Mecanismos lingüísticos y discursivos de la argumentación

Maria Josep Cuenca

Una programación de la enseñanza de la lengua que tome como punto de partida sus usos y funciones en la interacción social tiene que sustentarse en el conocimiento de los mecanismos lingüísticos y discursivos que pueden caracterizar los diferentes usos de la lengua, los distintos tipos de discurso. Este artículo presenta el conjunto de todos aquellos recursos lingüístico-discursivos que caracterizan la argumentación a partir de los planteamientos actuales sobre tipos de textos y de discursos y sobre las características dialógicas del discurso argumentativo.

INTRODUCCIÓN

En una primera aproximación al tema que nos ocupa, podemos decir que la argumentación es un fenómeno discursivo complejo que tiene como objetivo convencer a un receptor o auditorio sobre unas ideas o tesis. La argumentación, en un sentido general, se podría entender como una (macro) función de la lengua natural que incorporaría las tres funciones básicas definidas por Bühler: la expresiva (manifiesta la opinión del emisor), la apelativa (intenta incidir sobre el receptor) y la representativa (nos habla sobre el mundo).

La argumentación se puede analizar desde diferentes puntos de vista, y así ha sido tratada desde los principios de la lingüística, y aún más, de la retórica y la filosofía. El discurso argumentativo, por un lado, tenía un lugar de honor en la retórica clásica, disciplina cuyo objetivo principal consistía en establecer los principios del arte de persuadir. Por otro lado, se ha relacionado frecuentemente con la noción de demostración y también con conceptos de la lógica, como el de silogismo, estructura que se puede considerar el esqueleto de una argumentación o, si se quiere, una argumentación en miniatura, puesto que contiene dos premisas y una conclusión.

Adoptando una perspectiva más actual, la de las tipologías textuales, la argumentación también puede considerarse como un tipo de texto o discurso. Adam (1992), por ejemplo, diferencia cinco tipos de textos (o mejor, secuencias textuales) fundamentales: la narración, la descripción, la argumentación, la explicación y el diálogo[1]. La argumentación se reconoce, pues, como un tipo de texto con unas características determinadas y diferenciables de otros tipos de texto.

© 1995 by Aprendizaje, ISSN: 0214-7033

Desde una posición discursiva más amplia, se puede considerar que la argumentación es una característica del discurso humano, que se manifiesta a partir de marcas lingüísticas y discursivas concretas[2]. Esta es la posición que han desarrollado Ducrot y sus colaboradores, para quienes es imposible hablar sin argumentar. Siempre que nos comunicamos, transmitimos una información «orientada» hacia algún tipo de conclusión. Esta idea remite, como apunta Anscombre (1991), a la dicotomía argumentatividad/informatividad. Según la concepción tradicional, la argumentación, y en general la retórica, constituye un nivel metalingüístico, superpuesto al nivel propiamente lingüístico, que es el de la información (posición descriptivista). Ducrot y sus colaboradores defienden el carácter esencial, primario, de la argumentación, basándose en la posibilidad de separar argumentatividad e informatividad (posición adscriptivista): hay enunciados cuyo valor argumentativo no se puede deducir de la información que contienen. Podemos aducir tres ejemplos: los enunciados con marcantes de duda como *quizás,* que pueden indicar argumentación hacia una conclusión C o hacia la conclusión opuesta, *no*-C, estructuras como interrogaciones retóricas, que constituyen enunciados con un valor informativo que aparentement es contrario a su valor argumentativo y, por último, enunciados como los que contienen los operadores *casi* o *apenas,* que tienen un valor argumentativo inverso al que se puede prever a partir del valor informativo:

(1) Quizás vuelva pronto
C = *volverá pronto*
no-C = *no volverá pronto*

(2) Y yo me pregunto: ¿Quién será capaz de arreglar tal desaguisado? Porque yo no veo una solución al problema.
valor informativo: *No sé si alguien será capaz de arreglar tal desaguisado* (Pregunta)
valor argumentativo: *Nadie será capaz de arreglar tal desaguisado* (Aseveración negativa)

(3) Casi no ha probado la comida
valor informativo: *ha probado la comida*
valor argumentativo: *no ha probado la comida*

Anscombre resume esta concepción de la argumentación así:

> «La lengua es fundamentalmente argumentativa. Esto no significa que los enunciados siempre sirvan para extraer conclusiones, sino que el significado de las oraciones debe comportar indicaciones respecto al valor argumentativo del enunciado-ocurrencia de esa oración. Repitámoslo, ese valor argumentativo no tiene un valor conclusivo, puede servir como tal, pero no es básicamente más que una indicación de dirección.» (Anscombre, 1991, p. 132)

Por nuestra parte, seguiremos fundamentalmente las dos últimas líneas de investigación que hemos apuntado. Trataremos de sintetizar el estudio de la argumentación como tipo de discurso y como característica de algunos elementos que podemos descubrir en el nivel oracional y en textos de cualquier tipo, no sólo argumentativos[3].

