva de kilos encima este::

La posición de Gretel es simple: vuelvo porque antes logré bajar; por lo tanto, tuve éxito. La organización lógica se presenta con un esquema instrumental de consecuencia. Lo que se presenta como argumento es que tiene 27 kg de más después del embarazo y que, por lo tanto, vuelve a la clínica porque sabe que puede bajar de peso con éxito. El tratamiento anterior (cuando logró bajar 36 kg) es la demostración concreta de lo implícito.

EARG 1 (Instr.)

D: tengo 27 kg de más

(G: CTMR te hace bajar con éxito)

T: vengo a bajar

Ref: antes bajé 36

RP: DR de la médica

M asertiva

¹⁹¹ Se infiere por la oposición con la médica (Ravenna ‘para el culo’ versus nutricionista: felicita)

En la introducción a la escena con la médica, Gretel reagrupa el marco participativo de la situación primaria (ella en el grupo), para presentar su posición en un marco positivo y favorable. Refiere a una charla con gente que no explicita:

- vii. este:: y yo ayer cuando volví,
- viii. recién les contaba
- ix. que me preguntaban
- x. y por qué volviste?
- xi. entonces yo les decía
- xii. y porque me fue re bien

El yo de la experiencia, de la acción de volver, el principal-comprometido con el tratamiento se cruza con receptores impersonales (les contaba que me preguntaban) y se cita a sí mismo, en otro momento de su vida (ayer). En el contexto del grupo actual, Gretel se transforma en animadora-autora de ese diálogo impersonal y vuelve a decir lo que dijo, "y porque me fue re bien", a un destinatario más amplio.

Una vez que quedó clara su posición, presenta el conflicto definiendo un marco hostil:

- xiii. entonces la médica me dice
- xiv. te aviso:
- xv. te fue como el culo {risas}
- xvi. porque si no,
- xvii. no estarías acá de nuevo.

La justificación toma como evidencia el diálogo con la médica para hacer inteligible el conflicto; recontextualiza la entrevista, dramatiza escena, citando las distintas voces en DR con cambio de entonación (histrionismo). Esta reconstrucción le sirve para evaluar su propia situación y presentarse con una imagen favorable (figura en Goffman, 1981): "ii. volví ayer este también, después de un embarazo". La invocación del embarazo cuenta con el consenso social favorable que justifica el subir de peso.

Vale destacar que el diálogo con la médica tiene que ver con el universo de la obesidad: bajar y subir es común y esperable en un punto, pero bajar y mantener lo bajado no lo es. Lo ideal es mantener lo bajado, es el objetivo de la clínica. Lo que la médica quiere evitar es reivindicar la vuelta (como el regreso

del hijo pródigo) sin marcar la conducta ideal. Las vueltas generan culpa y vergüenza; en general, los pacientes tratan de bajar antes de ir a la clínica como expresión de una fantasía de omnipotencia y engordan más aún, dando lugar a una contradicción viciosa de la cual solo se sale en tratamiento. La situación pone en escena el clásico mirar desde posiciones opuestas el mismo hecho. Las lecturas construyen experiencias fundamentales. En el contexto del grupo de bajada, lo que se pone en juego es otra cosa: se trata de potenciar la posibilidad. Valorar el volver a empezar es fundamental para Gretel. Esto es lo que mueve a la terapeuta a la hora de compartir su posición (turno 154). Gretel se da cuenta de esta contradicción y busca el apoyo del grupo (plano primario), después de contestarle a la médica (en el plano secundario):

- xviii. entonces yo digo
- xix. es verdad,
- xx. pero bueno, o sea también vengo
- xxi. a buscar la inteligencia de ustedes

Se inician entonces, antes de la coda narrativa, anécdotas con personajes conocidos por todos: la nutricionista condescendiente, la amiga que apoya y hechos de su vida (el bebé, la mudanza) que aportan color retórico a su intervención.

- xxii. porque yo había empezado otro tratamiento,
- xxiii. porque cuando me mudé
- xxiv. yo antes vivía acá cerca,
- xxv. me mudé
- xxvi. me quedaba con el bebé, con mi nene
- xxvii. me quedaba re trasmano y todo.
- xxviii. y:: estaba con otro tratamiento y una nutricionista
- xxix. una vez por semana bajaba trescientos gramos
- xxx. y me felicitaba. {risas}
- xxxi. entonces estaba hablando con una amiga
- xxxii. y me decía
- xxxiii. bueno, gretel, pero vos ya hiciste otra cosa
- xxxiv. que ya te resultó,
- xxxv. y vos estás acostumbrada,

xxxvi. o te acostumbraste por suerte a
xxxvii. exigirte mucho más,
xxxviii. y sabés que das para mucho más,
xxxix. entonces esos trescientos gramos para vos son una cagada,
xl. y está perfecto.

En la escena con la amiga, Gretel se desdobra, le cede la palabra a su amiga (doble autora), le habla a Gretel desde Gretel (doble animadora) y a los demás (a ella, Ravenna, a los compañeros; doble receptora). El discurso directo coincide con la resolución narrativa y expresa además, en la secuencia argumentativa, al grupo solidario con el hablante. Desde el punto de vista discursivo, se asocia al presente histórico y a una frase introductoria sin verbo de decir, dando intensidad al relato (Voloshinov, 1929; Chafe, 1994). El DD de la amiga es como un indirecto libre que expresa la conciencia de Gretel. A través de la amiga, Gretel le dice al grupo y, fundamentalmente, se dice a sí misma, en una vuelta de tuerca al *footing* (doble autor animador; ella, en la posición de destinataria ratificada, igual que el grupo):

xxxiii. bueno, gretel, pero vos ya hiciste otra cosa
xxxiv. que ya te resultó,
xxxv. y vos estás acostumbrada,
xxxvi. o te acostumbraste por suerte a
xxxvii. exigirte mucho más,
xxxviii. y sabés que das para mucho más,
xxxix. entonces esos trescientos gramos para vos son una cagada,

El marco de participación nos lleva a la propuesta de Silverstein (1976). El uso del pronombre en segunda persona implica algo más que la existencia de un destinatario, hace posible la categoría de receptor o, al menos, la pone de manifiesto. Una persona no es oficialmente un destinatario hasta que alguien no se refiere a él. El hablante explota las propiedades indexicales del pronombre personal de segunda persona y expresiones fijas, usándolos como señaladores de coordenadas sociales contextualmente relevantes como igualdad desigualdad y solidaridad. Estos índices, que Silverstein (1976) llamó performativos, son los que utilizan los hablantes en la construcción de identidades étnicas o genéricas. Decir que las palabras están indexicalmente relacionadas con algún objeto o aspecto del

mundo significa reconocer que las palabras llevan consigo un poder que va más allá de la descripción e identificación de gente, objetos, propiedades y eventos.

Cuando la gente habla, no son personas físicas sino actores sociales cuyas palabras se inscriben en marcos más amplios a los que repiten o desafían, evaluándolos, comentándolos, refrendándolos (por ejemplo, Gretel refiere a personas indefinidas, recortadas del universo urbano de manera genérica: una médica, la nutricionista, la amiga). En el análisis, es necesario tomar como punto de partida las perspectivas de los participantes, de cómo el sujeto trata de organizar su percepción de los eventos y de las situaciones. Las emisiones mismas indexan sus contextos, se anclan en contextos pero también crean, los transforman.

Finalmente, en el cierre, Gretel vuelve a sí misma, al grupo y afirma:
xl. y está perfecto.

El efecto persuasivo es que la terapeuta y el doctor Ravenna se ponen de su lado y colaboran en el cierre con un ataque a la posición contraria como refuerzo de su tesis.

154	G	i. {interrumpiendo} [perdoname], ii. pero yo disiento con iii. lo que te dijo la médica, iv. porque en realidad vos volviste v. porque (vi.) cuando lo HICISTE te fue bien
155	P7	[cla::ro, sí]
156	Dr.	[tuviste resultados]

Más adelante, Gretel sigue con la misma estrategia discursiva de antes, en el sentido de dar forma dialógica a sus pensamientos. Al recontextualizar su testimonio, busca identificación positiva del grupo en el reconocimiento y habilita la lectura del profesional como explicación. La intervención del terapeuta toma esa forma porque quiere ser independiente del contexto del P7, que valga para todos.

5.2.4.1. Narrativa y argumentación

El DR pone en escena, dramatiza, las posiciones en juego pero el discurso del contrincante se presenta en un contexto refutativo, como un modo de reducir la incertidumbre propia de la acción de justificar (así como el suspenso, intenta reducir la incertidumbre de la acción en el relato). En términos lógicos, se discute la valoración (positiva o negativa) de los motivos que dieron origen a que Gretel volviera a la clínica.

<p>POSICIÓN 1 - Gretel</p> <p>x. y por qué volviste? xi. entonces yo les decía xii. y porque me fue re bien</p> <p>[en respuesta a una pregunta] yo les decía (imperfecto) me fue re bien [logré bajar 36 kg.; subí 27; mantuve 9 a favor]</p>
<p><u>EARG1 (instrumental) POS I</u></p> <ul style="list-style-type: none">- D: (antes) me fue re bien- (G: CTMR te hace bajar con éxito)- T: vuelvo a bajar- Ref de la G: antes bajé 36- RP: DR de la médica- M: asertiva. Valoración positiva de la bajada- Rol: paciente- Alcance de la G / campo dependencia: tratamiento contra la obesidad- DR - DD: como argumento¹⁹²

<p>POSICIÓN 2 - Médica</p> <p>xiii. entonces la médica me dice xiv. te aviso: xv. te fue como el culo {risas} xvi. porque si no, xvii. no estarías acá de nuevo.</p> <p>(sin introducción, [entonces] como conector temporal) la médica me dice (presente narrativo - recorta frente al imperfecto)</p>

¹⁹² En la posición de argumento, el DR funciona como una unidad de dos fases: la primera, representada por las palabras del autor que, inevitablemente, son un argumento de autoridad, y la segunda, por las palabras citadas de la autoridad, es un argumento de otro tipo. Así, el DR como un argumento en el discurso argumentativo de la prensa puede ser tanto un argumento puro de autoridad o una combinación de un argumento de autoridad con un argumento de otro tipo (Smirnova, 2009).

La argumentación interaccional. Efectos del uso del discurso referido

EARG2 (sintomática) POS II

- D: volviste con 27 kg de más (no estarías acá de nuevo)
- (G: no pudiste mantener lo bajado)
- T: te fue como el culo
- M: asertiva negativa
- DR - DD como tesis. Cambia la responsabilidad de lo que se dice, expone a la médica al citar con pretensión de literalidad

Aun cuando Gretel use una variedad estilística coloquial, la expresión está fuera de escala, en el marco del grupo; sin embargo, orienta al receptor en la interpretación de la experiencia que está transmitiendo y logra manipular retóricamente a los compañeros.

A FAVOR DE POS 1

Amiga:

- xxxi. entonces estaba hablando con una amiga
- xxxii. y me decía
- xxxiii. bueno, gretel, pero vos ya hiciste otra cosa
- xxxiv. que ya te resultó,
- xxxv. y vos estás acostumbrada,
- xxxvi. o te acostumbraste por suerte a
- xxxvii. exigirte mucho más,
- xxxviii. y sabés que das para mucho más,
- xxxix. entonces esos trescientos gramos para vos son una cagada,

Agrega EARG3 (analogía) a la POS1

- D: pero vos ya hiciste otra cosa/ que ya te resultó
- (G: en la CTMR logró bajar 36 kg.)
- T: entonces esos trescientos gramos para vos son una cagada,
- Consecuencia: el tratamiento con la nutricionista no sirve, volví a la clínica
- Ref de la G: te acostumbraste a exigirte mucho más / sabés que das para mucho más
- M: asertiva, valoración positiva de la bajada (alcance: obesidad)
- DR - DD como argumento y tesis. Es el alter ego de Gretel y expone en detalle con evaluación el pensamiento de ella.

Terapeuta:

- i. {interrumpiendo} [perdoname],
- ii. pero yo disiento con
- iii. lo que te dijo la médica,
- iv. porque en realidad vos volviste
- v. porque
- vi. cuando lo HICISTE te fue bien...

Reformula a la amiga en la ARG3 con un esquema instrumental (mantiene la G) para refutar a la médica
D: cuando lo HICISTE te fue bien...
(G: en la CTMR logró bajar 36 kg.)
T: volviste
M: asertiva, valoración positiva de la bajada (alcance: obesidad)
y negativa de la médica
DR - DI: para refutar

Gretel usa un esquema instrumental y la terapeuta también. Si bien un esquema lógico es un marco de referencia abstracto que no da más información que la forma lógica del argumento, expresa al hablante en el sentido de que nos permite visualizar cómo anticipa las críticas, cómo prevé las posibles refutaciones (van Eemeren et al., 1992). En este caso, se plantea una relación de causalidad entre el argumento y el punto de vista; lo que se afirma en la argumentación es un medio para el logro de la tesis ("me fue re bien, por lo tanto vengo a bajar de peso"). Es también un modo de reivindicar la meta por sobre los medios para lograrla. Se puede refutar la meta pero el medio no se pone en duda (en el CTMR se baja de peso). Mientras que la médica usa un esquema sintomático porque evalúa, caracteriza lo que está en el D (la subida de peso). La argumentación se presenta como una expresión de lo que se afirma en la tesis, como característica inherente o de algo más general. Es difícil de refutar, Gretel elige poner el foco en la acción de volver (como consecuencia, mira al futuro) sin cuestionar que estuvo mal al subir.

5.2.5. Comentarios finales, a modo de conclusión

El testimonio de Gretel (y, en general, el de todos los que participan del grupo) tiene que ver con aspectos vinculados a la imagen positiva, esto es, sus deseos, valores y propiedades simbólicas. La argumentación se presenta más nítida y agresiva: los hablantes no sólo defienden una posición, sino que al mismo tiempo atacan al que se opone con contraargumentos. La fusión de la narrativa y la argumentación potencia ambas formas: la narrativa dramatiza el enfrentamiento entre fuerzas antagónicas y le presta verosimilitud a la argumentación (más que mimesis), donde actantes que colaboran positivamente con el héroe dicen por

atribución lo que él quiere decir y el antihéroe, la postura que se refuta con el agregado de expresiones orales fuera de registro. La reproducción de la voz de un tercero –para refutar o defender (la amiga)– aparenta ser más efectiva persuasivamente que la reproducción de la propia voz. Esto tiene que ver con que el discurso directo, en el marco de una secuencia argumentativa, produce un desplazamiento de roles discursivos.

Es decir, el discurso directo es un modo de mostrar evidencia que los participantes consideran relevante; por lo tanto, se compromete con lo citado en tanto prueba argumentativa. El oponente puede responder dudando de la pertinencia de introducirla en la argumentación, pero no del valor de verdad de lo que se dice –es decir, del contenido de la cita– ni de su grado de mimesis –es decir, de reproducción del hecho de habla en sí–. La intervención de la terapeuta en el turno 154 muestra que la estrategia de Gretel tuvo éxito: disiente con la médica, usando palabras de la amiga de Gretel.

5.3. Conclusiones sobre el uso del DR en la dimensión lógica

El enunciado referido (en sus múltiples maneras de relación o interferencia) no solo es evidencia del diálogo entre subjetividades que se pone en escena en la situación comunicativa, sino que además funciona como hecho relatado, evidencia adecuada, al ser interpretado como objeto discursivo de la interacción en curso.

Cuando el DR se orienta a la dimensión lógica, cumple una función argumentativa interpretable en el marco de un esquema silogístico de razonamiento y opera como estrategia para aportar evidencia externa (con consenso social) que corrobora. Más allá del grado de literalidad, verosimilitud o autenticidad, el discurso que se reproduce en la cita organiza el material verbal de acuerdo con una sintaxis lógica duplicada, que debemos tener en cuenta, en términos de análisis del discurso.

Es decir, no solo importa el contenido de lo que se cita, sino que el hablante se inserta a sí mismo (o a una voz social impersonal) como garante evidencial. Son *ad hómitem* porque, si bien tienen pretensión de prueba, el peso

del nexa lógico está fuera de la cita. Se dice antes quién lo dijo, para generar un contexto cognitivo favorable. La condición *sine qua non* de la persuasión es la apertura de un horizonte de expectativas en el que el argumento se conecta con elementos previos considerados como no confrontativos, para evitar una nueva disputa. La argumentación de por sí es amenazante; citar a alguien común a ambas partes es un modo de atenuar el peso social del enfrentamiento.

La fusión de la narrativa y la argumentación potencia ambas formas: la narrativa dramatiza el enfrentamiento entre fuerzas antagónicas y le presta verosimilitud a la argumentación (más que mimesis), donde actantes a favor o en contra del héroe dicen por atribución o condensación lo que él quiere decir.

El uso del DD abre un espacio alternativo al discurso que duplica la situación de enunciación. Por esto, se redefinen los roles: el hablante y el oyente de la situación primaria (el grupo) se convierten en oyentes de una tercera voz (del plano secundario)¹⁹³. Al tomar ambos el mismo rol discursivo, forman parte del mismo grupo y, por esto, comparten los mismos intereses. Por extensión, entonces, el hablante presupone, actúa como si ambos compartieran la tesis argumentativa en debate.¹⁹⁴ Esto da lugar a que los participantes se asuman como argumentadores, por lo cual todo lo que dicen se interpreta como argumento a favor de una opinión o postura. Es decir, el discurso directo es un modo de mostrar evidencia que los participantes consideran relevante; por lo tanto se compromete con lo citado en tanto prueba argumentativa.

El poder pragmático de la estrategia surge justamente en este punto: el hablante acorta camino en el enfrentamiento que implica la justificación argumentativa, porque es en esta etapa en la que el oponente suele intervenir y, por lo tanto, es el momento de mayor vulnerabilidad. El uso del discurso directo intenta restringir las posibilidades del otro, ubicándolo, como vimos, en el mismo rol discursivo del hablante.

¹⁹³En términos de posicionamiento interaccional (Goffman, 1981) ubica al hablante y al oyente en un mismo rol discursivo, en una misma posición interactiva.

¹⁹⁴ Para el antagonista de la argumentación, romper esta estrategia lo obligaría a generar una implicatura conversacional por violación a la máxima de calidad (Grice, 1975), si pone en duda la evidencia de lo que se dice.

Capítulo 6. Estrategias orientadas a la dimensión dialéctica

6.1. Primer caso. Conversación espontánea I (LL), Preguntas incómodas: Pirlo o Verón

6.1.1. Transcripción del corpus

• *Registro 54, cena familiar, 24/5/2010*

- T hoy vimos los gorritos, (0.1) [los gorritos, con los pompones de argentina.]=
- M [=ma:: vos te sentís parte como de la nación argentina así?]=
- J =CHAN CHAN CHAN CHAN {no se entiende}
- A i. en serio ii. y no los compraste, iii. por qué no?
- T i. no tenía plata, (0.1)ii. justo me crucé con el puesto iii. y no tenía plata.
- M i. porque hay gente ii. que no
- A por qué no?
- T i. no hay cornetitas largas, (0.1 ii. hay unas cornetitas así cortitas.
- J i. no, ii. yo quiero las largas! la de:: vuvuzela
- M eso, tan=-
- T =la trompetita cortita, que hace ruido-
- A i. pero no había de las largas, ii. yo no vi de las largas.
- T no, de las cortitas.
- M i. vos te sentís parte de la nación argentina ii. o te sentís más parte de la (0.1) de la:: italia?
- J la italiana. (0.2)
- M qué?
- T en qué sentido?
- M i. y no, porque como que tenés un sentido, o sea:: (0.1) ii. a mí me explicaron en geografía iii. que nación es como todo una sensación iv. que tenés patriótico y esas cosas. (0.4) v. o sea si te sentís, e::=
- T =integrado a la nación=
- M i. =sí. (0.2) ii. más a la:: o más a la italiana.
- A bingo bingo bingo! {cantando}

- T quieren provoleta?
- J sí.
- M no me estás respondiendo tano. (0.1)
- T eh?
- M no me respondés.
- A {risas}
- T eh? (0.2) cuál era la pregunta?
- M {con tono de tedio} si te sentís parte de la nación argentina, tano.
- T vos vas a comer con?
- J {no se entiende}
- T {no se entiende} o te sirvo? (0.2)
- J ay! {se cae la comida}
- T por boludo.
- J me quemó! (0.5)
- M tano!
- T ah? (0.1) qué pasó?
- A CONTESTALE!
- T a quién?
- A [a manuela!]
- M [a mí!]
- T qué me preguntó?
- A si te sentías parte de la nación argentina. (0.1)
- T por supuesto
- M qué? (0.2)
- T i. por supuesto ii. cómo vas a escupir el plato juan?
- J no escupí!
- M i. TANTO tenías que pensar? ii. no era una re-, iii. no era una respuesta súper difícil.
- T soy simple.
- J pensá una respuesta muy difícil.
- A y sí.
- T i. hay que pensar bien las cosas, ii. no hay que contestar cualquier boludez, iii. lo primero que te viene a la cabeza iv. como hacés vos.
- M i. qué? ii. digo iii. que es algo más fácil de iv. preguntar, v. porque si yo te preguntara la quinta república de que:: e:: estm:: vi. se (0.2) se independizaron de la urs: vii. eso sería mucho [más difícil=
- T =[la unión de repúblicas] la unión de repúblicas socialistas soviéticas.
- M i. sí, ii. pero es lo mismo la urs:, iii. pero no es una, iv. es más sentimental la cosa, v. o

La argumentación interaccional. Efectos del uso del discurso referido

- sea que vos también lo tenés, vi. digo:: (0.2)
- J vos te sentís más italiano o más argentino? (0.1)
- T qué?
- J i. esa es la cosa! ii. si te sentís más italiano o más argentino. (0.4)
- T i. ya son muchos años ii. van acá en argentina
- A i. claro, ii. es mucho tiempo.
- T i. querés más morcilla? e::? ii. no, iii. seguro?
- A el tiempo que está acá::
- M no porque el territorio-
- J i. pero yo te pregunto esto. ii. final del mundial argentina italia iii. quién querés que gane?
- M [qué pregunta tan reducida por un sentimiento reducida a una-]
[risas]
- A Italia
- M i. para mí italia, ii. para hacerse el interesan-
- A i. sabés por qué?. no? ii. para hacerse el interesante iii. y después cargar a todo el mundo-
- M i. para hacerse el europEo ii. [y no sé qué cosa::]
- A cla::ro.
- T eh? (0.1) cuál fue la pregunta? (0.2)
- M i. todo el sentimiento patriótico, sentimiento nacional quedó reducido a ii. bueno, si jugara al fútbol::
- A absolutamente.
- J final del mundo, argentina italia.
- M con este equipo cómo podemos llegar a la final del mundo? con este director técnico.
- A {se ríe} (0.2)
- T sería un momento muy difícil juan.
- M i. tano decí la verdad, ii. primer gol italia, banco a italia iii. banco a italia. segundo gol=
- A =forza italia.
- M i. forza italia. ii. primer gol la argentina, empatados iii. vamos argentina! iv. segundo gol de italia vamos italia!, así sucesivamente. (0.4)
- J pirlo o verón?
- M i. verón ii. ves?
- T i. no, ii. verón no, iii. dijiste redondo iv. o dijiste verón?
- J verón.
- T ah verón dijiste?
- J i. verón, ii. pirlo o verón.

- A pirlo qué es?
- M {como imitando la fonética italiana} pirlo de dónde?
- J cinco, cinco de la selección italiana.
- M i. o no, como que tu esposa es de estudiantes, ii. como que tu esposa es de estudiantes, iii. entonces es como iv. que tenés que tener una::, un apego a los a los jugadores de estudiantes. (0.1)
- A deberías.
- J no me vas a responder?
- T pirlo es mejor.

6.1.2. Contexto situacional

Un modo de analizar las cenas familiares es considerar la hipótesis de que constituyen una pequeña comunidad con los hijos como nativos. ¿Quién fija las normas que regulan los comportamientos que se consideran apropiados? ¿Quién transmite (posee) los valores, reglas de conducta? En principio, son los padres y/o adultos. Ellos son los responsables de sancionar conductas y, sobre todo, acordar acciones comunicativas, habilitar narrativas, chistes y otras formas de participación comunicativa (Vuchinich, 1990).

Independientemente de que “cada familia es un mundo”, la vida de la comunidad familiar define el conjunto de expectativas convencionales acerca de lo que cuenta como normal para mantener la sincronía conversacional y lo que es marcado y no marcado (micro, ritmo, altura, tono, entonación, estilo) en el grado y los modos de la pelea. En este sentido entendemos las expresiones de 279, las risas y las continuas retenciones de la segunda parte de los pares de adyacencia por parte de Tano.

La cena transcurre un 24 de mayo, en vísperas de fiesta patria, antes del Mundial de Fútbol de Sudáfrica 2010. En la calle se vendían gorros, cornetas y bocinas con los colores de la bandera argentina. En las escuelas se preparaban para ver los partidos por televisión. Manuela va a la secundaria y Juan a la primaria; ambos tuvieron clases alusivas al mundial.

En este contexto, Manuela plantea el tema del nacionalismo, a raíz de un comentario de Tano sobre gorros con pompones. Quiere saber si su madre se

La argumentación interaccional. Efectos del uso del discurso referido

siente “parte de la nación argentina”. Con un sintagma extrapolado del ámbito escolar y en función de la conversación en curso, utiliza un esquema instrumental de consecuencia, a saber, “¿usar un gorro celeste y blanco te hace sentir más argentino?”. El hermano (hinchista de fútbol), que también comparte la efervescencia mundialista, reconoce que el tema es polémico, posiblemente por lo que ve o escucha en los medios masivos de comunicación. La madre no responde y no da razones de por qué no; como excusa, desvía la comunicación a Tano y sigue la conversación con él sobre las bocinas.

6.1.3. Análisis de las dimensiones de la argumentación interaccional

Tur	Pa	Texto	Dimensión lógica	Dimensión dialéctica	Dimensión retórica
277	T	hoy vimos los gorritos, (0.1) [los gorritos, con los pompones de argentina.]=	CA - fiesta patria mundial		Pre S P1 Proyecta una conjetura (Mundial de Fútbol)
278	M	[=ma:: vos te sentís parte como de la nación argentina así?]=	<u>EARG 1 (instrum)</u> - D: venta gorros con colores de Argentina - (G: sentimiento patriótico) - T: te hace sentirte más argentino - M: asertiva	<u>Confrontación</u> (presenta un tema comprometedor - mundo de las creencias)	- Intertexto con escuela / medios - Pregunta con CP <u>Marco de interpretación:</u> - mundial - nacionalismo
279	J	=CHAN CHAN CHAN CHAN {no se entiende}		J reconoce el tema como comprometedor	Autoselección acuerda; expresión (clave de contextualización) que indica 'tema álgido'
280	A	i. en serio ii. y no los compraste, iii. por qué no?		- A no responde a M - Inserta una secuencia con T	- Colabora con T - Responde a la secuencia en P3 (concluye) - Desvío
281	T	i. no tenía plata, (0.1) ii. justo me crucé con el puesto iii. y no tenía plata.		Niega + justifica	
282	M	i. porque hay gente ii. que no	<u>Agrega a la EARG1</u> PR: hay gente que no (se siente patriota)	- Intenta reformular la pregunta - Completa el turno 278	- Justifica con impersonal - Implicatura conversacional por

					violación de modo
283	A	por qué no?		- No responde a M - Responde a T	- Desvío
284	T	i. no hay cornetitas largas, (0.1) ii. hay unas cornetitas así cortitas.			- Variedad estilística - Opone en paralelo - Infiere: comprar
285	J	i. no, ii. yo quiero las largas! la de:: vuvuzela			- Autoselección - Presuposición - Colocación (por correferencia)
286	M	eso, tan=-=		Intenta intervenir	Vocativo
287	T	=la trompetita cortita, que hace ruido-			
288	A	i. pero no había de las largas, ii. yo no vi de las largas.			Ambigüedad referencial (no son las mismas)
289	T	no, de las cortitas.			
290	M	i. vos te sentís parte de la nación argentina ii. o te sentís más parte de la (0.1) de la:: italia?	- Generaliza - Eleva un nivel la preg inicial	Repite movimiento de t. 278 pero cambia de destinatario ratificado	La pregunta retoma lo anterior y lo amplía. Planteo con una especie de 'falso dilema' = Autoselecc. + AAI del T 1era parte del par
291	J	la italiana. (0.2)			EIO ¹⁹⁵
292	M	qué?			Repite - PREG
293	T	en qué sentido?		<u>Apertura</u> Accede al rol pero no responde al contenido roles: a) A, M y J (los que interrogan) b) T (el que responde)	PREG (despreferido) sigue sin responder
294	M	i. y no, porque como que tenés un sentido, o sea:: (0.1) ii. a mí me explicaron en geografía iii. que nación es como todo una sensación iv. que tenés patriótico y esas cosas. (0.4) v. o sea si te sentís, e::=	<u>EARG 2 (sintomát.)</u> - D: nación es una sensación - (G: sentimiento patriótico) - T: tenés un sentimiento hacia Argentina o Italia - M: interrogativa - PR: T es italiano	<u>POSICIÓN I</u> - Nacionalismo como sentimiento - Cita de autoridad escolar impersonal (me explicaron en geografía)	La cita de geografía alude al marco de interpretación desde donde pregunta DR- DI como A Explicar (- contexto) vs. Argumentar (+ contexto) Resumidores, cede turno CN impersonal
295	T	=integrado a la nación-			EIO
296	M	i. =sí. (0.2) ii. más a la:: o más a la	Completa la T de la EARG2		- Acepta la enmienda - CN indirecta

¹⁹⁵ Enmienda Iniciada por Otro (en la secuencia de reparación, la corrección es iniciada por otro participante).

La argumentación interaccional. Efectos del uso del discurso referido

		italiana.			
297	A	bingo bingo bingo! {cantando}		Apoya, acuerda con M	
298	T	quieren provoleta?		- No responde - Relación de poder	- Inserta secuencia - Retiene el 2do par - Relación de poder (el que tiene la información)
299	J	sí.			
300	M	no me estás respondiendo tano. (0.1)		Señala la relación c/ metalingüística	- Autoselección - AA abierta
301	T	e::?			Retiene
302	M	no me respondés.			Retiene
302 bis	A	{risas}			
303	T	eh? (0.2) cuál era la pregunta?		Obliga a repreguntar	Retiene
304	M	{con tono de tedio} si te sentís parte de la nación argentina, tano.		Repregunta	Repite
305	T	vos vas a comer con?			- Inserta secuencia retiene - Desvío entre T/J
306	J	{no se entiende}			Desvío T/J
307	T	{no se entiende} o te sirvo? (0.2)			Inserta
308	J	ay! {se cae la comida}			
309	T	por boludo.			
310	J	me quemó! (0.5)			Reclamo
311	M	tano!			Reclamo + inserción
312	T	ah? (0.1) qué pasó?		- Rol: madre - Relación de simetría entre A y T => orden	Autoselección
313	A	CONTESTALE!			- Autoselección - Inserta
314	T	a quién?			- Demora - Preg
315	A	[a manuela!]			Responde
316	M	[a mí!]			- Autoselección -
317	T	qué me preguntó?	- Repite textual - (DR DD)		Inserta nueva preg
318	A	si te sentías parte de la nación argentina. (0.1)			- Footing -
319	T	por supuesto		- Responde - Accede	Responde <i>footing</i>

320	M	qué? (0.2)			- Preg
321	T	i. por supuesto ii. cómo vas a escupir el plato juan?		inserta nueva secuencia	- Responde + desvía a J - Pregunta
322	J	no escupí!			responde
323	M	i. TANTO tenías que pensar? ii. no era una re-, iii. no era una respuesta súper difícil.	Juicio de valor	<u>Argumentación</u> - Reabre hostilidad - Comentario metalingüístico	M no quiere cerrar, quiere que T reconozca que ha perdido. Litote.
324	T	soy simple.			
325	J	pensá una respuesta muy difícil.			- Secuencia (x relación) metacomunicativa - Juego por colocación
326	A	y sí.			
327	T	i. hay que pensar bien las cosas, ii. no hay que contestar cualquier boludez, iii. lo primero que te viene a la cabeza iv. como hacés vos.	<u>EARG3 (instrume + analogía)</u> - D: lo primero que viene a la cabeza - (G: el lenguaje como expresión) - T: no hay que contestar cualquier boludez - Ref: hay que pensar bien las cosas - M: asertiva (neg)	Ataque personal directo a M por paralelismo invertido	Marco más abstracto Contra-ataca por reparación de imagen CN indirecta impersonaliza: presenta el acto como regla general
328	M	i. qué? ii. digo iii. que es algo más fácil de iv. preguntar, v. porque si yo te preguntara la quinta república de que:: e:: estm::vi. se (0.2) se independizaron de la urs: vii. eso sería mucho [más difícil=	<u>EARG4 Analogía</u> - Pregunta fácil: te sentís argentino o italiano - Pregunta difícil: quinta república en independizarse de la URSS	- Defiende su rol de interrogadora, justifica con 'pedido de información' - Opone al rol que más conoce (profesor-alumna)	Vuelve al marco escolar footing Confunde preguntar por responder Sit. Hipotética irreal solo para justificar/ dar motivos de la pregunta anterior AEAI justifica
329	T	=[la unión de repúblicas] la unión de repúblicas socialistas soviéticas.			- EIO - Completa
330	M	i. sí, ii. pero es lo mismo la urs; iii. pero no es una, iv. es más sentimental la cosa, v. o sea que vos también lo tenés, vi. digo:: (0.2)	<u>EARG5 (instrumental)</u> - D: sentirse parte de Argentina o Italia - (G: nación es una sensación patriótica) - T: la pregunta es sentimental - REF: vos tenés (sentimientos) - M: asevera	- Vuelve a justificar - Elude definir directamente	- Resignifica la pregunta con alcance subjetivo (interioridad) - CN minimiza la imposición del acto de preguntar - Elipsis significativa - Presupone - Sugiere
331	J	vos te sentís más italiano o más argentino? (0.1)		- Rol: hijo, pregunta - Falacia del falso	- Autoselección - Par de adyacencia

La argumentación interaccional. Efectos del uso del discurso referido

				dilema (oposición Disyuntiva)	(1era parte) - Reformula + directo
332	T	qué?			Retiene
333	J	i. esa es la cosa! ii. si te sentís más italiano o más argentino. (0.4)			
334	T	i. ya son muchos años ii. van acá en argentina	<u>EARG6 (consecu)</u> - Entimema (D) - D: muchos años en Argentina - (W: el tiempo construye relaciones) - (T: me siento más argentino)		- 2da parte del par - Implicatura conversacional particularizada por cantidad - Marco: nacionalidad
335	A	i. claro, ii. es mucho tiempo.	Ref de EARG6		
336	T	i. querés más morcilla? e::? ii. no, iii. seguro?			Inserta secuencia ofrecimiento
337	A	el tiempo que está acá::.	Ref de EARG6		
338	M	no porque el territorio-			
339	J	i. pero yo te pregunto esto. ii. final del mundial argentina italia iii. quién querés que gane?		Rol: hinchas de argentina	- 1era parte del par - Cambio en el marco: vuelve al fútbol
340	M	[qué pregunta tan reducida por un sentimiento reducida a un-] [risas]	Opinión valorativa	Desplaza: evalúa la pregunta	- Acuerda cambio de marco - Juicio evaluativo - Inserta valoración
341	A	italia			Autoselección
342	M	i. para mí italia, ii. para hacerse el interesan-		- Ataque persona - Conjetura sobre las motivaciones de T	- Autoselección + justifica como CN - Valoración negativa
343	A	i. sabés por qué?. no? ii. para hacerse el interesante iii. y después cargar a todo el mundo-		- Ataque personal - Conjetura sobre las motivaciones + justificación	Valoración negativa
344	M	i. para hacerse el europEo ii. [y no sé qué cosa::]		Ataque personal	
345	A	cla::ro.			
346	T	eh? (0.1) cuál fue la pregunta? (0.2)		Pide repregunta	Autoselección
347	M	i. todo el sentimiento patriótico, sentimiento nacional quedó reducido a ii. bueno, si jugara al fútbol::.		Evalúa negativamente	Distorsión por simplificación excesiva
348	A	absolutamente.			

