

Discurso argumentativo y auditorio¹

Recepción: 28 de noviembre de 2005 | Aprobación: 17 de febrero de 2006

Julder Alexander Gómez Posada*
jogmezp5@eafit.edu.co

Resumen Suele decirse que la argumentación depende del orador y su auditorio, pero también se acepta que un texto argumentativo es comprensible más allá de las circunstancias de su emisión. Estos postulados no son incompatibles pero exigen una determinación del lugar que le corresponde al conocimiento del orador y del auditorio, por un lado, y al conocimiento del discurso mismo, por el otro, en la constitución del conocimiento de la argumentación. Para ello, se disponen dos apartados en este artículo: el primero presenta el concepto de la argumentación y una hipótesis relativa al modo en que, a partir del texto, el receptor determina si un discurso es argumentativo; y el segundo expone una hipótesis acerca del modo en que, desde el texto mismo, el intérprete de una argumentación llega a conocer al orador y su auditorio.

Palabras clave

Argumentación, orador, auditorio, objetos de acuerdo, discurso argumentativo.

Argumentative speech and audience

Abstract

Usually, it is acceptable to say that argumentation depends on the speaker and the audience. But we know that we can understand an argumentative text beyond the circumstances of its emission. These postulates are compatibles. However, we need two conditions for the constitution of the knowledge in argumentation: First, it demands a specification about the role of the knowledge of, both, speaker and the audience. Second, we must to establish the knowledge of the discourse, itself. In order to satisfy this demands, this article display two parts: a) the concept of argumentation, with a hypothesis about the way as the receptor define that an speech is argumentative. (b) A hypothesis about the way as the interpreter can to know to the speaker and the audience.

Key Words

Argumentation, speaker, audience, matter of agreement, argumentative speech.

¹ Este texto hace parte de la investigación "Sobre la argumentación lógica y las técnicas de argumentación no apremiante en *El imperio retórico*, de Chaïm Perelman", y se inscribe en el grupo de investigación "Estudios sobre Política y Lenguaje" del Departamento de Humanidades de la Universidad Eafit.

* Docente del Departamento de Humanidades de la Universidad Eafit.

Ofrecer y recibir argumentos, descartar y acoger argumentativamente opiniones propias o ajenas, pedir o exigir razones para la aceptación de algo, todas estas actividades son usuales, en mayor o menor medida hacen parte de nuestra vida o, por lo menos, hacen parte de las actividades y las afirmaciones que presentamos, ante nosotros mismos y ante los demás, como actividades y afirmaciones racionales. Ya sea por una decisión moral, estética o teleológica, la capacidad para argumentar, y para hacer valer las consecuencias de la argumentación en el mundo de la vida, parece constituir un criterio de razón: si una actividad o una afirmación es respaldada con argumentos podrá ser objeto de desacuerdos, pero tiende a valer como racional; no parece ocurrir lo mismo cuando faltan los argumentos (Habermas, 2003, pp. 24–27).

Como argumentar es una actividad, usualmente se considera que es algo que alguien hace, y como de manera habitual se realiza con el propósito de convencer a otro, se considera también que es una actividad que depende, por lo menos en parte, de aquél a quien se quiere convencer. En cualquier caso queda la argumentación como un asunto relativo a la acción, algo que alguien hace, o a la recepción, algo que a alguien le parece, algo que a alguien convence.

A estas consideraciones sobre la argumentación como actividad, quisiéramos añadir otra de la argumentación como producto. Nos gustaría mostrar que la argumentación se reconoce incluso allí donde faltan la declaración explícita de la intención de argumentar y la dedicatoria explícita al destinatario de la argumentación. Parece útil mostrar que con frecuencia, sobre todo en el texto escrito, el conocimiento de la intención del que argumenta, y de las convicciones de aquél a quien se dirige la argumentación, se subordina al conocimiento del discurso. Esto sería útil, en cualquier caso, para una comprensión de los enunciados argumentativos, o racionales, que no dependa del conocimiento de las circunstancias de su emisión.

Para cumplir este propósito hemos dispuesto dos partes. En la primera de ellas intentamos presentar el concepto de la argumentación de tal modo que incluya la intención del que argumenta, pero que no dependa de ella; asimismo, en la segunda parte intentamos presentar los supuestos de la argumentación, de tal manera que sea evidente que éstos permiten conocer las convicciones de aquel a quien convence, y no al contrario.

Sin embargo, parece necesario aclarar que al añadir este tipo de consideraciones a las de la argumentación como actividad tendiente a convencer no pretendemos establecer oposición alguna. Es cierto que al hacer énfasis en el discurso argumentativo le restamos importancia a los propósitos de la argumentación y, con ello, al lugar que le corresponde al emisor y al receptor de la argumentación en un estudio retórico del fenómeno que nos ocupa; pero esto no se debe a ninguna incompatibilidad entre la consideración

de la argumentación como proceso comunicativo tendiente a la convicción y la consideración de la misma como forma discursiva, sino que la razón de ello reside en que el proceso y el producto de la argumentación son dos aspectos distintos de una y la misma cosa, dos aspectos en los cuales se presentan los mismos factores pero con desigual papel, o con desigual importancia. Así, creemos nosotros, se explica el hecho consistente en que desde el punto de vista de la retórica sea necesario determinar los supuestos de la argumentación, y el desarrollo de la misma, según el emisor y el receptor del discurso argumentativo (Perelman y Olbrechts-Tyteca, 1989); mientras que desde el punto de vista del discurso argumentativo, al menos esto es lo que proponemos, sea necesario concebir al emisor y al receptor de la argumentación a partir del discurso mismo.

I. Argumentación

El propósito de este apartado es presentar el concepto de la *argumentación*. Para tal efecto se intenta, primero, distinguir entre discursos argumentativos y discursos no argumentativos, después, ofrecer un criterio que permita comprender el modo en que un auditorio llega a saber que un texto es argumentativo y, por último, ofrecer una hipótesis explicativa del funcionamiento de este criterio.

1.

El verbo “argumentar” se emplea frecuentemente como sinónimo de “convencer”; con él se indica algo que pertenece al conjunto de las actividades discursivas que comparten la pretensión de hacer que alguien tenga por verdadero lo que se le dice, o que obre en consecuencia con lo que tiene por verdadero. En virtud de ello, la argumentación se inscribe entre las acciones convincentes y la verdad, como entre dos extremos. La argumentación no es, en efecto, ni un tipo de acción cualquiera que consigue convencer, ni un cierto tipo de procedimiento hipotético–deductivo que prueba la verdad de un enunciado, sino más bien una cierta manera de hablar o escribir con la intención de justificar el tener por verdadero un enunciado.

1.1

La argumentación no se identifica con el conjunto de las acciones convincentes, porque no todas las acciones convincentes se realizan mediante el discurso, mientras que todas las argumentaciones son discursivas. En efecto, siempre que decimos u oímos decir que alguien argumenta, suponemos que se expresa mediante un discurso, pero esto no ocurre siempre que alguien pretende ser convincente: es posible convencer mediante acciones que se desarrollan en silencio, como cuando la habilidad de un artesano nos

convence de su talento –en tal caso tenemos por verdadero que el artesano es talentoso y podemos decir que su actividad nos ha convencido de ello, aunque no diríamos que él nos ha ofrecido una argumentación.

Tampoco se identifica la argumentación con los modos hipotético–deductivos que sirven a la lógica para probar la verdad de los enunciados. En general, puede decirse que una prueba lógica de la verdad de un enunciado consiste en la demostración de que el enunciado que se pretende verdadero hace parte de otro que se ha postulado previamente (Tugendhat y Wolf, 1997, pp. 32–47). Esto significa, entre otras cosas, que cuando una conclusión lógica es válida su contenido proposicional puede hallarse mediante el análisis del contenido de sus premisas –y por ello se le llama a este tipo de verdad “verdad analítica”. Así, por ejemplo, si se parte de una premisa según la cual un enunciado P es verdadero y también lo es un enunciado Q , y a partir de ello se concluye que P es verdadero, o que lo es Q , o que lo son ambos, entonces se ofrece una conclusión lógica, precisamente porque ninguna de estas conclusiones añade nada al contenido de sus premisas.