Por otro lado, no insistiremos mucho en la distinción entre mecanismos orales y escritos, aunque haremos alguna referencia a este punto. Un estudio exhaustivo de los mecanismos específicos del nivel oral requeriría mucho más espacio del que aquí podemos dedicar[4].

25

CARACTERÍSTICAS GENERALES DE LA ARGUMENTACIÓN

Para realizar una correcta síntesis de los mecanismos lingüísticos y discursivos de la argumentación, debemos partir de las características generales que ésta presenta. Moeschler (1985) define el acto de argumentación por tres notas características:

a) carácter intencional (un enunciado A sirve para apoyar una conclusión C);
b) valor convencional, vehiculado por tres tipos de marcas argumentativas: las marcas axiológicas (propiedades léxicas), los operadores argumentativos y los connectores argumentativos; y
c) carácter institucional, que remite a la incidencia que tiene la argumentación en el receptor y en el emisor, en sus intenciones discursivas y en los efectos que provoca.

Por nuestra parte, definiremos dos características fundamentales, que pueden incluir las que propone Moeschler: la estructura retórica y lógica (confrontación de argumentos y contraargumentos para llegar a una conclusión) y el carácter dialógico (relación dialéctica entre un emisor y un receptor).

La estructura básica de una argumentación se compone de tres partes:

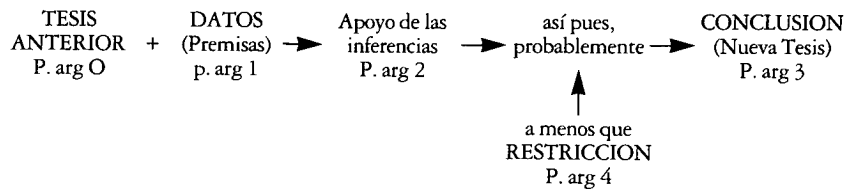
— *introducción,* donde se presenta el tema (una opinión general o particular), se intenta crear una disposición favorable en el receptor y se exponen los hechos para que el receptor conozca la posición defendida por el emisor y se sitúe de su parte,
— *desarrollo,* que se articula con la exposición y defensa de los argumentos favorables y la refutación de los argumentos contrarios al tema, y
— *conclusión,* que actúa como síntesis de lo dicho y reforzamiento de la tesis defendida[5].

Desde el punto de vista lógico, una argumentación está constituída por unas premisas y una conclusión, que se relacionan implícita o explícitamente a partir de unos argumentos favorables y contrarios. Adam (1992) propone el siguiente esquema básico de la secuencia argumentativa:

Este esquema puede resultar demasiado simple, si tenemos en cuenta que la argumentación se construye, en general, sobre la base de dos movimientos: demostrar y refutar una tesis para llegar a una cierta conclusión. Moeschler expone así esta idea, que relaciona argumentación y refutación y conecta con el carácter dialógico y polémico de aquélla, como estudiaremos más adelante:

> «Un argumento define siempre una clase de contraargumentos, igual como una conclusión define una conclusión inversa. Un discurso argumentativo (...) se establece siempre en relación a un contra-discurso efectivo o virtual. La argumentación, en virtud de esto, es indisociable de la polémica. Defender una tesis o una conclusión se convierte siempre en defenderla contra otras tesis o conclusiones, del mismo modo que entrar en una polémica no sólo implica un desacuerdo (en la forma o en el fondo) sino sobre todo la posesión de contraargumentos». (Moeschler, 1985, p. 47)

Considerando las refutaciones o restricciones, Adam (1992) reformula su esquema así:



donde tenemos:

a) tres macroproposiciones (P. arg 1, 2 y 3), la primera correspondiente a las premisas, la segunda a las inferencias y la última a la conclusión, que puede convertirse en una nueva tesis;
b) una tesis previa (P. arg 0), en la que se apoya el desarrollo de las premisas en el caso de la refutación, y
c) una macroproposición de tipo antitético (P. arg 4), que incorpora los contraargumentos.