349	J	final del mundo, argentina italia.		Presenta la situación	<ul style="list-style-type: none"> - Repite 1era parte del par - Estilística mediática: Mundial 90 - <i>Tu quoque</i> - Especula conjetura
350	M	con este equipo cómo podemos llegar a la final del mundo? con este director técnico.		Pregunta sin respuesta	<ul style="list-style-type: none"> - Autoselección - Por malentendido (no implícita)
351	A	{se ríe} (0.2)		Responde a M	
352	T	sería un momento muy difícil juan.		<ul style="list-style-type: none"> - Rol hincha - Inserta evaluación 	<ul style="list-style-type: none"> - Retiene el 2do par - Valida la pregunta - Sobreactúa
353	M	i. tano decí la verdad, ii. primer gol italia, banco a italia iii. banco a italia. segundo gol=-			<ul style="list-style-type: none"> - Prefacios - Situación hipotética - Acciones en cadena que van creciendo
354	A	= fuerza italia.			Variable de estilo
355	M	i. fuerza italia. ii. primer gol la argentina, empatados iii. vamos argentina! iv. segundo gol de italia vamos italia!, así sucesivamente. (0.4)		<ul style="list-style-type: none"> - Ataque ad hóminem por falta de credibilidad - Contradicción 	
356	J	pirlo o verón?		Escalación por opuestos	<ul style="list-style-type: none"> - Falso dilema. contra la pared - Repite por reformulación 1era parte del par -
357	M	i. verón ii. ¿ves?			<ul style="list-style-type: none"> - Autoselección - Responde
358	T	i. no, ii. verón no, iii. dijiste redondo iv. o dijiste verón?			<ul style="list-style-type: none"> - Retiene EIO - Verifica la oposición por colocación - Redondo era 5. Verón era 10- para ganar tiempo - Suspenso
359	J	verón.			
360	T	aH: verón dijiste?			Ratifica
361	J	i. verón, ii. pirlo o verón.			Repite el falso dilema (oposición disyuntiva)
362	A	pirlo qué es?			Autoselección enmienda
363	M	{como imitando la fonética italiana} pirlo de dónde?			
364	J	cinco, cinco de la selección italiana.			Responde a A y M. Pirlo era 5
365	M	i. o no, como que tu esposa		Responde al turno 361	Presupone marco

La argumentación interaccional. Efectos del uso del discurso referido

		es de estudiantes, ii. como que tu esposa es de estudiantes, iii. entonces es como iv. que tenés que tener una::, un apego a los a los jugadores de estudiantes. (0.1)			familiar
366	A	deberías.			Ratifica el marco
367	J	no me vas a responder?			Reclama respuesta
368	T	pirlo es mejor.		<ul style="list-style-type: none"> - Responde - Inicia secuencia de cierre 	<ul style="list-style-type: none"> - Responde (parte por el todo) - 2da parte del par - Implicatura conversacional - P4 (responde)

6.1.4. Interpretación de las estrategias discursivas

6.1.4.1. La cita de prestigio: este es mi mundo

En una conversación familiar hay muchas aseveraciones que contienen distintos grados de evidencia y compromiso por parte de los integrantes. La argumentación implica algo más que afirmar algo. Manuela defiende su actividad comunicativa (la pregunta sobre la nación), que la llevó a tomar una posición, invocando cierto orden racional social.

282	M	i. porque hay gente ii. que no
-----	---	-----------------------------------

La mitigación de la amenaza (usa el impersonal) implícita que hay gente que no comparte el fervor nacionalista, como un modo de justificar la posible negativa de la madre a la contestar en los turnos previos. Como la madre no responde, Manuela cambia de destinatario y de estrategia.¹⁹⁶ Insiste con la misma pregunta (retoma la variedad escolar) pero se adapta al nuevo receptor: Tano es

¹⁹⁶ La dialéctica necesita del otro para desarrollarse, mientras que la argumentación no: puede asumir forma monologada. No hay secuencia entre M y A porque A se niega a negociar el inicio de la discusión. El cambio de destinatario por parte de M se explica también como un modo de reparar su imagen.

italiano. Al cambiar de interlocutor, se abre una nueva veta de discusión: la del enfrentamiento entre naciones. La nacionalidad forma parte de la identidad de una persona y Manuela la considera de manera excluyente: se es argentino o italiano, no hay otra opción. El falso dilema cae por su propio peso.

A pesar de las superposiciones e interrupciones¹⁹⁷ y cambios de tema, no estamos ante un malentendido por comprensión sino más bien ante un conflicto por marcos de interpretación diferentes. La variedad estilística de la pregunta de Manuela y la cita de la definición dada en geografía remiten al contexto escolar como horizonte de lectura, en el que las preguntas asumen el valor de petición de información.

Con la respuesta de Tano en 293, se identifican los participantes y asumen sus roles para dar pie a la secuencia de apertura. La cita de la profesora de geografía fundamenta los motivos de su intervención (justifica su acción) y constituye, al mismo tiempo, una enmienda encubierta para pedir explicaciones de por qué Tano no responde. Manuela reproduce un enunciado que argumenta con esquema sintomático que pretende ser una cita de prestigio:

293	T	en qué sentido?
294	M	i. y no, porque como que tenés un sentido, o sea: (0.1) ii. a mí me explicaron en geografía iii. que nación es como todo una sensación iv. que tenés patriótico y esas cosas. (0.4) v. o sea si te sentís, e::

La imagen pública de Tano se pone en juego. Tano entiende la pregunta como un acto de amenaza a su imagen negativa (el deseo de cada miembro adulto competente de que sus acciones no sean impedidas por otros [Brown y Levinson, 1978]).

Después de lograr la aceptación por parte de Tano de que se siente parte de la nación argentina, Manuela insiste en justificar su pregunta inicial. De 323 a 330, debate con Tano, asumiendo el rol de profesora. Se inicia la etapa de

¹⁹⁷ Sacks (1992) reconoce que en una cena ofrecer comida tiene prioridad, por lo cual no se percibe como interrupción sino como digresión- o sea, como comentarios que no afectan ni rompen la sincronía conversacional que sigue siendo efectiva, por eso pasa inadvertida.

La argumentación interaccional. Efectos del uso del discurso referido

argumentación con una serie de reformulaciones que van rodeando el tema. Tano gestiona el conflicto, obligando a Manuela a reformular las preguntas que los lleva a escalar el conflicto en el sentido de poner en juego el universo interpretativo (de vivencias personales, memoria, experiencias de vida).

El mundo representacional de Manuela es básicamente la escuela; de ahí que mantiene discursivamente la materia escolar (geografía) y los temas relacionados (geografía política).

323	M	i. TANTO tenías que pensar? ii. no era una re- iii. no era una respuesta súper difícil.
324	T	soy simple.
325	J	pensá una respuesta muy difícil.
326	A	y sí.
327	T	i. hay que pensar bien las cosas, ii. no hay que contestar cualquier boludez, iii. lo primero que te viene a la cabeza iv. como hacés vos.
328	M	i. qué? ii. digo iii. que es algo más fácil de iv. preguntar, v. porque si yo te preguntara la quinta república de que:: e:: estm:: vi. se (0.2) se independizaron de la urs: vii. eso sería mucho [más difícil=
329	T	=[la unión de repúblicas] la unión de repúblicas socialistas soviéticas.
330	M	i. sí, ii. pero es lo mismo la urs:, iii. pero no es una, iv. es más sentimental la cosa, v. o sea que vos también lo tenés, vi. digo:: (0.2)

En el turno 331, Juan se incorpora a la conversación, planteando nuevamente un falso dilema pero en clave futbolística. En el turno 339 i. pero yo te pregunto esto, el 'pero' opera como una expresión pragmática (Carranza, 1998)¹⁹⁸ que señala el cambio de rol participante de Juan ante Tano, la apertura de una nueva secuencia interactiva y el cambio de tópico conversacional. Pone en escena su universo representacional. En la vida de Juan, el fútbol ocupa el lugar que para Manuela tiene la escuela. Les da los modos de hablar y conceptualizar (lo que en Tannen [1984] sería variedad estilística). Para Juan, sentirse italiano o argentino es como River o Boca; no hay otra posibilidad. En el falso dilema, una

¹⁹⁸ Las expresiones pragmáticas son formas lingüísticas de naturaleza metatextual y deíctica.

oposición contraria se plantea como contradictoria (como variante de una falacia ad ignorantiam [van Eemeren y Grootendorst, 2011:176]). Para un hincha de fútbol argentino, Argentina-Italia conecta con la semifinal del Mundial de 1990 y la gesta de Maradona:

339	J	i. pero yo te pregunto esto. ii. final del mundial argentina italia iii. quién querés que gane?
340	M	[qué pregunta tan reducida por un sentimiento reducida a una-] [risas]

(...)

346	T	E::? (0.1) cuál fue la pregunta? (0.2)
347	M	i. todo el sentimiento patriótico, sentimiento nacional quedó reducido a ii. bueno, si jugara al fútbol
348	A	absolutamente.
349	J	final del mundo, argentina italia.

La imagen pública (Goffman, 1971) tiene que ver con el aspecto de la personalidad que más sobresale durante una interacción; es, por lo tanto, una noción dinámica y cambiante. Es lo que los otros requieren de nosotros. En un mundial, ser argentino o italiano se percibe como contradicción y justifica el enfrentamiento.

¿Cuál es la consecuencia de las posiciones en disputa? En Manuela, expresar un sentimiento (mediado por la escuela); en Tano, definir su pertenencia; en Juan, elegir la tapa del diario Olé¹⁹⁹.

352	T	sería un momento muy difícil juan.
353	M	i. tano decí la verdad, ii. primer gol italia, banco a italia iii. banco a italia. segundo gol=
354	A	=forza italia.
355	M	i. forza italia. ii. primer gol la argentina, empatados iii. vamos argentina! iv. segundo gol de italia, vamos italia!, así sucesivamente. (0.4)

¹⁹⁹ No es el caso de esta tesis, pero los falsos dilemas expresados como enfrentamientos de gladiadores forman parte de una estética de la prensa escrita, sobre todo ligada al deporte. En el caso de Argentina, Juan ha incorporado el mundo del fútbol a través del diario Olé (que lee diariamente); por esto, los *top five*, los medalleros de la fecha (aplicados a otros casos, por ej. los maestros de la escuela) o las tarjetas rojas forman parte de su idiolecto.

La argumentación interaccional. Efectos del uso del discurso referido

356	J	pirlo o verón?
357	M	i. verón ii. ves?
358	T	i. no, ii. verón no, iii. dijiste redondo iv. o dijiste verón?
359	J	verón.
360	T	ah verón dijiste?
361	J	i. verón, ii. pirlo o verón.
362	A	pirlo qué es?
363	M	{como imitando la fonética italiana} pirlo de dónde?
364	J	cinco, cinco de la selección italiana.
365	M	i. o no, como que tu esposa es de estudiantes, ii. como que tu esposa es de estudiantes, iii. entonces es como iv. que tenés que tener una::, un apego a los a los jugadores de estudiantes. (0.1)
366	A	deberías.
367	J	no me vas a responder?
368	T	pirlo es mejor.

6.1.4.2. Reformulación discursiva

En este punto, me interesa retomar la sucesión de reformulaciones de Manuela y Juan para ver la evolución discursiva de la estrategia.

Por parte de Manuela, la reformulación mantiene el tipo de acto de habla, o sea, la identidad ilocutiva y de contenido proposicional, varía el de emisión (Searle, 1969). Es el DD con autocita con distinto destinatario:

278. M =ma::[vos te sentís parte como de la nación argentina así] (Alude a los gorros y cornetas que se venden por fiesta patria y mundiales).

290. M i. vos te sentís parte de la nación argentina ii. o te sentís más parte de la (0.1) de la::italia?

295. T=integrado a la nación-

296. M i =sí. (0.2) ii más a la:: o más a la italiana

304. M {con tono de tedio} si te sentís parte de la nación argentina, tano

318. A si te sentías parte de la nación argentina (omite la segunda parte)²⁰⁰.

En Juan, tiene que ver con la negociación que establece con Tano para lograr que conteste, porque antes, en 319, había dicho por supuesto, manteniendo la ambigüedad referencial. Esto lleva a aclarar el punto:

331. J vos te sentís más italiano o más argentino?

332. T qué?

333. J i.esa es la cosa; ii. si te sentís más italiano o argentino?

Como Tano sigue eludiendo la respuesta explícita (muchos años de vivir en argentina en 334), Juan cambia de estrategia y usa un movimiento metonímico de parte por el todo (sinécdoque), como una especie de avance por pinzas para acorrallar a Tano:

339. J i. pero yo te pregunto esto.

ii. final del mundial argentina italia

iii. quién querés que gane?

349. J final del mundo, argentina italia

356. J. pirlo o verón?

361. J. i. verón.

ii. pirlo o verón.

Finalmente, en 368, Tano responde pirlo es mejor.

6.1.5. Comentario final, a modo de conclusión

La reformulación discursiva está dirigida al oyente ratificado y toma forma, se diseña en función del otro (porque no lo tiene de su lado); es un movimiento de defensa. Manuela reformula su discurso para ratificar su posición y actividad comunicativa. La cita de prestigio acompaña esta defensa; la profesora de geografía expresa su mundo interior, el marco (frame [Goffman, 1974]) desde el cual habla y entiende.

Por otra parte, Juan y Tano comparten recursos comunes en la retórica del periodismo deportivo: la idea de gesta (final de un mundial) y de luchadores o

²⁰⁰ En este caso, la reformulación es expresada por A quien participa como animadora de la voz de M.

deportistas emblemáticos (por eso Verón en lugar de Redondo). Parece una falacia de falso dilema, pero, en realidad, tiene que ver con la estética de la prensa deportiva, que se centra en la individualidad heroica. Entonces, vale la pregunta ahora: ¿Tano se contradice a sí mismo? Creo que no. Como vimos en otros casos (La noche con amigos, El opio de los medios), el cambio de marco de interpretación desencadena la asignación de nuevos roles y posiciones. Por eso, en una misma interacción, un mismo participante (Tano) toma distintos roles que lo llevan a estar en distintos bandos, sin entrar en contradicción

- Como inmigrante adaptado - por supuesto (me siento argentino)
- Como hincha de fútbol - pirlo es mejor (quiero que gane Italia)

6.2. Segundo caso. Conversación espontánea I B), La otra cara del espejo

6.2.1. Transcripción del corpus

- *Registro 41, cena familiar, 30/4/2010*

A: hhm::?

T: le dijiste algo?

J: (0.2) qué?

T: al señor.

J: de qué?

T: del ACTO, supuesto acto de hoy?

J: no.

T: (0.5) QUE, se salvó una vez más?

M: siempre se salva, está acostumbrado.

J: {no se entiende} callate, que vos también.

M: mentira. mamá, HOY no me dijiste nada.

A: de qué? QUÉ PASA? =por qué todos me reclaman a mí?, qué pasa?

M: no, porque yo te dije que me saqué un nueve menos en geografía y vos no::

T: te felicito.

A: está MUY BIEN te dije: muy BIEN manuela. (0.2) QUÉ TE PASA Manuela?

NO ENTIENDO, qué te pasa ¿qué estás, celo:sa? no sé qué-

M: NO mamá!, pero viste ay mmmm {no se entiende} o sea, yo te dije má, me saqué un nueve menos, ah, bueno y te fuiste=

A: =pero por qué - te- estás llorando? no ENTIENDO[por qué].

M: [por qué?] estoy llorando?

A: pero es que no sé por qué! [qué hice?]

T: [pero] no está lloranDO!

A: NO. está llorando!

T: no!

M: no!

J: {no se entiende} los hombres,- no es llorar

T: llora porque está dormida.

J: {risa}.

T: qué hincha {no se entiende}

J:{risa}

{pausa}

T: (0.5) buéh.

J: me pasás la:: carne?

6.2.2. Contexto situacional

Casi al final de la cena, Tano pregunta de manera indirectamente ostensible por violación de máxima de cantidad (Grice, 1975) acerca de la conducta de la madre sobre algo que había hecho Juan para ver si había recibido un reto. La madre trata de evitar el tema dando rodeos (turnos 227; 229) porque sabe que, si se trata el tema, la expone negativamente.

6.2.3. Análisis de las dimensiones de la argumentación interaccional

<u>Tur</u> :	<u>Pt</u>	<u>Texto</u>	<u>Dimensión lógica</u>	<u>Dimensión dialéctica</u>	<u>Dimensión retórica</u>
226	T	le dijiste algo?		<u>Confrontación</u> (sabe que el tópico es conflictivo)	<ul style="list-style-type: none"> - Presupone un reto por relevancia (economía) - Preanuncia P1 - Abre tópico, evalúa interés
227	A	(0.2) qué?		Obliga a la otra parte a dar más explicaciones	<ul style="list-style-type: none"> - Reconoce la situación, desplaza para evitar - P2 despreferida demora

La argumentación interaccional. Efectos del uso del discurso referido

228	T	al señor			Completa P1 Aclaración personaje. CP alude a J
229	A	de qué?			P2 despreferida
230	T	del ACTO, supuesto acto de hoy?			- Explicatura por desambiguación referencial - (Sperber y Wilson, 1986) - P3 anuncia (negativa)
231	A	no.		<u>Apertura</u> Rol: madre	- Marco de interpretación: cuando te portás mal, hay sanción reto - P4 niega
232	T	(0.5) QUE? se salvó una vez más?	<u>EARG1 Instrumental</u> (D: A no le dijo a Juan) (G: decir algo - retar) T: se salvó M: otra vez (alcance)	Rol: marido Posición I: corresponde sanción/retar a Juan	
233	M	i. siempre se salva, ii. está acostumbrado	<u>EARG2 Sintomático</u> (D: A. no le dijo nada a J) (G: decir algo - retar) T: se salva M: siempre (alcance)	Posición II: nunca retan a Juan	<u>Argumentatio</u> - Viola máxima; se infiere que la madre prefiere al hijo Rol: hija-hermana
234	J	i. callate ii. que vos también.	Defensa con ad hominem	Rol: hijo hermano a M tampoco la retan	
235	M	i. mentira. mamá, ii. HOY no me dijiste nada.	EARG3 D: hoy no me dijiste nada (entimema - solo D sin T)	<u>Argumentación</u> Cuando te portás bien, te felicitan pero (la madre) no lo hizo Reclamo de M a A	- Cuando te portás bien hay felicitaciones Viola máxima: se infiere que no fue felicitada
236	A	i. de qué? ii. QUÉ PASA? iii. por qué todos me reclaman a mí? iv. qué pasa?	Defensa con generalización	- Rechaza el reclamo - No quiere asumir el rol de contraparte - No refuta el argumento, manipula	- Generaliza para evitar responder a lo puntual - Desvía - con victimización
237	M	i. no, ii. porque yo te dije iii. que me saqué un nueve menos en geografía iv. y vos no=	<u>EARG 4 (analogía)</u> - completa la EARG3) -	Invierte el argumento para oponer consecuencias	- DI: fuente evidencial - autocita - Despreferida con justificación
238	T	=te felicito.	Consecuencia de EARG 3/4		Autoselección
239	A	i. está MUY BIEN ii. te dije; iii. muy BIEN manuela. iv. (0.2) QUÉ TE PASA manuela? v. NO ENTIENDO	Consecuencia de EARG 3/4 Defensa con ad hominem EARG 5 (instrumental) D: turno 237 iv (G: reclama atención)	<u>Escalada</u> - Ataca para defenderse - Ad hominem por motivos no claros	- Formulación metalingüística porque alude a la relación - Direcciona la inferencia para recomponer imagen propia - Niega acusación - Implicatura

		vi. qué te pasa vii. qué estás, celo:sa? viii. no sé qué--	T: estás celosa?		
240	M	i. NO, mamá, ii. pero viste ay mmmm, iii. o sea, yo te dije iv. má me saqué un nueve menos v. ah bueno, vi. y te fuiste=	<u>EARG6 instrumental</u> - D: me saqué un nueve menos - (G: buena nota felicitar) - (T: no me felicitaron) - M: negativa	Ofrece garantía personal (evidencial) - Ofrece garantía personal (evidencial) de la T Se atribuye falsamente un punto de vista (hombre de paja); aquí, falsamente una premisa	Usa la autocita para reforzar su argumento. - Es una forma de la exageración Se magnifica una premisa implícita. Cuando se infiere más allá. Al hacerlo, es más fácil atacar
241	A	i. =pero por qué - te - estás llorando? ii. no ENTIENDO [por qué.]		Ataca para no responder	Sigue desviando el punto
242	M	[por qué] estoy llorando”?		Repite en eco para invertir	AAA directa
243	A	i. pero es que no sé por qué! ii. [qué hice?]	Retoma para atacar		Evita responder
244	T	[pero] no está llorando		Movimiento (falacia) para cerrar la secuencia argumentativa	Niega
245	A	NO. está llorando!			Niega la negación
246	T	no!			Repite para reforzar
247	M	no!		Cierre por cambio de tema: A abandona	
248	J	{No se entiende, habla con la boca llena} los hombres, no es llorar			Marco de interpretación alternativo
249	T	i. llora ii. porque está dormida.			Marco de interpretación alternativo
250	J	{risa}			
251	T	(0.2) qué hincha tele			
252	J	{risa}			
253	T	(0.5) buéh.			
254	J	me pasás la:: carne?			

6.2.4. Interpretación de las estrategias discursivas

Una vez instalado el tema y las posiciones en la apertura, se abre la etapa argumentativa de la discusión. Manuela utiliza como estrategia discursiva de ataque la reconstrucción de un diálogo con autocita (turnos 237-240 en DI y en DD) y, en segundo lugar, un DD con cita de lo que dijo el otro inmediatamente antes (turno 241-247).

6.2.4.1. Turnos 237-240, la autocita dialógica

235	M	i. mentira. mamá, ii. HOY no me dijiste nada.
236	A	i. de qué? ii. QUÉ PASA? iii. por qué todos me reclaman a mí? iv. qué pasa?
237	M	i. no, ii. porque yo te dije iii. que me saqué un nueve menos en geografía iv. y vos no=
238	T	=te felicito.
239	A	i. está MUY BIEN ii. te dije; iii. muy BIEN manuela. iv. (0.2) QUÉ TE PASA manuela? v. NO ENTIENDO vi. qué te pasa vii. qué estás, celo:sa? viii. no sé qué--
240	M	i. NO, mamá, ii. pero viste ay mmmm, iii. o sea, yo te dije iv. má me saqué un nueve menos v. ah bueno, vi. y te fuiste=

En el turno 237, Manuela se autocita para plantear una analogía invertida en oposición; parafraseado sería: Juan se portó mal y no lo sancionan, yo me porto bien (me saco buena nota en la escuela) y no me felicitan.

237	M	i. no, ii. porque yo te dije iii. que me saqué un nueve menos en geografía iv. y vos no
-----	---	--

Usa una construcción entimemática instrumental de consecuencia, aportando solo la premisa argumental (el D), con la seguridad de que el sentido común hará el resto; de hecho, Tano la felicita en el turno siguiente. Ya había dicho que Alicia mentía y ahora ofrece pruebas. Manuela reproduce el diálogo completo para hacer más verosímil su posición y también, como vimos antes, poner en foco el contenido (ideativo) del punto de vista. La cita va dirigida a Tano y a Juan, no a Alicia. Son ellos los que tienen que participar de lo que dijo Alicia lo más fielmente posible e inferir lo que Manuela implica.

La posición de Manuela se sostiene en que hay una relación entre sacar buena nota en la escuela y ser felicitado; sin embargo, elige la formulación positiva con el nexa “y” para evitar auto alabarse sin renunciar a la felicitación. Usar el *pero* marcaría la secuencia como semánticamente argumentativa (Anscombe y Ducrot, 1983), ya que el uso del conector *pero*, presupone el nexa entre las acciones de la secuencia: sacar buena nota- ser felicitado. En términos del DR, el DI incompleto en el turno 237 -hegemonizado por la deixis del hablante- conduce a la reproducción de un diálogo en la que ambas voces, las de madre e hija, quedan expuestas. Manuela usa DD sin verbo de decir y no utiliza conectores. Como si fuera un efecto sorpresa, el DD en polaridad positiva es más pictórico que analítico.

Asimismo, en el turno 240, aparece el DD sin frase introductoria, con función de argumento:

- i. NO, mamá,
- ii. pero viste ay mmmm,
- iii. o sea, yo te dije
- iv. má me saqué un nueve menos
- v. ah bueno,
- vi. y te fuiste=

El DR aporta valor narrativo (por lo tanto, más situado) y valor argumentativo (como evidencia) a la secuencia y permite que la EARG aparezca como entimema, porque la conclusión cae por su propio peso. Todos estamos de acuerdo en que el esfuerzo escolar merece una felicitación. Esto motiva el retroceso de la madre que niega los cargos.

Por último, la madre, Alicia, magnifica la premisa implícita e infiere más allá de lo que dice Manuela. Al hacerlo, es más fácil atacar porque manipula los sentimientos (como una falacia *ad misericordiam*). La idea de Alicia (clásica de los pathos) es que los demás sientan lo mismo, como paso previo a la refutación que nunca llega. Evita así asumir su falta (el no haber felicitado la nota).

6.2.4.2. Turnos 241-247, el eco que invierte

241	A	i. pero por qué- te- estás llorando? ii. No ENTIENDO [por qué.]
242	M	[por qué] estoy llorando?
243	A	i. pero es que no sé por qué! ii. [qué hice?]
244	T	[pero] no está llorando
245	A	NO. está llorando!
246	T	no!
247	M	no!
248	J	{No se entiende, habla con la boca llena} los hombres, no es llorar
249	T	i. llora ii. porque está dormida.
250	J	{risa}
251	T	(0.2) qué hincha tele
252	J	{risa}
253	T	(0.5) buéh.
254	J	me pasás la: la carne?

En la escalada de la disputa, el eco de 242 repite lo dicho inmediatamente antes para invertir el significado interactivo. El DD literal de algo dicho por el otro inmediatamente antes, eco en un sentido estricto, no presupone semánticamente la intervención anterior como si fuera una inferencia, sino que repite textualmente el contenido, cargando el enunciado de nuevos sentidos. En términos cognitivos, la repetición deja de lado la economía comunicativa para ser eficaz en términos interaccionales.

Al cambiar la direccionalidad vuelve las palabras en contra del que las dijo, como un efecto *boomerang*, aunque estrictamente constituya un retroceso. La

expresión [por qué] estoy llorando?, le sirve a Manuela para atacar de manera directa. El DR opera entonces como un recurso dialéctico, herramienta para la disputa: mantiene la situación comunicativa, repite el enunciado pero cambia el acto de habla. En este sentido, paradójicamente, opera hacia atrás y vacía de contenido la estrategia de Alicia (de desvío).

Sin embargo, a pesar de estar ganando la disputa, Manuela prefiere retirarse después de mostrar como incongruente o no apropiada la conducta de su madre. Pero, a diferencia de la analogía invertida anterior, que busca relevancia cognitiva, en este caso, el contenido se diluye en la ambigüedad; de allí que no asuma una función en la estructura lógica, ya sea porque ya logró su objetivo (demostrar su punto, que no fue felicitada), o bien porque en el enfrentamiento con la madre frente a los demás perdía más de lo que ganaba. Si es así, sería un caso donde, por relaciones de poder, no sigue la discusión y se cambia de tema.

El llanto plantea otra situación. La reacción de la madre es autorreferencial –en realidad toda interpretación lo es– e interpreta lo que le sucede a Manuela como llanto, a diferencia de la misma Manuela y de Tano. La sociología interpretativa (Thomas, 1923) nos dice que el contexto es lo que interpretamos de lo que sucede a partir de la definición (identificación) de la situación. Esta definición nos da el lugar que esa experiencia va a ocupar en nuestro mundo (al menos, por ese momento) y, en consecuencia, actuamos, sentimos y pensamos. Como reza el lema de Thomas, “Las situaciones definidas como reales son reales en sus consecuencias”. ¿Es posible que Manuela no haya llorado y que la madre haya visto llanto donde los demás no vieron nada? Absolutamente. Cada uno define la situación de acuerdo con sus propios parámetros. La madre interpreta llanto, Manuela lo niega y Tano dice que en realidad tiene sueño. Diferentes intereses generan diferentes relevancias (motivacionales, interaccionales, familiares).²⁰¹

La pregunta metacomunicativa de la madre da cuenta de su desconcierto porque no tiene marco de interpretación para entender lo que está pasando.

²⁰¹ No sabemos si Manuela lloró o no; no es el punto. Lo relevante es lo que se interpreta de la situación y las consecuencias en la interacción: no se vuelve a hablar del tema, los demás (Tano, Juan) sostienen que no estaba llorando y, por lo tanto, continuaron cenando.

243	A	i. pero es que no sé por qué! ii. [qué hice?]
-----	---	--

Es probable, entonces, que Manuela se haya retirado a sabiendas del desconcierto de la madre; de todos modos tenía razón y sus creencias fueron corroboradas, ¿qué más querría?

6.2.5. Comentarios finales, a modo de conclusión

Orientada a la dimensión dialéctica, la estrategia de repetir literalmente lo anterior deja expuesto al receptor a su propia suerte, porque no lo contiene empáticamente (no se pone en el lugar del otro). Predominan, en cambio, los intereses del hablante porque lo literal lo protege. El DD-eco literal es una estrategia de ataque que actúa como D, porque controla al auditorio (Manuela sabe que cuenta con consenso social). El hablante repite y hace ostensible la actitud del interlocutor. El movimiento sirve para disociar lo dicho de lo significado: el acto de habla de la situación comunicativa. Por eso produce un efecto rebote. La repetición devuelve la pelota con mayor fuerza, como un pelotazo a la cara.