Pero esta manera de proceder difícilmente puede ser aplicada a los discursos argumentativos que se realizan en una lengua natural, porque supone una exactitud que las palabras del habla corriente no poseen (Cohen y Nagel, 1934, pp. 133–154). Además, aun si fuera posible entender de manera exacta el significado de todos los términos de la lengua natural, no se equipararían los razonamientos lógicos a la argumentación, porque no todas las argumentaciones consisten en que algo deba ser tenido por verdadero en razón de que está contenido en algo más que se ha aceptado como verdadero – Así, por ejemplo, cuando escuchamos una expresión como “debes llevar tu paraguas porque ha estado lloviendo todos estos días”, estamos seguros de haber recibido una recomendación y un argumento a favor de ella, aunque no diríamos que el significado de “debes llevar tu paraguas” está contenido dentro del significado de “ha estado lloviendo todos estos días”.

Y, por último, no se diría que un razonamiento lógico es argumentativo, sino a condición de que el enunciado que se ha postulado previamente exprese una opinión que se tiene por verdadera. En efecto, decir que si todos los libros son azules y lo que tengo en las manos es un libro, entonces lo que tengo en las manos es azul, es probar lógicamente la verdad de este último enunciado; pero no se dirá que es un proceder argumentativo hasta que no se haya constatado que aquél a quien se dirige el discurso tiene por verdadero que todos los libros son azules, y es esta una constatación que cae por fuera del ámbito estrictamente lógico.

Con el propósito de distinguir entre *argumentar* y *convencer*, se insiste en el carácter discursivo de la argumentación, así como se insiste en la intención de convencer para distinguir entre *argumentar* y *demostrar*.

1.2

La distinción entre *convencer* y *argumentar* es tan clara como puede serlo la distinción entre acciones o actos y actos de habla (Austin, 1998, pp. 48–52): se dice, naturalmente, que una cosa se hace sin palabras cuando éstas no son necesarias para la realización de la acción; así, por ejemplo, puede decirse que pescar es una acción que se realiza sin palabras porque éstas no hacen parte esencial de la serie de eventos que constituyen la pesca. De otras acciones, en cambio, se dice que se hacen con palabras porque no podrían realizarse sin ellas o porque realizarlas es hacer uso de ciertas palabras en ciertas ocasiones; así, por ejemplo, nadie diría que habla quien no hace un uso efectivo de expresiones lingüísticas.

Pero, en general, la mayoría de las cosas que se hacen con palabras pueden también hacerse sin ellas: es posible saludar, describir, llamar la atención, convencer, etc., tanto mediante el uso de gestos como mediante el uso de expresiones lingüísticas.

No obstante, también respecto de estas cosas es válida la distinción entre *acto* y *acto de habla*, pues aunque un mismo propósito sea asequible al comportamiento gestual y al comportamiento lingüístico, no por ello se identifican los comportamientos entre sí, sólo se identifican sus fines.

Así, no es lo mismo convencer mediante el uso del discurso que hacerlo sin él, porque en el primer caso el agente se compromete con las pretensiones de verdad de sus enunciados, mientras que en el segundo caso no adquiere ningún compromiso con la información que se desprende de sus gestos; pues, a diferencia de lo que ocurre cuando alguien usa el discurso para convencer, cuando alguien convence mediante gestos casi toda la información es producto de la interpretación de quien la recibe.

Por lo demás, puesto que todos los usos del discurso son o comportan actos de habla (Searle, 2001, pp. 25–28), para comprender la diferencia entre el acto de argumentar y los demás actos de habla resulta indispensable describir detalladamente las condiciones que lo hacen posible (Naranjo, 1998, 124–133); pero basta con señalar que argumentar es un acto de habla para distinguirlo de todos los modos posibles de convencer que no requieren el uso del discurso.

De otro lado, la distinción entre *argumentar* y *demostrar* depende de una serie de diferenciaciones que pueden elaborarse al interior del concepto de “verdad”. En primer lugar, siguiendo una antigua tradición (Schopenhauer, 1981, pp. 159–161), es posible distinguir entre la verdad de un enunciado que se justifica mediante la intuición de aquello a lo cual se refiere –verdad empírica– y la verdad de un enunciado que se justifica mediante otro enunciado –verdad lógica, en sentido amplio. En segundo lugar, se puede distinguir entre verdad lógica en el sentido formal, la verdad de los enunciados

que se justifican mediante otros enunciados que los contienen en sentido analítico, y verdad lógica en un sentido no formal, la verdad de los enunciados que se justifican mediante otros enunciados que se conectan con ellos de manera no analítica.

Una importante diferencia entre la verdad lógica analítica y la verdad lógica no analítica reside en que la primera se considera evidente y la segunda discutible. Por tal motivo, es útil reservar la expresión “verdad formal” para designar la verdad lógica analítica y la expresión “pretensiones de verdad” para designar la verdad lógica no analítica.

De este modo se obtienen tres sentidos en la noción de verdad: verdad empírica o material, verdad lógica formal y verdad lógica no formal o pretensión de verdad. Se observará que el último de estos términos se designa bien de manera negativa o bien mediante la anteposición del término “pretensión”; ello se hace con el propósito de relevar tres aspectos de este tipo de verdad: (1) se refiere a un tipo de enunciado que se justifica mediante otros enunciados, (2) se refiere a un tipo de enunciado carente de la evidencia propia de la verdad formal y, en razón de ello, (3) se refiere a un tipo de enunciado siempre discutible.

Ahora bien, si a partir de estas distinciones se intenta clasificar la verdad que se obtiene mediante la actividad que de manera usual se llama “argumentar”, se encontrará que ésta –a diferencia de la obtenida por demostración– nunca es completamente analítica y siempre es discutible.

Sin embargo, desde el punto de vista de la elección de los argumentos o de las premisas, la demostración es arbitraria, mientras que la argumentación es convincente. En efecto, como la demostración es formal, la elección de los signos, y también el significado de los mismos, carece de importancia para la evaluación de su verdad; mientras que el carácter no formal de la argumentación compromete, a quien argumenta, con los signos, los significados y los referentes de los significados del lenguaje natural (Perelman y Olbrechts-Tyteca, 1989, pp. 47–49). A diferencia de lo que le ocurre a quien demuestra, quien argumenta no sólo se compromete con el vínculo entre sus argumentos y sus tesis, sino que además se compromete con el vínculo entre su argumentación toda y las cosas a las cuales se refiere.

Pero no por ello debe pensarse que todo discurso convincente es argumentativo, pues hay muchos discursos convincentes que no se concentran en la justificación de sus pretensiones de verdad, sino que, aun teniendo la pretensión de ser convincentes, se concentran en la exposición de lo que enuncian. Así, por ejemplo, las noticias difundidas por un medio de comunicación social tienen la pretensión de ser noticias verdaderas de acontecimientos efectivamente acaecidos, pero el texto de la noticia no gira habitualmente en torno a la justificación de esta pretensión, sino en torno a la exposición de la noticia misma. Algo semejante ocurre en el discurso explicativo que ya ha sido aceptado: la mayoría de sus partes consiste en

enunciados que dicen por qué las cosas son como son, y no por qué tenemos por verdaderos algunos de los enunciados que describen los modos de ser de las cosas.

Precisamente, por ser un discurso que se concentra en la justificación de pretensiones de verdad, o mejor aún, por ser un discurso en el que se presentan verdades lógicas –en sentido amplio–, la argumentación comparte con la demostración una característica estructural: en ella hay siempre por lo menos dos enunciados –no necesariamente explícitos en la argumentación– de los cuales uno, al que llamamos tesis, es justificado en sus pretensiones de verdad por otro, que llamamos argumento.