Los textos argumentativos reales, como tendremos ocasión de comprobar más adelante, no responden necesariamente a los esquemas completos. Así, podemos constatar la existencia de diferentes tipos de desarrollo. En las argumentaciones orales más o menos espontáneas, como los debates o las conversaciones-discusiones (y a diferencia de las alocuciones de carácter jurídico), con frecuencia hay interrupciones, cambios de orientación en la intervención de un interlocutor, etc., de manera que muchas veces no se dan las estructuras completas. Por su parte, Plantin (1990), en la línea de Ducrot, apunta que a veces no se explicita la conclusión que da significado a los textos. El receptor deberá reconstruir esa conclusión, a través de un proceso inferencial. En otros casos, no se explicitan los contraargumentos a una tesis determinada, sino que se dejan apuntados o implícitos. En síntesis, desde un punto de vista lógico, sería posible reconstruir la estructura completa de una argumentación, pero discursivamente no siempre se manifiesta en su totalidad.

En cuanto al carácter dialógico de la argumentación, recordemos que su función es convencer a un auditorio sobre la veracidad o conveniencia de una tesis. Adam sintetiza esta idea como sigue:

> «(...) un discurso argumentativo se orienta a intervenir en las opiniones, actitudes o comportamientos de un interlocutor o de un auditorio haciendo creíble o aceptable un enunciado (conclusión) que se apoya (según las diferentes modalidades) en otro (argumentos/datos/razones).» (Adam, 1992, p. 104)

De hecho, esta noción (la dimensión, digamos, «transitiva» de la argumentación como medio para influir en un auditorio) es, en palabras de Plantin (1990), lo que diferencia los enfoques lógicos (estructurales) de la argumentación de los enfoques retóricos o discursivos (como los que presenta, por ejemplo, Perelman, en diferentes estudios de la argumentación jurídica que se consideran ya clásicos).

> «El alcance (fr. *la visée*) argumentativo se define en términos de influencia más o menos fuerte sobre el auditorio, el objetivo de la argumentación no es aproximarse lo más posible a una verdad preestablecida; en concreto, no tiene nada que ver con la demostración, concluyente o no concluyente. La verdad no forma parte de las nociones primitivas del sistema, y debe ser derivada, como la noción correlativa de razón. Una y otra son funciones de las nociones primitivas de influencia y de auditorio.» (Plantin, 1990, p.16)

En consecuencia, la validez de un argumento no puede medirse por sí mismo, sino en relación al auditorio: un argumento, y en general una argumentación, tiene el valor que le otorga el receptor y tiene, por consiguiente, una fuerza correlativa a la adhesión que provoca (Plantin, 1990).

Como podemos deducir de estas ideas, la figura del receptor es fundamental para entender la argumentación, mucho más que en otros tipos de textos. El receptor «ideal» de la argumentación tiene que ser explícito, y preferiblemente presente y activo. Es por eso que la argumentación más prototípica es el debate o la discusión oral, donde los interlocutores están copresentes y se convierten en emisor y receptor de manera alternativa. La argumentación escrita sería, desde esta concepción, un segundo estadio respecto a la oral. Como contrapartida, resulta sumamente interesante estudiar los mecanismos que se deben activar para incorporar la figura del receptor en el discurso escrito, como analizaremos más adelante.

No menos interesante resulta la textualización del emisor. En una argumentación, el emisor habla «en cualidad de X» (en condición de padre o madre, de vecino, de víctima, de experto, etc.). La fuerza de convicción que tengan sus palabras estará en relación directa con el papel discursivo que adopte. Si se está debatiendo un tema financiero, pongamos por caso, es evidente que, en principio, tendrá más autoridad (más fuerza argumentativa) lo que diga un economista que un ama de casa; la opinión de una persona que se presente como músico tendrá una validez limitada, si no se le añade algún elemento que lo muestre como emisor «pertinente» o «autorizado», por decirlo de alguna manera.

En conclusión, la estructura silogística (premisas-conclusión) y antitética (tesis-antítesis), por una parte, y el dialogismo (la confrontación entre un emisor actual y un receptor concreto o no, presente o representado textualmente), por otra, son las dos características fundamentales que explican y motivan el funcionamiento de los mecanismos lingüísticos y discursivos de la argumentación.

MECANISMOS LINGÜÍSTICOS Y DISCURSIVOS ASOCIADOS A LA ESTRUCTURA ARGUMENTATIVA

La estructura argumentativa remite fundamentalmente a las relaciones lógico-semánticas entre las diferentes partes del discurso. Existen dos mecanismos fundamentales para manifestarlas explícitamente: el uso de conectores y la relación entre palabras o cohesión léxica de tipo contrastivo (que corresponde aproximadamente a lo que Moeschler denominaba *marcas axiológicas,* como hemos citado en el apartado anterior).

Los conectores tienen la función básica de relacionar dos porciones de discurso (sintagmas o cláusulas, en el nivel oracional, y oraciones y párrafos, en el nivel textual), explicitando de qué manera se tienen que interpretar semántica y/o pragmáticamente la una respecto a la otra. Así, ponen de manifiesto la conexión semántica entre las partes y marcan la orientación pragmática, y concretamente argumentativa, de los componentes de la oración y del texto.

