

Argumentando acerca de la argumentación

Roberto Marafioti

La sociedad mediatizada promueve un discurso donde la secuencia razonada de ideas se sustituye por la lógica del videoclip. El autor propone generar, en la escuela, espacios alternativos donde se instalen distintas prácticas discursivas.

Introducción

A comienzos de este año recibí un correo electrónico de un alumno de Santiago de Chile solicitando referencias acerca de escuelas en las que se llevaran adelante certámenes argumentativos. El objetivo era entrar en relación con ellas de manera de replicar lo que se viene dando desde hace años en escuelas medias chilenas. Mi respuesta se limitó a señalar que solo sabía de la existencia de competencias de oratoria que se realizan en algunas escuelas privadas de origen anglosajón.

La respuesta quizá fue apresurada. Pero hasta donde conozco, la argumentación se ha incorporado a los currículos de la educación media pero solo como una variedad discursiva y no comprende el ejercicio y la práctica del debate argumentativo.

Ahora bien, alguien se podría preguntar por qué en Chile existe este interés que no ha llegado hasta nuestras aulas. Sin dudas, la importancia de promover el debate entre los jóvenes no deja de ser un objetivo que debería retomarse para promover prácticas que tienen que ver no solo con el desarrollo democrático, sino también con la posibilidad de entablar mecanismos de convivencia más eficaces y duraderos.

En este punto no puede dejar de pensarse en las dificultades que se presentan hoy cuando se consideran las habilidades y las competencias discursivas de nuestros alumnos. La sociedad mediatizada y, sobre todo la televisión, promueve el ejercicio de un discurso paratáctico donde la secuencia razonada de ideas es sustituida por la lógica del *videoclip* o por su manifestación más palmaria, el control remoto.

Esta realidad, creo, no debería promover un discurso moral o condenatorio de un marco que nos excede y contra el cual es poco lo que se puede hacer. Más bien lo que se podría pensar es en generar espacios alternativos donde se promueva el ejercicio de prácticas distintas.

Este tipo de horizonte es el que debería movernos a reflexionar acerca de los beneficios que podrían llegar a tener los intercambios que apunten a fortalecer un debate pautado entre pares. Y ello se puede dar a partir de reconocer, por un lado, una falta de habilidad acerca del uso de esta variedad discursiva

pero, por otro, transmitiendo la necesidad del empleo de mecanismos comunicativos no solo más congruentes sino más efectivos.

Como estoy desde hace tiempo influido por una visión pragmática de la realidad, el efecto de nuestras conductas es lo que debería movilizar a nuestras intenciones. Podemos tener las mejores perspectivas en nuestras cabezas pero si el fracaso se reitera más vale reconsiderar los supuestos de los que partimos.

Para pensar el futuro, volver al pasado

Si uno pone atención al pasado verá que en verdad esta problemática no es nueva. El contexto de la democracia ateniense hizo posible el estudio de los mecanismos de debate, argumentación, convencimiento y persuasión. Fue necesario ser competente ante los jurados para convencerlos de la justicia de los reclamos de los ciudadanos. Estos recursos se convirtieron en objeto de enseñanza y fueron sus primeros docentes Empédocles, Córax y Tisias, entre otros.

La imposición sobre las voluntades del conjunto se daba no solo por medio de las discusiones que se llevaban a cabo en las asambleas sino que el poder tenía en el discurso una forma más de manifestación y legitimación. En Atenas la palabra oral y escrita ganó en importancia y prestigio. El arte de hablar en público se convirtió en un instrumento que permitía hacer sobresalir a quien lo dominara.

Gorgias y Protágoras fueron los dos sofistas más reconocidos, ellos desarrollaron el arte de la oratoria con fines persuasivos. Ambos sostenían la imposibilidad del conocimiento humano para conseguir la verdad. Todo conocimiento era relativo y condicionado por la actividad humana. Protágoras creía que sobre cada cosa siempre se podían formular discursos posibles y contrapuestos, conformó así la base para una valoración concreta de las opiniones fundadas en la utilidad.