1.3

En suma, para distinguir el argumentar de las cosas que le son afines, puede ser útil la siguiente caracterización: argumentar es desarrollar un discurso convincente, en una lengua natural, con la intención de justificar las pretensiones de verdad de alguno de los enunciados contenidos en el discurso (tesis), mediante otro enunciado que también hace parte del mismo discurso (argumento). A esta caracterización habría que añadir que, en muchas ocasiones, la argumentación no sólo pretende convencer a su destinatario de la verdad de algún enunciado sino que, además, pretende lograr que el destinatario del discurso argumentativo se comporte de acuerdo con el enunciado que se le presenta como verdadero. A esta segunda pretensión, que rebasa el ámbito de la convicción, se le llama usualmente *persuasión* (Perelman y Olbrechts-Tyteca, 1989, pp. 65–71).

Esta caracterización puede ser útil para distinguir la argumentación de los comportamientos convincentes, en general, porque inscribe la argumentación dentro del ámbito del discurso; puede ser útil para distinguirla de los demás discursos convincentes, en particular, porque señala la concentración del discurso argumentativo en la justificación de las pretensiones de verdad de alguna de sus partes; así como, finalmente, puede ser útil para indicar la diferencia entre argumentar y demostrar, porque expresa que la argumentación se refiere a las pretensiones de verdad y no a la verdad formal.

2.

Sin embargo, esta caracterización o, por lo menos, esta presentación de los rasgos distintivos de la argumentación, resulta insatisfactoria si de ella se espera un criterio que permita decidir en cada caso si un discurso es o no argumentativo. La razón de ello consiste en que la caracterización ofrecida se afina en al menos dos ámbitos heterogéneos: la intención del que profiere el discurso argumentativo –a quien en adelante podremos llamar “orador”– y el discurso.

Tal vez pueda decirse que para cada quien es claro cuándo está argumentando y cuándo no lo está haciendo, y tal vez dicha claridad sea una

consecuencia del conocimiento inmediato que cada quien tiene de su intención comunicativa. Pero si se considera la situación del destinatario de la argumentación –a quien en adelante llamaremos “auditorio”–, entonces resulta casi obvio que éste no tiene por qué conocer de manera inmediata la intención de quien le habla y, por lo tanto, no puede saber inmediatamente cuándo le están ofreciendo argumentos a propósito de algo. Por ello parece necesario decir que si bien es cierto que el argumentativo es un discurso realizado con la intención de convencer, no es menos cierto que un discurso valdrá para el auditorio como argumentativo a condición de que la intención de argumentar se haga manifiesta en el discurso mismo. Y decir esto es útil porque, al subordinar la comprensión de la intención del orador a la comprensión del discurso, se erige el texto como lugar en el cual hay que buscar las marcas que hacen de una secuencia de enunciados una secuencia argumentativa.

A primera vista esto parece evidente: sabemos que un discurso es argumentativo porque en él encontramos marcadores de relaciones argumentativas entre oraciones. Así, por ejemplo, sabemos que tienen forma argumentativa las secuencias de expresiones como “pienso que A expresa una verdad porque pienso que B expresa una verdad”, y más simplemente, “A porque B”, “puesto que A, entonces B”, “A, pues B”, “dado que A, entonces B”, etc.; y sabemos eso porque sabemos que los marcadores con los cuales se ligan las oraciones que hemos querido representar mediante letras mayúsculas cumplen la función de indicar relaciones argumentativas. Habitualmente, podría añadirse, expresiones como “porque”, “pues”, “dado que”, “como quiera que”, “en virtud de que”, etc., indican que la oración subsiguiente es ofrecida con la intención de justificar otra oración, o sea, indican que la oración subsiguiente cumple la función de argumento respecto de otra oración que cumple la función de tesis; asimismo, habitualmente se indica la intención de presentar un enunciado como tesis anteponiéndole expresiones como “por ello”, “por lo tanto”, “de donde que” “de lo cual se sigue que”, etc. (Portolés, 2001, pp. 87–103).

Esta posibilidad de expresar la tesis antes o después del argumento, mediante el uso de diversas marcas argumentativas, puede ser ilustrada como sigue:

Argumento	Marca	Tesis	Marca	Argumento
A	Por lo tanto	B	Porque	A
A	Por ello	B	Dado que	A
A	Se sigue	B	Puesto que	A

Pero los sin duda muy útiles marcadores de argumentos no siempre son suficientes para determinar si un texto es o no argumentativo, pues no son indispensables para la constitución argumentativa de un texto ni se presentan sólo en textos argumentativos. Así, una expresión como (1) “Juan es muy educado. Saluda a todo el mundo”, puede ser argumentativa en la medida en que la segunda oración expresa un comportamiento característico de lo que habitualmente se llama “buena educación”; y, en cambio, una expresión como (2) “Juan es muy educado porque cree que, siéndolo, conseguirá dinero”, más parece una explicación del comportamiento de Juan que una argumentación relativa a que su comportamiento es efectivamente el de una persona “bien educada”.

Puede decirse que expresiones como (1) son argumentativas, aunque carezcan de marcas correspondientes, y que expresiones como (2) no lo son, aunque consten de tales marcas, simplemente en virtud de que el auditorio reconoce (1) como argumentación y (2) como explicación. Mas, si este es el caso, el reconocimiento de la intención argumentativa de un texto –o de la intención del orador en el texto– no depende exclusivamente de los marcadores lingüísticos del tipo “porque”, “puesto que”, etc.

Así que si el auditorio, por lo menos en principio, no conoce las intenciones del orador más que a condición de que éstas advengan al discurso, pero es capaz de reconocer una secuencia como argumentativa aunque no se le presente acompañada de una marca a tal fin destinada, entonces ha de ser que el auditorio se sirve de las relaciones entre la significación de las expresiones para decidir si un discurso, o un fragmento del mismo, es o no argumentativo. Pero si esto es así, entonces hay que reconocerle al auditorio un papel activo en la constitución de la argumentación y, por ende, hay que preguntar de qué criterio se sirve para realizar su labor; lo que, por otra parte, es una manera de preguntar qué caracteriza la relación entre un argumento y una tesis, puesto que parece aceptable el aserto según el cual un auditorio tendrá por argumentativa una secuencia de enunciados siempre que –aunque no sólo cuando– pueda él percibir, entre sus enunciados componentes, una relación típicamente argumentativa.

Una manera muy básica y algo redundante de contestar a estas preguntas consiste en decir que el auditorio tendrá por argumentativa una secuencia de enunciados carente de marcas argumentativas cuando él mismo las pueda interpolar en el texto sin alterar su sentido, y esto, claro está, será realizable siempre que el auditorio considere que la aceptación de la verdad de una expresión justifica la presunción de la verdad de otra expresión; lo que, a su vez, ocurrirá cuando entre *las significaciones* de las expresiones que hipotéticamente cumplen la función de argumento y de tesis el auditorio reconozca como posible una vínculo del tipo “*si... entonces*”.

3.

Esta manera de contestar la cuestión que nos ocupa puede tornarse más informativa, menos redundante, si tras distinguir entre el uso lógico y el natural del “si... entonces”, se asume dicho uso en toda la amplitud que el lenguaje ordinario le concede, es decir, como expresión de un vínculo entre objetos en general, sean éstos expresiones lingüísticas o fenómenos referidos por expresiones lingüísticas.

El vínculo lógico que se lee como “si... entonces”, la implicación material ($p \rightarrow q$), representa la estructura (veritativo funcional) de una expresión compuesta por dos expresiones que se relacionan entre sí de tal modo que, si se acepta la verdad de la primera expresión componente, *tiene que* ser aceptada también la verdad de la segunda. En la medida en que la lógica se ocupa exclusivamente de relaciones formales, mediante la implicación material se puede representar el vínculo entre cualesquiera enunciados del lenguaje natural. Una de sus características funcionales más representativa reside en que la expresión compleja es falsa sólo cuando la proposición antecedente es verdadera y la consecuente falsa y, por tanto, la expresión compleja es verdadera siempre que la antecedente es falsa. De ello se sigue que al suponer la verdad de una implicación se está autorizado para afirmar el consecuente a partir de la afirmación del antecedente y para negar el antecedente a partir de la negación del consecuente; pues de otro modo se contradiría lo que se ha supuesto, la verdad de la implicación. Pero no se sigue, y se considera falaz, la afirmación del antecedente a partir de la afirmación del consecuente, ni la negación del consecuente a partir de la negación del antecedente; pues al suponer que si el antecedente es verdadero también lo es el consecuente no se ha dicho nada respecto de lo que ocurre cuando el antecedente es falso, ni se ha dicho que la única posibilidad de que el consecuente sea verdadero resida en que el antecedente también lo sea (Quine, 1993, pp. 38–44).