En los textos argumentativos, podemos destacar como específicos los conectores contrastivos, los causales y consecutivos, y los distributivos.

a) Conectores contrastivos. En la medida en la que una argumentación supone una contrastación de opiniones, muy frecuentemente encontraremos ideas contrapuestas, relacionadas como tesis *(p)* y antítesis *(q),* especialmente en la parte central, el desarrollo del texto. El contraste, tanto en el nivel oracional como en el textual, puede presentar cuatro modalidades, que se manifiestan con conectores diferenciables:

   a.1. Oposición: existe contraste entre una tesis (argumento *p* a favor de la conclusión *C*) y una antítesis (argumento *q* a favor de la conclusión contraria, *no-C*). Desde el punto de vista lógico-semántico, se afirma

la validez de ambas (tanto la proposición *p* como *q* son ciertas), pero desde el punto de vista pragmático, la segunda tiene mayor fuerza argumentativa, de manera que se impone la conclusión relacionada con ella *(no-C)*. Los conectores que manifiestan esta relación son *pero, en cambio, sin embargo, ahora (bien)...*

(4) Juan es un tipo agradable pero no me gusta su actitud prepotente
p = *Juan es un tipo agradable*
q = *No me gusta su actitud prepotente*
C = *Juan me gusta/me cae bien, etc.*

a.2. Sustitución: se niega la validez de un primer elemento, frecuentemente con la aparición de una negación explícita (desde el punto de vista lógico *p* sería falso), y se afirma la verdad lógica del segundo (*q* es verdadero).

(5) No he comprado un piso nuevo sino de segunda mano
p = *He comprado un piso nuevo* valor de verdad: falso
q = *He comprado un piso de segunda mano* valor de verdad: verdadero

Los conectores que indican sustitución son, en el nivel oracional, *sino,* que requiere la presencia de una negación previa explícita, y *en lugar de/en vez de,* que tienen carácter preposicional. También indican substitución sintagmas como *por el contrario, (muy) al contrario, todo lo contrario,* etc., que pueden aparecer igualmente en el nivel textual. Este tipo de relación crea una estructura polifónica: el primer elemento *(p)* no es asumido por el emisor, sino que es atribuído a alguna otra persona concretada discursivamente o no, de forma que el emisor no se compromete con esa primera parte del enunciado, a la que opone la segunda, que sí asume como acorde a sus propias creencias.

a.3. Restricción: se niega la relación entre el todo y una de sus partes. Marcan este significado elementos como *excepto, sino, más que, a parte de,* etc. en el nivel oracional, y *a no ser que, excepto si,* etc. también en el textual.

(6) Han venido todos excepto tu hermano

a.4. Concesión: se niega una relación entre una causa y un efecto, es decir, se indica que el primer elemento conectado constituye una causa que no produce el efecto esperado (causa infectiva). Oracionalmente, son concesivas conjunciones como *aunque, a pesar de que,* etc. Textualmente (y a veces también uniendo cláusulas), podemos considerar concesivos conectores como *no obstante, con todo (y con eso), a pesar de eso/todo, de todas formas, de todos modos,* etc[7].

(7) No hemos encontrado lo que buscábamos. De todas formas, podemos pasar sin ello

b) Conectores causales y consecutivos. Como hemos dicho, la argumentación se basa fundamentalmente en la aportación de una serie de argumentos, que han de ser justificados, en su ulterior contrastación. El dar apoyo a los argumentos, justificarlos, explica la existencia de relaciones causales y consecutivas entre los componentes del texto. Son conectores causales conjunciones como *porque, puesto que, ya que...* (nivel oracional) y conectores propiamente textuales como *por eso/ello, a causa de eso...* Entre los consecutivos, contamos con formas como *así que, por (lo) tanto, por consiguiente, en consecuencia, así, (así) pues, entonces, de ahí (que),* etc, que relacionan cláusulas, oraciones y párrafos.

Según comenta Adam (1992: 115), la estructura de tipo causal, donde se presenta en primer lugar la conclusión (conclusión–[inferencias]–premisas), indica un orden argumentativo de carácter regresivo, mientras que la estructura consecutiva, que parte de las premisas, explicita un orden progresivo (premisas–[inferencias]–conclusión). Es interesante apuntar, como hace este autor, que el orden regresivo es característico del oral.

