

Argumentación– Resumen

2º Parcial Sede Paternal

1º cuatrimestre Año 2006

- Christian Plantin– La argumentación:

Relatos fundacionales: Todas las ciencias humanas tiene sus mitos fundacionales. El de la argumentación coincide con el gobierno de dos tiranos en Sicilia, que expropiaron las tierras para distribuirlas entre sus soldados. Cuando este gobierno cae, los antiguos dueños intentan recuperar sus tierras y se empiezan proceso judiciales en los cuales se intentaba demostrar cual de las dos partes tenia la razón. Aquí, se dice que se empieza a usar la argumentación. El primer maestro conocido es Coráx y su alumno Tisias. La argumentación la enseñan los sofistas, que cobraban por las enseñanzas que ofrecían a sus alumnos.

Mediante un discurso se puede dar la vuelta a otro discurso, todo esto hecho mediante palabras. Una de las tareas permanentes de la argumentación es la de tratar de aclarar las situaciones a las que se aplican sistemas de normas heterogéneas.

Los sofistas eran auténticos sabios que sometieron a una critica particularmente corrosiva las concepciones éticas y sociales que prevalecían en su época. La mala reputación que tiene se debe a las deformaciones que las criticas de Platón impusieron sobre su pensamiento y su práctica, aunque hoy se reconocen las aportaciones de la sofistica:

- La antifonía: se debe a los sofistas la practica sistemática de contraponer los discursos, vulgarmente llamado antifonía. Se proyecta una realidad diferente a la del punto de vista que propone el primer discurso.
- La paradoja: es un razonamiento que a pesar de tener una secuencia lógica lleva a conclusiones absurdas o contradictorias. La virtud de la paradoja consiste en hacer evidente la autonomía de los funcionamientos lingüísticos en relación con la realidad. La paradoja despierta el pensamiento.
- Lo probable: tiene que ver con las costumbres. Es lo primero que se piensa en determinada situación. Existen probabilidad de 1º nivel, de 2º nivel, etc., que determinan en que orden se piensa.
- La dialéctica: es una forma de dialogo razonado, conducido según unas reglas precisas. Un **proponente** se enfrenta a un **oponente** ante un público cuyas reacciones arbitran el debate; preguntas y respuestas se suceden en un orden estricto.

La interacción lingüística es la realidad última en la que se desarrollan las relaciones sociales.

- Roland Barthes– La aventura semiológica:

Las prácticas retóricas: lo que se tratara es el metalenguaje (cuyo lenguaje–objeto fue el discurso), que compornto distintas prácticas presentes simultáneamente o sucesivamente en la retórica:

- Una *técnica*, o un arte: arte de la persuasión, conjunto de reglas de recetas cuya puesta en práctica permite convencer al oyente del discurso, aun cuando aquello de lo que hay que persuadirlo es falso.
- Una *enseñanza*: el arte retórica, transmitida inicialmente por vía personal, que se introdujo rápidamente en las instituciones de enseñanza.
- Una *ciencia*: a)un campo de observación autónoma que delimita ciertos fenómenos homogéneos a saber, los efectos del lenguaje; b)una clasificación de esos fenómenos; c) una operación, es decir, un metalenguaje, conjunto de tratados de retórica, cuya materia es un lenguaje–objeto.

- Una *moral*: por ser un sistema de reglas, la retórica está penetrada por la ambigüedad de la palabra: es un manual de recetas y un código , utilizado para supervisar las desviaciones del lenguaje pasional.
- Una *práctica social*: la retórica es aquella técnica privilegiada que permite a las clases dirigentes asegurarse la *propiedad de la palabra*.
- Una *práctica lúdica*: como constituye un sistema institucional, es normal que se desarrolle una burla de la retórica o una *retórica negra*: juegos, parodias, alusiones eróticas u obscenas, chistes colegiales, toda una práctica de escolares.

- Roberto Marafioti– Los patrones de la argumentación:

La retórica, la dialéctica y la ciencia giran alrededor de un mismo objetivo: la construcción de una verdad pero sobre la base de marcos institucionales diferentes.

- *La retórica:*

Géneros

Auditorio

Finalidad

Objeto

Tiempo

Razonamiento

Lugares comunes

Deliberativo

Miembros de una asamblea

Propicia: aconsejar/desaconsejar

Util/perjudicial

Futuro

Exempla

Posible/ imposible

Judicial

Jueces/jurado

Acusar/defender

Justo/injusto

Pasado

Entimemas

Real/no real

Epidiptico

Espectadores/público que escucha

Elogiar/reprobar

Hermoso/feo

Presente

Comparación amplificatoria

Más/menos

Lo que define a la retórica son las reglas institucionales referidas a instituciones públicas, procesos a seguir, modos de debatir entre ciudadanos y oradores que se oponen entre si. La metarregla es la de combate contradictorio. Los ciudadanos tiene un derecho igualitario para hablar. La retórica esta ligada estructural e históricamente a las instituciones democráticas.