La Retórica como disciplina de estudio que incluye a la persuasión fue motivo de preocupación de esos tiempos. Según la definición clásica, la retórica es el arte de hablar bien y convincentemente, es decir, para los griegos consistía en la *techné* del buen decir, de encantar y seducir a los auditores. La retórica es, por lo tanto, la herramienta que hace posible la persuasión. Se dice “arte de la persuasión” teniendo en cuenta que la palabra *arte* en griego se designaba como *techné*, esto es, una capacidad que surge como el producto de la aplicación de un saber, y no de un inexplicable talento. Se trata, por tanto, de una práctica pasible de ser transmitida y aprendida.

Tanto Sócrates como Platón se ocuparon también de estos temas. Formalmente, Sócrates practicaba el mismo método de discusión que aplicaban los sofistas pero criticaba a estos ya que su finalidad no era la búsqueda de la verdad sino la imposición del discurso de uno sobre el de otro a partir del empleo de mecanismos retóricos y dialécticos. Pero fue Aristóteles el que codificó las técnicas discursivas que maneja una sociedad. En la *Retórica*, en *Tópicos*, en *Analíticos* y en *Argumentos sofísticos* trata de precisar las características de los diferentes géneros discursivos, en particular, el género deliberativo, el judicial y el epidíctico o demostrativo.

El estudio comparado de las diferentes actividades humanas muestra mecanismos empleados y resultados previstos: el terror o la piedad del público; la persuasión de los ciudadanos en las reuniones

colectivas; la refutación de la tesis del interlocutor o la defensa de la propia tesis, la transmisión completa y rigurosa de la ciencia. A partir del relevamiento de las diferentes tipologías se identifica una técnica propiamente dicha y se establece un tratado enunciando las reglas de formación de los discursos fundados en principios que posibilitan comprender la eficacia de los discursos existentes y la conformación de nuevos discursos legítimos.

La tradición no se agota en la Grecia clásica sino que se proyecta hacia Roma, con Cicerón y Quintiliano. Es justo decir que en estos casos hay una serie de campos temáticos que se superponen.

La historia continúa a lo largo de los siglos y se puede encontrar esta preocupación tanto en la filosofía como en la religión y en aquellos que se interesan por transmitir saberes relacionados con la escritura y la gramática. Y es precisamente este último sesgo el que predominará durante mucho tiempo y el que será responsable de haber enviado a la retórica a ver en ella solo una herramienta del bien decir pero no necesariamente del bien pensar.

Hacia el final del siglo XIX se manifestaron dos hechos que merecen consignarse.

Uno tiene que ver con el auge del positivismo y el fortalecimiento de las disciplinas relacionadas con las ciencias naturales como mecanismos de certificación de los conocimientos. Ello significó la desaparición de la retórica de los ámbitos educativos. La retórica quedó subsumida en una cuestión vinculada con los artificios del lenguaje relacionada con los recursos literarios que empleaban los escritores. En nuestra escuela media, la retórica estaba destinada simplemente al reconocimiento de las figuras. No se planteaba el hecho que también en la vida cotidiana hacemos uso de mecanismos retóricos.

El segundo gran acontecimiento que ocurrió a fines del siglo XIX fue la matematización de la lógica. En 1879, Gottlob Frege propuso un primer modelo formal de la lógica. Su tratado marca el término de la evolución de la lógica hacia la matemática. La lógica se transformó en un capítulo de la matemática, se constituyó en una disciplina *formal*. Dejó de ser un *arte del pensar* o un arte del argumentar.

La retórica nunca fue *olvidada*, sino que más bien se produjo una deslegitimización. La crítica a la retórica retomó los temas tradicionales con los cuales se había enfrentado históricamente. La retórica se basa en la *doxa*, en la opinión común, frente a la *episteme* que se ocupa del saber científico y, en definitiva, de la verdad.