Conviene notar asímismo que los conectores consecutivos, junto a otros de carácter conclusivo (*en síntesis, en conclusión,* etc.), con frecuencia sirven para encabezar la conclusión de la argumentación.

c) Conectores distributivos. Sustentar una tesis requiere a menudo la enumeración y defensa de diferentes argumentos. La organización textual de estos argumentos se realiza en muchos casos a través de conectores textuales de carácter distributivo como *en primer lugar, en segundo lugar, por último; por un lado, por otro (lado), por otra parte, además,* etc. A veces se utilizan otros mecanismos, que no son propiamente conectores pero que realizan la misma función de pautar el discurso, como numerar –1., 2., 3.,...– o poner una letra delante de los diferentes argumentos –a), b), c)...–. Se trataría de otros tipos de marcadores discursivos o, si se quiere, de organizadores textuales[8].

A parte de estos tres grandes grupos de conectores, muy ligados a la estructura del discurso argumentativo[9], encontramos todo tipo de marcadores discursivos, sobre todo condicionales (asociados con la estructura silogística, como *si, en caso de, en ese caso,* etc.) y marcadores de estrategias textuales muy usadas en la argumentación como la generalización *(en general, generalmente, generalizando...),* la ejemplificación *(por ejemplo, pongamos por caso, así...)* o la reafirmación o énfasis *(en efecto, efectivamente, de hecho...).*

En cuanto a la cohesión léxica, la fuerza contrastiva entre argumentos y contraargumentos puede manifestarse a través de las palabras utilizadas, junto con conectores adversativos o no. Así, no será difícil encontrar en textos argumentativos palabras que mantienen relaciones de contraste variadas, como las siguientes:

a) antonimia propiamente dicha (del tipo *fácil-difícil, frío-caliente...*), cuando los términos se oponen de manera escalar, es decir, se presentan en una relación graduable (*muy fácil, poco caliente,* etc.);
b) complementariedad (como *par-impar, hombre-mujer,* etc.), cuando los términos se refieren a una oposición no graduable, donde los términos cubren todo un campo hipónimo (un número no puede ser par e impar a la vez, y, de manera semejante, en sentido estricto, si una persona es hombre no es mujer);
c) inversión u oposición relativa (como *profesor-alumno, comprador-vendedor, delante-detrás,* etc.), que se produce siempre que una palabra se define o parafrasea en relación a otra (alguien compra porque otra persona vende, por ejemplo).

MECANISMOS LINGÜÍSTICOS Y DISCURSIVOS LIGADOS AL CARÁCTER DIALÓGICO

Ya hemos comentado que el dialogismo es una de las claves para entender la argumentación, puesto que en este tipo de texto, la incidencia en la opinión del receptor es tan importante o más que la expresión de las propias ideas del emisor. Plantin (1990: 232) expresa esta idea con la siguiente imagen:

«La argumentación es dialéctica; su lenguaje no es un lenguaje de objetos sino un lenguaje habitado por los interlocutores y marcado por sus puntos de vista.»

Como marcas de esta característica, comentaremos fundamentalmente la importancia de la deíxis, algunos mecanismos de modalización del texto (uso de operadores argumentativos, de palabras marcadas subjetivamente, etc.), y la polifonía.

El discurso argumentativo está lleno de referencias deícticas, especialmente de carácter personal, que remiten al emisor y al receptor. La aparición de pronombres personales, y en especial de primera persona del singular (y a veces del plural, si el emisor habla como portavoz de un grupo) y de segunda persona, son más frecuentes que en otros tipos de textos. Recordemos, además, que el castellano (igual que otras lenguas, como el catalán, el italiano o el portugués) se caracteriza por poder elidir el pronombre de sujeto. De hecho, lo más normal es que no aparezca el pronombre *(vendré mañana vs. yo vendré mañana);* la aparición del pronombre suele producirse cuando éste se constituye en tema o tópico discursivo o cuando se trata de un uso enfático del sujeto, en oposición y contraste a otro elemento. En la argumentación, es muy habitual que el *yo* (o lo que es lo mismo, el emisor y sus opiniones) se convierta en tema o subtema; por otra parte, la contrastación entre el *yo* y el *tu* o *los otros,* que tienen una opinión diferente a la del emisor, es también muy habitual. Estas características discursivas hacen que la aparición del pronombre personal de sujeto sea mucho más frecuente en este tipo de texto que en otros.

Los deícticos personales de segunda persona también se prodigan, puesto que la apelación al receptor forma parte de la argumentación. Nuevamente, la aparición explícita de los pronombres de segunda persona *(tu/vosotros),* junto con otros mecanismos de apelación al receptor (como interjecciones, vocativos, etc.) no son difíciles de encontrar en las argumentaciones, tanto orales como escritas. Las fórmulas de tratamiento (*usted, tu, el señor X,* etc.), que algunos han incluído bajo el nombre de *deíxis social* y que podemos considerar una variante de la deíxis personal, tendrán también una función de especial relevancia para analizar los términos en los que se plantea la argumentación, y en concreto la imagen que el emisor y el receptor adoptan en el texto.