El orador trata de persuadir de tal o cual verdad al auditorio, que debe juzgar la verdad o falsedad de lo planteado.

- *La dialéctica*: se utiliza en el ámbito privado. Es un método que sirve para discutir bien sobre cualquier argumento posible partiendo de opiniones, a fin de demoler una tesis o defenderla. El dialéctico lo hace mediante una técnica y una habilidad argumentativa adquirida y ejercitada. Tiene 3 posibles usos:

- La dialéctica sirve para adiestrarse en la práctica de la argumentación.
- Es útil en los encuentros pues permite conducir de modo correcto las discusiones que cada uno emprende.
- Es útil en relación a las ciencias filosóficas en 2 sentidos:

3.1. en primer lugar, porque aprendiendo a desentrañar las aporías en ambas direcciones se puede discernir mejor en cada alternativa lo verdadero de lo falso.

3.2. en segundo lugar porque, siendo inquisitiva, la dialéctica pone el camino para los principios de todos los tratados científicos, ayuda a encontrar las proposiciones iniciales de las que parte una demostración apodíctica en cada ciencia, proposiciones que, como principios de demostración, no pueden, a su vez, ser demostrados sino solo buscados dialécticamente.

La dialéctica puede ser útil para adquirir conocimientos, siempre que parta de demostraciones científicas. La erística no es más que una degeneración de la dialéctica. Según Aristóteles, hay 5 mecanismos utilizados en los debates: **la contradicción seguida de refutación, la falacia, la paradoja, el solecismo y hacer quedar como charlatán al oponente.**

Para refutar, hay dos mecanismos: Uno vinculado al lenguaje(A) y otro desvinculado del lenguaje(B).

- equívocidad, ambigüedad, combinación, división, acentuación y forma de expresión.
- Falacias: las que se relacionan con el accidente; en las que la expresión se usa absolutamente o calificada por la modalidad, el lugar, el tiempo, la relación; las que están vinculadas a la ignorancia de la naturaleza de la refutación o del argumento; las que están vinculadas al consiguiente; las relacionadas con la posición o la manera de demostrar el punto originario que debe ser demostrado; las que afirman que lo que no es la causa, es la causa; hacer de varias cuestiones una sola.

El interrogador trata de refutar la tesis del interlocutor mediante preguntas que lo ponen en contradicción.

- *El discurso epistémico*: El discurso científico se define por la transmisión de un saber. El discurso de la ciencia es el de la enseñanza. Se diferencia la teoría de la demostración de la de la interrogación dialéctica pero forman dos tipos de discursos: el del diálogo. Se distingue de la dialéctica y de la retórica. Los diferentes marcos institucionales dan una diferencia tanto del papel de los dos participantes en el intercambio discursivo como de las funciones y del efecto de verdad logrado por el discurso. El docente trata de demostrar al auditorio la verdad de tal proposición que pertenece a un ámbito determinado del saber por medio de la relación entre proposiciones anteriores y actuales o de aquellas que el alumno no puede desconocer (axiomas).

En los tres géneros, hay similitudes: los tres elementos del discurso asertivo (locutor, interlocutor y objeto del discurso) y un mismo objetivo: la búsqueda de la verdad. Los tres deben ser tenidos como verdaderos a los que el discurso es dirigido. El locutor produce verdades destinadas a un interlocutor. La producción de lo verdadero es posible solo dentro y por acuerdo con el otro. Con estas técnicas, cualquier hombre puede ser un locutor calificado de anunciar un discurso verdadero. Las tres técnicas, al ser discursivas, encaran la verdad desde el discurso. La argumentación difiere por sus lugares de inscripción y por la figura de sus destinatarios.

- Técnicas de verdad y argumentación: significa que el modo de transmisión y la forma de admisión de las verdades es argumentativo. El reconocimiento de la verdad depende de lo que la técnica utilizada revele (la verdad no está fuera del discurso, está excluida de las técnicas de verdad toda apelación a la evidencia empírica). A veces se puede apelar al acuerdo entre el locutor y el interlocutor sobre un tema, para tomarlo como punto de partida, pero no se puede sobrepasar este acuerdo y tomarlo como verdad en sí misma. En las técnicas de argumentación se pueden usar pruebas intradiscursivas, que son discutibles. El único género que acepta pruebas extradiscursivas es el judicial (huellas digitales, etc.) El reconocimiento de la verdad depende de **lo que es dicho** y no de quien lo dice o a quien se lo dice.