Nosotros incluimos las consecuencias entre los componentes de la estructura lógica de la argumentación. Sostenemos que la consecuencia señala el lugar en el que quedamos después de argumentar o hacia dónde queremos ir o estar. Cuando Manuela defiende su nueve menos, es probable que lo que haya querido es la consecuencia que tuvo en la cena: ser felicitada y reconocida por los demás. Logró su objetivo.

6.3. Tercer caso. Conversación espontánea I A), Barajar y dar de nuevo.

6.3.1. Transcripción del corpus

- *Registro* 40, cena familiar, 29/4/2010

A: qué le dijo ortega a desábato? pobre desábato, ortega que adem--

J: desábato a ortega le dijo borracho.

A: (0.2) y?, se ofendió?

J: y ortega le dijo que eso no lo ofendió, que lo ofendió otra cosa que desábato le dijo.

A: y qué dijo?

J: no sé.

T: que no lo iba a decir.

A: (0.2) buéh.

M: humm no creo mucho

J: PA::RÁ, vos porque defendés a desábato

M: no, porque digo, buéh, si no lo quiere decir, no puedo probar que lo [dijo].

J: [son] cosas que salen en la cancha, viejo, no se la puede decir, desábato porque es tan CAGÓN la dice, bueno

M: como es tan cagón la dice, JUAN! cagón, cagón es cuando vos NO DECÍS las cosas, eso es cagón.

J: (0.2) es un cagón. (0.2) no tiene código.

M: ay, odio cuando la gente dice no tiene código CÓDIGO? qué es?

J: y código!

M: lo que dice maradona ahora!

J: verón tampoco tiene código.

A: por qué?M: verón por qué, ahora?

J: no sé.

M: por qué ahora?

T: porque habló mal de cappa

A: no, no habló mal

J: ese mercenario que tiraba la pelota afuera del mundial de japon. da::le!

M: mercenario vos sabés la palabra? [JUAN]

J: [dale!] ese mundial {no se entiende}

M: [JUAN] vos SABÉS qué es la palabra mercenario?

A: no dijo e::

T: dijo que nunca había ganado nada.

A: bueno es o no es una REALidad?

{no se entiendo}.

J: [CAPPA andá, chabón, [qué te agrandás! te cre--!]

M: [JUAN JUAN JUAN JUAN JUAN]

La argumentación interaccional. Efectos del uso del discurso referido

A: bue::no, bue::no.

M: no, es que me pone nerviosa que no me escuche!

A: buE::no, pero no le grites.

T: tampoco es para gritar así.

A: cla::ro.

M: me pone nerviosa.

A: buéh.

M: buéh, teniendo en cuenta quién lo dice.

A: por qué?

M: buéh

J: ese Verón es un poroTO.

A: verón?

M: juan, eh, juan... putear no era cuando vos decías malas palabras supuestamente vos?

J: bueno, buéh... ¡jeeeh! a ver, cómo lo dirías?

M: decís muchas cosas

J: ehmm a ver, a ver, a ver

M: hipócrita, mentiroso, contradictorio

A: {no se entiende}

M: pero él es REcontradictorio, dice que para él la {no se entiende} la e:: putear es cuando vos e:: decís malas palabras y recién dijo que Verón había dicho eso y que eso era putear.

J: no, yo dije que cappa lo puteó a cappa y que en realidad no es nadie y que se siente perón y que en realidad no es nadie.

M: perón! No entendí lo de perón

J: no sé

A: qué es, por verón? verón perón?

M: verón no puteó a nadie pero dicen que puteó porque lo insultó y cree que putear- {se ríen}

T: ni ella se entiende {risas}

J: y bueno, verón pero perón, perón

A: {cantando} verón, verón que grande s-!!

J: poroto es chiquito, perón es tres veces presidente, verón se cree perón y en realidad es un POROTO.

T: como verón.

M: uh, buéh, no importa. juan, no se entiende tu carácter, e:: tu chiste no NO

J: no es un chiste, es la verdad.

T: bueno, yo no tengo ganas de discutir disculpen creo que ya no da para más

6.3.2. Contexto situacional

El fin de semana del 25 de abril de 2010, en un partido de fútbol entre River Plate y Estudiantes de la Plata, hubo una pelea verbal en el campo de juego entre los jugadores Ariel Ortega y Leandro Desábato, que formaban parte, en ese momento, de ambos clubes respectivamente. Alicia le pregunta a Juan acerca del incidente.

Veremos ahora que la repetición literal también sirve para enfrentar marcos de interpretación por disputa metalingüística. En este caso, la secuencia argumentativa enmarca la pelea por valoraciones contrarias. A diferencia de la cena anterior, en este caso no hay retirada. Se produce una discusión dialéctica que gestiona abiertamente las diferencias de opinión entre Juan y Manuela para imponer el marco de interpretación de la situación que contó antes (la pelea de dos jugadores en la cancha de fútbol).

6.3.3. Análisis de las dimensiones de la argumentación interaccional

<u>Tur</u>	<u>Pt</u>	<u>Texto</u>	<u>Dimensión lógica</u>	<u>Dimensión dialéctica</u>	<u>Dimensión retórica</u>
507	A	i. qué le dijo ortega a desábato? ii. pobre desábato, iii. ortega que además--		<u>Confrontación</u>	<u>Exordio</u> (introduce el tema y los personajes)
508	J	desábato a ortega le dijo borracho.			<u>Narratio</u> (describe los hechos)
509	A	(0.2) y? se ofendió?			
510	J	i. y ortega le dijo ii. que e:: eso no lo ofendió, iii. que lo ofendió otra cosa iv. que desábato le dijo.			<u>Narrativa vicaria</u> Viola máxima de cantidad
511	A	y qué dijo?			
512	J	no sé			Respeto calidad
513	T	que no lo iba a decir	Enmienda		Colabora con Juan
514	A	(0.2) buéh.	Implicita negación		EP – Inferencia
515	M	hmmm no creo mucho	Refuerza a A		Colabora con A.

La argumentación interaccional. Efectos del uso del discurso referido

516	J	i. PARÁ: ii. vos porque defendés a desábato		<u>Apertura</u> Inicio de hostilidades (de J a M)	<u>Argumentatio</u> Infiere que no le cree a Ortega
517	M	i. no, ii. porque digo, iii. buéh, si no lo quiere decir, iv. no puedo probar v. que lo [dijo.]	<u>EARG1 (instrumental consecuencia)</u> - D: Ortega no dice (t.513) - (G: no decir es ocultar) - T: no puede probar	<u>POSICIÓN I (de M)</u> La decisión de Ortega no es correcta	<i>Frame 1</i> – No decir es generar una sospecha sobre el otro sin dar evidencia. No es correcto. Vale para cualquier aspecto de la vida personal rol: defiende valor
518	J	i. [son] cosas que salen en la cancha viejo ii. no se la puede decir, iii. desábato (iv.) porque es tan CAGÓN la dice, pero bueno	<u>EARG2 (sintomática - principio general)</u> - D: cosas que salen en la cancha - (G: códigos del fútbol) - T: no se la puede decir - C: Desábato es cagón	<u>POSICIÓN II (de J)</u> - La decisión de Ortega es correcta. - Invoca ley general	Presupone la defensa de Ortega. <i>Frame 2</i> – No decir a la prensa lo que se dice en la cancha es respetar los códigos. No decir es correcto. Vale para el fútbol rol: hincha
519	M	i. como es tan cagón ii. la dice iii. JUAN! cagón, cagón es iv. cuando vos NO DECÍS las cosas, v. eso es cagón.	- Esquema sintomático - DD sin verbo de decir <u>EARG3 – Intenta refutar ARG 2</u>	- <u>Argumentación</u> - <u>Escalada</u> - Repite + invierte - (Goodwin, 2007)	Enmienda por interpretación metalingüística <i>Frame 1</i> DD sin verbo - eco reformula
520	J	i. (0.1) es un cagón. ii. (0.1) no tiene código.	Esquema sintomático <u>EARG4 – se defiende</u>	Repite Ley general	- Economía relevancia - <i>Frame 2</i>
521	M	i. ay, odio ii. cuando la gente dice iii. no tiene código iv. CÓDIGO? qué es?	- DD con vbo de decir - Juicio de valor para introducir el pedido de aclaración de la G	Repite + invierte	- Metacomunica - Generaliza para reforzar <i>el Frame 1</i>
522	J	y código!			
523	M	lo que dice maradona ahora!	Esquema analógico		
524	J	verón tampoco tiene código.	Esquema analógico	Repite	Generaliza para mitigar implicatura convencional
525	A	por qué?		Ingresa a la disputa	Ingresa nuevo participante
526	M	verón por qué, ahora?	Implicita	Repite para atacar	
527	J	no sé.			<i>Frame 2</i>
528	M	por qué ahora?	Pregunta metalingüística		
529	T	porque habló mal de cappa		Ingresa a la disputa	<i>Frame 2</i>
530	A	i. no, ii. no habló mal			

531	J	i. ese mercenario que tiraba la pelota afuera del mundial de japon. ii.da::le!	Esquema instrumental	Falacia ad hómínem	Frame 2
532	M	mercenario vos sabés la palabra? [JUAN!]	Ataque metalingüística Pide aclaración	- Repite - Direcciona a J	
533	J	[Dale!] [Ese mundial] {no se entiende}			Frame 2
534	M	[JUAN] vos SABÉS qué es la palabra mercenario?		Repite con reformulación	
535	A	no dijo e::		Defiende a J	
536	T	i. dijo ii. que nunca había ganado nada	DR - DI reformulado	Interpreta	
537	A	i. bueno. es ii. o no es una REALidad?	Ataque metalingüística Pide aclaración	Desvío: ataca a T (literal)	
538	J	{No se entiende} i. CAPPA andá, chabón, ii. [qué te agrandás! iii. te creés-!]		- Desvío: ataca a un tercero para reforzar su posición - Escalada - gritos	- Argumento intersticial (Goodwin, 2006) - Diálogo hipotético - Variación estilística
539	M	[JUAN! JUAN! JUAN! JUAN! JUAN!]		Escalada - gritos	
540	A	bue::no, bue::no.		Busca recomponer (orden)	
541	M	i. jno, ii. es que me pone nerviosa iii. que no me escuche!			- Justifica los gritos - Valoración
542	A	bue::no, pero no le grites			
542	T	i. tampoco es ii. para gritar así			
543	A	cla:ro.			
544	M	me pone nerviosa.	Razón		Repite la valoración
545	A	buéh.			
546	M	i. Buéh, teniendo en cuenta ii. quién lo dice.		- Inicio hostilidades - Desvío entre M-A	
547	A	por qué?		Responde con ataque	
548	M	buéh		Infiere	
549	J	ese verón es un poroTO.	- Esquema sintomático - (entimema, solo D. Se infieren los elementos	Retoma la disputa Juicio de valoración negativo	- 'ese' descalifica - Anáfora como implicatura convencional
550	A	verón?			Inserta enmienda
551	M	i. juan, eh, juan putear no era	- Ataque	- Ataque	Frame 1

La argumentación interaccional. Efectos del uso del discurso referido

		ii. cuando vos decías malas palabras supuestamente vos?	metalingüístico - Pide razones del decir	- Direcciona a J	
552	J	i. bueno, buéh eeceh!a ver, ii. cómo lo dirías?		- Contesta a M - Contraataque	
553	M	decís muchas cosas		Retroceso	
554	J	i. ehmm a ver ii. a ver iii. a ver			
555	M	hipócrita, mentiroso, contradictorio	Ejemplifica		- EIO - Explicita implicatura 549
556	A	{no se entiende}			
557	M	i. pero él es RE contradictorio, ii. dice iii. que para él la la eh: putear es iv. cuando vos e: cuando vos decís malas palabras v. y recién dijo vi. que verón había dicho eso vii. y que eso era putear.	<u>EARG5</u> (sintomático) - D: turno 549 - (G: decir poroto es descalificativo) - T: juan es contradictorio - Ref: definición de putear	<u>Escalada</u> - REDIRECCION A a J - Nuevo tópico - Mismos protagonistas	- Frame 1 - DR – DI - Anáfora con referente ambiguo (confusión) - Malentendido
558	J	i. no ii. yo dije iii. que cappa, lo puteó a cappa iv. que en realidad lo puteo a cappa v. y que en realidad no es nadie, vi. y que se siente perón vii. y que en realidad no es nadie.	<u>EARG6 aclaración</u> - D: lo dicho por Verón a Cappa - (G: es una cita de otro) - T: no es putear - Ref: descalifica a Verón		Enmienda
559	M	i. perón! ii. no entendí lo de perón	Metalingüístico	Repite	Autoenmienda iniciada por otro
560	J	no sé			
561	A	i. qué es, por verón? ii. verón perón?		Repite	
562	M	i. verón no puteó a nadie ii. pero dicen iii. que puteó iv. porque lo insultó v. y cree que putear- {se ríen}	Confusión	Disociación + reformula	Reformula
563	T	ni ella se entiende {risas}		<u>Inicia cierre</u>	- Risas - Inserta secuencia
564	J	y bueno, verón pero perón, perón		Repite	- De enactment - (juego imitación) - (Holt y Clift, 2007)
565	A	(Cantando) verón, verón que grande s-!			
566	J	i. poroto es chiquito, ii. perón es tres veces presidente, iii. verón se cree perón, iv. y en realidad es un	- Juicio de valor negativo - (esquema analógico)	Juego de palabras	

		POROTO.			
567	T	como verón.			
568	M	i. uh, buéh, no importa. juan, ii. no se entiende tu carácter e:: tu chiste no no	Ataque metaingüístico Pide aclaración	Retoma disputa	
569	J	i. no es un chiste, ii. es la verdad.		Niega	
570	T	i. bueno, yo no tengo ganas de ii. discutir iii. disculpen. iv. creo que ya no da para más		- Tercero que interviene - Relación de poder	

6.3.4. Interpretación de las estrategias discursivas

6.3.4.1. Definición y analogía

Para argumentar a favor de su posición (que la decisión de Ortega de no contar lo que le dijo a Desábato en la cancha no es correcta), Manuela utiliza como estrategia discursiva la repetición en eco: retoma parte de lo anterior como parte de una enmienda por interpretación metalingüística, y en el mismo turno, agrega una definición que tiene como objetivo cuestionar la consecuencia de la estructura lógica de Juan, en el marco de un esquema sintomático. Los datos son la anécdota de la cancha y el hecho de que Desábato habló con la prensa acerca de lo que sucedió y Ortega no. Juan también usa el esquema sintomático para oponerse, invocando una ley general del universo de valores del fútbol y, más específicamente, un modo de ver el deporte, cuyo máximo exponente es Maradona.²⁰²

519	M	i. como es tan cagón ii. la dice iii. JUAN! cagón, cagón es iv. cuando vos NO DECÍS las cosas, v. eso es cagón.
520	J	i. (0.2) es un cagón. ii. (0.2) no tiene código.
521	M	i. ay, odio

²⁰² Maradona opera como modelo, en términos de Perelman y O. Tyteca (1958), es decir, encubre una analogía.

		ii. cuando la gente dice iii. no tiene código iv. CÓDIGO? qué es?
522	J	y código!
523	M	lo que dice maradona ahora!
524	J	verón tampoco tiene código.

En términos de herencia aristotélica, esta secuencia marca un clásico diálogo dialéctico. En ella, Manuela intenta refutar la opinión de Juan acerca de la postura de Ortega. Trata de inducirlo a generar un silogismo contradictorio; por eso, parte de las premisas concedidas por él (decir que alguien es cagón por hablar, por lo tanto, Desábato es cagón; Ortega, no), para llegar a una conclusión que contradice la tesis sostenida (alguien es cagón por no hablar; por lo tanto, Desábato no es cagón; Ortega, sí). Lo importante en la discusión dialéctica es que, para inducir al adversario a la contradicción, es necesario partir de premisas acordadas entre ambos (la relación entre cagón y hablar) porque, si no hay acuerdo, no hay contradicción. El chiste está en discutir, más que en demostrar algo. Para Aristóteles, el tema es el problema, y un tema es un objeto de investigación que admite una alternativa entre dos posiciones contradictorias. Aquí aparece la herencia sofista²⁰³. En la discusión, Manuela oficia de argumentadora; por eso, exige razones, o sea, le pide a Juan que dé una justificación o prueba de su tesis. Juan opta por salir hacia delante y apuesta por más. Refuta con una analogía, siguiendo sus movimientos clásicos:

- Señala a un modelo precedente (Maradona tiene código)
- Relaciona el caso precedente con el caso (Ortega tiene código)
- Se propone a sí mismo como modelo (Juan tiene código)

Asume en el hacer lo que pregonaba en el decir, o sea, no habla, no cuenta (a pesar de los reclamos de la madre y Manuela). Toma la misma actitud de Ortega, a quien defiende, para no perder credibilidad en su posición, siguiendo una idea de coherencia moral.

²⁰³ En principio, ningún tema tiene necesariamente solo dos posiciones contradictorias, incluso si pensamos en puntos de vista negativos (cf. la idea de Protágoras de *logos* y su opuesto). Puede haber más posiciones si nos proponemos investigar. A propósito de la postura postmoderna, los estudios actuales de argumentación destacan la necesidad de ir más allá de la visión adversativa de la argumentación (Govier, 1996; Berrill, 1996b).

508	J	desábato a ortega le dijo borracho.
509	A	(0.2) y? se ofendió?
510	J	i. y ortega le dijo ii. que e:: eso no lo ofendió, iii. que lo ofendió otra cosa iv. que desábato le dijo.
511	A	y qué dijo?
512	J	no sé
513	T	que no lo iba a decir

Para defender su posición, agrega modelos negativos: no sólo Desábato no tiene códigos, sino que Verón tampoco.

Más adelante, Manuela deja la posición dialéctica y asume una actitud más ligada a la retórica, en el sentido de tratar de atrapar a Juan en una inconsistencia entre sus ideas y acciones (en el pasado y/o presente). Tradicionalmente, este movimiento se interpreta como un tipo de falacia *ad hóminem*. Apunta al formato de participación del *footing* (Goffman, 1981) y alude a Juan en tanto figura (rol social con un pasado que podemos contar).

525	A	por qué?
526	M	verón por qué, ahora?
527	J	no sé.
528	M	por qué ahora?
529	T	porque habló mal de cappa
530	A	i. no, ii. no habló mal
531	J	i. ese mercenario que tiraba la pelota afuera del mundial de japon. ii. da::le!
532	M	mercenario vos sabés la palabra? [JUAN!]
533	J	[Dale::!] [Ese mundial] {no se entiende}
534	M	[JUAN] vos SABÉS qué es la palabra mercenario?

En la escalada de la disputa, Manuela vuelve a usar la definición metalingüística, en función de su marco de interpretación, para que Juan se contradiga. La intervención de terceros, los adultos, inicia la secuencia de cierre.

La argumentación interaccional. Efectos del uso del discurso referido

549	J	ese verón es un poroTO.
552	A	verón?
553	M	i. juan, eh, juan putear no era ii. cuando vos decías malas palabras supuestamente vos?
554	J	i. bueno, buéh eeeeh! a ver, ii. cómo lo dirías?
555	M	decís muchas cosas
556	J	i. ehmm a ver ii. a ver iii. a ver
557	M	hipócrita, mentiroso, contradictorio
558	A	{no se entiende}
559	M	i. pero él es RE contradictorio, ii. dice iii. que para él la la eh: putear es iv. cuando vos e: cuando vos decís malas palabras v. y recién dijo vi. que verón había dicho eso vii. y que eso era putear.

6.3.5. Comentario final, a modo de conclusión

En esta etapa del análisis, enfocamos casos en los que defendemos nuestras creencias usando nuestras creencias y no las de todos (como en la lógica) o la del otro (como en la retórica). Si bien nuestras afirmaciones y posiciones son básicamente autorreferenciales, muchas veces quedamos atrapados en posiciones que no queremos sostener. Lo paradójico es que la argumentación en estos casos genera más conflicto interpersonal, menos consenso; el acuerdo se reduce al intercambio de intervenciones propio de la sincronía conversacional.

La disputa metalingüística es dialéctica porque no tiene como objetivo saber algo.²⁰⁴ La pelea es por un marco de interpretación general que Manuela quiere imponer. Juan se niega porque, para él, el fútbol tiene una moral distinta (con códigos específicos). Cuando digo que la postura de Manuela pasa de

²⁰⁴ Lo fundamental para entender la relación entre dialéctica y crítica en el universo aristotélico es que el que pregunta no pretende asumir que sabe, admite que no sabe; de modo que, mirada desde la interrogación, la dialéctica es crítica, mientras que, desde el punto de vista de quien responde, es sofística.

dialéctica a retórica es porque la forma del silogismo pasa a tener más peso que la actitud de búsqueda inherente a la dialéctica aristotélica. Ya no importa tanto argumentar, sino ganar, y lo primero que hay que ganar son las palabras. Como objeto de disputa, se cosifican, fetichizadas. Tener código es no hablar en público de lo que se habla en privado. La analogía (el modelo Maradona-Ortega) asume en Juan una jerarquía ética: él tampoco habla. Lo paradójico aquí es que, finalmente, tanto Manuela como Juan asumen posiciones absolutas y las defienden como pueden: una, con palabras y el otro, con acciones.

6.4. Cuarto caso. Discurso de la presidenta Cristina Fernández de Kirchner (IV.C)

6.4.1. Transcripción del corpus²⁰⁵

27 Porque las retenciones, no son medidas fiscales, son profundas medidas redistributivas del ingreso.

28 Escucho y leo muchas veces a periodistas que por allí tienen un marcado tinte progresista, encarar el tema de las retenciones desde una percepción únicamente fiscal. Pero a ver, ¿qué es la distribución del ingreso? ¿Cómo se hace la distribución del ingreso si no es, precisamente, sobre aquellos sectores que tienen rentas extraordinarias sino de qué ejercicio me están hablando en materia de distribución del ingreso, a quién le vamos a pedir, a los países fronterizos, a quién, qué es la distribución del ingreso? Algo que siempre se declama, algo que siempre se dice pero que muy pocas veces se cumple, ¿por qué?, porque hay que tocar intereses que muchas veces son muy poderosos y que cuestan.

29 Yo quiero llamar a todos estos sectores de los cuales también son parte de la Argentina, parte importantísima de la Argentina, son gente que produce, son gente que trabaja y que tiene la suerte de tener una excelente rentabilidad por políticas que han sido sustentadas por todos los argentinos. Pero así como les digo y los llamo a la reflexión, también les digo que no me voy a someter a ninguna extorsión, a ninguna, a ninguna. (APLAUSOS)

30 Yo puedo entender los intereses del sector, pero quiero que sepan que soy Presidenta de todos los argentinos y que tengo que gobernar para todos los argentinos y para los intereses de todos los argentinos y para que los argentinos que vivimos aquí, en la Argentina, sigamos teniendo costos también argentinos en materia de alimentos, en materia de todo lo que hace a nuestra vida cotidiana. Porque somos todos nosotros los que con el esfuerzo sostenemos este modelo y permitimos que los sectores que tienen una mayor competitividad, puedan tener también una mayor rentabilidad.

31 Yo quería, finalmente, dirigirme a todos los argentinos y pedirles un esfuerzo muy grande de tolerancia, porque siempre las pujas distributivas y los enfrentamientos con

²⁰⁵ Es la *peroratio* del discurso de la Presidenta de la Nación Argentina, Cristina Fernández de Kirchner, emitido el martes 25 de marzo de 2008; se encuentra disponible en el sitio oficial de Presidencia de la Nación (<http://www.presidencia.gov.ar/>) El discurso escrito para ser dicho de manera oral fue transmitido por cadena nacional. La transcripción completa se agrega en el Anexo B, los números indican el párrafo.

sectores generan, en definitiva, violencia, violencia que por cierto he visto mucho más en los sectores de alto poder adquisitivo que en aquellos que no tenían trabajo.

32 Me tocó escuchar este fin de semana a un muchacho de Chivilcoy que decía que le habían dado un "puntazo" -lo escuché por un canal de televisión- porque estaba distribuyendo carne en el pueblo de Chivilcoy. Lo entrevistaba alguno que no quería que vendiera carne le había dado un "puntazo". Violencia que realmente es inentendible sobre todo -siempre es inentendible la violencia- pero cuando tiene un determinado lugar en la sociedad, cuando uno tiene una determinada posición económica, una determinada holgura económica, la violencia es mucho más incomprensible y mucho más insostenible. Porque si alguien que pertenece a uno de los sectores de mayor rentabilidad en la Argentina actúa con ese grado de violencia, ¿qué podemos esperar de alguien que no tiene trabajo, que nunca tuvo casa, esos pibes para los cuales muchas veces sin trabajo y sin familia se pide bala y palo? (APLAUSOS)

33 La verdad es que me parece que deberíamos todos hacer un ejercicio de reflexión, pero sepan que voy a seguir representando los intereses de todos los argentinos, de los que me votaron y de los que no me votaron también porque ese es mi deber como Presidenta de la República Argentina y lo pienso ejercer con todos los instrumentos que la ley, la Constitución y el voto popular me han conferido.

Muchas gracias. (APLAUSOS)

6.4.2. Contexto situacional

El discurso de la Presidenta de la Nación Argentina, Cristina Fernández de Kirchner fue emitido en un acto público, en ocasión de la firma de convenios entre AySa y municipios bonaerenses, el martes 25 de marzo de 2008, en el contexto de la crisis agropecuaria que se desencadenó en febrero de 2008.

De acuerdo con la noción de registro de la Lingüística Sistemática Funcional (Halliday y Hasan, 1976, 1985), el campo o sea, la acción social de la situación comunicativa, es hacer un discurso para defender la postura del Gobierno y refutar la medida llevada a cabo por los empresarios del campo. Con relación al tenor del discurso estamos ante una relación asimétrica, en la que la presidenta se dirige a los presentes en el acto y a la opinión pública, una audiencia universal definida prototípicamente como adulta; educada, capaz de reconocer las referencias sobre historia argentina; la relación social es institucionalizada con distancia social media. En lo que respecta al modo: el papel del lenguaje es constitutivo, el canal: presencial con contacto visual, de hecho se transmite por cadena oficial de difusión; género monologal con un plan textual previo y medio, oral con entrecruzamientos de variantes estilísticas provenientes de distintos registros menos formales, como por ejemplo, el coloquial ("las vaquitas para ellos,

y las penitas para los demás"; "la carne, la leche la verían por televisión"; "que le habían dado un puntazo"; "esos pibes").

Vale destacar que, desde una perspectiva interaccional, ciertas prácticas discursivas (dar un discurso –Bauman, 1986, argumentar –Carrizo, 2000) ayudan a los individuos a manejar situaciones de conflicto social. Más específicamente, estas actividades se ajustan a un marco participativo de habla más o menos institucionalizada y estas restricciones permiten a los individuos negociar los estándares de verdad y sinceridad que subyacen a los argumentos, esenciales a la hora de asignar credibilidad al discurso para lograr la adhesión. En este caso, el conflicto con el campo representa para la presidenta una situación crítica que actúa como contexto interpretativo global de sus palabras. Cabe agregar que el discurso provocó un rechazo generalizado de las organizaciones del agro y del arco político opositor y una manifestación en distintas ciudades del interior, que en Buenos Aires se transformó en las últimas horas de la noche en un cacerolazo y concentración en Plaza de Mayo.

6.4.3. Análisis de las dimensiones de la argumentación interaccional

6.4.3.1. Recursos lógicos

Para el análisis del texto, se mantuvo la transcripción del discurso presidencial en oraciones²⁰⁶ brindado por el sitio web de presidencia, teniendo en cuenta que se trata de un discurso escrito, altamente planificado. Reconocemos tres EARG, a saber:

EARG 1

Tesis

5/ 6 / 8 - Los piquetes rurales están en contra del Gobierno, son una amenaza para la sociedad

Datos:

La historia reciente fue trágica - negativa

3 - Semana Santa (Alfonsín); 24 de marzo de 1976 (Dictadura)

²⁰⁶ El número indica el párrafo del discurso completo que figura en el Anexo B de la tesis.

La argumentación interaccional. Efectos del uso del discurso referido

4 - 2003, 2002, 2001 – piquetes (sin trabajo); corralito (clase media)

8 - 1991 (Menem) no había retenciones, casi se funden todos

Garantía

2 - El país ha cambiado para mejor (explícita).

La política del Gobierno nos beneficia a todos (implícita)

Refuerzos de la Garantía

6 - De la tragedia a la comedia

5 - Dirigentes rurales: piquetes de la abundancia

8 - Dirigentes rurales pedían ayuda al Gobierno

9 - Vaquitas flacas y gordas

Modalidad

7 - Curiosamente aparecen nuevamente los piquetes pero esta vez mucho más violentos

Refutaciones posibles del nexa entre G – T

7 - Secuencia hipotética + refutación del contradiscurso (pero es exactamente a la inversa)

10 / 11 - Acerca de la rentabilidad por el precio internacional de las commodities, explicación de la política cambiaria del Gobierno (refutación por el caso Brasil)

12 - Explicación a través de situaciones hipotéticas para informar que el precio de los combustibles se subsidia, las exportaciones se hacen en euros pero los salarios de los campesinos son en negro

13 /14 - Efecto de la macro en la microeconomía (precios del pollo, la carne, la leche). Compensaciones al sector lechero. Superávit fiscal

15 - Contribución de las retenciones en el ingreso fiscal

16 / 17/ 18/ 19 - Expone sobre las inversiones viales (relato sobre Laguna La Picasa)

20 /21 - Inversiones en educación

Refuerzos a la G de la EARG1

18 - tienen lo que otros querían tener; quieren hacerlo a costa de que los otros no accedan a las cuestiones más elementales

22/23/24 - Datos sobre exportaciones en días de huelga, se la están haciendo a los argentinos.

EARG 2

Tesis

25 - Las retenciones al campo son medidas redistributivas del ingreso

Datos

25 - La distribución del ingreso se hace sobre sectores con rentas extraordinarias

Garantía

24 - queremos volver a un país más justo, con mayor equidad, con mayor distribución

25 - El Gobierno es progresista (implícito) aplica medidas distributivas

Refuerzos

No son medidas fiscales.

Hay que tocar intereses muy poderosos

26 - Llamado a la reflexión a los sectores que producen y tienen una excelente rentabilidad

26 - Advierte que no se va a someter a una extorsión

27 - Reafirma su rol como presidenta de todos los argentinos. Marca la contraposición entre intereses particulares vs. de todos

28 - Pide un esfuerzo de tolerancia a todos los argentinos

EARG 3

Tesis

28 - Las pujas distributivas generan violencia.

Datos

29 narrativa del 'puntazo' en Chivilcoy

Garantía

La violencia es inentendible.

Cuando proviene de uno con holgura económica es incomprensible e insostenible

Refuerzos

¿qué podemos esperar de alguien que no tiene trabajo, que nunca tuvo casa, esos pibes para los cuales muchas veces sin trabajo y sin familia se pide bala y palo?

Cierre

30 Retoma argumentos previos, reafirma su rol político

6.4.3.2. Recursos dialécticos

Confrontación (párrafos de 1 a 2)

La presidenta presenta el tema de la transformación del país y a través de la calificación de la política (como inédita) alude a las últimas décadas en referencia a los años noventa, uno de los núcleos temáticos recurrentes del kirchnerismo. El "pero" en el segundo párrafo marca el inicio de la disputa.

Apertura (párrafos de 3 a 5)

En función de su rol político, la Dra. Fernández de Kirchner define la posición dialéctica que va a defender: "Los piquetes rurales son de abundancia. Están en contra de la política del Gobierno". Presenta la disputa con el campo como enfrentamiento, legitimado en el discurso histórico; utiliza la analogía para definir un antagonismo discursivo apoyado en la polaridad léxica. El corte de rutas es tratado con dos juicios de valor distintos asociados subjetivamente (miseria abundancia) a un mismo *topoi* (Anscombe y Ducrot, 1983).

Argumentación (párrafos 6 a 28)

La aplicación de las retenciones refuerza la idea de cambio histórico que se inicia en el 2003 durante la gestión de Néstor Kirchner. La presidenta vuelve a presentar oposiciones antagónicas (tragedia y comedia) para respaldar su posición. A través de situaciones hipotéticas, informa sobre el precio de los combustibles que el Estado subsidia. Pasa luego a los efectos de la macro en la microeconomía

(precios del pollo, la carne, la leche), las compensaciones al sector lechero y el superávit fiscal.

Clausura (párrafos 29 a 33)

Inicia el cierre con un llamado a la reflexión a los sectores que producen y tienen rentabilidad; define su imagen con un *ethos* extradiscursivo signado por un rol testimonial. Se habla de extorsión y pide un esfuerzo de tolerancia a todos los argentinos.

6.4.3.3. Recursos retóricos

Exordium (párrafos de 1 a 2)

El discurso se inicia indexando con la situación comunicativa inmediata; retóricamente usa estrategias de cortesía positiva (Brown y Levinson, 1978) para atraer la simpatía del auditorio (Pero yo quiero permitirme, en esta tarde, de hoy, hablar de la profunda transformación que ha tenido nuestro país.