No debemos olvidar, sin embargo, que precisamente por el carácter «personal y subjetivo» de la argumentación, con frecuencia se utilizan las estructuras impersonales como recurso retórico: el uso de formas genéricas (ya sean las construcciones impersonales *–hay que..., no se puede dudar, es obvio que,...–* o el uso de formas con interpretación genérica *–todos sabemos...–*) produce una despersonalización del discurso (no soy yo quien opina eso, sino todo el mundo o una colectividad), lo cual provoca un efecto generalizador que puede ser argumentativamente eficaz.

La presencia del emisor no se manifiesta de manera neutra. Quizás nunca se manifiesta de forma neutra ni objetiva, incluso en los discursos que deberían estar más desprovistos de subjetividad (y es, en parte, en ese sentido en el que Ducrot y sus colaboradores hablan de la naturaleza argumentativa del lenguaje). Pero en la argumentación, la subjetivización del mensaje es muy clara y manifiesta. La presencia del sujeto emisor se muestra a través de diferentes mecanismos de modalización, como los operadores argumentativos o las marcas de modalidad oracional (interrogación y exclamación, sobre todo las retóricas). Con la denominación de operadores argumentativos, autores como Ducrot han querido justificar la existencia de un gran número de elementos y fenómenos oracionales y discursivos que convierten un enunciado «neutro» en un enunciado orientado hacia una conclusión o que lo situan en una escala. Se trata, en palabras de Anscombre (1991: 134), de elementos que «combinados con un enunciado, modifican la clase de conclusiones asociadas a la oración unida al enunciado de partida». Si decimos, por ejemplo, *Casi he acabado el*

trabajo, estamos negando el contenido proposicional básico de la oración en cuestión *(he acabado el trabajo)* y por tanto, estamos indicando que el enunciado argumenta hacia una conclusión contraria a la que podríamos suponer y, además, se situa en una escala, próxima al cumplimiento total de la acción.

Podemos considerar operadores argumentativos elementos sintácticamente tan dispares como algunos adverbios *(casi, aún, incluso, hasta...),* algunas conjunciones y estructuras oracionales compuestas (como las adversativas *–pero/sino* es uno de los casos que ha sido más estudiado desde esta perspectiva– y las comparativas), así como las oraciones interrogativas y exclamativas retóricas (cfr. Ducrot *et al.,* 1980, Anscombre & Ducrot, 1983: cap. 5, y Moeschler, 1985: cap.2, § 3.2., para un estudio de las propiedades de estos elementos).

También están relacionados con estos elementos, los adverbios oracionales, aquellos que encabezan oraciones indicando juicios de valor sobre el contenido que sigue *(Sinceramente,..., Lamentablemente,...)* o marcando aspectos de la modalidad del enunciado *(Probablemente,..., Posiblemente,..., Evidentemente...),* y las locuciones que cumplen esta misma función *(Con sinceridad, Con toda probabilidad, Sin duda, Por desgracia,* etc.).

Continuando con el caso de las interrogativas y las exclamativas, se trata de tipos de oración muy habituales en las argumentaciones. Según Anscombre & Ducrot (1983: 137), la interrogación tiene siempre un valor argumentativo, orientado hacia la negación de una proposición *p;* pero sólo a veces sirve para argumentar, es decir, impone una conclusión. Únicamente las interrogaciones y las exclamaciones retóricas tienen un valor argumentativo intrínseco vinculado al proceso argumentativo y relacionado también con la polifonía (en estas construcciones el locutor dirige el enunciado a sí mismo, y no propiamente al alocutario).

Podemos constatar, sin embargo, diferencias en el funcionamiento de interrogaciones y exclamaciones según el registro utilizado. En el nivel oral, este tipo de oraciones suelen tener función expresiva y enfática (respecto a las opiniones del emisor) y función apelativa (hacia el receptor). En el nivel escrito, no pueden recibir respuesta, y en ese sentido, varían su función; en las argumentaciones escritas son todavía más frecuentes las interrogaciones y exclamaciones retóricas, que, por un lado, permiten textualizar la figura del receptor, hacerlo presente en el discurso, y por otro, vehiculan la opinión del emisor y su posición respecto a lo que di.