En una técnica de verdad, la forma esencial de reconocimiento de la verdad excluye toda apelación a la autoridad de quien habla.

La argumentación se distingue porque lleva a un acuerdo con el interlocutor; el discurso es aceptado como verdadero (convinciente), el locutor es tenido como veraz.

En la argumentación, la verdad de una aserción depende de otra aserción; hay siempre dos afirmaciones vinculadas: la que se quiere transmitir y las que se basan en la primera. Para transmitir la verdad, es preciso que por lo menos dos enunciados hayan sido entrelazados. Algunas de las aserciones son aceptadas por el interlocutor previamente, otras son las que se deben admitir. La diferencia entre los tres géneros es acerca de las premisas desde el punto de vista del destinatario, de lo que se considera como admitido, etc.

- Tres formas de argumentación: se argumenta en base a pruebas: el *entimema* y la *inducción*. Hacer un entimema es deducir una cosa de otra. Hay 3 modos de deducción, que se distinguen según la naturaleza de sus premisas: la científica (algo que ya ha sido probado antes de que el alumno lo aprenda), la dialéctica (un acuerdo con el adversario) y la retórica (admitida por la multitud a la que se la dirige). Esa es la única diferencia entre ellas. Las premisas dialécticas son interrogativas y parten

siempre de un conjunto de convicciones idealmente reducidas a aquellas que un adversario no puede rechazar.

- El entimema y sus dificultades: el entimema es un silogismo incompleto, que es una deducción retórica que se apoya en los verosímiles o en los signos. En la retórica, el valor del mismo surge antes que nada de su eficacia persuasiva.

En la dialéctica, no se deben omitir ninguna de las etapas de la cadena deductiva, partiendo de las premisas más alejadas de la conclusión. Consiste en una serie de preguntas que el adversario responde con si o no.

En la situación demostrativa, se parte de las premisas aceptadas previamente como verdaderas por el alumno, para llegar a los conocimientos nuevos.

Al omitirse premisas, la argumentación da más razones para creer en la conclusión.

- Técnicas retóricas en el discurso:

- *Inventio*: el establecimiento de pruebas, razones o argumentos. La acción de encontrar que decir.
- *Dispositio*: la ubicación de esas pruebas a lo largo del discurso según un orden.
- *Elocutio*: la composición verbal de los argumentos, la introducción de los adornos (tropos) y las figuras.
- *Actio*: la puesta en escena del discurso desde el punto de vista del orador, del destinatario y del mensaje mismo.
- *Memoria*: el recurso de la memoria de otros textos que operan como estereotipos.

Las dos últimas fueron dejadas de lado porque son mecanismos extratextuales.

- *Inventio*: se refiere a la ubicación de los argumentos que se darán. A partir de la *Inventio*, se diferencian dos líneas, una lógica, dedicada a convencer (mediante la *probatio*, que ofrece pruebas que fundamentan la argumentación) y otra psicológica, dedicada a conmover (lleva a pensar la estrategia argumentativa desde el receptor mediante el empleo de recursos morales o subjetivos).

Aquel que argumenta apuntando al convencimiento, emplea razones exteriores e interiores del discurso.

Dentro de las primeras se encuentran los prejuicios, los rumores, las confesiones, los testimonios o citas; las *tabulas* (contratos, acuerdos, etc.); el juramento. Estas razones son externas al discurso.

Las pruebas obtenidas desde el discurso son de tres tipos: en el orador, en el oyente y en el discurso mismo.

Las transformaciones que realiza el locutor en el mismo discurso son los razonamientos que se convierten en persuasivos por las operaciones lógicas de la inducción o de la deducción. Las razones internas se dividen en *Exemplum* (inducción) y *Exempla* (deducción). Los *Exempla* no son deducciones ni inducciones científicas, solo son públicas porque están destinadas al público.