Por lo menos dos características oponen este uso lógico de la implicación material al uso ordinario de la estructura “si... entonces”: en primer lugar, la implicación material no puede constatarse más que entre enunciados y, en segundo lugar, cuando el antecedente y el consecuente no son el mismo, la implicación material es trivial, es decir, representa una pretensión de verdad carente de necesidad lógica (Tugendhat y Wolf, 1997, pp. 32–45). En cambio, en el lenguaje ordinario se puede usar la estructura “si... entonces” para expresar un vínculo entre los referentes de las expresiones componentes y, en virtud de ello, el significado de la expresión compuesta – aunque trivial desde el punto de vista de la lógica – es convincente, cuando el auditorio supone que las cosas referidas se relacionan como la expresión indica (Eco, 1995, pp. 19–75).

En efecto, podemos decir, no como premisa sino como secuencia argumentativa completa, “pienso que (a) es un marinero *porque* veo que (b)

sabe hacer ciertos nudos”. En este caso no se ha partido de un supuesto según el cual “*si es un marinero sabe hacer ciertos nudos*”, para inferir después que alguien “*es marinero porque sabe hacer ciertos nudos*”, sino que se ha pretendido directamente que es lo uno porque sabe lo otro. Y esta argumentación es convincente, aunque carente de necesidad lógica, precisamente porque los términos *marinero* y *nudos* refieren cosas que se vinculan entre sí en el conocimiento que de ellas tiene el auditorio. En casos como éste, la incorporación de los referentes en el discurso argumentativo permite transitar desde el argumento hasta la tesis *a través del referente* del argumento o de la tesis. Cuando se ofrece como secuencia argumentativa completa la expresión “*pienso que (a) es un marinero porque veo que (b) sabe hacer ciertos nudos*”, lo que proporciona el vínculo entre (a) y (b), entre la tesis y el argumento, reside en el conocimiento empírico, no necesariamente discursivo, del referente de la tesis.

Hasta cierto punto podría decirse que las relaciones entre los significados simbólicamente representados por las expresiones del lenguaje ordinario suelen ser insuficientes para la comprensión de los vínculos argumentativos –no basta saber qué es un *marinero* y saber qué es *hacer nudos* para saber cómo y por qué se conectan estas dos cosas–, y si a pesar de ello los vínculos son evidentes para el auditorio, eso se debe a que éste articula los significados de las expresiones argumentativas teniendo en cuenta el modo en que se articulan en su conocimiento las cosas por ellos representadas.

Por supuesto que esta esfera ante–predicativa de las expresiones argumentativas, o mejor, esta esfera de conocimiento no contenido en la representación simbólica de los enunciados, sino en la experiencia de las cosas que ellos representan, puede advenir fácilmente al discurso y ofrecerse en él como garantía de la fiabilidad de la argumentación (Toulmin, Rieke, Janik, 1984, pp. 45–73). Pero lo que ahora importa es señalar que para la interpretación del carácter argumentativo de un texto el auditorio tiene que servirse en muchas ocasiones de un conocimiento adicional al del significado estricto de los enunciados; tiene que servirse del conocimiento –ante–predicativo unas veces, predicativo otras– de las cosas mismas, o mejor, de las relaciones que él reconoce o construye entre los referentes de las expresiones lingüísticas.

Así, pues, sea cual fuere el criterio que sirve al auditorio para determinar si un texto carente de marcas argumentativas es o no argumentativo, este criterio ha de poder enlazar entre sí, de manera pertinente desde el punto de vista de la argumentación, tanto las significaciones de las expresiones contenidas en las secuencias argumentativas como los referentes de las mismas.

A lo que parece, tal criterio es el signo, entendido en sentido amplio. Hasta ahora hemos hablado de significación para referirnos a la representación simbólica, discursiva, de las expresiones argumentativas, pero también podemos hablar de significación para referirnos a la unidad ideal que se cons-

tituye entre las cosas que se perciben como señales y las que se perciben como señaladas. Nos remitimos, pues, a una concepción (Husserl, 1995, pp. 233–239) consistente en que por medio de la palabra “signo” pueden comprenderse dos conceptos: el signo como señal y el signo como expresión. Podemos hablar del signo como señal para aludir a aquellas ocasiones en las cuales el conocimiento actual de una cosa sirve a alguien como motivo no basado en intelección para la presunción de otra cosa, y podemos hablar del signo como expresión para aludir a aquellas otras ocasiones en las que la percepción de un complejo vocal articulado representa para alguien un pensamiento que puede ser ofrecido como justificación de la verdad de otro.

En general, se habla de la percepción de una cosa como *señal* cuando, merced a una previa asociación entre la percepción de una cosa y la percepción de otra, alguien asume la existencia de algo que no ha intuido de manera actual, motivado por la percepción de otro algo. Así, por ejemplo, se dice que las nubes grises sirven como señal de que habrá de llover, o que las huellas sirven como señal del animal, etc. En estos casos, en efecto, una cosa es señal de otra o, dicho de otro modo, el conocimiento efectivo de algo –la percepción de las nubes o de la huella– motiva la convicción de algo más –convicción de que habrá de llover, o de que ha pasado un animal. En cambio, se habla de *expresión* cuando la percepción de una serie vocal articulada, o de una serie de manchas de tinta, representa simbólicamente una proposición².

Ambas modalidades del signo, en efecto, tienen la estructura del “si... entonces” (Eco, 1995, pp. 19–75) y se pueden imbricar en la argumentación: ‘si hay una huella, entonces (señal) hay un animal’, ‘si dice “huella”, entonces (expresión) piensa en la alteración del terreno por efecto del peso de un animal’, ‘si dice: “sé que hay un animal porque percibo una huella”, ofrece como argumento de la tesis una expresión que representa una señal de lo que la tesis expresa’.

Así, puede decirse que un texto tiene el estatuto de argumentativo para un auditorio siempre que el significado de algunas de sus expresiones es signo del significado de algunas otras, en cuyo caso se le llama “argumentos”

² Al interior del significado de las expresiones discursivas en función comunicativa, reconoce Husserl, en primera instancia, un contenido que se notifica de manera amplia y uno que se notifica de manera estricta; de manera amplia se notifican los juicios y las vivencias psíquicas asociadas a los juicios del hablante, mientras que de manera estricta se notifica el contenido del pensamiento que se representa simbólicamente. A partir de ello, en segunda instancia, Husserl distingue en lo notificado de manera estricta, entre lo referido y lo mencionado o de algún modo nominado; lo primero reside en el objeto al cual podría corresponder la representación simbólica que se realiza por medio de la expresión o en la intuición que eventualmente le daría cumplimiento a la intención significativa, mientras que lo segundo reside en la manera en que la expresión representa al objeto de su referencia. A este último componente del significado de la expresión aludimos en este texto.

a las primeras y “tesis” a las segundas. En otras palabras, la argumentación es una unidad significativa compuesta por expresiones significativas que se relacionan entre sí en términos de significante –el argumento– y significado –la tesis.

Sin embargo, desde el punto de vista del modo en que el auditorio llega a comprender los alcances de la tesis –un punto de vista que no es esencial a la constitución del carácter argumentativo del texto, pero que debe ser notado para evitar confusiones–, ésta funge como significante del argumento; pues aunque hemos dicho que el argumento es signo de la tesis porque la señala o porque contiene su contenido proposicional, debemos reconocer también que cuando el auditorio pretende saber con alguna precisión qué quiere decir la tesis, cuáles son sus alcances, usa los argumentos como punto de partida para su interpretación (Ricœur, 2003, pp. 86–91).

Pero, volviendo a lo mínimo indispensable para la constitución de un texto como texto argumentativo, podemos distinguir ahora, de acuerdo con lo anterior, tres instancias y dos tipos de argumentación.