La retórica opera con el *endoxon* que es una proposición incierta que no ha sido críticamente examinada; sus instrumentos de inferencia, los *topoi*, no aseguran la transmisión infalible de la verdad de las premisas a la conclusión. La retórica es peligrosa porque da por cierto lo incierto o enmascara lo falso. Sus conclusiones se dan por verdaderas aunque no sean más que aproximaciones de la verdad (son probables) o, lo que es peor, no poseen más que la apariencia de la verdad (son verosímiles).

La argumentación en el siglo XX

Desde mediados del siglo pasado se ha ido dando un crecimiento marcado y sostenido de los estudios acerca de la argumentación.

La recuperación de estos temas se da por varios motivos. Uno, ya lo he señalado, tiene que ver con el reconocimiento de la importancia de las democracias como espacios en los que se producen y se deben ganar debates. Pero, al mismo tiempo, se reconoce que la persuasión forma parte de un mecanismo que poseen los seres humanos y que hacen que aquello que dicen sea aceptado con independencia de la veracidad de lo que afirman. En este sentido, la noción de verosimilitud, acuñada por Aristóteles, cobra un nuevo vigor en sociedades donde los medios masivos tienen una importancia decisiva.

En 1958 aparecen dos obras que son las que marcan un resurgimiento de la teoría de la argumentación. Por un lado, en Bélgica, aparece el *Tratado de la argumentación. La nueva retórica*, de Chaïm Perelman y Lucie Olbrechts-Tyteca. Por otro lado, en Inglaterra, Stephen Toulmin publica *The uses of argument*.

Ambos parten de orígenes distintos pero tienen como objetivo recuperar una actividad que había caído en desuso y que el fin de la Segunda Guerra Mundial trajo de nuevo a la palestra. ¿Cómo hacer para lograr que otro acuerde con lo que uno dice sin necesidad de tener que emplear la violencia? ¿Cómo emplear un discurso que posibilite el intercambio comunicativo reconociendo la existencia de otro y la perspectiva diferente de ese otro? Las preguntas quizá parezcan banales pero después de lo sucedido a lo largo del siglo XX no parecen descabelladas.

La argumentación en Perelman y Olbrechts-Tyteca

Perelman y Olbrechts-Tyteca ponen el énfasis no tanto en la verdad de los argumentos que se transmiten como en señalar que es preciso ganar la voluntad del auditorio.

La tesis de la obra es que los procedimientos argumentativos son los mismos en la televisión, en la mesa familiar, en los tribunales, en los negocios, etcétera. Consideran la estructura de la argumentación a partir del uso que se hace en la lengua. No tratan de técnicas de manipulación. Proceden tomando la mayoría de los ejemplos de la literatura, el derecho y la filosofía, es decir, apelan a la lengua escrita. Presentan la argumentación como una noción sobredeterminada, restringida a un contexto dado. Como Aristóteles, retoman el análisis de la interacción auditorio-orador. Se convierten en analistas que desmontan el mecanismo articulador del pensamiento por medio del lenguaje y no referido solo a la elocuencia verbal.

Perelman y Olbrechts-Tyteca no se interesan en el lenguaje ordinario y sí en la filosofía político-moral del consenso que descansa en una ética del discurso que presupone un grado importante de neutralidad por parte de la lengua.

Proveen, además, una descripción de técnicas discursivas que pueden resultar exitosas. Su objetivo es mostrar, a partir de la motivación, que una audiencia transfiere la probabilidad de las premisas en la argumentación a la tesis.

Distinguen entre esquemas argumentativos basados en el principio de “asociación” y esquemas de argumentos basados en el principio de la “disociación”. La asociación consiste en unir elementos que previamente se consideraron como separados, mientras la disociación separa elementos que previamente fueron considerados como parte de una misma entidad. El resultado de una disociación es siempre una

diferenciación de una noción existente en dos nociones. El objetivo del hablante es hacer que su audiencia acepte el *nuevo* significado del término y abandone el viejo. Esto se puede sumar al efecto persuasivo general de la argumentación.