Narratio (párrafos de 3 a 5)

Introduce la tesis argumentativa como titular temático (para atraer la atención) utilizando la analogía para definir un antagonismo discursivo (. Eran los piquetes, como digo yo, de la miseria y la tragedia de los argentinos.

5 Este último fin de semana largo nos tocó ver la contracara, lo que yo denomino los piquetes de la abundancia, los piquetes de los sectores de mayor rentabilidad.)

Argumentatio (párrafos 6 a 28)

Hacia la segunda mitad del discurso expone de manera explícita la segunda EARG subordinada a la primera: Las retenciones al campo son medidas redistributivas del ingreso, justificadas porque la distribución del ingreso se hace sobre sectores con rentas extraordinarias. Invoca como Ley de paso “a mayor equidad, mayor distribución” y de manera implícita el Gobierno aplica medidas distributivas. Acompaña como respaldo de la ley que no se trata de medidas fiscales y que toca intereses muy poderosos.

Peroratio (párrafos 29 a 33)

Inicia el cierre con un llamado a la reflexión a los sectores que producen y tienen rentabilidad que actúa como una *digressio* al conectar el cuerpo argumental.

6.4.4. Interpretación de las estrategias discursivas

6.4.4.1. La pregunta (patológica) retórica

En este caso, las preguntas retóricas tienen dos funciones diferenciadas; una textual cohesiva a) y otra interpersonal interactiva, b):

- a) ¿por qué?,
porque hay que tocar intereses que muchas veces son muy poderosos y que cuestan.

Funciona como un mecanismo cohesivo de orden textual que sirve para dar continuidad temática al discurso; casi como en el discurso pedagógico, el hablante orador no espera la respuesta por parte del receptor, el texto mismo responde.

- b) Porque si alguien que pertenece a uno de los sectores de mayor rentabilidad en la Argentina actúa con ese grado de violencia, ¿qué podemos esperar de alguien que no tiene trabajo, que nunca tuvo casa, esos pibes para los cuales muchas veces sin trabajo y sin familia se pide bala y palo?

Aquí, en cambio, opera como un mecanismo discursivo de orden interpersonal e interaccional. Se infiere (como si fuera un acto de habla indirecto) un desafío a la prensa. La presidenta usa la pregunta retórica en términos de poder. Por un lado, comunicativo (ella hace la pregunta) y por otro, político (interpelar a sectores de poder). Más específicamente, inferimos el ataque a la prensa por el principio del óptimo pragmático.

El relato del ataque al carnicero en Chivilcoy, le sirve como excusa para plantear una nueva argumentación, lo que en el cierre del discurso, actúa como escalada en el conflicto. En esta tercera EARG, la premisa 'las pujas distributivas generan violencia se da por hecho, de modo que la anécdota actúa como ejemplo

(Perelman y O. Tyteca, 1958), demostración de la tesis. Dentro del relato, en la coda narrativa y como refuerzo de la garantía (“la violencia es inentendible”), la presidenta utiliza la pregunta retórica para argumentar con una analogía:

X actuó con violencia, Z actúa con violencia también,
entonces, si (la prensa) pidió bala y palo para X [alude a los piquetes del 2001]²⁰⁷, para Z también, debería pedir bala y palo.

Define X como alguien que no tiene trabajo, que nunca tuvo casa, esos pibes para los cuales muchas veces sin trabajo y sin familia con el estereotipo. Por otro lado, Z se identifica con uno de los grupos de mayor rentabilidad en la Argentina (la holgura económica se presenta como agravante). En este caso, Cristina Fernández de Kirchner asume el acuerdo con el auditorio inmediato para poner como antagonista a los que piden bala y palo.

Para chequear el análisis, es importante ver cómo se refuta la analogía. Plantin (1998:77) sostiene que una analogía se puede falsear de dos modos. Uno respecto de lo que es común (la garantía), demostrar que no son análogos y aportar pruebas: en este caso, que X no es violento y Z sí lo es, o ninguno de los dos lo es.

La otra posibilidad de refutar una analogía es por un argumento *ad hominen*. Es un movimiento retórico porque se sitúa en el terreno del adversario. El oponente debería llevar más lejos la analogía; es decir, en principio, admitir que alguien que pertenece a uno de los sectores con mayor rentabilidad es violento y, al hacerlo, enfocar un nuevo aspecto para que la analogía opere a favor del contra discurso; por ejemplo, que distintos sectores reaccionan porque la causa es justa.

De modo que el párrafo 29 puede ser interpretado como una interpelación a la prensa, donde básicamente se la demanda por qué posición van a tomar en este caso de Chivilcoy. El implícito sería: “si Uds (los medios) pedían palo y bala para X, ¿qué van a pedir con respecto a Y?” Es decir, invoca la escalaridad ascendente de la violencia para oponer y atacar de manera tal de dibujar en el

²⁰⁷ Y aquellos argentinos que desesperados por la falta de trabajo, por la miseria se lanzaron a las calles y que fueron duramente denostados de algunos medios. Yo me acuerdo, año 2003, 2004, como pedían al Gobierno que diera palos y pusiera orden en la República Argentina; infinidad de editoriales, de artículos pidiendo orden para los que no tenían trabajo (exordio, 6to párrafo)

horizonte, un escenario hiperbólico de violencia generalizada. Con la pregunta retórica busca la chicana política para poner en aprietos a la prensa, con un movimiento ad hominem. Desmantelar y refutar este movimiento exige tiempo y replanteo de los supuestos a los que el discurso no da lugar.

A su vez, la construcción condicional (“Porque si”) se usa con valor argumentativo. Le sirve para oponer las posiciones en disputa, que se introducen con un porque explicativo. El contexto condicional enfatiza el contenido que se plantea en la pregunta retórica, ¿qué podemos esperar de alguien que no tiene trabajo, que nunca tuvo casa, esos pibes para los cuales muchas veces sin trabajo y sin familia se pide bala y palo?

De acuerdo con Andrés Bello ([1847] 1980:1146) no podemos esperar nada. Cito la Gramática, donde señala que las interrogativas retóricas directas se usan:

para negar implícitamente lo mismo que parecemos preguntar, significándose entonces por qué, nada, por quién, nadie, por dónde, en ninguna parte, por cuándo, jamás, por cómo, de ningún modo, etc.(...) Además, adoptamos el mismo giro para significar extrañeza, admiración, repugnancia, horror, como si dudásemos de la existencia de aquello mismo que produce tales efectos, pero la interrogación es en este caso una figura retórica.

En términos pragmáticos, entendemos el hablante significa con la pregunta retórica una aserción de signo opuesto, sería entonces ‘no podemos esperar nada de alguien sin trabajo ni familia’, pero resulta incoherente con el discurso político, o demasiado nihilista.

6.4.4.1.1. Una interpretación alternativa: el ajuste estratégico

En los últimos años, la teoría pragmadialéctica (van Eemeren y Houtlosser, 2004, 2008; van Eemeren, 2009) se ha enfocado en ciertos procedimientos que se ubican entre la dialéctica y la retórica y que denomina ajustes estratégicos. Se producen por la tensión que se da, en el marco de la disputa crítica, cuando no se comparten los mismos objetivos. La dialéctica privilegia la resolución del conflicto de un modo razonable según un ideal crítico de razonabilidad, mientras

que la retórica da prioridad a ganar la disputa. A veces estos fines se oponen entre sí, entonces una se subordina a la otra para lograr su propósito.

En los distintos niveles de argumentación y en cada etapa de la disputa, se producen desvíos que llevan al hablante a elaborar estrategias, los ajustes estratégicos, para reducir la amenaza de incompatibilidad entre ambas dimensiones. Constituyen una serie organizada de procedimientos que actúan para seleccionar entre los elementos de las etapas, la estrategia más eficaz para persuadir al auditorio particular de la situación dialéctica.

El estudio evaluativo de la argumentación es central en el programa de la pragmadialéctica. Un procedimiento argumentativo es válido si respeta las reglas aplicables a cada etapa. Sin embargo, el reconocimiento de los ajustes estratégicos aporta una nueva perspectiva en el estudio de las falacias porque estas estrategias contextualizan, en virtud de su orientación pragmática- la relevancia de la lectura falaz. Por ejemplo, el predominio de lo dialéctico puede sugerir que el hablante tiene miedo de parecer irracional y, ante la elección de una estrategia errónea, termina perjudicándose él mismo.

En ese caso, como no afecta al adversario, el procedimiento argumentativo se considera válido. Mientras que el énfasis en la retórica para ganar de cualquier manera perjudica al interlocutor -una *ad hominem* por ejemplo- por lo cual, se entiende como falacia. De este modo, las falacias podrían considerarse como resultado de un desliz estratégico.

Cuando la presidenta interpela a la prensa recordándole que pedía bala y palo para los piqueteros, retoma un argumento usado por el oponente para utilizarlo en apoyo de su propio punto de vista. van Eemeren y Houtlosser (1999, 2004) identifican a esta estrategia como *conciatiato* y se usa para refutar a la oposición. La violencia es inentendible, en los sectores de mayor rentabilidad y en la prensa. Los de menos recursos no merecen el mismo trato. Entonces, la elección de la analogía al interior de la pregunta retórica parece no ser la mejor elección. La alternativa no es plantear una analogía entre X y Z sino una comparación implícita por aplicación de topoi común de cantidad: a más de algo

(dinero), mayor cantidad (responsabilidad) en el contexto de la organización social²⁰⁸.

En esta lectura, entendemos que en el cierre del discurso, predomine el efecto retórico por sobre la dialéctica.

La verdad es que me parece que deberíamos todos hacer un ejercicio de reflexión, pero sepan que voy a seguir representando los intereses de todos los argentinos, de los que me votaron y de los que no me votaron también porque ese es mi deber como Presidenta de la República Argentina y lo pienso ejercer con todos los instrumentos que la ley, la Constitución y el voto popular me han conferido.

Muchas gracias. (APLAUSOS)

6.4.5. Comentarios finales, a modo de conclusión

Desde el punto de vista discursivo, el análisis muestra que la presidenta usa la argumentación para atacar a la prensa (dimensión dialéctica), asimismo los recursos de persuasión por empatía (dimensión retórica) están orientados a la opinión pública en general. Volviendo al punto anterior, entendemos que la tensión entre dialéctica y retórica se expresa a través de un desajuste textual entre el género y el registro (Halliday y Hasan, 1976, 1985), desencadenando una secuencia fallida en el cierre, de incongruencia discursiva que repercute negativamente en la interacción. La narrativa vicaria del carnicero de Chivilcoy en el contexto de un registro formal no aporta verosimilitud, sino que agudiza la conflictividad de la situación comunicativa de enfrentamiento político. Por expectativa genérica, esperamos un cierre de consenso; sin embargo nos encontramos con una reapertura argumentativa.

Con elementos discursivos propios del populismo político, el repertorio retórico presenta de un lado con un eco estético a los más débiles y del otro, con más distancia, a los grupos de mayor rentabilidad. Apela al estereotipo de la pobreza para sintetizar los opuestos ‘pibes sin casa, sin trabajo, sin familia etc.’ versus ‘grupos de mayor rentabilidad en la Argentina’. La estigmatización de la

²⁰⁸ Aristóteles utiliza el entimema “si ni siquiera los dioses saben todas las cosas, con mucha más dificultad las sabrán los hombres”; el argumento es que “los dioses saben más que los hombres”. Este ejemplo de entimema invoca un *topoi* común –lo más y lo menos– que puede ser utilizado en argumentos acerca de la justicia, de la física, o en cualquier otro caso (ver cap. 2.1.4.1.)

pobreza se traslada al movimiento piquetero. De manera que la oposición entre los piquetes de la pobreza y los piquetes de la abundancia es totalmente funcional al plan retórico del discurso, en el que la simplificación que logra la reducción al estereotipo de los actores sociales en realidad encubre la construcción del 'enemigo' discursivo. Esta simplificación retórica opera, sobre todo, en términos cognitivos al restringir las asignaciones agentitas.

Y ahí volvemos al texto en sí. Si lo entendemos de manera holística en interacción dialéctica con la situación comunicativa y política ideológica más global del momento, está claro que no supo poner a la gente de su lado. La recepción fallida, los malos entendidos son modos muy productivos para dar cuenta del funcionamiento de los discursos (Tannen, 1984; Gumperz, 1982). ¿Qué nos dice en este caso? En principio que la autoridad epistémica y retórica se construye simultáneamente a los discursos e involucra todos los niveles de significación (Fairclough, 2003). Aún cuando la presidenta cuente con un *ethos* (Maingueneau, 1999a) político previo que le garantiza la recepción favorable de su discurso, por el hecho de tener un rol social predominante, cada texto, cada evento textual pone en funcionamiento prácticas discursivas y el contrato genérico se vuelve a negociar, posiblemente en cada parte de la organización retórica del discurso.

No se trata de habilidad retórica argumentativa de *performance* (Bauman, 1986), ya que la presidenta cuenta con ella y cotidianamente la ejerce, de la cual ya dimos cuenta antes (Carrizo, 2009). En este caso esta estrategia fallida de cierre, nos retrotrae a Halliday (1994), cuando sostiene que el propósito general que subyace a los usos del lenguaje es entender el contexto (ideacional) para actuar en relación con los otros (interpersonal) a través de una acción discursiva (textual). En este punto vuelvo al principio y reformulo la pregunta disparadora: ¿qué quiso decir? ¿cuál era el contexto con el que interactuó? A la luz del conflicto que luego siguió creciendo con el campo y la prensa, la respuesta puede ser pensada en términos positivos. El rol que Cristina Fernández de Kirchner privilegió y que utilizaría de ahí en más en numerosas ocasiones.

En este caso, entonces, la argumentación retórica no resuelve el conflicto, lo genera; le da a la presidenta la forma discursiva para posicionarse en un rol que

legítima su acción política. Al mismo tiempo, la pregunta retórica puede ser interpretada como un argumento de ataque. Es más una apelación psicológica o patológica (*pathos*) que lógica (*logos*) porque, en realidad, especula con generar temor como antesala de la (re)conciliación.

6.5. Conclusiones sobre el uso del DR en la dimensión dialéctica

Uno de los modos de entender el conflicto interpersonal, más allá de las distintas teorías que subrayan el peso de la relación interpersonal que se pone en juego, es enfocar las consecuencias. Sostener una posición está en directa relación con las consecuencias que conlleva y con los beneficios que obtenemos por mantenerla. Manuela es felicitada, Juan no cuenta lo que pasó y la presidenta define una oposición.

El conflicto interpersonal y social se gestiona de distintas maneras en función de la posición del auditorio. En esta etapa del análisis enfocamos casos en los que defendemos nuestra posición dialéctica usando *nuestras* creencias y no las de *todos* (como en la lógica) o la del *otro* (como en la retórica).

Hasta ahora, vimos que en la argumentación no hay oposición entre justificar con argumentos y agredir para justificar. Ambos conviven en las distintas formas de intercambio y los discursos resultantes dan cuenta de esta convivencia, que no siempre se da en buenos términos. La relación de poder (presente en toda relación) es la principal restricción para el grado de ostensión de la agresión. A veces, la agresión es convencional, acompaña a la situación sin generar ruptura en el vínculo; otras veces, la agresión es abierta, lleva a la suspensión de la situación en curso para replantear el modo en que se está llevando a cabo, hacia dónde se dirige. La presión del acuerdo es enorme; por eso, la disputa abierta trae consecuencias interpersonales que se explican a partir de los beneficios que brinda mantener una posición (propia o ajena).

Las citas en DR operan como falacias²⁰⁹ de algún tipo, teniendo en cuenta que podemos considerarlas como figuras del discurso que organizan el material probatorio del hablante argumentador y restringen los movimientos (refutativos) de la otra parte:

- A) La reformulación discursiva (autocita en DI o DD) es un movimiento de ataque diseñado para acorralar al oponente: busco hasta que encuentro la forma de que me responda de manera favorable a mi posición. Es un modo de ratificar mi acción comunicativa y, de esta manera, protejo mi imagen. La cita de prestigio acompaña esta defensa, la profesora de geografía ayuda a justificar la pregunta (elige una representante del ámbito escolar porque es el que le da las claves de inteligibilidad del mundo exterior).
- B) El DD-eco literal es una estrategia de ataque que actúa en el esquema lógico como D (en un argumento entimemático). Orientada a la dimensión dialéctica, la estrategia de repetir literalmente lo anterior (el eco) deja expuesto al receptor a su propia suerte porque no lo contiene empáticamente; lo literal lo protege al hablante. El movimiento sirve para disociar: el acto de habla se disocia de la situación comunicativa y produce un efecto invertido en la recontextualización.

El discurso político nos deja en claro que la tensión entre dialéctica y retórica no siempre encuentra un ajuste apropiado. La incongruencia discursiva (abrir un argumento en el cierre del discurso) repercute negativamente en la interacción, sobre todo porque no da tiempo (ni forma) para desplegar la justificación con solidez. La narrativa vicaria del carnicero de Chivilcoy en ese contexto no aporta verosimilitud, sino que agudiza la conflictividad de la situación comunicativa de enfrentamiento político. La pregunta retórica que incluye al receptor (presente y ausente) en la pregunta misma, forma parte de la estrategia de ataque. Como Aristóteles marcó en sus escritos retóricos, el *ethos* se construye en el discurso, no forma parte de lo dado previamente (aún cuando contemos con un rol social y político predominante). La presidenta Fernández de Kirchner tiene

²⁰⁹ Asumo, en el análisis argumentativo, los efectos discursivos de las falacias tradicionales. Dejo de lado la noción de falacia como argumento inválido (Hamblin, 1972) o como violación de las reglas asociadas a las etapas de la discusión crítica (van Eemeren et al., 2002).

presente que en cada situación comunicativa se ponen en funcionamiento prácticas discursivas y el contrato genérico se vuelve a negociar.

En este caso, entonces, la argumentación no resuelve el conflicto, lo genera; le da forma discursiva para desarrollarse en una posición y en un rol (social) que lo legitime.

Capítulo 7. Estrategias orientadas a la dimensión retórica

7.1. Primer caso. Programa de radio III. F), El juego de la ficción

7.1.1. Transcripción del corpus:

- Secuencia del programa 'El opio de los medios' de la ex FM Supernova, año 2000

C1: conductor 1 – Norberto Vereá

C2: conductor 2 – Gustavo Fonzalida

C3: conductor 3 – Esteban Schmidt

C4: conductor 4 - operador

39 C4: son como los derechos artísticos o sea hasta tanto tiempo de la muerte del autor y que tiene los derechos están en sus sucesores pero una vez que el tip- o sea a los veinte años. por más que esté la viuda dando vuelta ya no:: [caduca]

40 C1:

[vos podrías] hacer una investigación por eso vos que sos periodista=

41 C3: =sí me voy a dedicar a hacer una investigación muy profunda sobre el tema porque me interesa mucho viste?

42 C1: e?

43 C3: no bolu::do yo ya no hago más nada que no quiera hacer. mirá lo que te digo=

44 C1: =o sea que no vas a hacer más nada de acá hasta que venga el de arriba y diga tráiganme a esteban {risas}

45 C3: no por ejemplo venir acá me divierte

46 C1: a SÍ?

47 C3: sí no la verdad es que no es muy compulsivo venir acá por ejemplo. no es así una cosa A::::! tengo que ir a la radio

48 C1: la pasas bien

- 49 C3: sí claro o sea que acá vendría
- 50 C1: qué suerte e? hemos logrado que esteban se sienta cómodo
- 51 C3: y [sí y-]
- 52 C2: [claro yo] digo lo mismo y me decís obsecuente chupame::dias
viste él dice eso y--
- 53 C3: yo me siento cómodo porque [estoy yo viste?]
- 54 C2: [entendés?]
- 55 C1: [lo único que] se ve en ese comentario es celos [nada más]
- 56 C2: [y claro] viejo -cuchame
- 57 C1: no negro lo único que me falta es que vengas con [celos a mí
viste]?
- 58 C2: [me tratás re mal] me tratás re mal viste?
- 59 C1: bueno sí pedite una tequila dale
- 60 C2: no sería mala idea un vermucito
- 61 C3: tenés que ver a un terapeuta fonzi ya es hora
- 62 C2: hice yo hice me traté [yo me traté]=
- 63 C3: [=hasta qué edad te vas a poner]=
- 64 C1: =vos te tratás y él [la dejó en la parada de colectivo]
- 65 C2: [yo me traté esteban] me traté
- 66 C3: los pantalones militares hasta qué edad te los vas a poner? porque
ya estás por los treinta y cuatro no?
- 67 C1: y eso que tiene que ver?
- 68 C3: e::sa, eso que tiene que ver dice no yo viste revolucionario
- 69 C2: me traté cuatro años hasta que al final no no no no pasaba nada
viste no::
- 70 C1: veías que no mejorabas?
- 71 C2: es que nunca te dice el tipo viste? entendés nunca te nunca te dice
vos estás bie::n andate entendés? claro con lo que cobraba de sesión igual
no tengo nada que decir acerca de mi psicólogo excelente persona por si
está escuchando pero:: viste o sea el tipo nunca te dice mirá vos tas más
sano:: que una pera [entendés?]

72 C1: [el tipo debe] estar tirado en el mismo sillón en que se tiraba fonsi y dice mirá vos este tipo habla por radio

73 C2: cla::ro vos tas más sano que un kiwi

74 C1: cla::ro

75 C2: floreciente vé el mundo es tuyo nunca te dice eso viste? entonces es una enfermedad crónica viste?

76 C1: umm {asiente}

77 C2: hasta que un día dije:: el mundo es mío

7.1.2. Contexto situacional

El opio de los medios fue un programa de rock de la FM de Radio Nacional Supernova 96.7 que iba a la tarde, de 15 a 18, con la conducción de Norberto "Ruso" Vereá, durante los años 1999 al 2001, acompañado por Miguel Mora, Gustavo Fonzalida y Esteban Schmidt.

El propósito general del programa era entretener, abordar temas de la agenda pública con un cierto grado de información, como si fuera una charla de café entre amigos, aunque el contenido tiene que ver, fundamentalmente, con el mundo del rock, los deportes, el humor, psicoanálisis, etc., en un clima distendido. Con respecto al registro en general, debemos tener presente que se trataba de un programa de radio, por lo que la relación macro entre los que hablan y la audiencia es auditiva, sin contacto visual, sin respuesta inmediata y el canal, oral. En lo que hace al registro micro, la relación entre los conductores es un vínculo simétrico, sin distancia social, afectivamente alto y de contacto frecuente. Esto se traduce en la estructura de la conversación, donde predominan las superposiciones, interrupciones, desvíos, aunque, en general, la administración de los turnos (extensión, cesión de palabra, desvíos en la alternancia) corre por cuenta de Vereá, el conductor. El modo es oral, espontáneo; se desarrolla cara a cara, de respuesta inmediata, con léxico coloquial (uso de diminutivos, sobrenombres, apelativos de pertenencia).

El programa estaba tratando cuestiones relacionadas con la separación de Animal²¹⁰. Verea comenta al aire que se había cruzado con Giménez en los pasillos de la radio y que habían charlado sobre el tema. Como Giménez se queda con el nombre de la agrupación, el tópico de la charla deriva hacia los derechos de autor y la propiedad de los nombres de las bandas de rock. En ese punto, Verea (C1), el conductor del programa, le propone de manera indirecta, a través de un acto de habla indirecto (Searle, 1975) a uno de los panelistas, Esteban Schmidt (C3), que haga una investigación periodística del tema. C3 rechaza la orden/pedido irónicamente. Se inicia una secuencia en la que dos posiciones se enfrentan, generando una situación de conflicto interpersonal entre Verea y Schmidt, que se extiende a lo largo de los turnos 40-53.

En los turnos 52-55 Fonzalida intenta insertar una nueva secuencia de conflicto como subordinada a la anterior. Sin embargo, Verea no le da pie, descalifica el movimiento como puramente emocional ("lo único que se ve en ese comentario es celos, nada más") y, aunque Fonzi quiera volver sobre el tema más adelante, no lo logra. La charla deriva en sus dificultades para afrontar ciertos temas por parte de Fonzalida.

7.1.3. Análisis de las dimensiones de la argumentación interaccional

Como dijimos antes, la discusión se desencadena a partir del rechazo de Schmidt de hacer la investigación que le pide Verea en el turno 40. Entendemos entonces que en este turno se inicia la secuencia de argumentación interaccional que llega hasta el 53.

En el turno 40, podemos reconocer un EARG1 con un esquema sintomático que justifica el pedido de Verea: "vos podrías hacer una investigación por eso vos que sos periodista".

²¹⁰Animal (Acosados Nuestros Indios Murieron al Luchar) era un trío de rock cuya formación más conocida es Andrés Giménez (voz y guitarra), Titi Lapolla (bajo y coros) y Martín Carrizo (batería y programaciones). En la charla se menciona otra formación, en la que estaban Marcelo Corbata Corbalán (primer bajista) y Andrés Vilanova (hijo de Miguel "Botafogo" Vilanova). La banda se disuelve en febrero de 2006.

La argumentación interaccional. Efectos del uso del discurso referido

<u>T</u>	<u>Pte</u>	<u>Texto</u>	<u>Recursos lógicos</u>	<u>Recursos dialécticos</u>	<u>Recursos retóricos</u>
40	C1	i. [vos podrías] hacer una investigación ii. por eso vos que sos periodista=	<u>EARG1 (sintomático)</u> - D: C3 es periodista - (G: investigar es una de las funciones del periodismo) - T: lo incita a investigar - M: indirecta	C1 hace un pedido (poder) que se interpreta como una orden <u>Confrontación</u>	- Charla entre pares - Introduce un marco laboral, con roles definidos: C1 jefe C3 subordinado (periodista)

Turno 40 - C1.

EARG1 (sintomático)

- D: por eso vos que sos periodista=
- (G: investigar es una de las funciones del periodismo)
- T: [vos podrías] hacer una investigación (sobre derechos de autor en la música)
- M: indirecta (pedido/orden)²¹¹

Cuando Schmidt (C3) rechaza la orden indirecta, da lugar a un malentendido en 41-42. Se inicia la etapa de confrontación y apertura (EARG1), donde se asignan los roles de oponentes a Schmidt y Vereá.

En el turno que sigue, Schmidt utiliza la ironía (a través del recurso de hacer implícito lo opuesto) como modo indirecto de rechazar la orden. Como afecta la imagen de Vereá (en tanto jefe y amigo)²¹², mitiga la negación con una ironía agregando un falso refuerzo de EARG1 ("=sí me voy a dedicar a hacer una investigación muy profunda sobre el tema porque me interesa mucho viste?"). Vereá no manifiesta darse cuenta (o no quiere), lo que obliga a Schmidt a reformular su estrategia y sobreactuar para hacer explícita su posición ("no bolu::do yo ya no hago más nada que no quiera hacer. mirá lo que te digo") mediante un juicio de valor, precedido por una apelación positiva de intimidad (el insulto).

En la estructura lógica, 41 y 43 construyen la EARG2, donde se expresa la posición conflictiva por parte de Schmidt. Usa un esquema sintomático porque tiene que ver con sus principios morales, asociados a su identidad personal.

²¹¹ En el ámbito laboral por relación de poder, un pedido hecho por el conductor del programa equivale a una orden indirecta.

²¹² En una lectura más general, el conflicto interpersonal en este caso se produce porque se confunde el rol (jefe) con la relación (amistad).

41	C3	i. =sí sí me voy a dedicar a hacer una investigación muy profunda sobre el tema ii. porque me interesa mucho iii. viste?	Explícito= Ref. del EARG1 Implícito= rechaza AHI M= indirecta	INICIA HOSTILIDAD	Acuerda con el nuevo marco responde en un estilo adecuado pero en clave irónica
42	C1	i eh?		<u>Apertura</u>	
43	C3	i. no bolu::do ii. yo ya no hago más nada iii. que no quiera hacer. iv. mirá v. lo que te digo	<u>EARG 2 (sintomática)</u> - (D: pedido) - (G: no es interesante, no lo hago) - T rechazo - M: asertiva (yo ya...) - Ref. 43.ii-iii	<u>Argumenta</u> POSICIÓN I Reivindica hacer lo que querés	- Vuelve al marco anterior de pares. - Sentencia de valor universal, principio moral.

Turnos 41-43 - C3. Posición en conflicto
<u>EARG2 (sintomática)</u> (D: pedido de C1) (G: no me interesa el tema, no lo hago) T: i. =sí sí me voy a dedicar a hacer una investigación muy profunda sobre el tema // ii. porque me interesa mucho // iii. viste? (rechaza investigar el tema - turno 41) M: asertiva perfectiva (yo ya...) Ref: ii. yo ya no hago más nada // iii. que no quiera hacer.

A partir de que Schmidt expone su punto de vista en 43, se inicia la etapa argumentativa, que coincide con la escala del conflicto. Abarca las EARG2, EARG3 y EARG4, en las que se despliegan las posiciones en conflicto, la refutación y la defensa.

Para Vereza, la argumentación interaccional puso en escena dos dimensiones de su *self*: su competencia como jefe de un grupo de trabajo y la de conductor de un programa de radio, cuyo propósito es entretener a la audiencia. Ambas capacidades entran en tensión a raíz de la disputa y esto produce un movimiento en el *footing* durante la etapa de argumentación.

El conflicto tiene que ver con el impacto que produce una forma de vivir (la reivindicada por Schmidt) en el ámbito laboral. Es decir, tiene que ver con las consecuencias que le trae sostener a ultranza un principio moral, ideológico, presentado como un absoluto, tipo ley, ("yo ya no hago más nada que no quiera

hacer") que no discute; por eso, opera como refuerzo de la Garantía y no como D o T²¹³.

La disputa pone en juego la relación de poder jerárquica propia entre el responsable de un ciclo de radio y un integrante del personal. Schmidt se niega a cumplir un pedido del jefe, por lo cual debe justificar su acción ("mirá lo que te digo"). En la argumentación, Vereá logra presentar su postura y darla como hecho. Así, la EARG4 toma como D que el programa de radio es un trabajo.

Al hacer explícito el refuerzo, Schmidt desafía a Vereá. Se abre la discusión a la refutación de la posición invocada. C1 retoma el marco trabajo-ámbito laboral y, en función de esto, saca consecuencias de orden práctico que llegan al extremo (negativo) de poner en riesgo el trabajo. Si bien simula una falacia de pendiente resbaladiza²¹⁴ (sacar consecuencias calamitosas de los hechos sin fundamento, como si fueran sucesivamente de mal en peor), en realidad, se justifica por el D invocado y las G invocadas. Dicho de otro modo, en respuesta a la estrategia emotiva de C3 (por el juicio de valoración), Vereá, en cambio, asevera, para evitar un nuevo contraargumento. El DR-DD, que funciona como T, describe la consecuencia (hipotética) de no cumplir en el trabajo.

44	C1	i. =o sea que no vas a hacer nada más de acá hasta ii. que venga el de arriba iii. y diga iv. tráiganme a esteban {risas}	<u>EARG3 (refutación)</u> <u>(instrumental)</u> - D: o sea que no vas a hacer nada de acá hasta que venga el de arriba y diga - (G: programa, trabajo, no hacer es un riesgo) - T: tráiganme a esteban (despido - DD) - M: hipotética (fut)	<u>Escalada</u> POSICIÓN II En el trabajo hay que hacer cosas que no querés Falacia de pendiente resbaladiza	- Risas= relación entre pares - Uso del DR - DD - Choque de marcos de interpretación (expectativas conversacionales en oposición)
----	----	--	--	---	---

²¹³ Los elementos que funcionan como D o T son susceptibles de ser cuestionados. Una G no, porque se presenta como nexos internos entre las categorías.

²¹⁴ No todos están de acuerdo en considerar que este tipo de argumentos constituyen falacias. La TPD entiende que pendiente resbaladiza lo es porque viola reglas de la discusión crítica. (van Eemeren [1992] 2002: 122).

Turno 44 - C1. Refutación	
<u>EARG.3 (instrumental, por consecuencia)</u>	
<ul style="list-style-type: none"> - D: i. =o sea que no vas a hacer nada más de acá hasta // ii. que venga el de arriba // iii. y diga // iv. tráiganme a estaban {risas} - (G: el programa es un trabajo; no hacer nada en el trabajo es un riesgo) - (T: despido) - M: hipotético 	

El enfrentamiento lleva a C3 a defender su posición con una disociación: una cosa es investigar sobre derechos de autor y otra venir a trabajar a la radio. Esto le permite cambiar la oposición en disputa (lo que quiero vs. lo que debo) al revertir el signo trabajo y ubicarlo en la órbita de lo que quiero. Venir acá me divierte surge como nuevo refuerzo a la G invocada en EARG2 (hago lo que me interesa), como un ejemplo más de la coherencia que reivindica. La autocita del turno 47 sin verbo de decir actúa como T en el esquema instrumental, sobre la base de que el programa de radio es un trabajo.