En primera instancia, podemos decir que un texto es argumentativo cuando su comprensión supone una hipótesis según la cual el orador lo realiza o lo ha realizado con la intención de justificar, mediante unos enunciados, las pretensiones de verdad de otros. En segunda instancia, con el propósito de explicar el conocimiento que el auditorio tiene de esa intención del orador, decimos que un texto es argumentativo cuando contiene marcas lingüísticas que tienen por función enlazar argumentativamente algunos enunciados entre sí. Y, en tercera instancia, con la intención de explicar el modo en que un texto carente de marcas argumentativas puede, no obstante, valer como argumentativo para un auditorio, decimos que un texto es argumentativo cuando el auditorio puede interpolar entre algunos de sus enunciados marcas argumentativas; lo cual –y esto es lo último que hemos intentado precisar– puede hacerse cuando la significación de algunos enunciados incluye, o señala a través de sus referentes, la significación de otro u otros enunciados.

Por ello parece lícito distinguir entre argumentaciones que son tales porque la significación de la expresión que se ofrece como argumento incluye la significación de la expresión que se ofrece como tesis, y argumentaciones que son tales porque el objeto referido por la significación del argumento se asocia con el objeto referido por la tesis. Las del primer tipo se aproximan considerablemente a las demostraciones lógicas, mientras que las del segundo tipo se refieren a lo real.

Precisamente éstas, las argumentaciones referidas a lo real, pueden ser confundidas con las explicaciones (Plantin, 2001, pp. 65–77). La razón de ello reside en que muchas argumentaciones referidas a lo real consisten en que algo debe ser predicado de un sujeto porque es predicado de un antecedente suyo, lo cual supone la posibilidad de explicar la existencia del sujeto de la tesis a partir del sujeto del argumento. Así, por ejemplo, quien ofrecie-

ra como argumento de “los niños son racionales” el enunciado “sus progenitores son racionales” estaría empleando en su argumentación una técnica consistente en desplazar el predicado de un término a uno de sus consecuentes y, al tiempo, estaría suponiendo una relación antecedente–consecuente entre los términos que fungen de sujeto en sus enunciados, una relación, pues, que sirve perfectamente a los fines de la explicación; en efecto “los niños existen gracias a que los progenitores existen”.

El modo en que se articulan la argumentación relativa a lo real y la explicación en marcha, por oposición a las explicaciones ya aceptadas, hace que en muchos casos sea difícil distinguir entre una y otra. No buscaremos aquí un criterio que permita diferenciarlas, por ahora es suficiente con que señalemos que la intersección, de haberla, no amenaza la distinción entre estos tipos de superestructuras discursivas; pues nadie que en verdad requiera una explicación del crecimiento de una planta que tiene ante sí aceptará como tal un enunciado del tipo “esta planta crece porque todas las plantas crecen”, mientras que en la segunda componente de tal enunciado puede encontrar un buen argumento basado en la significación de la expresión para afirmar la primera componente.

Quede pues dicho, por ahora, que la argumentación no es igual a la explicación, que es un tipo de discurso que se distingue de los demás por su concentración en la justificación de las pretensiones de verdad de algunos de sus enunciados mediante la postulación de otros, y que el auditorio la reconoce gracias a las marcas lingüísticas a tal fin destinadas o, en caso de que éstas falten, a la relación entre los significados de los enunciados.

II. Auditorio y Objetos de Acuerdo

En el pasaje anterior, con el propósito de caracterizar la argumentación, hemos introducido la palabra “auditorio” para designar con ella al destinatario del discurso argumentativo. En ese mismo pasaje se sugirió que un discurso argumentativo requiere la cooperación del auditorio, en la medida en que muchas veces la argumentación supone una serie de cosas que el auditorio debe conocer para comprender el carácter argumentativo de un texto. Ahora quisiéramos introducir la expresión “objetos de acuerdo” (Perelman y Olbrechts–Tyteca, 1989, pp. 119–121) para designar los supuestos de la argumentación e indagar por sus relaciones con el auditorio.

1.

En primer lugar, parece necesario señalar que para comprender la argumentación es necesario hablar de “auditorio” y “objetos de acuerdo”, porque la argumentación no es posible más que a condición del acuerdo entre el orador y su auditorio, o mejor, a condición de que algunos enunciados se

presenten en el texto sin argumentos a ellos asociados; incluso es necesario que algunos enunciados no tengan que aparecer en el texto.

Para que una argumentación sea posible es necesario suponer que algunas cosas existen, que algunos de los conocimientos a ellas referidos son verdaderos, que hablar de ellas vale la pena y que algunos de los predicados que de manera eventual se asocian a ellas son discutibles.

De igual manera, es indispensable suponer la corrección de algunos medios conducentes al conocimiento de las cosas que se discuten. En efecto, si –como hemos dicho– toda argumentación consta de al menos un argumento y una tesis que se asocian entre sí para justificar las pretensiones de verdad de la tesis mediante el argumento, entonces toda argumentación supone la corrección de algunos tipos de asociación, ya que de lo contrario, de no haber asociaciones correctas e incorrectas, cualquier enunciado podría ser un argumento de cualquier otro enunciado; pero es evidente que este no es el caso, sino que un mismo enunciado puede ser argumento de muchos otros, mas no de cualquiera.

Por lo demás, lo anterior significa que con la expresión “medio conducente al conocimiento de la cosa que se discute”, en este contexto, queremos designar los principios de asociación correcta entre un argumento en el que se expresa algo que se supone conocido y verdadero, y una tesis en la que se expresa algo que se considera discutible.

Típicamente suponemos, por ejemplo, que si algo ha sido de cierto modo seguirá siendo así, o que si algo se puede predicar de todos los miembros de un conjunto también se puede predicar de alguno de sus miembros, o que si algo es medio para un fin debe ser valorado tal y como es valorado el fin al cual tiende, etc.

Pero hay algunas diferencias entre estos objetos de acuerdo. Un desacuerdo entre el orador y su auditorio a propósito de qué existe, qué es verdad o interesante, puede redundar en la imposibilidad de convencer al auditorio de las tesis propuestas por el orador, sin que, a pesar de ello, el auditorio se vea privado de la posibilidad de comprender la argumentación que se le ofrece. En cambio, un desacuerdo relativo a los medios de prueba acarrea la incompreensión de la argumentación.

En efecto, es necesario saber qué existe y qué es verdad para comprender qué puede ser cierto o verosímil, mas resulta indispensable saber cómo se relacionan las cosas entre sí para comprender qué tiene que ver el enunciado que se ofrece como argumento con el que se ofrece como tesis –a esta última característica le llamaremos “atingencia”.

Todo el mundo puede comprender, aunque no convenza a nadie, la siguiente argumentación: “*los coleópteros son de acero porque todo lo que es nocivo para la madera es de acero y los coleópteros son nocivos para la madera*”, o “*son de acero porque sus ancestros son de acero*”, etc. En cambio, resulta

incomprensible una argumentación que, como la siguiente, no exhibe un medio de prueba a propósito del cual haya acuerdo: “*los coleópteros son insectos porque las nubes son azules*”. En el primer caso, en efecto, se reconoce una argumentación, carente de fuerza pero argumentación al fin, porque se reconocen los medios que ligan el argumento con la tesis; mientras que en el segundo no se reconoce más que una marca argumentativa porque no se reconoce aquello en virtud de lo cual el color de las nubes justifica la aserción sobre los coleópteros.

Es necesario, entonces, un acuerdo relativo a los medios de prueba para que una argumentación se produzca, y es necesario, también, un acuerdo a propósito de lo que es o no el caso para que una argumentación sea convincente.

En cualquier caso, parece evidente que si hay una argumentación entonces también hay una considerable serie de acuerdos. Pero, bien que desde otro punto de vista, también lo contrario es cierto: si hay una argumentación entonces hay por lo menos un desacuerdo, y cuando menos uno relativo a lo que se presenta como tesis. En efecto, el hecho mismo de que alguien ofrezca un argumento a propósito de un enunciado sugiere que él no está completamente cierto de tal enunciado o que él supone que su auditorio no lo está, pues –parafraseando a Aristóteles (104 a 5–10)– nadie argumenta a propósito de lo que para todos es evidente.