Los esquemas argumentativos que se basan en la asociación son subdivididos en “argumentación cuasi-lógica”, “argumentación basada en la estructura de la realidad” y “argumentación que establece la estructura de la realidad”. La *argumentación cuasi-lógica* deriva su fuerza persuasiva de su parecido con el razonamiento lógico y la prueba matemática. Esta forma de argumentación nunca puede resultar una prueba precisa pero puede ser retóricamente efectiva. Consideran de uso argumentativo cuasi-lógico relaciones y principios como la contradicción, la identidad, la reciprocidad, la transitividad, la relación parte-todo, la comparación de propiedades matemáticas y la probabilidad estadística.

En la *argumentación que se basa en la estructura de la realidad* se apela a las ideas del auditorio sobre el modo en que está estructurada la realidad “[...] para establecer una solidaridad entre los juicios aceptados y otros que uno desea promover”. Distinguen la “argumentación que se basa en relación secuencial” y la “argumentación que se basa en relación coexistencial”. En la primera, un fenómeno es relacionado con sus efectos o consecuencias, mientras que en la segunda una persona es relacionada con sus acciones, un grupo con sus miembros constituyentes –o más generalmente– una esencia con sus manifestaciones.

En la argumentación basada en relación coexistencial las cosas que son conectadas se sitúan en diferentes niveles fenomenológicos, uno más estructurado o abstracto que el otro (los rasgos de carácter de una persona y su conducta). Perelman y Olbrechts-Tyteca consideran la relación entre la persona y sus actos como la relación coexistencial prototípica. La persona es el factor esencial en esta relación y los actos son manifestaciones (no esenciales y temporales) de la persona. Una opinión aceptada sobre los actos de una persona es transferida a su carácter o viceversa. Este esquema argumentativo es usado cuando una tesis, en la que ciertos actos futuros de una persona se mencionan, es defendida refiriendo a ciertos actos pasados de la misma persona (“Alguien que alguna vez ha sostenido un falso testimonio en el pasado no dudará en el futuro sostenerlo otra vez”). Basado en la idea que el auditorio se ha hecho de la persona, puede emitir juicios sobre los actos de esa persona. Esto es exactamente lo que sucede en la “argumentación basada en la autoridad”, en la cual el prestigio de una autoridad (alegada, afirmada) es transferida a sus aseveraciones o juicios de modo tal que el auditorio piense que las aseveraciones son verdaderas o confiables.

En la *argumentación que establece la estructura de la realidad*, una cierta regla o regularidad empírica se establece señalando un caso específico (*ejemplo*) o refiriendo a casos similares (*analogía*). La argumentación basada en un ejemplo puede ser una generalización sobre la base de una o más instancias específicas o puede darse “argumentando de lo particular a lo particular”, lo que se llama *argumento por comparación* con otros. Una instancia especial de argumentación por ejemplo es la *argumentación sobre la base del modelo*, en la cual el hablante trata de persuadir a su audiencia de actuar de una cierta manera recurriendo al prestigio de alguien que funciona como modelo.

Los usos de los argumentos de Toulmin

El modelo de Toulmin se sostiene a partir de concebir los *campos argumentativos* en los que se despliegan los componentes formales del modelo. Sostiene que se argumenta de modo diferente si se trata del ámbito *jurídico*, del *científico*, del *artístico*, del *ético* o del referido al ámbito de la *conducción* (se puede pensar en la conducción de empresas o en la conducción política o la dirección de un grupo).

La propuesta es justificadora. Analiza la técnica por la cual un locutor justifica una aserción que sostuvo y que el interlocutor puso en dudas. Una aserción razonable es aquella que puede afrontar la crítica y que se integra en un esquema de procedimiento que se desarrolla según un número de etapas que el modelo pretende representar.