45	C3	i. no ii. por ejemplo venir acá iii. me divierte	<u>EARG4. Defensa</u> Refuerzo2 venir me divierte	Acepta	Resignifica para evitar contradicción pragmática
46	C1	ah Sí?		Acuerda	
47	C3	i. sí ii. no, iii. la verdad es que no es muy compulsivo iv. venir acá por ejemplo. v. no es así una cosa vi. A::::! tengo que ir a la radio	<u>EARG4 (instrumental)</u> - Ejemplifica para reforzar principios - (D: programa de radio) - (G: hago lo que me gusta) - T: venir no es compulsivo	Ratifica su posición (implícita) al negar la obligación y afianzar el "tengo ganas"	<ul style="list-style-type: none"> - Busca sintetizar ambos marcos: de amigos y del trabajo. - <i>Footing</i> - cuando contamos nuestros pensamientos el yo es animador y autor de su propia voz. Fija un pensamiento que se presenta como ocurrido previamente (Holt 2007)
48	C1	la pasas bien	Colabora, aporta Ref a la EARG4 de C3		Resignifica "tener ganas por pasarla bien"
49	C3	i. sí claro ii. o sea que acá vendría	<u>EARG4</u> Consecuencia	Consenso	
50	C1	i. qué suerte eh? ii. hemos logrado iii. que estaban se sienta cómodo	<u>EARG4</u> Consecuencias	<u>Clausura</u> Cierre de C1	<ul style="list-style-type: none"> - Vuelve al marco amigos - Redefine bien por cómodo

La argumentación interaccional. Efectos del uso del discurso referido

51	C3	y [sí y-]	hago lo que quiero me siento cómodo □ vengo	Cierre de C3	
52	C2	i. [claro ii. yo] digo lo mismo iii. y me decís iv. obsecuente chupame::dias v. viste vi. él dice eso y--	<u>EARG5 (analogía)</u> - Retoma la ARG2 pero critica la aceptación de C1 (turno 48) - DR - DD como tesis Con verbo	Inicio de hostilidades 2	Recrimina con variación estilística que responde al marco 'trabajo'
53	C3	i. yo me siento cómodo ii. porque [estoy yo iii. viste?]		Ratifica cierre C3	

Turnos 45-53 C3. Defensa de la posición
<u>EARG4 (instrumental por resultado)</u>
(D: el programa de radio)
(G: hago lo que me gusta / no hago cosas que no quiero)
T: iii. la verdad es que no es muy compulsivo // iv. venir acá por ejemplo

En los turnos 47, 49, 51 y 53, se reitera el esquema de EARG4. Tanto Schmidt como Vereá aportan consecuencias con el mismo propósito: reforzar la idea de que a Schmidt le gusta trabajar en la radio.

Ambos ponen en escena casos de DR para defender sus posiciones. Vereá lo usa para ejemplificar en la etapa de argumentación y escalada del conflicto y Schmidt, en la etapa de cierre o clausura, cuando se repone el consenso.

44	C1	=o sea que no vas a hacer más nada de acá hasta que venga el de arriba y diga tráiganme a esteban {risas}
45	C3	no por ejemplo venir acá me divierte
46	C1	ah SÍ?
47	C3	sí no, la verdad es que no es muy compulsivo venir acá por ejemplo. no es así una cosa A:::! tengo que ir a la radio
48	C1	la pasas bien
49	C3	sí claro o sea que acá vendría
50	C1	qué suerte eh? hemos logrado que esteban se sienta cómodo

7.1.3.1. El cierre de la disputa

El cierre se inicia en 47 y llega hasta 53. En esta etapa, ambos participantes coordinan sus acciones para continuar con el programa de radio, recomponiendo las imágenes amenazadas. Schmidt resignifica su trabajo en la radio como algo positivo para él y esto le permite a Vereza regular el conflicto.

La estrategia de salida de Schmidt es de orden metacomunicativo²¹⁵ (Watzlawick, et al., 1967); refiere a una resignificación de lo laboral en su universo personal. El plural del turno 50, hemos logrado que esteban se sienta cómodo, se interpreta como salida consensuada de la secuencia de conflicto interpersonal. Interaccionalmente, el cierre de la disputa constituye un tipo específico de secuencia (Vuchinich, 1990), por lo cual, al igual que en una conversación espontánea, es necesario organizar el momento de la secuencia donde al turno oposicional de uno de los participantes no le sigue una nueva oposición. El problema es que se pone en juego la pérdida de la imagen y la autoestima, además de otros beneficios que pueden estar en conflicto. Por esto, se inserta una serie de intercambios finales²¹⁶ en los que los participantes coordinan el cierre de los conflictos verbales. En este caso, la secuencia de cierre es:

47	C3	sí no, la verdad es que no es muy compulsivo venir acá por ejemplo. no es así una cosa A::::! tengo que ir a la radio
48	C1	la pasas bien
49	C3	sí claro o sea que acá vendría
50	C1	qué suerte eh? hemos logrado que esteban se sienta cómodo
51	C3	y [sí y-]
52	C2	[claro yo] digo lo mismo y me decís obsecuente chupame::dias viste él dice eso y--
53	C3	yo me siento cómodo porque [estoy yo viste?]

La coordinación para el cierre (consensuado) de la disputa se da en varios niveles (y pasos) del discurso. La inicia Schmidt; va de lo implícito que sostiene la negación (en 47) a la afirmación asertada (en 53); de "no es muy compulsivo

²¹⁵ Como corolario del segundo axioma comunicativo, Watzlawick et al. (1967) señalan que, cuando se produce un desacuerdo entre los participantes respecto del nivel de relación, la disputa puede resolverse *metacomunicando*.

²¹⁶ Ver *terminal exchanges* en Vuchinich, (1990).

venir acá (...) no es así una cosa AH! tengo que ir a la radio a yo me siento cómodo porque estoy yo viste?", pasando por el condicional en 49 (o sea que acá vendría). A través de este movimiento, Schmidt desambigua el litoteco como un modo de reducir la contradicción semántica que se infiere de lo implícito (Kerbrat Orecchioni, 1991). Este retroceso le da pie a Vereá para recomponer su imagen, vapuleada por el malentendido en 42 y el rechazo abierto de 43. La estructura básica de los intercambios entre Vereá y Schmidt, duplicados por la valoración (47-48 + 50-53), traduce un compromiso: el primer movimiento es una oferta de concesión (47, 49) y el segundo, aceptación de la oferta (48, 50). Si entendemos el cierre de este modo, ninguno de los participantes vio afectada su imagen, porque ambos hicieron concesiones.

Sin embargo, otra posibilidad es considerar que en esta clausura, no hay acuerdo sincero y que la expresión hemos logrado que esteban se sienta cómodo es una ironía por exageración, en la que Vereá sobreactúa el perfil bajo para reforzar la relación de poder favorable²¹⁷ y así poder continuar con el desarrollo del programa de radio.

7.1.4. Interpretación de las estrategias discursivas

En la argumentación, Vereá presenta tres roles participantes (Goffman, 1981): animador (productor físico), autor (que interpreta el conflicto, evalúa la situación en curso y crea un evento que contextualiza su posición en función de destacar sólo aquello le sirve a la argumentación) y principal (expone, en el mundo alternativo invocado por la ficción, los principios morales y sociales que reivindica).

Este alineamiento se rompe cuando introduce un nuevo participante en la interacción. Refiere una escena teatral, estereotipada de comedia –"hasta que venga el de arriba y diga tráiganme a esteban"–, para refutar la posición en conflicto. La cita describe una orden dirigida a un receptor anónimo pero que involucra con nombre propio a la contraparte. A través de la apelación, pone en

²¹⁷ Ver *one down* operativo o posición dominante no percibida (Watzlawick et al., 1967)

escena a Esteban para que escuche la voz del poder. Transfiere la responsabilidad del llamado de atención a una figura, el de arriba, que reporta su pensamiento. En este desplazamiento, Verea mitiga la escalada del conflicto. Las risas refuerzan la relación entre pares.

Sin embargo, la elección del DR-DD le da más efectividad a la refutación (en tanto forma y contenido). El imperativo citado quiere escapar a la dimensión metalingüística de mención para traducir la autoridad a la situación interaccional en curso. Y en lo que respecta al receptor, la relación asimétrica tiene múltiple direccionalidad: Esteban, él mismo y la audiencia radial. De hecho, Verea cuenta con ella cuando apela a lo que le sucedería a cualquier mortal en las mismas condiciones, si no hace nada en el trabajo (como un ejemplo de ese *topoi*). Verea, además, optimiza el efecto lógico de la cita (posición en consecuencia) con el retórico interactivo. La primera parte del turno 44, "o sea que no vas a hacer más nada de acá hasta que venga el de arriba y diga", opera como marco introductorio del DR²¹⁸

Schmidt, en cambio, usa una autocita (un DD retórico) para defenderse y responder a la refutación. Inicia con "no es muy compulsivo", que implícita voluntad personal y responde al acto de habla de Verea en "no vas a hacer más nada", porque se opone a lo dicho y a la coerción ilocutiva propia del imperativo. Repite la doble negación²¹⁹, "no es así una cosa", y agrega "A:::! tengo que ir a la radio", que habilita la lectura implícita positiva. La repetición de la negación marca lo que le sigue como un cambio, como lo opuesto a lo anterior, de modo que combina en un mismo movimiento la respuesta a la intervención anterior y la proyección de su posición²²⁰. Entonces, primero niega la consecuencia (el ejemplo representado) y luego se refuerza de manera indirecta a través de una doble negación dialogada y dialógica. Utiliza una estrategia reguladora de la confrontación ("estoy de acuerdo con lo que decís, pero no invalida mi posición porque a mí me gusta venir a la radio"). Y, aunque respeta el marco de

²¹⁸ Ver proyección del DR en un turno de habla, (Couper- Kuhlen, 2007).

²¹⁹ Considero que es doble negación porque plantea un marco de interpretación alternativo al de Verea. No son dos ámbitos con normas distintas, sino que son las mismas normas en ambos.

²²⁰ Ver *intersticial argument*, (Goodwin y Goodwin, 1990; C. Goodwin, 2006).

interpretación laboral invocado por Vereá, lo hace desde su mundo interior y eso prepara el discurso para la expresión de la subjetividad en el cierre del turno 47²²¹.

Los casos mencionados de DR ocupan, en términos lógicos, la función de T; en Vereá, porque da cuenta de la llegada al extremo de la situación (en el *clímax* de la argumentación), y en Schmidt, porque privilegia la autenticidad como si fuera un exabrupto de su interioridad propio del espacio interno, el *backstage* (Goffman, 1959).

Por otra parte, el DR de ficción o invento (autocita o hipotéticas) constituye un caso de reflexividad pero no de una situación de enunciación previa, sino que la situación de habla en curso se divide para dejar pasar otra voz con la variedad estilística correspondiente, por lo que la heterogeneidad discursiva acompaña la fragmentación del sujeto. No hay una situación comunicativa previa sino una situación alternativa, un mundo posible (el mundo de los pensamientos – más allá de lo que digo–) El mundo alternativo también es otra escena en la que alguien dice por mí, de ese modo y no de otro (peso del estilo).

7.1.4.1. La construcción hipotética: todos juegan

Después de esta secuencia, se abre una transición y surge un nuevo tema sobre terapia y terapeutas, en relación con el cierre anterior: los celos como actitud infantil. Lo infantil se conecta con la asunción de la adultez (vieja temática del rock) por parte de Fonzalida.

56	C2	i. [y claro] ii. Viejo, cuchame		Repite	Defiende su imagen
57	C1	i. no negro ii. lo único que me falta iii. es iv. que vengas con [celos a mí v. viste]?		Niega desacuerdo para disputa (poder)	
58	C2	i.[me tratás re mal]		Escalada -	Simula

²²¹ Voloshinov (1929) denomina pictórico al DD sin verbo introductorio (para lograr identificación) que parece surgir espontáneamente como una imagen (con toda la individualidad estilística) del pensamiento del personaje, como expresión de su mundo interno.

La argumentación interaccional. Efectos del uso del discurso referido

			- PR: 68.iii		revolucionario
69	C2	i. me traté cuatro años ii. hasta que al final no no no no pasaba nada iii. viste no::	<u>EARG8 (instr.)</u> - D: hice terapia - (G: la terapia hace crecer, cambiar) - T: no pasaba nada	Busca acuerdo pero se infiere desacuerdo con C3	Hacer terapia forma parte del <i>frame</i> (mundo de los adultos)
70	C1	i.(0.2) veías ii. que no mejorabas?	Ref. de EARG8	Acuerda	
71	C2	i. es que nunca te dice el tipo ii. viste? iii. entendés iv. nunca te nunca te dice v. vos estás bie::n vi. andate vii. entendés? viii. claro ix. con lo que cobraba de sesión x. igual no tengo nada que decir acerca de mi psicólogo xi. excelente persona xii. por si está escuchando, xiii. pero:: viste xiv. o sea el tipo nunca te dice xv. mirá xvi. vos tas más sano:: que una pera xvii. [entendés?]	Se defiende <u>EARG 9 (instrum)</u> - D: hice terapia - (G: enfermedad - cura, médico) - T: no tengo alta - (DR) - Ref. el psicólogo cobra por sesión - PR: es buena persona - M: indirecta	<u>Escala</u> POSICIÓN IV La terapia no te cura	DR- DD Cambia el <i>footing</i> : - Justifica - DR - DI - Evita desacuerdo Contradicción no reducible (K. Orecchioni 1991) pragmática e/ estrategias de honestidad (evita refutación con contraejemplo) y de generalización hiperbólica (nunca

A continuación, Fonzi propone una ficción a la que se suman todos. El DR no referencial o ficticio describe una situación hipotética que expresa, de manera indirecta, la voz de un tercero que sostiene la posición del hablante. Esto lo libera como autor de la responsabilidad de la verdad de su posición y, al mismo tiempo, lo ayuda como principal a sostener la autenticidad de su compromiso con sus creencias.

Sin embargo, a diferencia de los DR con pretensión referencial, el DR ficticio se usa en contextos refutativos de enfrentamiento; entonces, más que ser respuestas a una posible objeción especulada por el hablante (reflejo de dialogismo), el discurso citado proyecta (condensado) el punto que enfoca el hablante, como un ajuste del zoom de la cámara en el que elijo una de las posibilidades y disparo. Esta posibilidad se puede representar en virtud de la participación activa de los demás, que cooperan en el desarrollo del intercambio;

además, la actividad argumentativa resultante muestra que las relaciones sociales están localmente situadas.

72	C1	i. [el tipo debe] estar tirado en el mismo sillón ii. en que se tiraba fonsi iii. y dice iv. mirá vo- v. este tipo habla por radio	Ref EARG 9	- Acuerda - Inicia cierre	- Viola cantidad por contexto situacional (programa de radio) Retoma la ficción anterior - DR
73	C2	i. =cla::ro ii. vos tas más sano que un kiwi	Repite T de EARG9 (DR)	- Repite - Acuerda	Ficción Colocación (fruta-sano)
74	C1	cla::ro		Acuerda	
75	C2	i. floreciente vé, ii. el mundo es tuyo iii. nunca te dice eso iv. entonces viste? v. es una enfermedad crónica vi. viste?	<u>EARG10</u> - D: no te dan alta - (G: enfermedad - cura) - T: es crónica	- Cierre por empate: ambos mantienen imagen - C3 se retiró	Ficción Logra defender la POS IV, sin refutar la POS III. No son Cambio estilístico Contradicción no reductible pragmát. (K.O.) EP + coda opuestas.
76	C1	mm {asiente}		Acuerda	
77	C2	i. (0.1) hasta que un día dije:: ii. el mundo es mío	<u>EARG10</u> C: no hago más terapia (autocita)	Acuerda	Cierra con una imagen positiva de sí, como un adulto que decide (DR)

Fonzi cierra con una autocita asertiva con la que no solo ha refutado el argumento de ser infantil por parte de Schmidt, sino que le da una perspectiva ideológica de resistencia: “sale a conquistar el mundo”.

7.1.5. Comentarios finales, a modo de conclusión

En lo que respecta a la secuencia de argumentación interaccional, el contenido temático de los DR muestra que es más fácil discutir hechos que valores (en este caso, hacer la investigación, venir a trabajar); de allí que la interacción se oriente en superficie en este sentido, más que en el de la responsabilidad que implica trabajar.

La dimensión retórica explica este conflicto como una disputa de marcos.²²² Se enfrentan dos marcos de interpretación que, aparentemente, se presentan en disonancia cognitiva (Festinger, 1957); es decir, como dos cogniciones o pensamientos psicológicamente incompatibles, que no pueden convivir armoniosamente, de modo que obligan al individuo a buscar una salida, porque la contradicción pone en riesgo la salud de su aparato psíquico. Aquí, la disonancia se produce en Vereá a partir de lo que sostiene Schmidt. Por un lado, para Schmidt el mundo del trabajo es una extensión del mundo particular de la persona (no hago nada que no quiera hacer, vos me hacés un pedido que no quiero hacer), es decir, existe una relación entre lo que le interesa, lo que quiere y lo que hace (o, en términos psicológicos, entre pensamientos, emociones y actitudes). Reivindica una coherencia entre ambas esferas, donde una engloba o presupone a la otra. Vereá, mientras tanto, reivindica la escisión entre lo laboral y lo personal, como dos ámbitos diferenciados. El mundo del trabajo tiene principios y normas que no necesariamente son las de la vida no privada. Debemos cumplir con ciertas normas nos gusten o no, a riesgo de ser despedidos. Vereá reduce su disonancia al refutar la otra posición y al acordar con la resignificación que Schmidt hace del trabajo en la radio. Las risas mantienen la relación.

En relación con la secuencia del diálogo ficticio con el terapeuta, el registro obedece a los programas de radio en los que predomina un *in group* en el que todos comparten el mundo de viejos rockers, pantalones militares y psicoanalistas. Fonzi, muy aviesamente, usa la estética punk del programa para refutar a Schmidt (que venía de ganarle a Vereá). El despliegue de los argumentos toma la forma de un diálogo ficticio, donde cada participante asume una posición. Sin la presión sobre la relación interpersonal que se pone en juego en la dimensión dialéctica, el juego retórico refiere al mundo del otro. Fonzi invoca al terapeuta para poner a todos de su lado. No se pone en la vereda de enfrente para defenderse o atacar. . En el cierre vuelve sobre su compañero y logra su acuerdo.

²²²Ver *misframe*, (Goffman, 1974).

7.2. Segundo caso. Terapia de grupo, reunión II D), La gran comilona

7.2.1. Transcripción del corpus

- Reunión del 2/9/2009 (CLAVE mañana - terapeuta Berta Spaini y Dr. Ravenna)

79 Dr.: alguien pasó por una experiencia similar. o la está viviendo en este momento. o es del mismo bando?

{ hablan varios a la vez}

80 Dr.: no, a todos no. estas conductas son típicas, primero, de mujer. segundo, sí, son típicas de mujer, tendiente a ser de mujer joven que hace muchos años que se viene trayendo, por lo menos ocho o diez años, tal vez, me imagino:: estas conducta-=-

81 P2: =yo hace tiempo::

82 Dr.: cuánto? [más o menos]

83 P2:[hace diez o quince] años

84 Dr.: bueno, quince años, desde que eras más joven todavía. o sea:: e:: y quién, a ver, vos. levantaste la mano?

85 P4: sí.

86 Dr.: a ver. qué qué de parecido tuviste vos?

87 P4: la angustia, que tiene ella.

88 Dr.: la angustia. locuras compulsivas, de comer vorazmente, alocadamente, con lágrimas, comida sin parar?

89 P4: no, con lágrimas no, o sea:: de comer y después llorar. por qué lo hice!

90 Dr.: {hablan varios a la vez} y después llorar:: vos. {hablan varios a la vez} esto es tuyo? compulsiones nerviosas que duran- cinco horas, cuatro horas, tres horas, una hor:-

91 P2: no. veinte minutos::

92 Dr.: VEINTE minutos, vos tuviste has tenido algo parecido?

93 P4: sí::= un [ratito::]

94 Dr.: [veinte] minut- comiendo, comiendo, comiendo chocolate y tiro el papel y:: abro, y cierro, cierro la heladera:: esto. sí?, buen esto lo has tenido?

95 P4: sí!.

96 Dr.: para después sufrir::

97 P4: sí:

98 Dr.: sí? después de haberlo hecho.

99 P4: sí

100 Dr.: la necesidad primera era me muero si no lo hago, después, me muero porque lo hice.

101 P4: sí, sí.

102 Dr.: esta es la sensación?

103 P4: sí, sí, sí.

7.2.2. Contexto situacional

En las sesiones de terapia de grupo en el Centro Terapéutico Dr. Máximo Ravenna²²³, todos los presentes en la sesión (espacio social de la interacción) son destinatarios oficiales ratificados por el contexto y, en contra parte, pueden asumir el papel de animador-autor con distintas posiciones (estatus de participación, Goffman, 1981); el terapeuta cumple además el papel de figura que, como un narrador, cede la palabra a los personajes. La comunicación entre Ravenna y el paciente se define como la comunicación dominante en función de la cual definimos otras comunicaciones subordinadas paralelas (*byplay* [Goffman, 1981]). Sin embargo, no podemos decir que el receptor seleccionado sea el objetivo (*target*); las reuniones se asimilan más a comunicaciones con desfase entre el destinatario real y el aparente. Como un caso de indirección (*hedges*), el profesional se dirige a todos a través de uno en particular; la idea es que todos los presentes entienden lo que se dice porque todos están involucrados. La situación social es un espacio terapéutico en la que los participantes son ratificados por la situación contextual.

Una vez seleccionado, el paciente asume el contra rol de receptor ratificado al que se dirige el hablante y en función del cual se diseña el mensaje

²²³ El Centro Terapéutico Dr. Máximo Ravenna (www.maximoravenna.com) es una institución dedicada al tratamiento de la obesidad y otros desordenes alimentarios con el propósito de modificar hábitos nocivos relacionados con la comida, a partir de la toma de conciencia respecto de límites y excesos. Considerada como una adicción, el tratamiento incluye médicos, nutricionistas y psicólogos. En las sesiones de terapia participan alrededor de 50 pacientes coordinados por dos profesionales. Los profesionales distribuyen la palabra y asignan el rol testimonial que asume uno de los pacientes presentes (ver 5.2.2).

(Sacks, Schegloff y Jefferson, 1974) y la alternancia de voces en los turnos de habla. En términos del estatus de participación (Goffman, 1981),

7.2.3. Análisis de las dimensiones de la argumentación interaccional

El fragmento seleccionado forma parte de un CLAVE de la mañana del día 2 de septiembre de 2009, en el que se estaba tratando el caso de una de las pacientes (P2) que había bajado de peso pero de manera descontrolada. Siguiendo una lectura terapéutica, Ravenna da pie a otros participantes para que cuenten lo que les sucede y, al mismo tiempo, chequea la comprensión de los implícitos (turnos 88-90). En el siguiente fragmento, Ravenna actúa como traductor de la vida cotidiana, recontextualizando en términos médicos las conductas propias de la intimidad a partir de una lectura particular de cada una de las pacientes. Asume, entonces, una función didáctica terapéutica que vuelve inteligible la experiencia del exceso que cuentan los pacientes.

Tu	Part	Texto	Dimensión lógica	Dimensión dialéctica	Dimensión retórica
79	Dr.	i. ¿alguien pasó por una experiencia similar. ii. o la está viviendo en este momento. iii. o es del mismo bando?	- Refiere a la conducta compulsiva - Presenta ejemplo	<u>Confrontación</u> Plantea una conducta no saludable (atracones)	<u>Exordio</u> - Inserta secuencia - Selección próximo hablante - Pregunta
	X	(hablan varios a la vez)			
80	Dr.	i. no, ii. a todos no. iii. estas conductas son típicas primero de mujer. iv. segundo, sí, v. son típicas de mujer, tendiente a vi. ser de mujer joven, vii. que hace muchos años viii. que se viene trayendo, por lo menos ocho o	- Define por oposición - Establece el parámetro de comparación	<u>Apertura</u> ROL: médico (define perfil – posiciones y el problema)	- Marco Terapéutico - Rectifica + Justificación - Despreferido (primero – segundo) - Justificación - Inserta Pre S - POS 1 - presenta

La argumentación interaccional. Efectos del uso del discurso referido

		diez años tal vez, ix. me imagino::, x. estas conducta=.			
81	P2	=yo hace tiempo::		ROL: paciente	POS 2 responde
82	Dr.	cuánto? [más o menos]			Preg - T1 (selecc)
83	P2	[hace diez o quince], años			Resp
84	Dr.	i. bueno, quince años, ii. desde que eras más joven todavía. iii. o sea: e:: y quién, (iv.) a ver, vos. levantaste la mano?	<la infiere> litote		- Cortesía (distiende) - Inserta secuencia - Repite + - Pregunta T1
85	P4	sí.			Responde
86	Dr.	i. a ver. ii. qué qué de parecido tuviste vos?	Analogía		- Ratifica selección - Preg T1
87	P4	la angustia, que tiene ella.			Resp
88	Dr.	i. la angustia. ii. ¿locuras compulsivas, de comer vorazmente, alocadamente, con lágrimas, comida sin parar?	Enumera para describir		- Presenta el cuadro - Repite + preg
89	P4	i. no, ii. con lágrimas no, iii. o sea: de comer iv. y después llorar. v. por qué lo hice!	<u>Disociación</u> Distingue dos momentos: uno, comer y después, llanto	POS 1 (P4) Comer sin parar y luego llorar (círculo vicioso)	- Resp - Footing como ejemplo retórico, en lugar de una palabra
	X	{hablan varios a la vez}			-
90	Dr.	i. y después llorar.ii. vos. esto es tuyo? iii. compulsiones nerviosas que duran- ¿cuánto? cinco horas cuatro horas tres horas una hor-	Efecto= doy todas las posibilidades		- Desvío en los turnos - (Dr., P2 y P4) - Repite + preg T1
91	P2	i. no:		POS 1 (P2)	RESP

		ii. veinte minutos		20' desde hace 15 años	
92	Dr.	i. VEINTE minutos, ii. vos tuviste iii. has tenido algo parecido?		Ping pong de experiencias y testimonios	PPS PPC [+ permanencia] REPITE + PREG T1
93	P4	i. sí:: ii. =es un [ratito]			Resp
94	Dr.	i. [veinte] minut-comiendo, ii. comiendo, iii. comiendo chocolate, iv. y tiro el papel v. y:: abro vi. y cierro, vii. cierro la heladera esto. sí? viii. buen esto lo has tenido?	- Enumera para describir la secuencia de acciones - Usa el gerundio para la simultaneidad - Retoma 91	Interrumpe para cambiar <primera persona>	Empatía, se ubica 'junto a' para observar + describir aspecto durativo + puntual (Narrativa) REPITE + ENUMERA + PREG - T1
95	P4	Sí!			Resp
96	Dr.	para después sufrir::	Retoma 89		Chequea la interpretación
97	P4	Sí::			Acuerda
98	Dr.	sí? después de haberlo hecho.		Acuerda	Chequea tiempo
99	P4	sí			Resp
100	Dr.	i. la necesidad primera era ii. me muero iii. si no lo hago, iv. después, me muero v. porque lo hice.	- Falso dilema - Reformula 89 - Opone sentimientos	Toma prestado el rol de paciente	- DR Función didáctica - Conducta circular - Sin salida - Sintetiza (chequea)
101	P4	sí, sí.			ACUERDA
102	Dr.	esta es la sensación?	Define	POS1 (Dr) Sensación de muerte angustia	Chequea PREG T1
103	P4	sí, sí, sí.			RESP acuerda

El eje del tratamiento es la conducta; las preguntas de Ravenna apuntan a tener información. No se trata de obtener un diagnóstico (ya está dado previamente, todos somos adictos) sino de aislar la conducta para objetivarla y cambiarla a lo largo del tratamiento. Al final de la sesión, queda claro que el hecho de contar lo que hacen, piensan y sienten genera en las pacientes una racionalización del circuito vicioso indispensable para poder modificarlo.

Las secuencias pregunta-respuesta son la técnica usual de asignación de turno y selección del próximo hablante en el marco institucional de la relación médico paciente²²⁴. Las preguntas son un modo de evitar las aseveraciones (cognitivamente más cerradas que las preguntas; ideológicamente más autoritarias); habilitan una vía de escape al paciente y, para el médico, son una estrategia de cautela, de protección de imagen negativa (Brown y Levinson, 1978). En los turnos 84, 88, 90 y 92, Ravenna repite parte del turno anterior para marcar relevancia temática y luego pregunta evaluando, como si fuera la estructura de tres partes de una clase reconocida por Sinclair y Coulthard (1975). Los movimientos de la estrategia serían:

- Repite para consensuar interpretación
- Divide las acciones o emociones involucradas para objetivarlas
- Pregunta para dar continuidad; vuelve a consensuar interpretación

En términos lógicos, la operación es lo que conocemos como disociación (Perelman et ál. [1958] 1994: 633). Un concepto se disocia si para la audiencia se rompe la conexión que hace que uno crea que constituye una misma entidad. La descripción, en términos de secuencia de acciones, tiene por objetivo desmontar la asociación entre el comer de manera compulsiva, la sensación de angustia y la convicción de que es inmanejable.

Parafraseando, las posiciones lógico-dialécticas²²⁵ serían:

- POSICIÓN 1 (definida por P2, P4 y Ravenna)

La conducta compulsiva es inmanejable: como sin parar, luego lloro, siento angustia. Es un círculo vicioso que me hace sufrir.

- POSICIÓN 2 (terapeutas, Dr. Ravenna)

La conducta compulsiva es una secuencia de acciones. Cambio la secuencia, cambio las consecuencias. El tratamiento me ayuda a desarrollar acciones alternativas, de salud.

²²⁴ Ver Drew y Heritage, 1992: 41.

²²⁵ En terapia de grupo, no todos los testimonios pueden asimilarse a lo que conocemos como posiciones dialécticas que se defienden con una o más tesis lógicas, porque no se trata de discutir con otro para ver quién tiene razón sino de mover las creencias o, al menos, el orden de la jerarquía de valores.

Ravenna toma a P2 y P4 como ejemplos para generalizar, como modelos. Durante el tratamiento, los participantes van elaborando herramientas para deconstruir la conducta compulsiva y refutar el atracón como reacción instintiva.

7.2.4. Interpretación de las estrategias discursivas

7.2.4.1. Movimientos en el posicionamiento

Desde la perspectiva de los pacientes, la cuestión conflictiva (interna) es ¿cómo relatar el sufrimiento? Lo específico, el detalle, los números ayudan a reconstruir la situación. En el turno 89, la autocita sin verbo introductorio quiere ser la expresión de la voz interior, que sale sin filtro para reemplazar otra palabra (remordimiento, culpa). El cambio de *footing* sostiene una figura social (yo-la del comedor compulsivo) que le pregunta al animador (yo-paciente) y por su intermedio al médico.

89	A	i. no, ii. con lágrimas no, iii. o sea::, de comer iv. y después llorar. v. por qué lo hice!
----	---	--

En el turno 94, se alternan los roles: Ravenna cuenta lo que le pasa y la paciente lo recontextualiza en lenguaje terapéutico. Se intercambian los roles porque el productor responsable (principal) del discurso es el grupo, cuya finalidad última es lograr que la dieta se cumpla. Entonces, hay un interdiscurso (Fairclough, 1995) con normas y valores que uno aprende a reconocer y usar a lo largo del tratamiento. En este caso, Ravenna se pone en el lugar del otro y describe la secuencia de acciones usando el gerundio para marcar simultaneidad y, sobre todo, continuidad (unidad). La primera persona –empática– disocia la unidad (semántica) comiendo en una serie de acciones ordenadas en un eje narrativo (y tiro el papel y:: abro y cierro, cierro la heladera). Al final del turno, Ravenna cambia su posición y vuelve a su rol didáctico terapéutico. En términos de estrategia discursiva (Menéndez, 2005; Carrizo, 2010), el gerundio y el

presente histórico señalan el relato, y el PPC los refiere desde el presente de la situación:

94	Dr.	i. [veinte] minut- comiendo, ii. comiendo, iii. comiendo chocolate, iv. y tiro el papel v. y:: abro vi. y cierro, vii. cierro la heladera esto. sí? viii. buen esto lo has tenido?
----	-----	---

El turno 100 es particularmente interesante en este sentido. Ravenna dramatiza las posiciones como monólogos en primera persona; el uso del pretérito imperfecto acompaña la estrategia de empatía, en términos de cortesía positiva (somos parte de un mismo grupo), y la repetición que opone actúa como si fuera la evaluación interna de la narrativa anterior (Labov, 1972).