2.

En principio, existe la tendencia a considerar que es necesario ocuparse del auditorio porque a él está destinada la argumentación (Perelman y Olbrechts-Tyteca, 1989, pp. 61–64); en cambio, puede pensarse que es necesario hablar de los supuestos de la argumentación porque a partir de ellos se constituye la argumentación. Desde este punto de vista, con respecto a la argumentación, el auditorio tiene importancia práctica y los objetos de acuerdo tienen importancia teórica.

En virtud de ello, puede pensarse que una consideración exclusivamente teórica o, lo que es igual, una consideración de la argumentación más allá de los fines a los que ésta usualmente tiende, puede desarrollarse sin alusión alguna al auditorio. En efecto, la argumentación no es necesariamente un discurso comunicativo, aunque siempre sea un discurso comunicable. Esto se hace evidente en la posibilidad que cada quien tiene de construir para sí, en el ámbito de su habla interior, una secuencia de enunciados tal que unos justifiquen las pretensiones de verdad de otros.

Por lo demás, no es forzoso figurarse una argumentación de este tipo como una argumentación en la cual el orador se representa a sí mismo como si discutiera con otro, o como si se dirigiera a otro; es perfectamente posible imaginarlo como alguien que pone en relación unos enunciados con otros en la pretensión de evaluar la fuerza de sus convicciones.

Una tal consideración de la argumentación, una consideración carente del concepto de auditorio, parece tener la ventaja de distinguir entre la argumentación propiamente tal y los efectos de la misma en el auditorio.

Mas, al parecer, esta posibilidad ideal tropieza pronto con otra de la misma especie: cada quien, aun en su monólogo interno, elegirá como argumentos de los enunciados que considera como tesis otros enunciados que a su entender sean atingentes y verdaderos (o cuando menos verosímiles), dos características necesarias de toda argumentación: la primera para que una secuencia de enunciados valga, aun para quien monologa en soledad, como secuencia argumentativa, y la segunda para que la argumentación sea convincente. Estas características de la argumentación impiden la exclusión del concepto de *auditorio* porque su presencia implica que, aun cuando la argumentación no esté actual e inmediatamente destinada a la convicción de otro, de manera potencial y mediata podría ser convincente para otro: para todo el que esté de acuerdo en que los argumentos son atingentes y los tenga por verdaderos.

No hay, sin embargo, incompatibilidad alguna en esta situación teórica. La posibilidad de una argumentación que se desarrolla en el fuero interno del orador choca contra la idea de que toda argumentación se dirige actual e inmediatamente a un auditorio que efectivamente existe; no choca, en cambio, con la idea de que toda argumentación que es tal para el orador es potencialmente convincente para quien pudiera estar de acuerdo con sus supuestos.

Si distinguimos, pues, entre auditorio actual y potencial, entre el auditorio como la persona o la comunidad a la cual se dirige una argumentación y el auditorio como la comunidad ideal que acepta los objetos de acuerdo que constituyen el punto de partida de una argumentación determinada, entonces puede resultar evidente para nosotros que toda argumentación está potencialmente dirigida a un auditorio y que éste se determina por la constelación de los objetos de acuerdo de la argumentación.

Pero incluso tratándose de un auditorio actual es necesario reconocer el papel constituyente de los objetos de acuerdo. En efecto, aunque sea cierto que un orador asistido por la intención de convencer a una comunidad efectivamente puesta en frente de él adaptará su argumentación a su auditorio con el fin de lograr su objetivo, tal adaptación no puede llegar a ser nunca – propiamente hablando – una adaptación entre la argumentación y el auditorio, sino entre la argumentación y las convicciones del auditorio, convicciones que devienen supuestos de la argumentación a fin de convencer a quienes las agencian. E incluso, en sentido estricto, porque el orador nunca estará completamente cierto de conocer adecuadamente las convicciones de su auditorio, lo que en verdad constituye el punto de partida de una argumentación tendiente a producir o mantener la convicción de un auditorio actual es el modo en que el orador comprende las convicciones de aquellos a quie-

nes se dirige (Perelman y Olbrechts-Tyteca, 1989, pp. 55–61).

Así, pues, más acá de los efectos de la argumentación, el concepto de *auditorio* es imprescindible a los fines de la teoría de la argumentación, en la medida en que a través de este concepto se piense en el posible agente de las convicciones que conforman el punto de partida de la argumentación.

³ Para el desarrollo de una parte importante de esta propuesta, haremos uso de conceptos y distinciones realizadas por Chaïm Perelman y Olbrechts-Tyteca; pero antes parece necesario advertir que ellos no subordinan la noción de *auditorio* a la noción de *objetos de acuerdo*. Si, a pesar de eso, nos referimos aquí, como en otras partes, a algunas de sus contribuciones, eso se debe a que –según se ha indicado antes– la diferencia en el orden que se le da a las nociones útiles para la comprensión de la argumentación no implica un desacuerdo a propósito de su importancia, sino un propósito temático distinto. Así, creemos nosotros, Perelman y Olbrechts-Tyteca no subordinan la noción de *auditorio* a la de *objetos de acuerdo* porque su propósito es comprender la argumentación como proceso destinado a la persuasión, mientras que en este texto es necesario hacerlo porque nuestro propósito es comprender el discurso argumentativo.

3.

El auditorio aparece en el texto argumentativo por la vía de sus objetos de acuerdo. En consecuencia, clasificar los auditorios ha de ser más o menos equivalente a clasificar los tipos de objetos de acuerdo que podemos reconocer en una argumentación. De éstos hemos reconocido ya dos clases, una formal, relativa a los medios de prueba, y otra material, relativa a lo que se tiene por existente, verdadero, interesante o, debemos añadir, valioso³.

3.1

A propósito de los objetos de acuerdo de índole material, Chaïm Perelman y Olbrechts-Tyteca (1989, pp. 121–168) han elaborado una clasificación, según la cual aquéllos se distinguen, primero, según se refieran a lo real o a lo preferible; dentro de los relativos a lo real, después, se distinguen según tengan el valor de hechos, verdades o presunciones; y, al mismo tiempo, se distinguen los relativos a lo preferible, según constituyan valores, jerarquías de valores o lugares desde los cuales se argumenta a propósito de si algo es o no preferible; tales lugares, por último, se dividen en lugares de cantidad, cualidad, orden, existencia, esencia, persona, etc.

Tal clasificación podría ser esquematizada del siguiente modo:

Objetos de acuerdo material							
Relativos a lo real			Relativos a lo preferible				
Hechos	Verdades	Presunciones	Valores	Jerarquías	Lugares		
					Lugares de cantidad	Lugares de cualidad	Otros Lugares

Relativas a lo real son todas aquellas premisas de una argumentación que se refieren a una situación objetiva con la pretensión de que valga como tal de manera universal. Perelman y Olbrechts-Tyteca distinguen tres clases de premisas relativas a lo real, según se trate en ellas de objetos precisos y delimitados –hechos–, sistemas complejos de relaciones entre hechos –verdades– o consideraciones relativas a lo que se tiene por normal y típico –presunciones.

En cambio, son relativas a lo preferible las premisas que se refieren a la diferencia de valor entre los objetos o entre las acciones, etc. Dentro de este tipo de premisas, se distingue entre aquellas que tratan de lo que debe determinar la acción y la disposición –los valores–, las que tratan de la mayor o menor importancia de los valores –jerarquías– y las que tratan de los criterios generales a partir de los cuales se determinan los valores y se ordenan las jerarquías –lugares–; algunos de estos criterios son, por ejemplo, la cantidad (es más valioso lo que abarca una mayor cantidad), la cualidad (es más valioso lo que es más exclusivo), el orden (es más valioso lo que ocupa cierto lugar en un cierto orden, más valiosa la causa que el efecto, el fin que el medio, etc.), lo existente (es más valioso lo que existe que lo que es meramente posible o virtual), etc.

