

La argumentación

*Álvaro Carvajal Villaplana

La argumentación, según Lo Cascio, es un acto para convencer “[...] significa producir un acto ilocucionario para empujar a un hablante, un interlocutor, ideal o real, a realizar un acto perlocucionario, es decir, a aceptar o rechazar la opinión o tesis que se le ofrece por medio del propio acto de habla”^[1]. Esta acción de la argumentación tiene múltiples fases.

Esta idea es lo que está a la base de todas las nociones acerca de la argumentación, esto es, todo aquel que argumenta intenta persuadir o convencer. La argumentación es una acción del orador (oral o escrito) frente a un auditorio (real o imaginario). Esta acción tiende a desencadenar una acción del auditorio, su fin es ganar la adhesión a una tesis comprometiéndolo con un determinado punto de vista, de esta forma según Monsalve, se trata de llevar al interlocutor “[...] a usar su capacidad de elección para que en consonancia con su adhesión siga un determinado curso de acción” (1992, 52).

Además, la argumentación hace referencia a un “[...] conjunto de técnicas discursivas que permiten provocar o acrecentar la adhesión de los espíritus a las tesis que se les presentan a su asentimiento” (Perelman citado por Monsalve, 1992, 52).

La argumentación puede ser vista desde dos grandes tendencias o maneras de hacerla -aunque no las únicas-: (1) aquella que tiene ver con argumentos más objetivos vinculados con la ciencia y apegados estrictamente a la lógica, y (2) aquellos que involucran no sólo la parte racional, sino que también elementos irracionales como la emociones, los tonos de voz,

los gestos, etc.; es decir, todas las técnicas posibles para convencer al interlocutor. En este sentido, persuadir se opone a demostrar, al razonamiento puramente deductivo y analítico.

En el dominio práctico de la razón (ética, derecho, filosofía, entre otras) ya no se trata simplemente de demostrar, sino de justificar nuestras acciones. Así toda “[...] justificación racional supone que razonar no es solamente demostrar y calcular; es también deliberar, criticar y refutar; es presentar razones en pro y en contra; es, en una palabra, argumentar. La idea de justificación racional es, en efecto, inseparable de la argumentación racional” (Perelman citado por Monsalve, 1992, 58).

La argumentación va más allá de la lógica, es decir de la dilucidación de las relaciones necesarias en lo que respecta a la validez o invalidez de los razonamientos, o incluso de la verdad o la falsedad de las proposiciones, es más bien una guía motivada para la acción (Monsalve, 1992, 59).

En consecuencia, la argumentación está en íntima relación con la retórica o con la ciencia (Plantín, 1996/1998, 13). La retórica, después del período del renacimiento, no estuvo sistemáticamente basada en la argumentación, lo que de alguna forma la ha llevado a un desprestigio, sino que se fijó sólo en la estilística y las figuras del discurso, lo cual se refleja en frases como “es pura retórica” para referirse que no hay contenido. No obstante, en la obra *La Retórica* de Aristóteles se encuentra el mejor ejemplo de la relación entre argumentación (como teoría) y retórica como un medio para la búsqueda de la verdad. Plantín asevera que de esta relación se distinguen dos puntos de vista: (a) *el análisis del proceso argumentativo* y (b) *el análisis del producto*.

El primero enumera las diferentes etapas que conducen al producto acabado, el *discurso argumentativo*. El discurso es visto como el conjunto de actos de habla planificados,

terminados, que se dirigen a un público en el seno de un marco institucional concreto. La retórica antigua distingue tres tipos de discursos: la *deliberación política*, el *del tribunal* y la *alabanza o reprobación*. En la edad media aporta la *exhortación religiosa* o *epistolar*. En la actualidad la *publicidad*, la *informática* y la *propaganda ideológica* (Plantín, 1996/1998, 14).

En cuanto producto la argumentación se interesa por la estructura del discurso tal como ha sido ofrecido al público. A una introducción le sigue la narración que construye los hechos sobre los que se basará la argumentación, que se completa con la refutación de las posiciones adversas, y terminan con la conclusión.

La argumentación desde el punto de vista científico se desarrolla, en el mundo antiguo dentro del marco de la lógica, Aristóteles es el gran representante de esta forma. No obstante, en el lenguaje natural ambas formas de argumentación se manejan conjuntamente la lógica y la retórica. En la actualidad las teorías modernas se esfuerzan por articular lo racional con lo emotivo en la argumentación.

Referencias:

Monsalve, Alonso; (1992) *la teoría de la argumentación: un trabajo sobre el pensamiento de Chaïn Perelman y Lucie Olbrechts-Tyteca*. Medellín: Universidad de Antioquía.

Plantín, Christian; (1996/1998) *La argumentación*. Barcelona: Ariel.

^[1] Lo Cascio, (1991/1998, 50). Los actos de habla se basan en las teorías de A. Austin y John Searle. Estos actos intentan revelar las intenciones del hablante, y en muchos casos provocar reacciones específicas en los interlocutores. El acto de habla comporta y exige una acción

del interlocutor. Cuenta con dos fases:
(a) *ilocucionario* y (b) el *perlocucionario*. El *ilocucionario* indica la acción que hacemos para obtener una reacción en nuestro interlocutor, para definir nuestra posición con respecto a él o para manifestar qué tipo de intensiones tenemos cuando producimos un acto de habla.

El *perlocucionario*, es la acción que provocamos y obtenemos en nuestro interlocutor. En el caso de la argumentación, el ilocuinario es el acto de argumentar, mientras que el perlocucionario es el acto de aceptación o rechazo, la persuasión o el convencimiento, que la argumentación determina o provoca en un determinado interlocutor. Según Lo Cascio, un acto ilucicionario es “infeliz” cuando el interlocutor no responde, porque no alcanzó los objetivos esperados, no obtuvo una respuesta perlocuionaria (Lo Cascio, 1991/1998, 48).