100	Dr.	i. la necesidad primera era ii. me muero iii. si no lo hago, iv. después, me muero v. porque lo hice.
-----	-----	---

Como un discurso directo libre,²²⁶ retoma el turno 89 de P4 y lo reformula para completarlo. En la necesidad primera era, el terapeuta, como quien informa al auditorio, explica acerca de los acontecimientos pasados en 3ª persona singular, repite el enunciado de otro en forma autónoma (DD), sin verbo de decir, como si fuera un narrador que se mete en la cabeza del personaje. Usa el pretérito imperfecto para demostrar que el enunciado es simultáneo a los hechos pasados y organiza las acciones en el relato, desde el punto de vista de la primera persona singular. El efecto que logra es que no es la palabra lo que aparece como expresión de una personalidad interna, sino que la personalidad interna aparece

²²⁶ Voloshinov (1929) presenta tres tipos de discurso ajeno: el discurso directo, el indirecto y el cuasi directo o indirecto libre. En el cuasi directo, se omite el verbo: el enunciado pasa al autor, como si fuera propio o como si fueran hechos. Busca identificación pero, al mismo tiempo, puede coexistir con otras marcas gramaticales como el uso del tiempo verbal en imperfecto o los pronombres que aluden, por el contrario, a la autonomía del autor.

como palabra internalizada (cuasi D), como el modo en que mostramos al mundo las cualidades que nos atribuyen.

En términos de *footing*, en el DDL Ravenna despliega una figura como terapeuta –traductor eficaz– y duplica los roles de animador y autor (reformula a P4 y a P2), aunque los pacientes siguen siendo los principales, en tanto lo que se dice remite a ellos mismos. Las pacientes afectadas y los terapeutas van definiendo el atracón en forma conjunta (como resultado de la actividad conversacional), a través de una secuencia de acciones que en principio aparece como estados emocionales, más o menos difusos o generales. Es decir, lo emotivo (angustia, sufrimiento) se traduce en términos de acciones materiales (comer, tirar el papel, abrir la heladera), en un período de tiempo (veinte minutos, una hora) reiterado a lo largo de la vida (desde hace 15 años).

Las condiciones de esta comunicación social/interacción social (la del grupo terapéutico) determinan la definición temática y constructiva de una personalidad que toma conciencia de sí misma. Esta autoconciencia motiva y valora sus propios actos. Como un espejo del dialogismo, Ravenna imita los pensamientos del otro. El intercambio dialógico de co-construcción dirigido a un mismo objetivo continúa, según los parámetros del terapeuta.²²⁷ Explicar la conducta define (o identifica) un grupo, pero no agota la identidad de la persona.

7.2.4.2. Tratamiento de la imagen

El uso de estrategias de cortesía positiva por parte de Ravenna es otro modo de establecer empatía. La cortesía positiva se da en distintas modalidades:

- a) En lo que dicen los pacientes: confirma, repite y expresa su opinión.
- b) A través de formas de tratamiento por solidaridad social (nombres de pila, cara de santa, joven, linda). De esta manera, refuerza la imagen positiva del paciente al establecer una relación de simetría.
- c) Con el uso del DR: toma la voz del paciente de manera autónoma.

²²⁷ Silverman (1987: 168) señala, respecto del discurso médico, que el cambio de tópico es uno de los fenómenos conversacionales asociados al control de la *agenda* del habla que ejerce el profesional en los intercambios con los pacientes.

- d) A través de preguntas al grupo en general, para formar subgrupos (los que tuvieron atracones, los que vienen por primera vez, etc.). De este modo, rompe el aislamiento: no estás sola, hay mucha gente que tiene tu misma conducta.

A su vez, los actos de los pacientes reciben estrategias de cortesía negativa en:

- a) El uso de modales corteses, indirectas y estrategias de mitigación (uso de subjuntivos/formas no indicativas).
- b) El preguntar por la conducta, situaciones y no directamente por estados interiores que ve desde afuera; es un modo de reconocer el territorio del yo.
- c) La actitud de Ravenna al no imponer el “hacé dieta” como una orden (dice, en cambio, cuando se hace bien, uno está en orden) evita confrontar.
- d) La búsqueda de un efecto que lleve a que la paciente quiera hacer el tratamiento por sí misma protege la autonomía e independencia de los pacientes.

7.2.5. Comentario final a modo de conclusión

Bateson ([1955] 1998: 206) sostiene que toda comunicación humana tiene dos niveles: una parte de contenido (digital), arbitraria, de la comunicación, lo que la persona dice con las palabras; y una de relación, no verbal (analógica). Cuando el terapeuta hace referencia al vómito, la purga, el llanto, la cara de santa, está leyendo la relación, mientras que las palabras, las explicaciones de uno mismo quieren ser de contenido. Se supone que la parte de relación –no verbal– es un nivel más alto (meta) con respecto al verbal. Un mensaje A será considerado meta con respecto a otro mensaje B si: A es comentario de B y/o A contiene a B en su esfera de acción (A es acerca de B). Uno (como paciente) tiene la fantasía de que la explicitación del contenido nos va a ayudar a sanar la relación. Sin embargo, es la relación médico-paciente la que nos sana; nos da muletas para establecer un

nuevo vínculo. Estas muletas se construyen a través de la relación dialógica del DR.

El uso del DR en terapia de grupo no marca evidencialidad, fuente ni autoridad. Toma función en la estructura psíquica-cognitiva de los pacientes. Porque, aun cuando se cite al mismo Ravenna como autoridad, es el mundo interno de los pacientes lo que se está referenciando. Un mundo en el que la conducta compulsiva remite a un conjunto vacío de objetos o personas (un adicto pierde la ética, muchas veces); solo hay acciones primarias (tragar). El DR figurado es un reporte de pensamiento que obedece a razones estilísticas –en la variedad del adicto–, razones terapéuticas –encontrar la distancia con la comida– y razones teóricas –empatía–; se escenifican las situaciones para disociar, a través del discurso, la relación entre pensamiento, acción y emoción.

Los movimientos en el posicionamiento forman parte de estrategias discursivas orientadas a la dimensión retórica, en tanto parten de la idea de que convencer implica aceptar un orden nuevo que nace de uno mismo. No se trata de invocar el orden del mundo socialmente aceptado ni de imponer creencias. Ravenna usa el DR para reproducir el diálogo interno, como si quisiera mostrar en el intercambio, el movimiento metonímico de los pensamientos obsesivos de los pacientes. Una vez ubicado en el mundo interno, se pone en la misma posición (ideológica, discursiva, gramatical e, incluso, pronominal) y redirecciona la interpretación de la situación, en función de una lectura terapéutica de salud. Como en el arte mayéutica de Sócrates, tiene como fin engendrar la reflexión en el otro por sí mismo, mediante una serie de preguntas y respuestas orientadas más al (auto) descubrimiento que a obtener información nueva.

Por eso, la actividad terapéutica es típicamente retórica. Los profesionales usan las creencias de los pacientes para moverlas y alterar la jerarquía de valores que traen a la clínica con el fin de lograr un cambio de conducta. El objetivo de por sí es enorme y las constantes recaídas dan cuenta de la dificultad. Cada uno pone en escena una palabra que se construye socialmente con el otro (el grupo) en una situación social específica (la terapia), de modo que no hay autores individuales: la conducta de uno es la de todos. Tampoco hay manipulación porque la actividad terapéutica nos da recursos de salida para reconectar el

sentimiento con la acción y el pensamiento. Como en la vida, el sí mismo no está en peligro, es inestable porque está en (re)construcción.

7.3. Tercer caso. Terapia de grupo, reunión II C), Ser o estar: he ahí la cuestión

7.3.1. Transcripción del corpus

- Reunión del 13/6/2009 (CLAVE fin de semana - terapeuta Berta Spain)

37 B: sí. quién sos?

38 P1: yo soy javier matera::

39 B: FUERTE, javier

40 P1: me cues[ta.]

41 B: {interrumpiendo} =[sh!] javier matera. y cuánto bajaste?

42 P1: bajé treinta y cinco kilos hace, cuatro años.

43 B: treinta y cinco kilos hace cuatro años que te mantenés. sí?

44 P1: me mantengo bien {no se entiende} este:: tengo la suerte de:: tengo la suerte de:: {no se entiende}chicas

45 X: no se ESCUCHA! =

46 B: =no se oye NADA. está hablando un tipo enamorado

{risas}

47 P1: tengo la suerte de que tengo:: oscilaciones muy chicas.

48 B: es de suerte que tenés, nomás?

{risas}

49 P1: este:: bueno. tal vez, [teng-

50 B: {interrumpiendo} [o sea::], que la gente que no tiene suerte acá. ponele este:: que siempre le bajan la ventanilla del banco cuando está por entra::r

{risas}

el tipo que lo encierran cuando va con el au::to. el que le juega al quince y sale el gato::rce. ese. no se va a PODER mantener?

51 P1: no, seguro que [sí

52 B: {interrumpiendo} =[ah!] [está bien]=.

53 P1:=[no, bueno], yo:: digamos. yo digo que tengo suerte porque:: se me hace fácil. digamos, o sea:: es algo como espiritual, a mí:: qué sé yo. {no se entiende} se me hace fácil y me parece un desafío venir acá igual, este:: qué sé yo. soy un apasionado o me hice, por lo menos, un apasionado de la actividad física. corro mucho e:: el domingo que viene voy a correr una maratón al planetario.

54 B: cuántos kilómetros son?

55 P1: cuarenta y dos.

56 B: cuarenta y dos kilómetros. perfecto.

57 X: es un laburito::es un laburito::

{risas}

es un laburito.58 B: hay que estar muy al cohete para ir a correr por ahí

{risas}

59 X: tiene suerte. suerte no?

{risas}

60 P1: yo siempre digo que correr una maratón es muy fácil, son tres horas y media.cuatro, poniendo un piecito adelante del otro. lo que es difícil [es=

61 B: {interrumpiendo}=[pera]te porque vamos a ver lo que él llama suerte. estamos viendo a lo que le llama suerte.

62 P1: lo que es difícil es este::nada, levantarte a las cinco de la mañana y correr una hora en medio de la niebla, [y

63 B: {interrumpiendo} =[pero] si tenés suerte te levantás.

{risas}

64 X: suerte que te sonó el despertador y lo escuchaste.

{risas}

65 P1: es una suerte realmente poder disfrutar de lo que hacés es un tipo de suerte.

o sea:: yo lo que hago es poner el despertador, después{no se entiende}

66 B: {interrumpiendo} =[bien.] qué más? están escuchando, no?

67 varios: Sí Sí.

68 B: =es IMPERDIBLE. yo lo único que hago es poner el despertador y después, todo lo demás

69 X: es suerte.

70 B: a ver? dale. y?

71 P1: este:: bueno, no sé, ya está.

72 B: y entonces son treinta y cinco kilos, cuatro años de mantenimi[ento.

La argumentación interaccional. Efectos del uso del discurso referido

73 P1: {interrumpiendo} =[hace] ocho meses, con estas cosas que a mí se me hacen fácil decidí ir a radicar con toda mi familia a córdoba.

74 B: sí.

75 P1: y tuve suerte.

{risas}

76 B: un aplauso, por favor {aplausos}. javier es-está bien, está bien, javi-gracias. es un personaje, por eso, por eso, hacía mucho que no lo veíamos porque se mudó a córdoba. hablamos por teléfono pero no lo veíamos, pero es un personaje, porque es todo el tiempo así. y cómo te mantenés? no, me pongo el despertador a las cinco, me levanto.

77 P2: es una actitud. un cambio.de actitud.

7.3.2. Contexto situacional

En las intervenciones de terapia, la argumentación interaccional se ve sobre todo en el hecho de que el participante es un paciente que debe presentarse a sí mismo y su interioridad se encuentra particularmente expuesta a todos los receptores. En este caso, por ejemplo, Berta es la terapeuta que actúa como editora de Javier. Colabora con su presentación, marcando elementos implícitos en el discurso desde un marco terapéutico.

En principio, explicita que el hecho de que hace 4 años que bajó 35 kg significa que mantiene su peso desde entonces (en posición foco, al final del turno 42). Después, se abre la controversia cuando Javier sostiene que tiene suerte de mantenerse en peso.

7.3.3. Análisis de las dimensiones de la argumentación interaccional

Tur	Pa	Texto	Dimensión lógica	Dimensión dialéctica	Dimensión retórica
37	B	sí. quién sos?			Exordio
38	P1	yo soy javier matera:.			Presentación
39	B	FUERTE, javier			Desvío

40	P1	me cues[ta.]			
41	B	{interrumpiendo} =[sh!] javier matera. ¿Y cuánto bajaste?		<u>Confrontación</u>	
42	P1	i. bajé treinta y cinco kilos ii. hace, cuatro años	<u>EARG1</u> (instruyen) (T1: me mantengo en peso desde hace 4 años)		ROL: paciente que da testimonio Ordena para ser breve/efectivo =>
43	B	i. treinta y cinco kilos ii. hace cuatro años iii. que te mantenés, iv. sí?	Repite para marcar relevancia	Explicita	ROL: terapeuta Agrega para dar relevancia al dato (por situación)
44	P1	i. me mantengo bien {no se entiende} ii. este:: tengo la suerte de:: iii. tengo la suerte de:: {no se entiende} chicas	<u>EARG 1</u> (sintomático) D: tengo suerte	<u>Apertura</u> POSICIÓN I: Mantener el peso no me cuesta Receptor doble destino: a Berta, a todos	- UCT - Autocorrección autoiniciada
45	X	no se ESCUCHA! =			
46	B	i. =no se oye NADA. ii. está hablando tipo enamorado.	(en voz baja, imita a P1)		Risas: cortesía positiva/afianza pertenencia/relaja la situación
		{risas}			
47	P1	i. tengo la suerte de ii. que tengo:: oscilaciones muy chicas	Completa EARG1 - D: tengo la suerte que tengo oscilaciones muy chicas - (G: no varía el peso) - (T: me mantengo)		Tengo la suerte + tengo oscilaciones muy chicas (verbo de pertenencia, no de acción)
48	B	i. es de suerte, ii. que tenés nomás?	Reformula - Cita encubierta <u>EARG2</u> (T2: es más que suerte) M: positiva	POSICIÓN II No es fácil mantenerse	Pregunta didáctica/terapéutica
		{risas}			
49	P1	este:: buen tal vez, ten[ga-	Prefacio + (quiere justificar)		
50	B	i. {interrumpiendo}[o sea:: que la gente que no tiene suerte acá. ii. ponele este:: iii. que siempre: le bajan la ventanilla del banco iv. cuando está por entra::r {risas}, v. el tipo que lo encierran vi. cuando va con el au::to,	Refuta con falacia por el absurdo	POSICIÓN II - Desacuerdo-acordado' - Exagera, usa el 'absurdo' para llamar la atención y enfocar en lo que quiere demostrar - Suerte (azar) vs. trabajo	- Situación hipotética para 'refutar' - B asume un pasaje con humor [≈ casos de 'mala suerte']

La argumentación interaccional. Efectos del uso del discurso referido

		vii. el que le juega al quince viii. y sale el gato::rce ix. ese. no se va a PODER mantener?		(esfuerzo)	
51	P1	i. no, ii. seguro que [sí-	Respuesta + toma turno para explicar	<u>Argumentación</u>	
52	B	{interrumpiendo} =[ah! [está bien]			
53	P1	i. =[no, ii. bueno], yo:: digamos, iii. yo digo iv. que tengo suerte v. porque:: se me hace fácil. vi. digamos, vii. o sea::, es algo como espiritual, viii. a mí::, (ix.) qué sé yo, {no se entiende} se me hace fácil x. y me parece un desafío xi. venir acá, xii. igual, este:: (xiii.) qué sé yo, soy un apasionado xiv. o me hice, por lo menos un apasionado de la actividad física, xv. corro mucho, e:: xvi. el domingo (xvii) que viene voy a correr una maratón, al planetario.	<u>EARG3 (instrumento)</u> - Amplía ARG1 - D: es algo como espiritual - (G: lo que hago me gusta, es fácil) - (T: mantenerme en peso) - Ref: actividad física	POSICIÓN I Mantener el peso es fácil para mí	- Autoenmienda iniciada por otro - Autociita en DI (de contenido) para justificar - Autocorrección - 'Soy un apasionado o me hice, por lo menos un apasionado de la actividad física'. 'corro mucho'. Ej.: maratón
54	B	cuántos kilómetros son?			
55	P1	cuarenta y dos.			
56	B	cuarenta y dos kilómetros. perfecto.	Eco + evaluación		
57	X	i. es un laburito, ii. es un laburito, {risas} iii. es un laburito	Suerte vs. laburo, laburito (trabajo)	Retoman la corrección (enmienda de P1 que inicia Berta sobre suerte vs. trabajo)	
58	B	i. hay que estar muy al cohete, ii. para ir a correr por ahí	Saca consecuencias que se orientan por absurdo		Vuelve al pasaje cómico. Lo opuesto sirve para dar relevancia a la inferencia.
		{risas}			
59	X	i. tiene suerte, ii. suerte, no?			
		{risas}			

60	P1	i. yo siempre digo ii. que correr una maratón iii. es muy fácil, iv. son tres horas y media:: cuatro, v. poniendo un piecito adelante del otro. vii. lo que es difícil [es=	DR DI hipotético Argumenta con explicación que disocia maratón + difícil ²²⁸ .	'Yo siempre ²²⁹ digo que correr una maratón es fácil' (completo) 'lo difícil es' (incompleto)	
61	B	i. {interrumpiendo}=[perate] ii. porque vamos a ver iii. lo que él llama suerte. iv. estamos viendo a v. lo que le llama suerte	Justifica el cambio o rectificación del tema Repetición didáctica	Intenta refutar el 'tengo la suerte': (pasivo) posesión dado/ supuesto ²³⁰	- 'Vamos a ver': plural inclusivo (CP) - Interrumpe para autoselección turno
62	P1	i. lo que es difícil ii. es este:: nada, iii. levantarte a las cinco de la mañana iv. y correr una hora en medio de la niebla [y::		El extremo como argumento	- Enmienda iniciada por otro. - Completa la analogía anterior - Vuelve a su tema anterior: para completar lo 'difícil'
63	B	i. {interrumpiendo}=[pero] si tenés suerte ii. te levantás {risas}			Ironiza – repite estrategia anterior (risas)
64	X	i. suerte que te sonó el despertador ii. y lo escuchaste {risas}			Los demás también usan la misma estrategia
65	P1	i. es es una suerte realmente ii. poder disfrutar de iii. lo que haces, iv. es un tipo de suerte. v. o sea, yo lo que hago vi. es poner el despertador, después {no se entiende}	EARG4 (instrumen) D: levantarte 5 hs. (G: es fácil hacer) (T: mantenerme en peso) Ref: poner el despertador	POSICIÓN I Mantener el peso es fácil para mí (agrega disfrutar lo que hacés como un tipo de suerte)	Define 'suerte' →disfrutar Orden con definición T-R: 'yo lo que hago es poner el despertador'
66	B	i. {interrumpiendo}=[bien.] ii. qué más? iii. están escuchando, no?		Remite la pregunta a todo el grupo	Rol terapéutico – el grupo como destinatario ratificado
67	Vs.	Sí, Sí.			
68	B	i. es IMPERDIBLE ²³¹ . ii. yo lo único que hago iii. es	DR DD literal → distancia	Literal, devuelve el comentario, no evalúa ni	Retoma el argumento con resumidor

²²⁸ Un concepto se disocia si para la audiencia constituyen una misma entidad. En este caso, Javier plantea, ante un grupo de obesos, que correr una maratón no es difícil; es decir, va en contra de la opinión generalizada (los obesos no suelen hacer actividad física). Tiene éxito si la vieja idea se deja de lado.

²²⁹ Aparente contradicción (Kerbrat - Orecchioni, 1991).

²³⁰ Elige destrabar porque explica la T1: 'bajé 35 kg hace 4 años'.

²³¹ Evalúa con cita sin verbo de *decir* para darle más intensidad.

La argumentación interaccional. Efectos del uso del discurso referido

		iv. poner el despertador y después, todo lo demás		argumenta	
69	X	es suerte.			
70	B	i. a ver? ii. dale. iii. y::?	Cede la posibilidad de completar el argumento		Mecanismo de selección
71	P1	i. este:: bueno, no sé, ii. ya está.			
72	B	y entonces son treinta y cinco kilos, cuatro años de mantenimi[ento=			Vuelve al principio para contextualizar el debate
73	P1	i. {interrumpiendo}=[hace::] ocho meses, ii. con estas cosas (iii.) que a mí se me hacen fácil decidí iv. ir a radicar con toda mi familia a córdoba			
74	B	sí.			
75	P1	y tuve suerte.			Broma acorde a la estrategia de B
		{risas}			
76	B	i. un aplauso por favor {aplausos}. ii. javier es iii está bien iv. está bien javi, v. gracias. vi. es-este es un personaje, vii. por eso, por eso hacía mucho viii. que no lo veíamos ix. porque se mudó a córdoba, x. hablamos por teléfono xi. pero no lo veíamos, xii. y: es un personaje xiii. porque es todo el tiempo así. xiv. y:: cómo te mantenés? xv. no, me pongo el despertador a las cinco, xvi. me levanto. ²³²	Justifica/ratifica la mudanza (retoma) Hacia los demás Lo del personaje Retoma el argumento de Javier	<u>Cierre</u>	- Cierra testimonio - Autocorrección DR: reproduce un diálogo
77	P2	es una actitud. un cambio. de actitud	Autoselección (UCT para ser efectivo)		<u>Coda</u>

²³² Retoma la acción; deja de lado lo espiritual/suerte/actividad física

7.3.4. Interpretación de las estrategias discursivas

El problema se plantea cuando Javier presenta el mantenerse en peso como algo que no implica un trabajo (activo) sino una cualidad dada, que más adelante considera suerte. Javier conocer el peligro de sostener esta tesis en terapia de adicciones; por eso, accede a la argumentación y justifica sus dichos.

En el turno 50, Berta le pide a Javier que acepte un papel hipotético para que se coloque en el lugar de otro, utilizando la falacia del espantapájaros, es decir, desvirtúa el punto de vista contrario para que sea más fácil mostrar la posición.

- 50 B . i {interrumpiendo} [o sea:: que la gente que no tiene suerte acá.
ii. ponele este::
iii. que siempre: le bajan la ventanilla del banco
iv. cuando está por entra::r {risas}
v. el tipo que lo encierran
vi. cuando va con el au::to,
vii. el que le juega al quince
viii. y sale el gato::rce
ix. ese. no se va a PODER mantener?

El humor le permite a Berta²³³ presentar la situación opuesta con fines terapéuticos para que el mismo Javier amplíe su intervención y justifique su posición (mantener el peso es fácil), sin generar frustración en los demás pacientes. Este uso irónico (pragmático y lógico) da cuenta de lo que los conversacionalistas llaman actividad interpretativa coparticipada (Goodwin, 1986); en este caso, entre Berta y Javier, en función de un tercero (los demás) que comparte con ellos la actividad terapéutica.

7.3.4.1. La autocita como estrategia de persuasión

Por otra parte, en el turno 53, para justificar, Javier se divide en distintas instancias, encargadas cada una de distintas acciones:

²³³ El humor irónico y las preguntas son estrategias discursivas del terapeuta para evitar la asertividad; las preguntas abren posibilidades cognitivas, dan vía de escape.

- 53 P1 i. =[no,
ii. bueno], yo:: digamos,
iii. yo digo
iv. que tengo suerte
v. porque:: se me hace fácil.
vi. digamos,
vii. o sea::, es algo como espiritual,
viii. a mí::,
(ix.) qué sé yo, {no se entiende} se me hace fácil
x. y me parece un desafío
xi. venir acá,
xii. igual, este:: (xiii.) qué sé yo, soy un apasionado
xiv. o me hice, por lo menos un apasionado de la actividad física,
xv. corro mucho, e::
xvi. el domingo (xvii) que viene voy a correr una maratón, al planetario.

La estrategia discursiva le sirve para:

- Introducir una autocita de reparación metapragmática
yo digo que tengo suerte porque se me hace fácil
Lugar de la asertividad: yo + decir + que
- Justificar con un enunciado que quiere explicar y dar una definición, válida por lo tanto, para cualquier argumentación²³⁴
yo siempre digo que es fácil, lo difícil es → explicación / definición

El yo digo o yo siempre digo restringe la actividad refutativa del oponente porque lo obliga a elegir entre atacar el decir o lo que digo. En otras palabras, cuando alguien siempre dice, podemos cuestionar el decir y refutarle con un argumento del tipo más importante que decir es hacer o bien apuntar a lo que dice²³⁵; en este caso, que es fácil entrenar para correr maratones.

La terapeuta reconoce estas opciones y, después de un breve desvío sobre las maratones, vuelve a plantear el punto en debate, a saber, si mantener el peso es o no una cuestión de habilidad o un trabajo diario.

²³⁴ La argumentación depende del contexto, una explicación que define, no. Busca tener validez atemporal, no contextual. Los ejemplos esconden una regla que el orador especula con generalizar; el éxito se logra cuando la audiencia está de acuerdo en generalizar lo específico, en palabras de Perelman et al. (1958) estos casos deben tener estatus de hecho; los modelos están orientados a las acciones buscan presionar sobre las acciones (ver cap. 6.3).

²³⁵ Vale la pena recordar que, desde los primeros retóricos, los lugares comunes que se invocan siempre dependen del contexto situacional en que se desarrolla la argumentación. En tratamientos de adicciones, el *hacer* se resignifica en términos de conducta, y su opuesto, el *no hacer*, toma nueva dimensión. Por su parte, el *decir* no necesariamente es su opuesto.

- 60 P1 i. yo siempre digo
 ii. que correr una maratón
 iii. es muy fácil,
 iv. son tres horas y media:: cuatro,
 v. poniendo un piecito adelante del otro.
 vii. lo que es difícil [es=
- 61 B i. {interrumpiendo} =[perate]
 ii. porque vamos a ver
 iii. lo que él llama suerte.
 iv. estamos viendo a
 v. lo que le llama suerte
- 62 P1 i. lo que es difícil
 ii. es este:: nada,
 iii. levantarte a las cinco de la mañana
 iv. y correr una hora en medio de la niebla [y::
- 63 B i. {interrumpiendo}=[pero] si tenés suerte
 ii. te levantás
 {risas}
- 64 X i. suerte que te sonó el despertador
 ii. y lo escuchaste {risas}
- 65 P1 i. es es una suerte realmente
 ii. poder disfrutar de
 iii. lo que haces,
 iv. es un tipo de suerte.
 v. o sea, yo lo que hago
 vi. es poner el despertador, después {no se entiende}
- 66 B i. {interrumpiendo} =[bien.]
 ii. qué más?
 iii. están escuchando, no?
- 67 Vs. SÍ, SÍ.

Javier plantea dos tipos de hacer en función del grado de decisión:

* hacer 1 (trabajo) → poner el despertador;

* hacer 2 (reacción) → levantarse.

Distingue entre dos tipos de hacer en función del nivel de esfuerzo cognitivo conductual (una cosa es tomar el despertador para ponerlo en hora y otra es responder a una alarma y levantarse: -acción conductual) y los pone en una relación de secuencia cuyo puntapié inicial está en la noche anterior.

En términos de los esquemas argumentales, podemos sostener que Javier pone en escena dos maneras de pensar las relaciones y, con ellas, dos maneras de pensar las conductas (saludables). En la clasificación de los tipos de hacer (con o sin esfuerzo), conecta hechos que presenta como de igual importancia. En

principio, sostiene que es un tipo de suerte porque le resulta fácil hacer actividad física y disfruta de ella. Presenta aquí una argumentación sintomática de coexistencia entre su persona y sus acciones. Asume que sus acciones lo expresan de algún modo (la idea es transferir la valoración que tengo sobre las acciones a la persona, como sucede, por ej., en las citas de autoridad). Parafraseando a Aristóteles, su esencia (positiva) se expresa en sus acciones, a saber, disfrutar de la actividad física. Entonces, qué mejor que uno mismo.

La autocita juega con el prestigio de invocar la propia experiencia como evidencia, lo cual le asigna mayor persuasión al discurso. Esto no significa ni más ni menos que eso; de hecho, el grupo siguió con una reflexión acerca de su pasado obeso, en la que se planteó si había tenido o no suerte con los 36 kg. de más.

La repetición literal de Berta en 68 y el discurso directo en 76 refuerzan el argumento en el cierre del testimonio de Javier. La cita sostiene de manera condensada (Fludernik, 1993) lo que le interesa a Berta. Es decir, pone en foco que el punto no está en levantarse a la mañana, sino en poner el despertador la noche anterior. La planificación hace fácil el objetivo porque lo contextualiza en lo cotidiano.

- 68 B i. es IMPERDIBLE²³⁶.
 ii. yo lo único que hago
 iii. es
 iv. poner el despertador y después, todo lo demás
- 76 B i. un aplauso por favor {aplausos}.
 ii. javier es
 iii. está bien
 iv. está bien javi,
 v. gracias.
 vi. este: es un personaje,
 vii. por eso, por eso hacía mucho
 viii. que no lo veíamos
 ix. porque se mudó a córdoba,
 x. hablamos por teléfono
 xi. pero no lo veíamos,
 xii. y: es un personaje
 xiii. porque es todo el tiempo así
 xiv. ¿y cómo te mantenés?

²³⁶ Evalúa con cita sin verbo de *decir* para darle más intensidad.

xv. no, me pongo el despertador a las cinco,
xvi. me levanto²³⁷

La autocita por parte de Javier, el DD con cita de sí mismo, aporta sinceridad y coherencia ética en la construcción del *ethos* discursivo (Maingueneau, 2002). Introduce de lleno al sujeto en la argumentación porque opera casi como un DDL, en tanto es como si sacara a la luz los sentimientos, pensamientos y voluntad más profundos del hablante. Si entendemos modalidad en un sentido amplio, esto es, como aquellas marcas del sujeto hablante en la enunciación que indican el grado de adhesión a su propio discurso, el DD con cita de sí mismo cataliza, a través de la elección de los modos verbales y sobre todo del aspecto, la intención persuasiva del hablante.

7.3.5. Comentario final, a modo de conclusión

¿Por qué citarse a sí mismo? ¿Por qué poner en funcionamiento un engranaje pragmático discursivo costoso para el hablante en términos de imagen y de posicionamiento? Creo que el punto está en el dialogismo.

Posiblemente por la naturaleza pictórica –teatral– del DD, lo cierto es que esconde un diálogo que se orienta al otro, donde lo que decimos en superficie es, en realidad, respuesta a una objeción posible del discurso interno. Vale la pena traer a colación la reformulación que hace Lavandera (1985a) del el dialogismo como principio del uso del lenguaje. Las intervenciones tomarían sentido en la secuencia argumentativa en tanto respuestas a objeciones especuladas por el hablante, quien no sólo prevé las reacciones de su interlocutor y planea sus emisiones respecto de ellas, sino que, en un proceso interno que acompaña a la producción de sus textos, construye un texto que incluye, sin emitirlos, todas las emisiones que proyecta en su interlocutor, también interno; de modo que el texto que finalmente produce incluye las respuestas a las preguntas y observaciones del otro, que forman parte de su diálogo interior.

²³⁷ Retoma la acción; deja de lado lo espiritual/suerte/actividad física

Desde la lógica, la autocita expone una posición que confronta a otra: "siempre digo que correr una maratón es muy fácil". Desde la retórica, emerge como una estrategia de persuasión en la que el hablante refuerza su posición al desdoblar la instancia del yo como autor enmarcado en sí mismo: no solo yo (ahora) sino también yo (antes y siempre) En el contexto terapéutico la confrontación no tiene tanto que ver con enfrentar otra posición dialéctica. Es una disputa de cogniciones internas que se socializa.

7.4. Conclusiones sobre el uso del DR en la dimensión retórica

La dimensión retórica incorpora a la argumentación la posibilidad del cambio a través de una construcción persuasiva. En este sentido, la argumentación interaccional no busca sólo modificar un estado de cosas para lograr mayor adhesión a un punto de vista, sino que tiene como propósito reducir la tensión provocada entre las partes por la gestión de la disputa interpersonal. Como se orienta al receptor a través de la persuasión, asumimos que la acción persuasiva es inherente a la argumentación interaccional.

La dimensión retórica de la argumentación interaccional se expresa en la orientación del mensaje que el hablante hace hacia el receptor (sus creencias, experiencias, su punto de vista) para que comparta su punto de vista de manera empática. También, la encontramos cuando los actores sociales exhiben habilidad y cuidado en la expresión de su mensaje, lo que llamamos *performance* (Bauman, 1986). Esto implica no sólo que siempre hay una dimensión estética en el uso, sino que en el habla misma siempre hay una exposición al juicio, la reacción y la colaboración de una audiencia que interpreta, valora, aprueba, sanciona, agranda o minimiza lo que se dice. Estos elementos performativos marcan una dimensión dramática (uno se puede equivocar, como un cantante frente a su público).

Desde una perspectiva socialmente más abarcadora, un discurso no puede tener autoridad si no es pronunciado por la persona legitimada para hacerlo en una situación también legítima. Los casos de terapia de grupo son paradigmáticos en tanto la legitimidad proviene de la experiencia compartida (más que la creencia).

Las formas adquiridas de decir y de presentarse intervienen en los rituales que representan los intercambios verbales socializados. La posición de un hablante en un campo dado y la legitimidad que esa posición le confiere para expresarse (en su dominio de especialización o en otro) no son los únicos datos prediscursivos.