Pasando del nivel sintáctico al léxico, la intención del emisor y la valoración que realiza se pone de manifiesto también a través de las palabras. No es lo mismo hablar, por ejemplo, de *homicidio, muerte, muerte accidental, desgracia o asesinato;* la elección de uno u otro término nos dice mucho de la opinión del emisor. Unas personas califican de *«amenaza»* la afirmación que Fidel Castro realizó en agosto de 1994 de permitir que los cubanos salgan de Cuba, y otros la denominarían *promesa.* Así pues, en los textos argumentativos existe un gran número de palabras que «delatan» la subjetividad de quien habla.

También se encuentran palabras que remiten al proceso argumentativo, es decir, encontramos expresiones que tienen un carácter metalingüístico, como *opinión, demostración, falacia, manifestar, acuerdo, desacuerdo, defender,* etc.

En consecuencia, la cohesión léxica de un texto argumentativo descansa fuertemente sobre un entramado de palabras y expresiones que constituyen campos léxicos relacionados entre sí y contrastados dos a dos, por una parte, y elementos léxicos relacionados con el proceso argumentativo, por otra.

El tema de los operadores argumentativos nos ha dirigido hacia la polifonía como mecanismo definitorio de la argumentación. El concepto de polifonía, desarrollado principalmente por Ducrot (1984), explica la intervención de diferentes «voces» en el discurso, o mejor dicho, supone que todo discurso es un conjunto de

voces, que realizan actos de habla atribuídos a diferentes «enunciadores», los sujetos lingüísticos del discurso. Existen tres sujetos: el emisor o sujeto empírico que pronuncia o escribe el texto, el locutor o sujeto discursivo, que asume la responsabilidad de lo que se dice en el texto (el pronombre yo del texto), y los enunciadores o sujetos-punto de vista, personas discursivas diferentes del *yo,* cuya «voz» se deja sentir a través del locutor. Desde el punto de vista de la recepción, al emisor le corresponde el receptor, el destinatario empírico del discurso, y al locutor le corresponde el alocutario (el *tu* del texto). El locutor puede hacer entrar diferentes enunciadores más o menos definidos, que expresan un punto de vista con el cual el locutor puede estar o no de acuerdo.

El dialogismo y el carácter dialéctico de la argumentación se sirve de la polifonía como mecanismo discursivo. El emisor recoge con frecuencia las palabras del receptor, real o genérico, o de una tercera persona, bien sea directamente (discurso directo, cita literal, normalmente entre comillas o a veces en cursiva) o bien indirectamente, parafraseándolo (discurso indirecto) o aludiendo a él (como sucede en los enunciados irónicos, en muchas preguntas o exclamaciones retóricas y en la primera parte de las construcciones con *sino*). Como es lógico, este mecanismo se desarrolla de manera más clara en las argumentaciones escritas, donde el receptor sólo puede «hablar» a través del emisor.

Dejamos en este punto la presentación sumaria de los mecanismos lingüísticos y discursivos característicos de la argumentación, y pasamos a analizar algunos ejemplos[12].

ALGUNOS EJEMPLOS

Podemos encontrar argumentaciones en muchas clases de textos y, al revés, hay muchos textos que constituyen parcial o totalmente una argumentación. Los representantes más típicos de la argumentación son los debates, las negociaciones, las discusiones, los juicios, etc., en el nivel oral, y las cartas al director o los artículos de opinión, en el nivel escrito. Pero también son argumentativos, en una gran medida, los anuncios publicitarios, aunque tradicionalmente se han tratado como textos retóricos, puesto que pretenden convencer al auditorio de que adquiera un producto[13]. Incluso el *flirteo* o proceso de seducción entre dos personas se puede entender como una argumentación.

Proponemos un análisis de dos cartas al director y de un anuncio publicitario, con la finalidad de ilustrar sobre textos reales el funcionamiento de los principales mecanismos de la argumentación.

Texto 1.

Profundo desacuerdo

Le dirijo estas líneas para manifestarle mi más profundo desacuerdo y rechazo a las afirmaciones que hace veladamente –ya que no me nombra con nombre y apellidos, pero claramente me identifica el periodista Jorge M. Reverte– sobre mi actuación profesional con ocasión del asesinato del general Juan J. Hernández Rovira, en el diario EL PAÍS de fecha 7 de junio de 1994, en el artículo de contraportada *Rutinas.*

Me parece una temeridad que se afirmen cosas que son manifiestamente inexactas y falsas, sólo explicables por la mala fe de la fuente de conocimiento; y sólo por deferencia a determinado responsable político que estaba presente no contesto con mucha mayor contundencia al articulista y a quien le haya facilitado la información. En primer lugar, como magistrado no tengo que labrarme imagen alguna a costa de nada ni de nadie, sino simplemente cumplir con mi deber de sujeción al principio de legalidad, y así lo he procurado hacer desde hace 13 años.