Esquema del modelo de Toulmin

- Datos: Juan Mamani nació en Jujuy.
- Conclusión: Juan Mamani es argentino.
- Modalizadores: en consecuencia, por lo tanto.
- Garantías: un ciudadano nacido en una provincia Argentina es ciudadano argentino.
- Condiciones de excepción: salvo que haya una renuncia expresa a la ciudadanía argentina.
- Soportes: las leyes de ciudadanía establecen que los ciudadanos nacidos en territorio nacional son ciudadanos argentinos.

El esquema de Toulmin supone que cuando se arriba a una *conclusión* es factible reponer los *datos* sobre los que se basó esta conclusión y deben ser relevantes para que pueda ser su sostén. Pero como siempre es factible que se tengan que fortalecer las conclusiones se apela a las *garantías* y los *soportes* que serían mecanismos de ampliación de aquello que se afirma. Se puede emplear el modelo para mostrar cómo se articulan los elementos esenciales de una argumentación conformando una red argumentativa que organiza los dispositivos destinados a fortalecer el planteo inicial.

Si se pueden brindar soportes a la garantía es que ésta puede ser confrontada. Nada impide ver este apuntalamiento de la garantía como una argumentación secundaria o preparatoria. Un esquema como este pretende ser una matriz descriptiva que capta estrategias argumentativas derivadas para ponerlas al servicio de una táctica argumentativa única y formal.

Toulmin trata de capturar los elementos presentes en todas las tácticas racionales de justificación de las aserciones. La respuesta por la argumentación al empleo de un enunciado intenta precisar el *grado de verdad* que conviene acordarle. Esto supone que se acepta hacer de la verdad un concepto no binario (verdadero/falso) sino gradual. En este sentido es que se puede afirmar que su propuesta no es retórica sino *vericondicional*.

La pragmadialéctica

En las dos últimas décadas un grupo de académicos de la Universidad de Amsterdam junto con colegas de otras universidades,* se han dedicado al desarrollo del método pragmadialéctico para el análisis del discurso argumentativo.

Aquí retomaremos la definición de argumentación como “actividad verbal, social y racional que apunta a convencer a un crítico razonable de la aceptabilidad de un punto de vista adelantando una constelación de una o más proposiciones para justificar este punto de vista”.

Al analizar el discurso argumentativo se asume que se trata del discurso orientado básicamente a la resolución de las diferencias de opinión, y que la argumentación y cada acto de habla ejecutado en el discurso con la perspectiva de resolución de las diferencias puede ser visto como parte de una discusión crítica. Comenzando por este punto de partida, se ha desarrollado un modelo pragmadialéctico del curso de resolución, sus pasos y los diferentes tipos de instrumentos del acto de habla en cada nivel. Analíticamente, en el proceso de resolución de una diferencia de opinión se pueden diferenciar cuatro pasos:

- la confrontación;
- la apertura;
- la argumentación;
- la conclusión.

El modelo de una discusión crítica sirve como una herramienta heurística en el proceso de reconstrucción de todos los implícitos o actos de habla opacos que se encuentran en la práctica de la argumentación ordinaria que son relevantes para una evaluación crítica del discurso.

La reconstrucción se vincula con un número de operaciones analíticas que son instrumentales para la identificación de los elementos en el discurso que pueden tener una función en la resolución de las diferencias de opinión.

Un problema central en el análisis es que la reconstrucción debería ser relevante para los interesados en el análisis normativo, confiable para las intenciones expuestas y comprensibles para los actores ordinarios que producen el discurso.