Para ejercer una influencia, el que toma la palabra debe adaptarse a su audiencia tratando de imaginar tan fielmente como sea posible su visión de los temas. Debe hacerse una idea acerca del modo en que sus oyentes lo perciben ¿Qué autoridad posee ante ellos? La instancia de confianza es fundamental en la comunicación pero, al mismo tiempo, es frágil y fácilmente cancelable. Habitualmente, la gente confía en lo que le dicen sin motivos especiales, excepto que tenga muy buenas razones para no hacerlo. Esta confianza acompaña la asignación de autoridad epistémica (y conductual) al hablante; el orador que argumenta construye en su discurso una imagen de sí que sustenta justamente su autoridad (Origi, 2004; Carrizo, 2005) y la eficacia de sus palabras.

El DR se orienta hacia la persuasión como efecto de una estrategia pragmática que involucra movimientos interactivos por parte del hablante para alinearse empáticamente con el oyente. Con esta estrategia, el hablante se cierra retóricamente en sí mismo, incorporando al receptor. La modalidad de los enunciados expresa la tensión entre la estructura de razonamiento y la persuasión, donde uno intenta prevalecer sobre todo. En el DR hipotético, el despliegue de los argumentos toma la forma de un diálogo ficticio, donde cada participante asume una posición. El DR figurado o de condensación es un reporte de pensamiento que obedece a razones estilísticas personales (idiolecto), razones terapéuticas – empatía– y razones teóricas –encontrar la distancia con la comida–. A través del DR, se escenifican las situaciones y los discursos que acompañan para destrabar la relación entre pensamiento–acción con el objetivo de romper este nexo a través del discurso.

El DD con cita de sí mismo opera casi como un DDL. Desde la lógica, expone una posición que confronta a otra, apuntando a la garantía del razonamiento. Desde la retórica, la autocita emerge como una estrategia de autopersuasión (y por extensión, del receptor) en la que el hablante se dirige a sí

mismo para reforzar su posición en la repetición de su punto de vista, como si fuera un ejercicio de la memoria o casi una expiación.

Las estrategias discursivas orientadas a la retórica parten de la idea de que convencer implica aceptar un orden nuevo que nace de uno mismo; de allí que no se trata de invocar el orden del mundo socialmente aceptado (lógica) ni de imponer mis creencias (dialéctica). Me pongo en la misma posición del receptor (discursiva, ideológica, gramatical e incluso, pronominal) y enfoco hacia lo que quiero decir o hacer.

Capítulo 8. Conclusiones

8.1. Con relación a la argumentación interaccional

La argumentación interaccional se desarrolla de acuerdo con parámetros convencionales que generan expectativas a los participantes, asignan roles sociales y permiten coordinar las acciones, tanto verbales como no verbales, gracias a un soporte cognitivo social (normas y valores) e ideológico que la sustenta. Entendida como un modo de reponer el acuerdo necesario para comunicarnos entre los seres humanos, presenta tres dimensiones simultáneas que se integran o confluyen en el discurso.

La primera de esas dimensiones es la lógica que organiza el contenido proposicional que se expresa en la opinión o el punto de vista de un hablante de acuerdo con una estructura de razonamiento asociada al silogismo. Esta perspectiva ve a la argumentación como producto discursivo textual. Recupera la función clasificatoria metafísica que tenía la lógica en Aristóteles. El modelo justificacional de Toulmin (1958) y el esquema de los argumentos de van Eemeren et al. (1992) son los antecedentes que tomamos para dar cuenta de la organización del razonamiento.

La dimensión dialéctica interpersonal da cuenta del conflicto. La argumentación que se desarrolla permite gestionar el conflicto siguiendo secuencias socioculturales, con el propósito de llegar a un acuerdo o simplemente imponer un punto de vista. Puede haber conflictos internos (por disonancia cognitiva), que generan contradicción en el hablante argumentador, o externos, por peleas con otras personas. El que argumenta define el tipo de vínculo y el compromiso que establece con el oyente, en función del *ethos* que muestra. Textualmente, la modalidad expresa la tensión entre ambos participantes. Sin embargo, al igual que las demás acciones del lenguaje, el conflicto se gestiona y desarrolla si el oyente-auditorio acepta participar de la tarea y del movimiento argumental para contribuir positivamente a la resolución de la diferencia.

La dimensión retórica persuasiva tiene que ver con la adhesión del oyente-auditorio a los valores y normas invocados por el hablante argumentador, que se logra a través de los mecanismos del discurso. Independientemente de si recurre a valores, creencias o a constructos sociales compartidos que sustentan las conductas y actitudes, la persuasión redirecciona el discurso hacia el oyente. Es el *pathos* de la argumentación. Esta direccionalidad discursiva se expresa en la posición (*footing* [Goffman, 1982]) pragmática que asumen el hablante y el oyente proyectados en la interacción. Estas posiciones son dinámicas, cambian constantemente (más allá del intercambio de los roles comunicativos).

A veces, la convivencia entre las dimensiones se tensa en función del grado de conflictividad que se presenta entre los participantes o el contexto situacional, y esto repercute en la superficie textual. De modo que, cuando queremos posicionarnos en una disputa, la estructura lógica pierde nitidez y prevalece el conflicto, mientras que, cuando queremos mantener el orden simbólico y social, la persuasión debilita el enfrentamiento y usa la estructura lógica a su favor.

8.2. Con relación a la secuencia argumentativa

Las posiciones dialécticas expresan puntos de vista respecto de ciertos temas que resultan conflictivos por alguna razón. Si bien son afirmadas por uno de los participantes; se construyen discursivamente en la interacción comunicativa a través de una cadena de intervenciones, abarcando más de un turno conversacional y, a veces, más de un participante. En tanto opiniones sociales, se remontan a posiciones de orden ideológico más general.

Una opinión no es solo una afirmación traducible a contenido proposicional; es una posición interpretada en el debate dialéctico desde una perspectiva retórica que defiende con argumentos lógicos, que debe ser comprendida en coincidencia con la situación de conflicto y un marco de participación específico, aunque, a veces, no todos los participantes estén de acuerdo con qué es lo que está sucediendo (ver la entrevista radial, III A).

La posición se va construyendo a lo largo de la interacción e involucra una o más estructuras argumentativas (EARG) en la que reconocemos categorías lógicas: la premisa o dato, la garantía, la tesis o punto de vista, el refuerzo de la garantía, la modalidad (que indica el alcance de la tesis), las posibles refutaciones u objeciones (PR) y las consecuencias prácticas de sostener un punto de vista. Una EARG puede coincidir con un turno o más; incluso, un turno puede contener más de una EARG.

La justificación lleva al hablante a presentar pruebas (hechos, valores, definiciones, conocimientos) para defender un punto de vista que se asume como *verdadero* o, al menos, correcto, teniendo siempre en la mira lo que el auditorio (familia, compañeros de trabajo, amigos, colegas) considera adecuado (o, al menos, correcto). Tener un propósito persuasivo implica usar la conducta o las convicciones del interlocutor para que no se oponga a lo que quiere el hablante argumentador. Parafraseando a Sperber y Wilson (1986), aportar evidencia es garantía de argumentación, es hacer ostensiva la intención de sostener, justificar o defender un punto de vista; opera como una instrucción de orden pragmático orientada al oyente para que infiera lo que sigue como una secuencia argumentativa con un esquema lógico determinado abierto a la interpretación. El receptor tiene a su cargo la aceptación del movimiento argumentativo.

En una secuencia de argumentación interaccional, más allá de la verdad histórica de los hechos del mundo real y de la verdad o falsedad referencial de las proposiciones, los participantes dan por sentado un conjunto de hechos supuestos que no se cuestionan (creencias, opiniones, sentido común), que actúan como condición de producción, trasfondo material de su decir (Pêcheux, 1969). Cuando se duda de ellos, hay que justificarlos y pasan a formar parte de la argumentación como tesis a favor o en contra de una posición.

Opiniones aparentemente contradictorias de un mismo hablante se explican en realidad por cambios en el rol social que asume en función de un marco de interpretación interaccional e ideológico, de modo que pueden coincidir en quién las reivindica (el mismo hablante o más de uno) y la situación de conflicto (diferentes concepciones éticas y estéticas), pero, al cambiar el rol, cambia la opinión (ver la cena familiar I LL).

Sostener una posición dialéctica está en directa relación con las consecuencias que conlleva y por los beneficios que tenemos por mantenerla. De modo que, cuando predomina la presión dialéctica, la argumentación gestiona el conflicto e, incluso, ayuda a generarlo; le da forma discursiva para desarrollarse en una posición y en un rol (social) que la legitime (ver discurso presidencial IV C). El conflicto interpersonal y social se gestiona de distintas maneras en función de la posición del auditorio. Los juegos discursivos, el humor, la ironía muestran que las interacciones normalmente tienden a homogeneizar las distintas voces de los interlocutores, excepto cuando hay conflicto (ver programa de radio III F). Durante el intercambio, las diferencias se neutralizan por sincronización interaccional (coordinación y armonía de comportamientos), en función del diálogo que como trabajo colectivo se logra por acuerdo o negociación.

La argumentación interaccional muestra que su fuerza (probatoria) no descansa sólo en la organización silogística del razonamiento. Lo que resulta evidente y, en realidad, lo que para uno de los participantes no amerita esfuerzo comunicativo no generan discusión. La argumentación se alimenta de la vulnerabilidad emocional de los que intervienen respecto de ciertos temas o situaciones político-sociales.

Retórica y argumentación caracterizan el discurso: usar la lengua es comunicar e interactuar con ideas, creencias y emociones en situaciones determinadas. La interacción es retórica porque está orientada hacia el oyente e implica un intercambio de significados inciertos y abiertos que dan cuenta del carácter social. En la interacción argumentativa, el hablante asume en cada intervención un cierto posicionamiento, que conlleva contenido ideativo y textual (Fairclough, 2001).

8.3. Con relación al uso del DR en la secuencia argumentativa

Los casos de DR en las secuencias argumentativas están orientados de manera predominante hacia la estructura de razonamiento, la disputa dialéctica o la persuasión retórica, según el grado de conflictividad de la situación.

Cuando el hablante cita otra voz, desde el punto de vista de la recepción del discurso, ambos participantes asumen un mismo rol posicional (ser destinatarios ratificados de un animador duplicado), con potentes consecuencias pragmáticas e ideológicas. Esta acción estratégica intenta establecer una persuasión pragmática, para evitar las resistencias de la contra argumentación, que obligarían al hablante a buscar nuevos argumentos. Se produce lo que denominamos trampa posicional. No importa el contenido o tesis en juego, importa que queden en la misma posición. En tanto estrategia retórica, ubica al hablante y al oyente en un mismo rol discursivo, en una misma posición interactiva, la de escuchas y destinatarios de una tercera voz que se cita, donde el hablante argumentador se asume como animador de esa voz y, fundamentalmente, como participante ratificado de la conversación.

El DR orientado a la estructura lógica tiene como propósito aportar evidencia discursiva. La evidencia refuerza el dato o punto de partida de la argumentación como un modo de controlar (garantizar) los efectos de la conclusión. En todos los casos, la evidencia tiene pretensión de prueba, en la cita de autoridad, de prestigio o testimonial.

Puede actuar como tesis o premisa del razonamiento. Cuando es tesis, toma la forma de la cita de autoridad (al citar a un tercero), cita repetitiva, autocita o formas híbridas del discurso indirecto. Cuando actúa como premisa, refuerza lo que actúa como soporte de la conclusión y, en virtud del lugar que ocupa en la estructura, funciona como prueba testimonial que se invoca y se considera adecuada a la situación.

Una cita de autoridad se considera como ejemplo de argumentación sintomática (van Eemeren y Grootendorst, 1992: 116), en tanto se trata de convencer al interlocutor mostrando que la aceptabilidad de la premisa se transfiere a la conclusión. Da a entender que existe una relación de concomitancia entre lo que se afirma en la premisa y lo que se afirma en la tesis. En la cita de autoridad, el animador asume también las palabras que reproduce (autor) que expresan la posición del principal (la autoridad invocada). Ambos (hablante y receptor ratificado) escuchan la tercera voz y, por desplazamiento, simbólico comparten los intereses (creencias y valores). La persuasión, en este caso, se

muestra en una misma posición interactiva. La acción pragmática lleva a la convicción persuasiva. Y no a la inversa.

Con relación al nexo entre DR, evidencia y argumentación, damos por sentado que todo discurso expresa un orden ideológico; la evidencia se relaciona con la noción de incertidumbre. La introducción de evidencia a través del uso de las formas del DR saca a la luz el carácter consensual de la transacción interaccional y del discurso público (Carrizo, 2006) y tiene como objetivo reforzar la fuerza epistémica de lo afirmado.

El hablante argumentador da evidencia (usando tanto las formas citativas como otras construcciones evidenciales), pero el oyente no la asume de manera automática, sino que es producto de la interacción comunicativa. Queda claro que las construcciones evidenciales están orientadas hacia el hablante, en la medida en que se trata de mecanismos lingüísticos con deixis, mientras que la evidencia que se constituye en el proceso argumentativo está negociada por los participantes y orientada hacia el oyente auditorio.

Las estrategias discursivas orientadas a los recursos dialécticos tienen como propósito defender la posición privilegiando las creencias del hablante y no las del receptor. El DR introduce en la argumentación, por arrastre, la estructura de turno de habla propia de la conversación espontánea. Le da a la argumentación la estructura para desarrollar la alternancia de los puntos de vista y refuerza la exposición de la postura. Esto vemos en los casos en que el despliegue de los argumentos toma la forma de un diálogo ficticio, en el que un participante asume un punto de vista. En general, cuando la argumentación tiene una tesis definida, el DR pone en escena, dramatiza la posición del hablante, ya sea que hable él mismo o bien que otro hable en su lugar. Cuando se da lugar al discurso del contrincante, se lo hace en un contexto refutativo, como el movimiento pragmático de la negación (ver cena familiar I B).

El eje está puesto en la posición que asume en términos interaccionales y no en el contenido proposicional de lo que sostiene. Si el oponente cambia de opinión o si decide no interponerse en el cumplimiento del objetivo del hablante, es otra historia. De hecho, hay muchas estrategias para ignorar, evitar o debilitar

las diferencias en las creencias y la opinión (ver cena familiar I LL); dar un argumento sólo es una de ellas.

Las citas en DR, desde el punto de vista dialéctico, operan como falacias, consideradas como figuras del discurso que organizan el material probatorio del hablante argumentador y restringen los movimientos (refutativos) de la otra parte. La reformulación (autocita en DI o DD) es un movimiento defensivo diseñado por el hablante argumentador para acorrallar al oponente: busca hasta que encuentra la forma de que responda de manera favorable a la posición que quiere desarrollar. Es un modo de ratificar la acción comunicativa (preguntas, cuestionamientos) y de esta manera protege su imagen.

El DD-eco literal es una estrategia de ataque que actúa en el esquema lógico como D (en un argumento entimemático). Orientada a la dimensión dialéctica, la estrategia de repetir literalmente lo anterior (el eco) deja expuesto al oyente-auditorio a su propia suerte, porque no lo contiene empáticamente; lo literal protege al hablante. El movimiento sirve para disociar: el acto de habla se disocia de la situación comunicativa y produce un efecto invertido en la recontextualización.

Las estrategias discursivas orientadas a la retórica tienen como meta establecer una conexión empática con el oyente-auditorio. Parten de la idea de que convencer implica aceptar un orden nuevo que nace de uno mismo. De allí que no se trata de invocar el orden del mundo socialmente aceptado (lógica) ni de imponer mis creencias (dialéctica); me pongo en la misma posición del receptor (discursiva, ideológica, gramatical e, incluso, pronominal) y enfoco hacia lo que quiero decir o hacer. Se trata de una estrategia pragmática que involucra movimientos interactivos por parte del hablante para alinearse empáticamente con el oyente. De este modo, el hablante se cierra retóricamente en sí mismo, incorporando al receptor.

En el DR hipotético, el despliegue de los argumentos toma la forma de un diálogo ficticio, donde cada participante asume una posición en un juego conversacional construido conversacionalmente por todos. Sin la presión interpersonal de la dialéctica, el juego retórico parte del mundo del otro o de creencias consensuadas que no generan contradicción ni contra argumentación.

El DD con cita de sí mismo opera como un discurso directo libre. Desde la lógica, expone una posición que confronta a otra, apuntando a la garantía del razonamiento. Desde la retórica, la autocita emerge como una estrategia de persuasión en la que el hablante se dirige a sí mismo (y, por extensión, al receptor) como si fuera un ejercicio de la memoria o casi una expiación. De todos modos, queda claro que se trata de un cambio de posicionamiento por enmarcamiento (Goffman, 1981) del yo animador.

El DR figurado o de condensación (terapéutico) busca romper la conexión que existe entre una secuencia de pensamientos y una situación específica (la conducta adictiva). A través del DR, se escenifican las situaciones y los discursos que acompañan, para destrabar la relación entre pensamiento y acción; cambiar el discurso para cambiar la experiencia que construimos y los pensamientos asociados a ella.

En breve, las estrategias discursivas orientadas según el tipo de recursos actúan del siguiente modo:

<u>Discurso referido</u>	<u>Dimensión lógica</u>	<u>Dimensión dialéctica</u>	<u>Dimensión retórica</u>	<u>Ejemplo</u>
1. Cita de autoridad - prestigio 2. Testimonial (evidencial - fuente)	Opera como D / T (sintomática) Evidencia con valor de prueba	Define la posición, de acuerdo con un rol social	El hablante y el oyente pasan de audiencia posible, a destinatarios ratificado	P: eh:: perdóneme doctor pedro máximo de los ríos vicegobernador de salta, el presidente alfonsín ha señalado, a quien se lo ha preguntado y explícitamente, que la rendición del teniente coronel rico no tuvo previo acuerdo NINGuno. (III A)
3. DD literal (eco) 4. Reformulación discursiva	Funciona como D (entimema)	Disocia el AH previo. Pie del ataque para atacar y refutar	El receptor se duplica, pasa a ser animador del hablante	A: =pero por qué - te estás llorando? no ENTIENDO[por qué]. M: [por qué?] estoy llorando? (I B)
5. Pregunta retórica	Explicita la Garantía	Apertura del conflicto	El hablante reemplaza al receptor (desdoblamiento de los roles- pregunta y responde)	(...) qué es la distribución del ingreso? Algo que siempre se declama, algo que siempre se dice pero que muy pocas veces se cumple, ¿por qué?,

La argumentación interaccional. Efectos del uso del discurso referido

				porque hay que tocar intereses que muchas veces son muy poderosos y que cuestan. (IV C)
6. Hipotético/ ficcional	Refuerza, apoya la G	Define la posición. Puede iniciar el cierre	Confluencia con narrativas. Hablante como figura (enmarcado)	72 C1: [el tipo debe] estar tirado en el mismo sillón en que se tiraba fonsi y dice mirá vos este tipo habla por radio (III F)
7. Autocita (DD o DI)	Funciona como D (instrumental) o Ref	Asocia actos de habla Defensa	Aparece el yo <i>figura</i> / Enmarca al hablante de la emisión (es lo mismo citarse a sí mismo o a otro).	i. yo siempre digo ii. que correr una maratón iii. es muy fácil, iv. son tres horas y media:: cuatro, v. poniendo un piecito adelante del otro. vii. lo que es difícil [es= (II C)
8. Figurado o de condensación	Opera como D / T	Valoriza la situación Argumenta con evaluaciones	(re)presenta el pensamiento interior (propio o ajeno). Enmarca al receptor, el hablante lo sustituye.	100 Dr.: la necesidad primera era me muero si no lo hago, después, me muero porque lo hice. 101 P4: sí, sí. 102 Dr.: esta es la sensación? 103 P4: sí, sí, sí. (II D)

Todos los casos de DR remiten a 'ambos escuchamos la misma voz' pero, en la secuencia argumentativa, cambia el punto de vista desde donde se lee/escucha el acto de habla previo. Siguiendo a Aristóteles, en la argumentación interaccional, más que enfocar el desdoblamiento (enmarcamiento) polifónico del hablante lo relevante es el lugar en el que queda ubicado el receptor. El diseño del receptor deja huella en el discurso.

En los casos 1 y 2, escuchamos la voz de otra persona, que traemos a colación para sostener una posición. Son distintas voces con la misma idea que el contexto inmediato contextualiza pero en sí mismas tienen una carga semántica ideativa autónoma. En 3 y 4, en cambio, yo me apropio de la voz del receptor, la repito y la devuelvo con nueva carga. Es una misma voz con distintas ideas; el contenido ideativo surge del contexto interaccional inmediato. En 6, 7 y 8, aparece

una voz de autor, que actúa como un narrador, moldeando el material de ficción; entonces, cito a otra persona o a mí misma (no importa en este caso) en un mundo alternativo de orden moral, en un tiempo diferente del contexto inmediato.

La dimensión retórica incorpora al análisis del discurso la posibilidad del cambio de conducta por persuasión. Los conocimientos sociales son ideológicos o, por lo menos, verosímiles. Se sostienen en valores y justifican acciones. Cuando cambiamos, lo que se altera es la confianza epistémica asignada al otro (o a uno mismo) y los valores asociados a los pensamientos. Hay distintas formas de persuadir; una de ellas es por empatía. El significado de la argumentación interaccional surge de la confluencia de los niveles lógico (estructural), dialéctico (crítico) y retórico. El uso del DR muestra un mecanismo persuasivo: un cambio de posición desencadena un nuevo pensamiento y, de este modo, da pie a un nuevo sentimiento y a una acción renovada y esperanzadora.

El conocimiento es un bien colectivo; sólo una pequeña parte de él se origina a partir de nuestra propia experiencia. Confiar en lo que otros nos dicen es uno de los modos fundamentales de adquisición de conocimiento, no sólo respecto de lo que sucede en el mundo exterior sino también sobre quiénes somos, de dónde venimos y hacia dónde vamos. En este proceso de intercambio permanente, la convicción (persuasiva) y la confianza epistémica son el resultado de la actividad argumentativa. La argumentación interaccional, entonces, constituye un excelente mecanismo de construcción, circulación y valoración de nuestra vida social.

9. Referencias bibliográficas

- ADAM, J. M. 2002. De la gramaticalización de la retórica a la retorización de la lingüística. Ayudamemoria, en R. KOREN y R. AMOUSSY (eds.), pp. 23-55.
- ADAM, J. M. 2004. Un enfoque textual sobre la argumentación: esquema, secuencia y frase periódica, en M. DOURY y S. MOIRAND (eds.), pp. 83-110.
- AIKHENVALD, A. 2004. *Evidentiality*. Oxford: Oxford University Press, pp. xxvii, 452.
- ALEXY, R. 1997. *Teoría de la argumentación jurídica*. Madrid: Centro de Estudios Políticos y Constitucionales.
- AMOUSSY, R. 2002. Nueva retórica y lingüística del discurso, en R. KOREN y R. AMOUSSY (eds.), pp. 153-172.
- ANSCOMBRE, J. C. y O. DUCROT. 1983. *La argumentación en la lengua*. Madrid: Gredos, 1988.
- ANSCOMBRE, J. C. y O. DUCROT. 1984. Interrogation et argumentation. *Langue française*, 52, pp.5-22.
- ANTAKI, C. 1994. *Explaining and Arguing: The Social Organization of Accounts*. London: Sage.
- ANTAKI, C. e I. LEUDAR. 1992. Explaining in conversation: Towards an argument model. *European Journal of Social Psychology*, vol 22: 181-194.
- ARISTÓTELES. *Retórica*, edición a cargo del Instituto de Estudios Políticos. Madrid: Gredos, 1990.
- ARMSTRONG, A. H. 1993. *Introducción a la Filosofía Antigua*. Buenos Aires: EUDEBA, 2007.
- ATIENZA, M. 2006. *El derecho como argumentación*. Barcelona: Ariel Derecho, 2007.
- ATKINSON, M. y J. HERITAGE (eds.) 1984. *Structure of Social Action: Studies in conversation analysis*. Cambridge: Cambridge University Press.
- AUSTIN, J. L. 1962. *Cómo hacer cosas con palabras*. Barcelona-Buenos Aires: Paidós, 1982.
- AUTHIER REVUZ, J. 1984. Hétérogénéité(s) énonciative(s). *Langages* n° 73 marzo, pp. 98-111.
- BAJTIN, M. 1979. *Estética de la creación verbal*. Méjico: Siglo XXI, 1982.
- BAJTIN, M. 1981. Discourse in the novel, en M. HOLQUIST (ed.), *The dialogic imagination*. Austin: University Texas Press, 1981, pp. 259-422.
- BANFIELD, A. 1982. *Unspeakable Sentence: Narration and Representation in the Language of Fiction*. Boston: Routledge and Kegan Paul.
- BARTHES, R. 1964-1965. La retórica antigua. Prontuario, en *La aventura semiológica*. Barcelona: Paidós, 1990.

- BATESON, G. 1955. Una teoría del juego y de la fantasía, en *Pasos hacia una ecología de la mente. Una aproximación revolucionaria a la autocomprensión del hombre*. Buenos Aires: Ed. Lohlé - Lumen, 1998, pp. 205-221.
- BAUMAN, R. 1986. *Story, performance and event. Contextual studies of oral narrative*. Cambridge: CUP
- BEAVIN BAVELAS, J.; L.E. ROGERS y F.E. MILLAR. 1985. Interpersonal Conflict, en T. A. van DIJK (ed.), pp. 9-26
- BELLO, A. 1847. *Gramática de la lengua castellana*. Madrid: EDAF, 1980
- BENVENISTE, E. 1974. *Problemas de lingüística general*. México: Siglo XXI, 1985.
- BERGER, P. y T. LUKMANN. 1967. *La construcción social de la realidad*. Buenos Aires: Amorrortu, 2008.
- BERMÚDEZ, F. 2002. La estructura evidencial del castellano: elevación de sujeto y gramaticalización. *Actas del Romansk Forum XV Skandinaviske romanistkongressn*, n° 16-2002/2 Oslo 12.-17.
- [WACHTMEISTER] BERMÚDEZ, F. 2005. *Evidencialidad: codificación lingüística del punto de vista* (tesis doctoral, Stockholm University).
- BERRILL, D. (ed.). 1996. *Perspectives on Written Argument*, New Jersey: Hampton Press Inc.
- BERRILL, D. 1996b Reframing Argument from the Metaphor of War, en D. BERRILL (ed.).
- BERSTEIN, B. 1990. *Class, codes and control, vol 4: the structuring of pedagogical discourse*. London: Routledge.
- BERTELLONI, F. y A. TURSI. 2007. *Introducción a la filosofía*. Buenos Aires: EUDEBA
- BERTI, E. 1975. La dialéctica en Aristóteles, en *Studi aristotelici L'Aquila*, Japadre, pp. 109-133
- BERTUCCELLI PAPI, M. 1993. *Qué es la pragmática*. Barcelona: Paidós, 1996.
- BILMES, J. 1988. The concept of preference in conversation analysis. *Language in Society*. 17:161-181.
- BILMES, J. 1991. Towards a Theory of Argument in conversation: The Preference for Disagreement, en F. H. van EEMEREN, R. GROOTENDORST, J.A. BLAIR y C.A. WILLARD (eds.) *Proceedings of the Second International Conference on Argumentation (IA)*, Netherlands: SICSAT, pp. 462-470.
- BLAIR, J.A. y R. H. JOHNSON (eds.). 1980. *Informal logic. The first international symposium*. Point Reyes, C.A: Edgepress,
- BLAIR, J. A. 1991. Qu'est – ce que la logique non formelle?, en LEMPEREUR, A. (ed.) pp. 79-89.
- BOERI, M. D. 2007. *Apariencia y realidad en el pensamiento griego. Investigaciones sobre aspectos epistemológicos, éticos y de teoría de la acción en algunas teorías de la antigüedad*. Buenos Aires: Ediciones Colihue, cap. 4 y 7.

- BROWN, P. y S. LEVINSON. 1978. Universal in language usage: Politeness phenomena, en E. N. GOODY. *Questions and politeness. Strategies in social interaction*, Cambridge: UP, pp. 56- 289.
- CAREL, M. 2000. Para un tratamiento argumentativo de la predicación. *Revista iberoamericana de Discurso y Sociedad*, vol. 2 (4): 45-72.
- CAREL, M. y O. DUCROT. 2005. *La semántica argumentativa. Una introducción a la teoría de los bloques semánticos*. Buenos Aires: Colihue
- CARPIO, A. 1974. *Principios de filosofía*. Buenos Aires: Glauco, 2004
- CARRANZA, I. 1997a. Argumentar narrando. *Versión n° 7*: 57-69, 1998:
- CARRANZA, I. 1997b. Autoridad retórica y conversación. *Diálogos Hipánicos*, 1997. Vol 2 Amsterdam: Editorial Radopi.
- CARRANZA, I. 1998. *Conversación y deixis de discurso*. Córdoba: Dirección General de Publicaciones, UNC
- CARRANZA, I. 2001. Argumentar, explicar y justificar con preguntas retóricas. *Revista Iberoamericana de Discurso y Sociedad*, vol 3:61-83
- CARRIZO, A. E. 1999. La empatía con el oyente: una estrategia de persuasión. *Discurso y Sociedad*, Gedisa, vol 1 (4):95-114
- CARRIZO, A. E. 2000. La ignorancia contagia. Estrategias de argumentación en las campañas del SIDA. *Filología*, XXXIII (1-2): 25-44.
- CARRIZO, A. E. 2005. Movimientos en busca del receptor: análisis crítico del discurso político de Kirchner, en M. LABARTA POSTIGO (ed.)
- CARRIZO, A. E. 2006. La evidencia en la argumentación interaccional, en S. SANTOS y J. PANESI (eds.) *Actas del Congreso Internacional 'Transformaciones culturales: debates de la teoría, la crítica y la lingüística*. Buenos Aires, noviembre de 2006 [ISBN 978-950-29-1004-8].
- CHAFE, W. 1986. Evidentiality in English conversation and academic writing, en CHAFE, W. y J. NICHOLS (eds.).
- CHAFE, W. y J. NICHOLS (eds.).1986. *Evidentiality: The linguistic coding of epistemology*. Norwood, NJ: Ablex.
- CHAFE, W. 1994. *Discourse, consciousness and time*. Chicago: University of Chicago Press
- CHARAUDEAU, P. y D. MAINGUENEAU. 2002. *Diccionario de análisis del discurso*. BA-Madrid: Amorrortu, 2005.
- CHOULIARAKI, L. y N. FAIRCLOUGH. 1999. *Discourse in late modernity. Rethinking Critical Discourse Analysis*. Edinburgh: Edinburgh University Press.
- COMESAÑA, J.M. 2001. *Lógica Informal. Falacias y argumentos filosóficos*. Buenos Aires: EUDEBA.
- CONDE, O. 2001. Las funciones del lenguaje en Aristóteles: lógica, retórica y poética, en V. JULIÁ. (ed.)
- COPI, I. 1953-1969. *Introducción a la lógica*. Buenos Aires: EUDEBA, 1995.
- CORSARO, W. y W. RIZZO. 1990. Disputes in the peer culture of American and Italian nursery - school children, en A. GRINSHAW (ed.), pp. 21-66.

- COULMAS, F. 1986. *Direct and Indirect Speech*. Berlín-NY-Amsterdam: Mouton de Gruyter.
- COUPLER-KUHLEN, E. 2007. Assessing and accounting, en E. HOLT y R. CLIFT (eds.), pp: 81-119.
- COX, J. R. y C. A. WILLARD. (eds.). 1982. *Advances in argumentation theory and research*, Carbondale IL: Southern Illinois University Press.
- COX, J. R. y C. A. WILLARD. 1982. Introduction, en J.R. COX y C.A. WILLARD (eds.), pp. 3-23.
- CRESPO SUÁREZ. 2000. La mente como retórica. Consideraciones sobre la constitución social del conocimiento común. *Seminario 2 Psicología Social Contemporánea*. Universidad Complutense de Madrid, curso 1999-2000.
- DIVENOSA, M. 2005. *Rhetoriké téchne*. A propósito de la especialización del léxico retórico, en L.A. CASTELLO y C. MÁRSICO (eds.), *El lenguaje como problema entre los griegos ¿Cómo decir lo real?*, Buenos Aires: Editorial Altamira, pp. 29-58.
- DOMINICY, M. 1994. Le genre épideictique: une argumentation sans questionnement?, en C. HOOGAERT, *Argumentation et questionnement*, Paris: PUF, pp. 1-12.
- DOURY, M. 1998. El argumento de autoridad en situación: el caso del debate mediático sobre astrología. *Escritos. Revista del Centro de Ciencias del Lenguaje*, n° 17/18, enero-diciembre de 1998: 89-112.
- DOURY, M. y S. MOIRAND (eds.). 2004. *La argumentación hoy. Encuentro entre perspectivas teóricas*. España: Montesinos, 2008.
- DREW, P. y J. HERITAGE (eds.). 1992. Analyzing talk at work: an introduction, en *Talk at work. Interaction in institutional settings*. Cambridge: Cambridge University Press.
- DUCROT, O. 1980. *El decir y lo dicho*. Buenos Aires, Hachette, 1984.
- DUCROT, O. 1984. *El decir y lo dicho. Polifonía de la enunciación*. Barcelona: Paidós, 1986.
- DUCROT, O. 1988. Argumentación y *topoi* argumentativos. *Lenguaje en Contexto* Vol.1/2: 63-84.
- DUCROT, O. 1993. Les *topoi* dans la 'Théorie de l'argumentation', en PLANTIN, Ch. (ed.) *Lieux communs, topoi, stéréotypes, clichés*, Paris: Kimé, pp. 233-248.
- DUCROT, O. 2000. La elección de las descripciones en semántica argumentativa léxica. *Revista iberoamericana de Discurso y Sociedad*, vol. 2(4): 23-44.
- DURANTI, A. 1988. La etnografía del habla: hacia una lingüística de la praxis, en F. NEWMAYER (ed.), 2000, *Panorama de la Lingüística Moderna de la Universidad de Cambridge. Volumen IV. El lenguaje: contexto socio-cultural*, Madrid, Visor, pp. 253-273
- DURANTI, A. y C. GOODWIN (eds.). 1992. *Rethinking context: Language as an interactive phenomenon*. Cambridge: CUP.