Esta clasificación de los objetos de acuerdo es afín a la clasificación de los auditorios realizada por Perelman y Olbrechts-Tyteca (1989, pp. 71–95). En efecto, dado que los objetos de acuerdo relativos a lo preferible no pueden, por definición, reclamar para sí necesidad alguna, las argumentaciones construidas a partir de premisas de este tipo no comportan una pretensión de verdad universal y, por tanto, apelan siempre a un *auditorio particular*. En cambio, precisamente porque a propósito de lo real cabe la posibilidad de una verdad necesaria, las argumentaciones que se refieren a esta esfera pretenden, más allá de si lo consiguen o no, un acuerdo universal, y les corresponde por tanto un *auditorio universal*.

A su vez, la clasificación de los auditorios correspondientes a los objetos de acuerdo relativos a lo preferible podría continuarse mediante el establecimiento de oposiciones entre las tablas de valores y jerarquías que cada uno agencia, así como también mediante la determinación de los lugares de argumentación que a cada uno le resulta conveniente de acuerdo con los valores y las jerarquías que defiende. De manera semejante, los auditorios pretendidamente universales pueden ser clasificados según la serie de hechos, verdades y presunciones con los cuales se identifican en el texto argumentativo.

Es necesario advertir, entonces, para evitar confusiones, primero, que los auditorios universales no existen actual sino potencialmente en la medida en que, como dicen Perelman y Olbrechts-Tyteca (1989, p. 72), *el acuerdo de un auditorio universal no es una cuestión de hecho sino de derecho*, siendo así

que potencialmente son concebibles tantos auditorios universales cuantas constelaciones de pretensiones de verdad tengan cabida en los discursos argumentativos posibles; y, segundo, es necesario advertir que, pese a todo, también en las argumentaciones que pretenden apelar a un auditorio universal puede haber, aunque eventualmente tenidos por relativos a lo real, objetos de acuerdo relativos a lo preferible.

Lo primero se comprende porque, según se ha dicho, bajo el concepto de “auditorio” no se piensa aquí en la comunidad a la que efectivamente se dirige un discurso argumentativo, sino en la comunidad ideal, que –teniendo por evidentes los hechos y las verdades que fungen de punto de partida de una argumentación dada– es idónea por excelencia para juzgar la corrección con la cual se obtienen las tesis presentadas en la argumentación. Así, por depender el auditorio universal de los objetos de acuerdo que se pretenden universalmente ciertos, no sólo es concebible la existencia de múltiples auditorios universales, sino que incluso es algo que se arraiga en la naturaleza potencial del mismo.

Lo segundo, la presencia de objetos de acuerdo relativos a lo preferible en las argumentaciones que se pretenden válidas universalmente, se debe a que las argumentaciones de este tipo suelen incorporar valoraciones necesarias para la toma de decisiones metodológicas, valoraciones por medio de las cuales se privilegian unos modos de proceder sobre otros. A manera de ejemplo, puede pensarse en máximas como aquellas según las cuales la hipótesis más simple tiene mayores posibilidades de ser verdadera, la hipótesis refutable mayor conveniencia para el progreso de la ciencia, las expresiones algebraicas mayor rigor científico, y, en fin, puede pensarse en todas aquellas valoraciones en virtud de las cuales las argumentaciones que pretenden involucrar al auditorio universal no consiguen involucrar más que a uno de los múltiples auditorios posibles (Bolaños, 2002, pp. 32–47).

3.2

No parece ocurrir lo mismo cuando se trata de los objetos de acuerdo de índole formal; parece como si ellos constituyeran los verdaderos parámetros de un ideal auditorio universal y único, parece como si todos los integrantes de cualquier auditorio posible tuvieran que estar de acuerdo en los medios de prueba; siendo así que, entonces, se presentaría como razonable una explicación del disentimiento según la cual éste procede siempre de razones materiales.

En efecto, se puede alegar, por ejemplo, que todo el mundo *tiene que* estar de acuerdo en que quien ha probado la falsedad de un enunciado ha probado al tiempo la verdad de su negación y, consecuentemente, se puede alegar que todo el mundo *tiene que* aceptar como medio de prueba en la argumentación la, así llamada, reducción al absurdo. De tal manera se pos-

tulan, en primer lugar, todas las leyes de la lógica formal como objetos de acuerdo relativos a los medios de prueba.

Este tipo de razonamiento alienta las esperanzas en el método, permite suponer que todos los hombres llegan a sus conclusiones por los mismos caminos, que si existe el desacuerdo entre las opiniones se debe a que éstas proceden desde presuntos hechos y verdades que no son las mismas para todos; por tal razón, se ha llegado pensar que el establecimiento de un punto de partida evidente de manera universal garantizaría un saber evidente y universal.

Sin embargo, no sólo es importante tener en cuenta que no todos los objetos de acuerdo formal tienen el mismo grado de adhesión que las leyes lógicas, sino además que las leyes lógicas no son objeto de una adhesión efectivamente universal. Que no todos los objetos de acuerdo formal cuentan con el mismo grado de aprecio que las leyes lógicas, se hace evidente en que, aun cuando la inducción es un medio de prueba tanto o más socorrido que la deducción, ésta no se ha visto tan infatigablemente cuestionada como aquélla (Pereda, 1994, pp. 36-44); y que no hay algo así como un acuerdo efectivamente universal a propósito del valor normativo que la lógica tiene para los procesos de argumentación, puede ser afirmado, al menos porque no todas las personas aceptan el carácter normativo de las leyes lógicas (Vega, 2003, 45-54).

Así, pues, aun cuando los objetos de acuerdo formal, aquellos que permiten percibir la atingencia de los argumentos con las tesis, gozan de una estabilidad y aceptación hartamente superior a la de los objetos de acuerdo material, es forzoso reconocer que también ellos son objetos de mayor o menor adhesión.

Precisamente por ello es posible distinguir los tipos de auditorio a los cuales se dirige una argumentación a partir de la importancia en ésta concedida a unos objetos de acuerdo formal en detrimento de otros.

Estos objetos de acuerdo pueden dividirse en: (1) aquellos según los cuales es admisible afirmar acerca de una parte los predicados que se admiten a propósito del todo en el cual, bajo algún aspecto, se inscriben, y (2) aquellos según los cuales es admisible afirmar de un todo los predicados que se admiten de las partes que de algún modo lo constituyen, o de una parte los predicados que se admiten a propósito de otra parte coordinada con ella. Los del primer tipo son maneras de ofrecer una regla continente del caso sobre el cual se arguye, con el propósito de hacer valer para el caso lo que la regla indica; los del segundo tipo son maneras de constituir una regla, bien con miras a su implementación en un caso o bien con miras a su estipulación general, a partir de una serie de eventos que se presume homogénea.

Consecuentemente, los auditorios de una argumentación se constituyen según primen en ella las argumentaciones tendientes a concluir mediante la

constitución de una regla, o los tendientes a concluir a partir de una regla previamente constituida.

Los acuerdos relativos a los casos en los cuales es admisible concluir a partir de una regla previamente constituida, esto es, los que señalan las circunstancias en las cuales lo que se afirma con pretensiones de verdad está efectivamente contenido en una pretensión de verdad aceptada con antelación, son acuerdos relativos a las condiciones bajo las cuales el significado de una expresión lingüística hace parte del significado de otra; su dominio, sin embargo, no se restringe a la lógica, entendida en sentido formal, porque el significado de las expresiones lingüísticas no es exacto ni calculable. Pese a ello, este tipo de acuerdos es *cuasilógico*, en el sentido de que son acuerdos relativos al seguimiento de reglas simbólicas.

En cambio, los acuerdos a propósito de los casos en los cuales es admisible la constitución de una regla relativa a un todo a partir de sus presuntas partes constituyentes son acuerdos relativos a las condiciones bajo las cuales un “hecho” o una “serie de hechos” constituye o no una señal fiable de una regla expresable lingüísticamente y, como tal, de una regla que puede fungir de punto de partida o argumento para la obtención y presentación de una tesis.