En diferentes textos de esta corriente se hizo un esfuerzo para explicar cómo actúa el análisis pragmadialéctico. Para quienes sostienen esta posición en cada forma de comunicación e interacción mediante actos de habla, y en la argumentación en particular, hay una cierta normatividad comprometida:

* La Internacional Society for the Study of Argumentation (ISSA) fue creada al culminar la primera International Conference on Argumentation [Conferencia Internacional sobre Argumentación] que se llevó a cabo en la Universidad de Amsterdam en 1986 y que se realiza cada 4 años. Frans H. van Esmeren (Universidad de Amsterdam); J. Anthony Blair (Universidad de Windsor, Canadá), y Charles A. Willard (Universidad de Louisville, EE.UU.) son miembros del comité organizador de los encuentros [N. de C.].

Los usuarios del lenguaje ordinario comprometidos en el discurso argumentativo tratan de cumplir con ciertos estándares y esperan de los otros el mantenimiento de estos estándares. Pueden comprometerse en compartir una orientación que resuelve una diferencia de opinión y en el cumplimiento de normas que son instrumentales para este propósito. El modelo pragmadialéctico de la discusión crítica es, en resumen, una descripción de lo que el discurso argumentativo debería parecer si sólo y óptimamente apuntara a resolver diferencias (Grootendorst; Jackson y Van Eemeren, 1993).

En la práctica, quienes toman parte en el discurso argumentativo a menudo aparecen comprometidos en alcanzar otros objetivos que no son solo la resolución de una diferencia de opinión. A veces, por ejemplo, los escritores o hablantes están ansiosos para que se los perciba como simpáticos e inteligentes. De todas formas, incluso si otros objetivos pueden ser importantes, no previenen al público de la persecución al mismo tiempo de la resolución de una diferencia de opinión. Puede ser bien el caso que otro objetivo sea, en algún sentido, coincidente con la resolución de la diferencia. En este general y débil sentido, hay un aspecto retórico (pragmático) de todo el discurso argumentativo: los participantes están siempre buscando los efectos que más les convienen. En esta perspectiva, hay también un aspecto retórico del discurso argumentativo en un sentido más fuerte y específico: quien toma parte en un discurso argumentativo trata de resolver la diferencia de opinión para su propio bien, y su uso del lenguaje y otros aspectos de su conducta son diseñados para alcanzar precisamente este efecto. Esto, por supuesto, no significa que los participantes estén interesados exclusivamente en mantener las cosas como están. Como una regla, pretenderán por lo menos interesarse primariamente en la resolución de sus diferencias de opinión. Quienes se comprometen con el discurso argumentativo pueden considerarse comprometidos por lo dicho o implicado. Si un movimiento no es exitoso, no se puede evadir de su responsabilidad dialéctica diciendo “era solo retórico”. Aunque trate de todas las formas que pueda de que su punto de vista sea aceptado, debe sostener la imagen de alguien que apuesta a resolver un juego a partir de reglas.

El balance entre la resolución de las diferencias de opinión y el objetivo pensado con el objetivo retórico de tener su propia posición aceptada regularmente da lugar a maniobras estratégicas como buscar alcanzar sus obligaciones dialécticas sin sacrificar sus objetivos retóricos. Tratan de hacer un empleo retórico de las oportunidades ofrecidas dentro de la situación dialéctica para concluir las diferencias de opinión en su propio favor. Partiendo de la premisa que la retórica puede ser considerada para actuar dentro de un marco dialéctico, se investigan en qué medida dentro de las estrategias retóricas usadas en la resolución de una diferencia de opinión puede ser útil para profundizar y fortalecer el análisis pragmadialéctico del discurso argumentativo.

Si es, sin duda, cierto que los que están comprometidos con el discurso argumentativo en general tratan de resolver la diferencia de opinión en su propio beneficio, y las aproximaciones dialéctica y retórica para el análisis del discurso argumentativo son compatibles, entonces no existiría razón para que el análisis dialéctico no se beneficiase de la perspectiva retórica en el manejo estratégico de los movimientos que

tengan como propósito el beneficio de este juego. La cuestión, entonces, es qué estrategia retórica empleada en el discurso es dialécticamente aceptable. Aunque la concepción de estrategia evoca imágenes del arte de soslayar, evadir y acordar, también comprende los medios empleados para llevar adelante un ideal según las preferencias de cada uno. Las estrategias retóricas son diseños de discurso que consisten en un uso sistemático y deliberado de oportunidades disponibles para llevar adelante movimientos que conducen a la resolución de una diferencia de opinión para el beneficio propio.