- EHNINGER, D. y W. BROCKRIEDE. 1963. *Decision by debate*. New York: Dodd, Mead.
- EISENBERG, A. y C. GARVEY. 1981. Children's use of verbal strategies in resolving conflicts. *Discourse processes*, 4, pp. 149-170.
- FAIRCLOUGH, N. 1992. *Discourse and Social Change*. Cambridge, Polity Press.
- FAIRCLOUGH, N. 1995. Discourse and text: linguistic and intertextual analysis within discourse analysis, en *Critical Discourse Analysis*. London: Longman, pp. 3-14
- FAIRCLOUGH, N. 2003. *Analysing Discourse*. London: Routledge.
- FERRATER MORA, J. 1994. *Diccionario de filosofía*. Barcelona: Ariel, 3era reimpresión, 4 tomos, 2004.
- FESTINGER, L. 1957. *A theory of cognitive dissonance*. Stanford, CA: Stanford University Press.
- FILLMORE, C. 1981. Pragmatics and the description on discourse, en P. COLE (ed.) *Radical Pragmatics*, New York: Academic Press, pp. 143-166.
- FINOCCHIARO, M. A. 1981. Fallacies and the evaluation of reasoning. *American Philosophical Quarterly*, 18, pp. 13-22.
- FOUCAULT, M. 1969. *La arqueología del saber*. Méjico: Siglo XXI, 1990.
- MASSEY, G. 1981. The fallacy behind fallacies. *Midwest Journal of Philosophy*, 6, pp.489-500
- FLUDERNIK, M. 1993. *The Fictions of Language and the Languages of Fiction. The linguistic representation of speech and consciousness*, London: Routledge.
- FOSS, S.K.;K. A. FOSS y R. TRAPP. 1991. Stephen Toulmin, en *Contemporary Perspective on Rhetoric*. Prospect Heights, IL: Waveland.
- GARCÍA NEGRONI, M. M. 1995. Scalarité et Réinterprétation: les Modificateurs Surréalisants, en J. C. ANSCOMBRE (ed.). pp. 101-144.
- GARCÍA NEGRONI, M.M. y M. TORDESILLAS COLADO. 2001. *La enunciación en la lengua. De la deixis a la polifonía*. Madrid: Gredos.
- GARFINKEL, H. 1967 *Studies in ethnomethodology*, Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
- GENETTE, G. 1972. La Rhétorique restreinte, en *Figures III*. Paris: Seuil.
- GILL, A. y K. WHEDBEE. 1997. Rhetoric, en T. A. van Dijk (ed.).
- GIVÓN, T. 1982. Evidentiality and Epistemic Space. *Studies in Language*. 6.1: 23-49.
- GIVÓN, T. 1979. *On Understanding Grammar*, New York, Academic Press.
- GIVÓN, T. 1994. Coherence in Text, Coherence in Mind. *Pragmatics and Cognition* I (2).
- GLASER, B.G. y A. STRAUSS. 1967. *The discovery of grounded theory*. New York: Aldine P. Company

- GOFFMAN, E. 1955. On face work. An analysis of ritual elements in social interaction, en *Interaction Ritual. Essays on face-to-face Behavior*, NY: Pantheon Books, 1967, pp 5-45.
- GOFFMAN, E. 1959. *La presentación de la persona en la vida cotidiana*. Buenos Aires: Amorrortu, 1994.
- GOFFMAN, E. 1971. Relaciones en público. Microestudio del orden público. Madrid: Alianza, 1979.
- GOFFMAN, E. 1974. *Frame Analysis. An Essay on the Organization of Experience*. Boston: Northeastern University Press.
- GOFFMAN, E. 1981. *Form of Talk*. Philadelphia, Pennsylvania U.P.
- GONZÁLEZ BEDOYA, J. 1994. Prólogo a la edición española de PERELMAN, C. y L. OLBRECHTS – TYTECA. pp.7-29.
- GONZÁLEZ VÁZQUEZ, M. 2006. *Las fuentes de la información: tipología, semántica y pragmática de la evidencialidad*. Vigo: Universidad de Vigo.
- GOODWIN, C. 1981. *Conversational Organization. Interaction between speakers and hearers*. New York: Academic Press.
- GOODWIN, C. 1986. Audience diversity, participation and interpretation. *Text* 6/3:283-316.
- GOODWIN, C. 2006. Retrospective and prospective orientation in the construction of argument move. *Text & Talk* 26 4/5 (2006) pp. 443-461
- GOODWIN, C. 2007. Interactive Footing, en E. HOLT, E y R. CLIFT (eds.), pp. 16-46.
- GOODWIN, M. H. 1990. *He-Said-She-Said. Talk as Social Organization among Black Children*. Bloomington: Indiana University Press.
- GOODWIN, C. y M. GOODWIN. 1990. Interstitial argument, en A. D. GRIMSHAW (ed.), pp. 85-117.
- GOVIER, T. 1996. Writers, Readers, and Arguments, en D. BERRILL (ed.)
- GOVIER, T. 1987. *Problems in Argument Analysis and Evaluation*. Dordrecht-Holland: Foris Publications.
- GRICE, H.P. 1975. Lógica y conversación, en L. M. VALDES VILLANUEVA (ed.), *La búsqueda del significado*. Madrid:Tecnos, 1995, pp. 511-30.
- GRIMSHAW, A. D. 1990. Introduction, en A. D. GRIMSHAW (ed.), pp. 1-20
- GRIMSHAW, A. D. (ed.).1990. *Conflict Talk. Sociolinguistic investigations of arguments in conversations*. Cambridge: Cambridge University Press.
- GRIZE, J.B. 1996. *Logique naturelle et communication*. Paris: Presses Universitaires de France.
- GRIZE, J. B. 1982. *De la logique à l'argumentation*. Ginebra: Droz.
- GRIZE, J.B. 1990. *Logique et langage*. Paris: Ophrys.
- GRIZE, J.B. 2008. El punto de vista de la lógica natural: demostrar, probar, argumentar, en M. DOURY y S. MOIRAND (eds.), pp. 43-53.

- GUBA, E. y Y. LINCOLN. 1994. *Competing Paradigms in Qualitative Research*, en N DENZIN y K. LINCOLN (eds.) *Handbook of Qualitative Research*. California: SAGE.
- GUMPERZ, J. 1982. *Discourse Strategies*. Cambridge: Cambridge University Press.
- GUMPERZ, J. y D. HYMES (eds.) 1972. *Directions in sociolinguistics. The ethnography of communication*. New York: Holt, Rinehart y Winston.
- HABERMAS, J. 1987. *Teoría de la acción comunicativa I. Racionalidad de la acción y racionalización social*. Madrid, Taurus.
- HALLIDAY, M.A.K. y R. HASAN. 1985. *Language, context and text: Aspects of language in a social-semiotic perspective*. Oxford: Oxford University Press.
- HALLIDAY, M.A.K. 1985. *An introduction to Functional Grammar*. London: Edward Arnold.
- HAMBLIN, C. 1970. *Fallacies*. Londres: Methuen.
- HANKS, W. F. 1990. *Referential Practice: Language and Lived Space Among the Maya*. Chicago: University of Chicago Press.
- HASÁN, R. 1984. The Nursery Tale as a genre, en R. HASAN, C. CLORAN, D. BUTT y G. WILLIAMS (eds.) *Ways of Meaning. Selected Papers of Ruqaiya Hasan*. New York: Cassell, 1996
- HASAN, R. 2000. Acción y propósito en la producción social del discurso, en S.M. MENÉNDEZ (ed.)
- HERNÁNDEZ HERRERO, J. A. y M. C. GARCÍA TEJERA. 1994. *Historia breve de la retórica*. Madrid, Síntesis.
- HILL, F.I. 1988. La *Retórica* de Aristóteles, en J. MURPHY (ed.), cap. II.
- HOLT, E. y R. CLIFT (ed.). 2007. *Reporting Talk. Reported speech in interaction*. Cambridge: Cambridge University Press.
- HOLT, E. y R. CLIFT. 2007b. Introduction, en E. HOLT y R. CLIFT (eds.) pp 1-15
- HYMES, D. 1964. Hacia una etnografía de la comunicación en P. GARVIN y Y. LASTRA (eds.) *Antología de etnolingüística y sociolingüística*. Méjico: UNAM, 1974.
- HYMES, D. 1972. Models of the interaction of language and social life, en J. GUMPERZ y D. HYMES (eds.)
- HYMES, D. 1974. *Foundations in sociolinguistics: An ethnographic approach*. Philadelphia: Pennsylvania U.P.
- JACOBS, S. y JACKSON, S. 1982. Conversational argument: A discourse analytic approach, en J. R. COX y C. A. WILLARD (eds.), pp.205-237.
- JAKOBSON, R. 1957. Conmutadores, las categorías verbales y el verbo ruso, en *Ensayos de Lingüística General*. Barcelona: Ariel, 1985.
- JULIÁ, V. 2001b. Fundamentos de la gramática estoica en V. JULIÁ (ed).
- JULIÁ, V. 2001a. *Los antiguos griegos y su lengua*. Buenos Aires: Editorial Biblos.

- KAKAVÁ, C. 2008 Discourse and Conflict, en D. SCHIFFRIN; D. TANNEN y H.E. HAMILTON (eds.) pp. 251-670.
- KEANE, W. 2001. Voice, en A. DURANTI (ed.) *key Terms in Language and Culture*, Lexington, KY: Blackwell Publishing.
- KERBRAT-ORECCHIONI, C. 1990. *Les interactions verbales I*. Paris: Armand Colin.
- KERBRAT-ORECCHIONI, C. 1992. *Les interactions verbales II*. Paris: Armand Colin.
- KERBRAT-ORECCHIONI, C. 1991. Heterogeneidad enunciativa y conversación, en *Le sens et ses hétérogénéités*. Paris: Ediciones du CNRS, 1991
- KERBRAT-ORECCHIONI, C. 1980. *La enunciación. De la subjetividad en el lenguaje*. Buenos Aires: Edicial, 1997.
- KERFERD, G.B. 2002. El relativismo sofístico, en *Lecturas sobre sofística*. Buenos Aires: OPFyL, (pp 5-30)
- KRESS, G. y THREADGOLD, 1988. Towards a Social Theory of Genre. *Southern Review*, 21, pp. 215-243.
- KRISTEVA, J. 1969. *Semiótica*. Madrid: Fundamentos, 1978.
- KOREN, R. y AMOUSSY, R. 2002. *Après Perelman. Quelles politiques pour les nouvelles rhétoriques? L'argumentation dans les sciences du langage*. Paris: L' Harmattan, pp. 23-55.
- KUO, SAI-HUA. 1991. *Conflict and its management in Chinese verbal interactions: Casual conversations and parliamentary interpellations* (Tesis Ph. D. Georgetown University)
- LABARTA POSTIGO, M. (ed.) 2005. *Approaches to Critical Discourse Analysis* Valencia: Universitat de Valencia.
- LABOV, W. y J. WALETSKY, J. 1967. Narrative analysis: Oral versions of personal experience, en J. HELMS (ed.) *Essays on the verbal and usual acts*, Seattle, University of Washington Press, pp. 12-44.
- LABOV, W. 1972a. The transformation of Experience in Narrative Syntax, en *Language in the Inner City*, Philadelphia, Pennsylvania U.P.
- LABOV, W. 1972c. Rules for ritual insults, en D. SUDNOW (ed.) *Studies in social interaction*, New York: Free Press,
- LABOV, W. y D. FANSHEL. 1977. *Therapeutic discourse: Psychotherapy as conversation*. New York: Academic Press.
- LAKOFF, R. T. 1974. What you can do with words: Politeness, pragmatics, and performatives, en C. FILLMORE, G. LAKOFF y R. LAKOFF (eds.) *Berkley studies in syntax and semantics, vol 1: XVI*. Institute of Human Learning, University of California, Berkley.
- LAMB, C. 1996. Others Voices, Different Parties: Feminist Responses to Argument en BERRILL (ed.)
- LAUSBERG, H. ([1960] 1966). *Manual de retórica literaria. Fundamentos de una ciencia de la literatura*. Madrid: Gredos, Tomos I a III, 1999.

- LAVANDERA, B. 1985b. Decir y aludir: una propuesta metodológica. *Filología* XX, 2: 21-31
- LAVANDERA, B. 1984b. El cambio de modo como estrategia de discurso, en B. LAVANDERA, pp. 125-147.
- LAVANDERA, B. 1984c. Tensión entre lo impersonal y lo personal en la organización del discurso, en B. LAVANDERA, pp. 101-123.
- LAVANDERA, B. 1984. *Variación y significado*. Buenos Aires: Hachette.
- LAVANDERA, B. 1985a. Hacia una tipología del discurso autoritario en *Cuadernos de Lingüística General. Análisis Sociolingüístico del Discurso Político*. I. 1, Buenos Aires.
- LAVANDERA, B. 1990. *Curso de Lingüística para el análisis del discurso*. Buenos Aires: CEAL.
- LEMPEREUR, A. (ed.) 1991. *L'Argumentation*. Colloque de Cerisy. Liège: Mardaga
- LEUNG, S. 2002. Conflict Talk: A Discourse Analytical Perspective. *Journal Teachers College, Columbia University Working Papers in TESOL & Applied Linguistics* vol 2 n° 3 ISSN 1936-7384 (disponible en www.tc.columbia.edu/tesolalwebjournal)
- LEVINSON, S. 1983. *Pragmática*. Barcelona: Teide 1989.
- LEVINSON, S. 1988. Putting linguistics on a proper footing: explorations in Goffman's concepts of participation, en P. DREW y A. WOOTTON (eds.) *Erving Goffman: Exploring the Interaction Order*, Berlín: Mouton de Gruyter, pp. 161-227 (disponible en [http://www.mpi.nl/people/levinson-stephen-c./](http://www.mpi.nl/people/levinson-stephen-c/)).
- LO CASCIO, V. 1991. *Gramática de la argumentación*. Madrid: Alianza, 1998
- LÓPEZ EIRE, A. 2005. *Sobre el carácter retórico del lenguaje y de cómo los antiguos griegos lo descubrieron*. México: UNAM.
- LUCY, J. (ed.). 1993. Reflexive language and the human disciplines, en *Reflexive Language: Reported Speech and Metapragmatics*. Cambridge: CUP. Cap. 1
- MacCORMICK, N. 1978. *Legal Reasoning and Legal Theory*. Oxford: OUP.
- MAINGUENEAU, D. 1976. *Introducción a los métodos de análisis del discurso*. Buenos Aires: Hachette, 1989
- MAINGUENEAU, D. 1993. Le contexte de l'oeuvre littéraire. Énonciation, écrivain, société. Paris : Dunod.
- MAINGUENEAU, D. 1995. L'énonciation philosophique comme institution discursive. *Langages* 119: 40-62.
- MAINGUENEAU, D. 1999a. Ethos, escenografía e incorporación, en R. AMOSSY (ed.) *Images de soi dans le discours – La construction de l'ethos*. Lausanne, Delachaux et Niestlé, pp. 75-100.
- MAINGUENEAU, D. 2009. *Análisis de textos de comunicación*. Buenos Aires: Nueva Visión
- MALDONADO, C. 1991. *Discurso directo y discurso indirecto*. Madrid: Taurus, cap. 1 y 2

- MEADOR, Jr. P. 1988. Quintiliano y la *Institutio Oratoria*, en J. MURPHY (ed.) cap. IV.
- MÉNDEZ GARCÍA de PAREDES. E. 1999. Análisis de la reproducción del discurso ajeno en los textos periodísticos, *Pragmalingüística*, 7, pp. 99-128.
- MENENDEZ, S. M. (ed.) 1996. *Análisis Pragmático del Discurso: Propuestas y Prácticas*, Año 1- N° 1, Buenos Aires: OPFyL, UBA
- MENENDEZ, S. M. 1996b. Hacia el análisis pragmático del discurso: una introducción en MENÉNDEZ (ed.)
- MENENDEZ, S. M. 2000. (ed.) *Actas del VIII Congreso de la SAL*. Mar del Plata.
- MENÉNDEZ, S. M. 2005. Gramática, análisis del discurso e interpretación crítica: las relaciones no tan evidentes, en LABARTA POSTIGO, M. (ed.)
- MICHEL, A. 1991. Rhétorique et philosophie dans le monde romain: les problèmes de l'argumentation, en LEMPEREUR (ed.) p. 37-51
- MILLER, G.R. y M. BURGOON. 1973. *New Techniques of Persuasion*. New York: Harper y Row.
- MOESCHLER, J. 1985. *Argumentation et conversation*. Paris: Haier – Crédif.
- MORTARA GARAVELLI, B. 1998. *Manual de retórica*. Madrid: Cátedra, 2000.
- MURPHY, J. (ed.) 1988. *Sinopsis histórica de la retórica clásica*. Madrid: Editorial Gredos.
- NUEVA GRAMÁTICA DE LA LENGUA ESPAÑOLA – RAE 2009. Madrid: Espasa, tomos I y II.
- O'KEEFE, B. J. 1977. Two concepts of argument. *Journal of the American Forensic Association*, 13, pp- 121-128.
- OCHS, D. J. 1988. Teoría retórica de Cicerón, en J. MURPHY (ed.), cap. IV
- OCHS, E y C. TAYLOR. 1992. Mother's role in the Everyday Reconstruction of "Father Knows Best", en K. HALL, M. BUCHOLTZ y B. MOONWOMON (eds.) *Locating Power*, Proceedings of the 1992 Berkeley Women and Language Conference. Berkeley University of California, Berkeley, pp. 447-462.
- ORIGGI, G. 2004. Is trust an epistemological notion? *Episteme*, junio 2004.
- PALMER, F. 1986. *Mood and Modality*. Cambridge: CUP
- PARDO, M.L. 2001, Linguistic persuasion as an essential political factor in current democracies: critical analysis of the globalization discourse in Argentina at the turn and at the end of the century. *Discourse & Society* Vol 12(1): 91-118
- PATTERSON, J. W. y D. ZAREFSKY. 1983. *Contemporary Debate*. Boston: Houghton Mifflin.
- PAUL, R. 1982. Teaching critical thinking in the strong sense. *Informal logic Newsletter*, 4 pp. 2-7.
- PÊCHEUX, M. 1969. *Hacia un análisis automático del discurso*. Madrid: Gredos, 1990.
- PERELMAN, C. y OLBRECHTS- TYTECA, L. 1958. *La nueva Retórica: un tratado sobre la Argumentación*. Madrid: Gredos, 1994.
- PLANTIN, C. 1996a. *La argumentación*. Barcelona: Ariel Practicum, 1998.

- PLANTIN, C. 1996b. Le trilogie argumentatif. Présentation de modèle, analyse de cas. *Langue française*, 1996, vol. 112, n° 1: 9-30.
- PLANTIN, C. 1998. La interacción argumentativa. *Escritos 17/18. La argumentación. Revista del Centro de Ciencias del Lenguaje*, enero-diciembre. México: Universidad Autónoma de Puebla, 23-49
- PLANTIN, C. 2005. *Que sais -je? L'Argumentation. Histoire, theories et perspectives*. Paris: PUF.
- PLANTIN, C. 2008. Panorama actual de los estudios sobre argumentación: de la deslegitimación a la reinención, en M. DOURY y S. MOIRAND (eds.), pp. 167-188.
- PLUNGIAN, V. 2001. The place of evidentiality within the universal grammatical space. *Journal of Pragmatics* 33 (3), pp. 349-358.
- POMERANTZ, A. 1984. Agreeing and disagreeing with assessment: some features of preferred / dispreferred turn shapes, en M. ATKINSON y J. HERITAGE (ed)
- PUJANTE, D. 1996. *El hijo de la persuasión. Quintiliano y el estatuto retórico*. Logroño, España: Instituto de Estudios Riojanos, pp.21-45
- PUJANTE, D. 2003. *Manual de retórica*. Madrid: Ed. Castalia
- RACIONERO, Q. 1990. Introducción, traducción y notas, en *Retórica de Aristóteles*, Madrid: Gredos, 3° reimpresión, 2005, pp. 7-149.
- REARDON, K. 1981. *La persuasión en la comunicación. Teoría y contexto*. Barcelona: Paidós, 1989.
- REBOUL, O. 1996. *Retórica a Herenio*. Madrid: Gredos, 1997.
- REYES, G. 1993. *Los procedimientos de cita: estilo directo y estilo indirecto*. Madrid: Arco Libros.
- ROSIER, L. 1999. *Les discours rapport: historie, théories, pratiques*. Paris: Duculot.
- SACKS, H. 1972. On the Analyzability of Stories by Children, en J. GUMPERZ y D. HYMES (eds.), pp. 325-345
- SACKS, H. 1992. *Lectures on Conversation. Vol 1 y 2*, G. JEFFERSON (ed.). Cambridge: Basil Blackwell.
- SACKS, H; E. SCHEGLOFF y G. JEFFERSON. 1974. A simplest systematics for the organization of turn-taking in conversation. *Language*, 50: 696-735
- SANTANDER MOLINA, P. 2003 Acceso y discurso referido en el periodismo televisivo. *Revista Iberoamericana de Discurso y Sociedad*, vol. 4, n° 2, 9-32.
- SCHEGLOFF, E. 1972. Sequencing in Conversational Openings, en J. GUMPERZ y D. HYMES (eds.), pp.346-380.
- SCHENKEIN, J. (ed).1978. *Studies in the organization of conversational interaction*. New York: Academic Press
- SCHIFFRIN, D. 1984. Jewish argument as sociability. *Language in Society*. 13:311-36

- SCHIFFRIN, D. 1985. Everyday argument: The Organization of diversity in Talk, en T. A. van Dijk (ed.) *Handbook of Discourse analysis*, vol 3, London: Academic Press.
- SCHIFFRIN, D. 1987. *Discourse Markers*. Cambridge: Cambridge University Press.
- SCHIFFRIN, D. 1990. The management of a co-operative self during argument: the role of opinions and stories, en A. GRIMSHAW (ed).pp. 241-259
- SCHIFFRIN, D. 1994. *Approches to discourse*. Oxford: Blackwell.
- SCHIFFRIN, D.; D. TANNEN y H.E. HAMILTON (eds.). 2008. *Handbook of Discourse Analysis*. UK: Blackwell Publishing.
- SCHUTZ, A. 1945. Sobre las realidades múltiples, en *El problema de la realidad social. Escritos I*. Buenos Aires: Amorrortu, 2008. pp. 197-238
- SEARLE, J. 1969. *Actos de habla*, Madrid: Cátedra, 1980.
- SEARLE, J. 1975. Actos de habla indirectos. *Teorema VIII/1*, pp. 23-53, Madrid, 1977
- SHI XU. 1992. Argumentation, explanation and social cognition. *Text* 12 (2): 263-91.
- SILVERMAN, D.1987. *Communication and Medical Practice*. London: Sage.
- SILVERSTEIN, M. 1976. Shifters, linguistic categories and cultural description, en K.H. BASSO & A. SELBY (eds.) *Meaning in anthropology*. Albuquerque: University of New Mexico Press, 11-55.
- SINCLAIR, J. y M. COULTHARD. 1975. *Towards an Analysis of Discourse: The English Used by Teachers and Pupils*. Londres: Oxford University Press.
- SMIRNOVA, A.V. 2009. Reported speech as an element of argumentative newspaper discourse. *Discourse & Communication* vol. 3(1) 79-103.
- SPANG, K. 2005. *Persuasión. Fundamentos de retórica*. Pamplona, España: EUNSA, 2006.
- SPERBER, D. y D. WILSON. 1986. *La relevancia. Comunicación y procesos cognitivos*. Madrid: Visor, 1994.
- STEIN, N y C. A. MILLER. 1990. I win -you lose: The development of argumentative thinking, en J. VOSS, D. PERKINS y J. SEGAL (eds) *Informal Reasoning and Instruction*, Hillsdale, N.J.: Lawrence Erlbaum: 265-290
- STERNBERG, M. 1982. Proteus in Quotation-Land: Mimesis and the Forms of Reported Discourse. *Poetics Today* 3.2: 107-56
- TANNEN, D. 1984. *Conversational style: Analyzing talk among friends*, Norwood: NJ, Ablex.
- TANNEN, D. 1989. *Talking Voices. Repetition, dialogue and imagery in conversational discourse*. Cambridge: CUP
- TANNEN, D. 1994. *Género y Discurso*, Barcelona, Paidós, 1996
- TANNEN, D. 1998. *The argument Culture: Moving from Debate to Dialogue*, New York: Random House

- TANNEN, D. y C. WALLAT, 1987. Interactive frames and knowledge schemas in interaction: Examples from medical examination/interview, en D. TANNEN (ed.) *Framing in Discourse*, New York y Oxford: Oxford University Press, 1993, pp. 57-76.
- THOMAS, W. I. 1923. The Definition of Situation, en J. G. MANIS y B. MELTZER (eds.) *Symbolic Interaction*. Boston: Allyn and Bacon, Inc., 1972, pp. 331-336.
- TODOROV, V 1981. *Mikhail Bakhtine, le principe dialogique*. Paris: Seuil
- TOULMIN, S. 1950. *El puesto de la razón en la ética*, cap. 6 y 7. Madrid: Alianza, 1980.
- TOULMIN, S. 1958. *Los usos de la argumentación*. Barcelona: Península, 2007.
- TOULMIN, S. 1979. Introducción a los campos especializados de razonamiento, en S. TOULMIN, R. RIEKE y A. JANIK. *An Introduction to Reasoning*. Segunda edición. Estados Unidos: Macmillan Publishing Company, 1984.
- TRAVERSO, V. 1998. Negociación y argumentación en la conversación familiar. *Escritos 17/18. La argumentación. Revista del Centro de Ciencias del Lenguaje*. enero-diciembre, México: Universidad Autónoma de Puebla, 51-87.
- van DIJK, T. A. 1984. *Prejuice and Discourse. An analysis of ethnic prejudice in cognition and conversation*, Amsterdam: John Benjamins.
- van DIJK, T. A. 1998. *Ideología. Un enfoque multidisciplinario*. Barcelona: Gedisa, 1999.
- van DIJK, T. A. y W. KINTSCH. 1983. *Strategies of Discourse Comprehension*. New York: Academic Press.
- van EEMEREN, F.H. (ed.) 2009. *Examining Argumentation in Context. Fifteen Studies on strategic maneuvering*. Amsterdam/Philadelphia: John Benjamins PC
- van EEMEREN, F.H. y P. HOUTLOSSER. 1999. Strategic Manoeuvring in Argumentative Discourse. *Discourse Studies* 1999; 1(4); 479-497 (versión digital en <http://dis.sagepub.com/cgi/content/abstract/1/4/479>)
- van EEMEREN, F.H. y P. HOUTLOSSER. 2004. Breve esquema del enfoque pragma-dialéctico, en M. DOURY y S. MOIRAND (eds.), 2008, pp.55-81.
- van EEMEREN, F.H. y R. GROOTENDORST. 1992. *Argumentación, comunicación, falacias. Una perspectiva pragma-dialéctica*, Santiago de Chile: UCV, 2002.
- van EEMEREN, F.H. y R. GROOTENDORST. 1984. *Speech acts in argumentative discussions. A theoretical model for the analysis of discussions directed toward solving conflicts of opinion*, Dordrecht: Foris Publications.
- van EEMEREN, F.H.; R. GROOTENDORST y F.S. HENKEMANS. 1996. *Fundamentals of Argumentation Theory. A Handbook of Historical Backgrounds and Contemporary Developments*. New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates
- van EEMEREN, F.H.; R. GROOTENDORST y F.S. HENKEMANS. 2002. *Argumentación. Análisis, evaluación, presentación*. Buenos Aires: Biblos, 2006.

- van EEMEREN, F.H.; R. GROOTENDORST y T. KRUIGER. 1987. *Handbook of Argumentation Theory*, Dordrecht: Foris Publications.
- van EEMEREN, F.H.; R. GROOTENDORST; J. A. BLAIR y C.A. WILLARD (eds.). 1987. *Argumentation Across the Lines of Discipline*. Dordrecht: Foris Publications.
- van EEMEREN, F.H.; R. GROOTENDORST; S. JACKSON y S. JACOBS. 1993. *Reconstructing Argumentative Discourse*. Alabama: The University of Alabama Press.
- van LEEUWEN, T. 2008. *Discourse and Practice. New tools for Critical Discourse Analysis*. NY: Oxford University Press.
- VERSCHUEREN, J. 1995. The Pragmatics Perspective, en J. VERSCHUEREN, O. OSTAMN y J. BLOMMAERT (eds.) *Handbook of Pragmatics: Manual*. Amsterdam: John Benjamin.
- VERSCHUEREN, J. 1999. *Para entender la pragmática*. Madrid: Gredos, 2002.
- VIGNAUX, G. 1976. *La argumentación. Ensayo de Lógica Discursiva*. Buenos Aires: Hachette, 1986.
- VIGNAUX, G. 1981. Énoncer, argumenter : opérations du discours, logiques du discours. *Langue française*, Année 1981, Volume 50, Numéro 1, pp. 91 - 116
- VIGNAUX, 1988. *Le Discours, acteur du monde. Énonciation, argumentation et cognition*. Paris-Gap: Ophrys.
- VIGO, A. G. 2006. El silogismo y la demostración científica, en *Aristóteles. Una introducción*. Santiago de Chile: IES Instituto de estudios de la sociedad (p.43-59)
- VOLOSHINOV, V. 1929. *El marxismo y la filosofía del lenguaje*. Madrid: Alianza, 1992
- VUCHINICH, S. 1990. The sequential organization of closing in verbal family conflict, en A. GRIMSHAW (ed.), pp. 118-138.
- WALTON, D. 1989. *Informal logic: a handbook for critical argumentation*. Cambridge: CUP.
- WALTON, D. 1995. *A Pragmatics Theory of Fallacy*. Tuscaloosa, AL: University of Alabama Press
- WATSON-GECEO, K. A. 1996. Argument as Transformation: A Pacific Framing of Conflict, Community, and Learning, en D. BERRILL (ed.)
- WAUGH, L. 1995. Reported speech in journalistic discourse: The relation of function and text. *Text* 15 (1) (1995) 129-173
- WILLARD, C A. 1989. *A theory of argumentation*. Tuscalloosa: The University of Alabama Press.
- WILLETT, T. 1988. A cross - linguistic survey of the grammaticization of evidentiality. *Studies in Language* 12-1:51-97
- WITTGENSTEIN, 1958. *Investigaciones filosóficas*. Barcelona: Ed. Crítica, 2010.

ZOPPI FONTANA, M. 1986. El discurso referido o en busca del contexto perdido. *Cuadernos de Lingüística General. Análisis Sociolingüístico del Discurso Político*. I. 1. Instituto de Lingüística, UBA

ZOPPI FONTANA, M. 1987. Los gritos del silencio. La voz del otro en el discurso autoritario. *Cuadernos de Lingüística General. Análisis Sociolingüístico del Discurso Político* II: 125-150. Instituto de Lingüística, UBA.

ANEXO A - PAUTAS DE TRANSCRIPCIÓN

A:	designa a un participante en la conversación
::	alargamiento vocálico
.	entonación final descendente, como en la escritura normal
?!	entonación interrogativa o exclamativa, como en la escritura normal
XXXXXX	mayúsculas: sólo para indicar énfasis en emisión (no se usan a comienzo de oración, ni para nombres propios, ni para siglas, ni para nada.
[...]	segmentos en los que dos o más hablantes se superponen
{...}	observaciones del transcriptor
,	micropausas, como en la escritura normal
(0.3)	pausa de, en el ejemplo, 3 segundos (medidos a ojo de buen cubero)
xxx-	el guión indica que la palabra no se completó
xxxxxx--	el doble guión indica que la cláusula quedó trunca
=	el "igual" se coloca para indicar que casi no hay transición entre lo que dice un hablante y lo que dice otro (se pone al finalizar la emisión del primer hablante y al comenzar la del segundo)