En seguida se aprecia, pues, que entre los objetos de acuerdo formal unos se refieren al proceder ideal a partir de reglas expresadas lingüísticamente y otros se refieren al proceder en la constitución de estas reglas mediante la interpretación de lo real.

Por lo demás, las reglas constituidas a partir de lo real son el producto de generalizaciones, que se distinguen entre sí según se trate de generalizaciones que van desde una parte hacia un todo o desde una parte hacia otra parte coordinada con ella. Esto significa que es posible argüir acerca de algo, tomado como un todo, a partir de sus partes, o acerca de algo, tomado como parte, desde algo que se toma como parte coordinada con él. Cuando los hechos interpretados se consideran partes subordinadas dentro de un todo, la generalización consiste en que se afirma del todo lo que se acepta a propósito de sus partes; en cambio, cuando los hechos se consideran partes coordinadas en un todo, la generalización consiste en afirmar de una parte lo que se acepta de la otra.

Así, por ejemplo, cuando varios seres, hechos o acontecimientos se consideran ejemplares de una clase, y se constata en todos ellos la misma propiedad, se ofrecen como argumento para una tesis en la cual se le atribuye dicha propiedad a todos los ejemplares de esa clase, incluso a los que no se han observado. Del mismo modo, cuando se considera que dos acontecimientos se coordinan regularmente entre sí en términos de antecedente y consecuente, la existencia del antecedente, o la presencia de alguna propiedad en él, se ofrece como argumento de una tesis en la cual se afirma la

existencia del consecuente, o de la propiedad ya observada en el antecedente. En efecto, tanto suele decirse que todos los hombres viven menos de cierta cantidad de tiempo porque ninguno ha vivido más allá de ella, como que los hijos de los hombres son mortales porque sus padres lo son.

La operación cuya aceptación se supone en estos casos es, no obstante, una sola: la generalización. Ésta ha de ser aceptada como objeto de acuerdo formal, para que un argumento en el cual se atribuye un predicado a una parte del sujeto de una tesis, o a una parte coordinada con el sujeto de la tesis, sea un argumento atingente.

Pero este objeto de acuerdo varía y permite así clasificar los auditorios, según las restricciones o las condiciones bajo las cuales se acepta la generalización. Pues, aunque la generalización sea aceptada como operación argumentativa, no lo son necesariamente todos los tipos de generalización: la generalización teleológica regresiva, por ejemplo, el predicar del medio lo que se predica del fin, es claramente aceptada por los “pragmatistas” pero no suele serlo por los “idealistas”, etc.

4.

Digamos, pues, con el propósito de recapitular, que los objetos de acuerdo son constitutivos de los auditorios y permiten su división, tanto desde un punto de vista material como desde un punto de vista formal, pues los objetos de acuerdo se dividen desde estos puntos de vista. Consecuentemente, hemos intentado esbozar una breve subdivisión de los auditorios desde el punto de vista material y desde el punto de vista formal; desde el primero según se exija o no en el texto argumentativo un acuerdo relativo a lo real o a lo preferible, etc. y desde el segundo, según se exija un acuerdo relativo a las condiciones bajo las cuales se puede aducir a propósito de la parte a partir del todo, o a la inversa, etc.

III. Colofón

El propósito de este texto ha sido, según indicamos previamente, ofrecer una caracterización de la argumentación a partir del discurso argumentativo. Hemos querido desarrollar preguntas como ¿qué hace que un discurso sea argumentativo? ¿Cómo es posible saber que un texto es argumentativo cuando se desconocen las intenciones del orador? ¿Cómo se presenta el auditorio en el texto argumentativo? etc.

A propósito de las primeras dos preguntas, hemos recordado que un texto es argumentativo cuando en él se justifican las pretensiones de verdad de unos enunciados mediante otros, que es posible reconocer el carácter argumentativo de un texto gracias a una serie de marcas lingüísticas convencionalmente destinadas a indicar tal carácter y, para los casos en que

dichas marcas faltan, hemos ofrecido una hipótesis de trabajo según la cual un texto se distingue como argumentativo gracias a la relación entre los significados de los enunciados.

A propósito de la última pregunta, hemos retomado –fundamentalmente de Perelman y Olbrechts-Tyteca (1989)– la tesis consistente en que hay un vínculo entre los presupuestos de la argumentación y el auditorio al cual está destinada; nos hemos servido de ese vínculo para decir que el auditorio se presenta en el discurso argumentativo a través de los supuestos de la argumentación.

Ahora, para finalizar este texto, quisiéramos llamar la atención sobre dos vacíos –seguramente hay muchos más– de la exposición que hemos realizado.

En primer lugar, el modo en que desarrollamos la cuestión relativa a los criterios que sirven al auditorio para identificar la impronta argumentativa de un discurso no dice nada del papel que en ello juega la sintaxis; esto podría inducir a concluir, de manera precipitada, que la organización de las oraciones en el texto no determina en sentido alguno las posibilidades argumentativas del mismo. Hay aquí un aspecto del valor argumentativo del discurso que a nuestro juicio merece atención y no debe ser prejugado.

En segundo lugar, la manera en que desarrollamos la noción de auditorio y, con ella, una interpretación del auditorio universal como auditorio potencial, no permite dar cuenta del carácter polémico, contestatario, del discurso argumentativo. En efecto, al construir la representación del auditorio a partir de los presupuestos que una argumentación necesita para justificar sus pretensiones de verdad, hemos querido contribuir al desarrollo de una noción de auditorio útil para la comprensión de la argumentación directa; pero hay muchas argumentaciones que no proceden directamente, no ofrecen argumentos a favor de sus tesis, sino que de manera indirecta las justifican al refutar los argumentos que podrían aducirse en contra. Es claro, entonces, que hay también un potencial auditorio contradictor, que introduce en el texto implícitos objetos de desacuerdo y que de la comprensión de éstos depende el conocimiento de la pertinencia de los argumentos indirectos. También aquí, pues, creemos nosotros, hay un aspecto del discurso argumentativo que exige una detenida consideración ☞

Bibliografía

- Aristóteles (1994) *Tratados de lógica (Órganon)*, Madrid, Gredos.
- Austin, J.L. (1998) *Cómo hacer cosas con palabras*, Barcelona, Paidós.
- Bolaños G., Bernardo (2002) *Argumentación científica y objetividad*, México, Universidad Nacional Autónoma de México.
- Cohen, Morris y Nagel, Ernest (1993) *Introducción a la lógica y al método científico*, Buenos Aires, Amorrortu.
- Eco, Umberto (1995) *Semiótica y filosofía del lenguaje*, Barcelona, Lumen.
- Habermas, Jürgen (2003) *Teoría de la acción comunicativa*, I, Madrid, Taurus.
- Husserl, Edmund (1995) *Investigaciones lógicas*, Barcelona, Altaya.
- Naranjo, María Sandra (1998) "Lógica jurídica y teoría de los actos lingüísticos". En: *Argumentación*. Cali, Universidad del Valle, pp. 107–133.
- Pereda, Carlos (1994) *Vértigos argumentales*, Barcelona, Anthropos.
- Perelman, Ch. y Olbrechts-Tyteca, L. (1989) *Tratado de la argumentación*, Madrid, Gredos.
- Plantin, Christian (2001) *La argumentación*. Barcelona, Ariel.
- Portolés, José (2001) *Marcadores del discurso*. Barcelona, Ariel.
- Quine, Willard V.O. (1993) *Los métodos de la lógica*. Buenos Aires, Planeta.
- Ricœur, Paul (2003) *Teoría de la interpretación*. México, Siglo XXI.
- Schopenhauer, Arthur (1981) *De la cuádruple raíz del principio de razón suficiente*. Madrid, Gredos.
- Searle, John (2001) *Actos de habla*. Madrid, Cátedra.
- Toulmin, Stephen; Rieke, Richard y Janik, Allan (1984) *An introduction to reasoning*. New York, Macmillan.
- Tugendhat, Ernst y Wolf Ursula (1997) *Propedéutica lógico-semántica*. Barcelona, Anthropos.
- Vega Reñón, Luis (2003) *Si de argumentar se trata*. Barcelona, Montecinos.