Debe investigarse cuáles estrategias retóricas se emplean en el discurso para alcanzar el resultado buscado por el escritor o el hablante. Las estrategias retóricas pueden manifestarse en tres niveles:

- la selección del material;
- su adaptación a la audiencia;
- su presentación.

Para alcanzar un resultado retórico óptimo, los movimientos seleccionados deben ser opciones efectivas con capacidad potencial, los movimientos deben ser, en este sentido, adaptados a la audiencia que comprenden con las demandas del auditorio, y la presentación de los movimientos debe ser discursiva y estilísticamente apropiada. En cada uno de estos tres niveles, el hablante o el escritor tienen la oportunidad de influir para alcanzar el éxito en la discusión y las influencias pueden suceder simultáneamente. Una estrategia retórica es, en resumen, exitosa si los esfuerzos retóricos en los tres niveles son convergentes, así se da una fusión de las influencias persuasivas.

Cada nivel del proceso de resolución tiene un objetivo dialéctico específico y, por lo tanto, lleva su propio objetivo retórico. Ya que depende de la fase del discurso alcanzado qué tipo de logros pueden ser accesibles para el escritor o el hablante, los efectos retóricos deben especificarse según el nivel dialéctico.

Conclusiones

Se dice que Al Capone dijo en alguna oportunidad que “se consigue más con una palabra amable y un revólver que sólo con una palabra amable”. Donald Rumsfeld, [actual secretario de defensa de EE.UU.] fue el que recordó la frase. Personajes que el tiempo aleja se aproximan en el pensamiento. Esto parece dinamitar lo que se planteó más arriba y, sobre todo, cuestiona la labor de pensadores que, durante siglos, buscaron una relación efectiva entre la razón y el pensamiento. Entre lo que se llama la “racionalidad argumentativa” y la acción cotidiana.

El pesimismo cunde cuando se advierten las acciones de las que es capaz el ser humano. Por suerte, otros, ojalá sean muchos, han dedicado su vida a la búsqueda de mecanismos que permitan “domar al hombre, alejándolo de los gorilas” como decía Herman Hesse, aunque de modo obstinado existen pruebas de que se sigue más cerca del gorila que del hombre. Hesse, atribulado por las guerras que había visto y las que se avecinaban, concluía que “todavía no somos humanos, estamos en camino a serlo” (Hesse, 1981, 145). La palabra y la acción a veces generaron y generan situaciones que ponen en duda la voluntad humana para ejercitar de manera sistemática la razón, pero a pesar de todo siempre se

vuelve a ella. El problema es que los vínculos y las consecuencias que se extraen de los enunciados que se formulan no son compartidos por todo el mundo y aparecen grietas que terminan conformando abismos imposibles de reparar. Los autores a los que hicimos referencia aquí quizá no suscribirían la visión pesimista de Hesse, apuestan a que la razón por fin triunfará. Es una facultad extraña, sinuosa y por supuesto, compleja de analizar, pero posible de delimitar en cuanto a su funcionamiento. La ciencia, el conocimiento y el discurso operan con ella y disponen de mecanismos para acrecentar mediante su empleo el consenso entre los seres humanos. No es tarea sencilla, si lo fuera no se justificaría que desde los sofistas hasta hoy se estuvieran elaborando teorías acerca de estos fenómenos.