En el *Exemplum* se considera que dos cosas son equivalentes sin que exista una prueba consistente. La manipulación se muestra cuando se consideran similares cosas o entidades que solo lo son en apariencia pero que, en el fondo, son distintas y hasta contrarias. La tópica es la sección de la *Inventio* encargada de llenar de contenidos a los razonamientos. Se habla de los *topoi* o lugares comunes (donde coinciden una multitud de razonamientos). Se divide en la tópica de lugar comunes (utilizados por cualquier ciencia y en relación a cualquier tema) y los lugares específicos (verdades particulares, proposiciones especiales que alcanzaron un amplio acuerdo). La tópica de lugares comunes se divide en:

1. *lo posible y lo imposible*: enfrentados al tiempo (pasado/futuro) los términos provocan la pregunta acerca de si una cosa puede haber sido realizada o no.

2. *lo existente y lo no existente* (real/no real) se examina si algo ocurrió o no.

3. *lo grande y lo pequeño* (más/menos) se refiere a la dimensión de las cosas tratadas.

La tópica supone la esquematización de los contenidos culturales comunes empleados en una sociedad y en un

tiempo preciso.

La *quaestio* es el contenido, el asunto a debatir. Hay dos grandes tipos: la tesis (responde a la pregunta general acerca de lo que se trata, no necesita tener una localización temporal espacial) y la hipótesis (supone una especificidad mayor referida a los hechos, circunstancias y condiciones que provocan la tesis; es la causa).

Las pruebas subjetivas destinadas a conmover se dividen en: *ethé* (atributos del orador que debe mostrar para provocar la captura imaginaria del auditorio) y *pathé* (sentimientos del auditorio, cambiantes en función de circunstancias exteriores).

Hay tres aspectos que atañen a la autoridad del argumentador: *frónesis* (condición de quien fundamenta bien), *Areté* (es la muestra de una actitud que no teme a sus consecuencias y se expresa a partir de enunciados directos) y *Eunoia* (es ser simpático y lograr ser querido por el auditorio).

- Dispositio: las grandes partes que conforman un discurso.

Exordio: anuncio del discurso, se descubre el objeto y la finalidad del discurso.

Exposición: relato de los hechos que conforman la causa, compuesto solo desde el punto de vista de la prueba.

Demostración: exposición de los argumentos en tres momentos: *propositio* (definición concentrada de la causa), *argumentatio* (exposición de las razones probatorias), *attractio* (cuando el discurso es cortado por un diálogo)

Peroración: parte final del discurso que debe: disponer bien (o mal, según sea lo que se necesite) al oyente, amplificar o atenuar, exaltar las pasiones en el oyente y traer nuevamente las cosas a la memoria.

- Elocutio: es la enunciación del discurso. Se pueden elegir las palabras adecuadas (*electio*) o reunir las (*compositio*) en el discurso. La primera supone el principio de sustitución de un término por otro equivalente. Es la sustitución del *tropos*.

POLIFONÍA ENUNCIATIVA

Podemos decir que la polifonía es **la palabra de otro**. La unidad real del lenguaje, no es el enunciado monológico, sino la interacción discursiva. Hay casos en los cuales el enunciador puede dar la palabra de otro o *dejar oír voces ajenas* en su propio discurso. Esta posibilidad es lo que Bajtín denominó *polifonía de la narración*. En el texto están presentes, de muchas maneras los otros textos, así como las distintas voces sociales, con sus particulares registros.

El sujeto hablante no es dueño de su discurso, sino que éste hace circular ideologías, creencias, valores, etc., que lo desbordan. El discurso no es homogéneo porque el sujeto –según Voloshinov– es una intersección de voces y está saturado de lo social.

Polifonía de enunciado

En el interior mismo del enunciado se puede reconocer la presencia de más de un enunciador. Al responsable de la enunciación Ducrot lo llama *locutor*, que suele dar existencia y organizar a distintos puntos de vista de otros enunciadores. La diferencia entre enunciador y locutor es que el último es el responsable de tomar las ideas del primero, organizarlas y utilizarlas para su propio discurso.

Ducrot también se refiere a los casos de *negación* y *cita en eco*.

El sentido del enunciado negativo lo podemos ver en este ejemplo: LA DIRECTORA NO ES SIMPÁTICA, esta enunciación evoca otra que aparentemente afirmaba la simpatía de la directora. Frente a ésta la

enunciación presente (que contiene a la anterior) adquiere su sentido completo.

En la cita, también se retoma un enunciado ajeno, por ej:

V– No voy porque tengo que estudiar

T– Tengo que estudiar vamos, decí que no quieres y ya!

T no se hace cargo de la afirmación de V, las marcas en su enunciado de primera persona no remiten a él (o sea T) y tampoco T repite lisa y llanamente el enunciado de V.