A lo largo del tiempo se han logrado algunos acuerdos que no se pueden dejar de lado. Uno de ellos tiene que ver con un supuesto que está en la teoría de Toulmin: la argumentación no se puede pensar exclusivamente como una actividad que realizan dos sujetos sino que es resultado de una labor comunitaria. Ese ámbito comunitario legitima y permite reconocer un consenso que fue alcanzado a partir de la elaboración de estrategias argumentativas convincentes. Ese acuerdo debería ser capaz de posibilitar que los hombres se entendieran y llegaran a un consentimiento.

Otro aspecto presente en la teoría de la argumentación es que los sujetos actúan amparados y sostenidos por las instituciones que permiten que las argumentaciones tengan entidad y fortaleza. Pueden hacer distintos tipos de argumentos, distintas eficacias en la formulación de esos argumentos, pero son válidos y funcionan porque las instituciones les permiten erigirse entre la masa informe de discursos que operan en una sociedad.

No es lo mismo el argumento que presenta un periodista en una radio que el que sostiene un científico en un congreso. Ambos están ceñidos por la institución que los cobija, que es la que legitima a cada uno. La dificultad es que, en más de una ocasión, no se tienen presentes estas diferencias y se toma como perteneciente a un ámbito institucional algo que ha sido proferido desde otro ámbito institucional. Este corrimiento hace que haya periodistas que pasan por científicos, actores que juegan a políticos y científicos que ejercen el papel de jueces morales.

Más allá y a pesar de estas realidades lo importante es saber que hemos estado buscando a lo largo del tiempo mecanismos para que nuestros discursos sean reconocidos y legitimados. Allí está el poder del discurso pero allí está también su debilidad: en el reconocimiento que los otros hacen de la facultad de enlazar correctamente enunciados que llevan a solucionar los problemas que se presentan.

El último es que el alude al reconocimiento y la aceptación de las diferencias. Las diferencias también tienen que ver con la necesidad de advertir la existencia de distintos tipos de verdades. Si se confunden los discursos desde diferentes sitios institucionales, se genera un desequilibrio imposible de remediar. La verdad de la política no es la verdad de la religión. La verdad de la religión no es la verdad de la educación, y así sucesivamente. Si se trastocan las referencias institucionales, se confunden también las legítimas diferencias que deben existir respecto a lo que se dice y desde dónde se lo dice.

Bibliografía

- Frege, G., “Begriffsschrift”, en Peter Geach & Max Blackwell (eds.) *Translations from the Philosophical Writings of Gottlob Frege* (TW). Oxford, Basil Blackwell, 1952. Versión en español en Frege, Gottlob, *Conceptografía*, México, Universidad Autónoma de México, 1972 [N. de C].
- Grootendorst, Rob, Jackson, Sally, Van Eemeren Frans H, *Reconstructing Argumentative Discourse*, Alabama, Tuscaloosa, Ala, University of Alabama Press, 1993, en Van Eemeren, Frans y Houtlosser, Peter, *Rhetoric in pragma-dialectics*. Ámsterdam, Department of Speech, Communication, Argumentation Theory and Rhetoric, University of Amsterdam. Trad. de Roberto Marafioti,
- www.robertomarafioti.com/documentos/bibliografiaobligatoria/semiologia/unlz/Eemeren.doc, consultado marzo 2007.
- Hesse, Herman: “No matarás”, en *Escritos políticos 1914/1932*. Barcelona, Bruguera, 1981.
- Perelman, Ch, y Olbrechts-Tyteca, L., *Tratado de la argumentación. La nueva Retórica*. Madrid, Gredos, 1994.
- Toulmin, Stephen, *The uses of argument, Cambridge*. Cambridge, University Press, 1958 (reimpresiones posteriores).

Roberto Marafioti

Profesor e investigador en la UBA. Docente de la UNLZ. Autor de *Sentidos de la comunicación; Sentidos de la argumentación; Charles Sanders Peirce. El éxtasis de los signos; Los patrones de la argumentación; Argumentación y debate parlamentario* (en prensa), entre otros, y de diversos artículos en revistas especializadas nacionales y extranjeras.