Ruptura de la isotopía estilística

Isotopía estilística es la pertenencia de un discurso o lengua a un determinado estilo o género, es quebrada cuando aparecen palabras que no corresponden a estos, pueden ser en rasgos fónicos, gráficos, léxicos, etc. En algunos textos intentan caracterizar al personaje o una situación, y puede funcionar como símbolo de prestigio o no, y como carácter cultural o no.

En otros casos evocan grupos geográficos o dialectos, sociales o sociolectos, por edad o cronolectos, o bien según sus actividades, profesiones o grupos políticos.

Ej. : Siglo veinte cambalache/ PROBLEMÁTICO Y FEBRIL/ el que no llora no mama/ y el que no afana es un gil acá lo que está en mayúscula rompe con el estilo discursivo.

Esto puede darse entre situaciones diferentes o entre distintos tipos de discurso.

Intertextualidad

Es la relación que se establece entre dos textos, a partir de la inclusión de uno en otro en forma de cita o alusión, el juego intertextual apela a la competencia cultural e ideológica de los receptores.

En algunos casos la alusión es a culturas o ideologías más cerradas, a tal punto que se puede llegar a no percibir la alusión.

Discurso directo

Se caracteriza por tomar las palabras de otro, incluirlas al discurso manteniendo su independencia, donde cada uno conserva sus propias marcas. Los marcadores de éste tipo de discurso son los dos puntos, las comillas, los guiones y en la oralidad por las entonaciones. De esta forma es fiel al original, y objetivo siempre y cuando sea textual, sin dejar de lado que citar textualmente es tomar un material que ya tiene un sentido en otro discurso para darle el propio. Los verbos introductorios muestran si el locutor se adhiere, rechaza, ironiza, asume, acerca o aleja, o parodia el discurso citado.

En algunos casos se utiliza la palabra del otro para expresarse uno mismo, sin dejar de mostrar que no es propia. Ej. :

() Tal como dice la pensadora Jessica Trolli en una de sus famosas premisas: La mujer maneja la relación.

En otros casos la cita sirve para calificar al enunciador citado expresando algún juicio o valoración.

Ej. :

A la edad de 17 años Malena Balouz empezaba a salir con un muchacho diez años mayor que ella, el cual pidió su mano a la madre. Ésta se puso furiosa: Usted es un abusador –sentenció –. Pero al contarle que le regalaría a su hija un automóvil cuando se casaran la madre no sólo asumió, sino que también se convirtió en la madrina de la boda.

La intervención del enunciador en las palabras ajenas puede llegar al punto de descalificarlas y descalificar al enunciador citado, sin salirse de los márgenes del Discurso Directo. Ej. :

Zylverlich de Frydman después de haber dicho les voy a tomar desde la pág. 1 a la pág. 5 el día del examen, tras la queja de un alumno porque estaba tomando cosas de la pág. 10 señaló que ella no era de las profesoras que les facilitan las cosas a tal punto de que parezcan de primaria y nunca les diría qué páginas les iba a tomar, ¿En qué quedamos? Pastillas para la memoria para la profe

Discurso indirecto

Consiste en una transmisión analítica del enunciado ajeno, todos los elementos emocionales y afectivos del mismo, no se transfieren de la misma manera al discurso citante.

Por ejemplo el discurso directo:

Nos va a caber! Esto es demasiado!

No se puede presentar en el discurso indirecto como el dijo que nos va a caber! Y que esto es demasiado

Sino como:

Él dijo que les iba a caber y que eso era demasiado

o bien como

Él exclamó con sorpresa que les iba a caber y que eso era demasiado

El **que** introductorio, la **translación de tiempos verbales** y de las **personas pronominales** caracterizan el discurso indirecto. Las localizaciones, los tiempos verbales, las expresiones referenciales y deícticas se hacen en referencia al locutor, no al enunciador citado.

Existen dos modalidades del discurso indirecto:

La **analítico–temática**: transmite la composición en el plano puramente temático (lo que dijo el hablante) aparece con la necesidad de exponer ideas y opiniones ajenas sobre un TEMA para apoyar o confrontar la palabra propia. Ej. : Los profesores aceptan que el C.B.C es muy difícil para principiantes, pero lo juzgan necesario para nivelar a los ingresantes, ya que hace unos años los niveles intelectuales al iniciar la carrera eran sumamente dispares

y la **analítico–discursiva**: El discurso ajeno puede ser percibido y transmitido en cuanto a la EXPRESIÓN, que caracteriza al tema pero sobre todo al mismo hablante. Ej. : Página 28 del cuadernillo verde: enunciacion

Dispositio

Convencer

Conmover

Exposición

Demostración

Exordio

Peroración