En segundo lugar, en ningún momento he hablado con familiares del general asesinado presuntamente por ETA y cuyo cadáver tuve que levantar al hallarme de guardia en la Audiencia Nacional.
En tercer lugar, ni a estos familiares, por la sencilla razón de imposibilidad, ni a ninguna otra persona –y hay testigos que pueden acreditarlo– hice el comentario que el periodista Jorge M. Reverte menciona y pone en mis labios. Sinceramente, creo que la ligereza de la afirmación que hace sobre la corrupción es tal que hiere la más insensible de las sensibilidades, y en particular la mía, y demuestra que su fuente de conocimiento es muy interesada y quizás tendría que comenzar por preguntarle a él qué fue lo que dijo.
Desde hace siete años estoy comprometido en la lucha contra el terrorismo y, como tantos otros profesionales y ciudadanos, lo he sentido muy de cerca, y para mí es algo muy serio, que va más allá de hacer declaraciones grandilocuentes y normalmente huecas. ¡Por favor!, por el bien de todos, guárdese un poco más de ecuanimidad y respeto en este delicado tema.– Baltasar Garzón. Madrid. [El País, 10 de junio de 1994]

a) Características referidas a la estructura del texto

Esta carta consta de tres partes claramente diferenciables:

1. Una introducción (primer párrafo), donde se presenta la intención comunicativa del emisor *(manifestar desacuerdo respecto a unas afirmaciones)* y se exponen los hechos que motivan la argumentación.
2. Un desarrollo, que ocupa los tres párrafos siguientes, donde se explica la opinión del emisor sobre el particular y se justifica con tres argumentos.
3. Una conclusión, donde el emisor realiza una evaluación conjunta del tema que ha presentado y cierra la argumentación.

En este caso no encontramos conectores que marquen ni la introducción ni la conclusión. En cambio, en el desarrollo vemos claramente como la estructura de los argumentos se ha explicitado a través de conectores distributivos *(en primer lugar, en segundo lugar, en tercer lugar)*. Además, dentro del primer argumento podemos observar el funcionamiento de *sino,* conector contrastivo de sustitución: se niega una primera proposición, mediante una negación que se denomina polémica, puesto que introduce una polifonía, dado que lo que se dice no es asumido por el emisor/locutor, sino que se atribuye a un enunciador, que en este caso corresponde presumiblemente al periodista J. M. Reverte *(como magistrado no tengo que labrarme imagen alguna a costa de nada ni de nadie);* se añade a continuación una proposición que anula la anterior y que, obviamente, es asumida por el emisor *(simplemente cumplir con mi deber con sujeción al principio de legalidad)*. La segunda proposición tiene más fuerza argumentativa que la primera, y por lo tanto, se impone discursivamente.

Podemos constatar también que los otros dos argumentos presentan una estructura parecida, sólo que no tenemos la construcción completa (*no p sino q*): no aparece más que una parte de la estructura, mientras que la otra se deduce implícitamente. Contienen ambos una negación polémica (negación que presupone la afirmación enfática y contrastiva de la proposición contraria), que remite a una afirmación del periodista *(en ningún momento he hablado con familiares...; ni a estos familiares (...) ni a ninguna otra persona (...) hice el comentario)*. La negación no sólo cuestiona la verdad de la proposición afectada, sino que atribuye su enunciación a otra persona, a otro enunciador, que se identifica aquí con J. M. Reverte.

b) Características referidas al dialogismo

En primer lugar, destacaremos que el carácter dialógico es evidente desde el primer momento: esta carta se presenta como respuesta a otro texto, el artículo *Rutinas* que J. M. Reverte había escrito pocos días antes.

El juego de voces en este texto es bastante complejo. Nos encontramos ante una estructura polifónica, que podríamos esquematizar así:

• El emisor de la carta, Baltasar Garzón, que se identifica con el locutor discursivo (el yo), se presenta como magistrado, durante todo el texto. Sólo al final añade su condición de profesional y ciudadano a la imagen de emisor que ha creado.

• El receptor de la carta aparece desdoblado, puesto que el receptor físico es el periódico (representado metonímicamente por la figura del «director»), mientras que el receptor a quien realmente va dirigida la argumentación –aquél o aquéllos en quien se pretende incidir o a quien se pretende convencer– son los lectores del periódico (algunos de los cuales muy probablemente leyeron el texto al que se alude), y también, muy previsiblemente, el autor del artículo mencionado, J. M. Reverte. Conviene observar que al principio de la carta aparece una referencia directa al «receptor discursivo» de la carta *(Le dirijo estas líneas...)*, que no remite a una persona concreta sino a esa figura de «director» a la que se dirigen estos textos periodísticos. Esta figura es completamente textual, ya que no se supone que sea el director en persona quien lea estas cartas; se trataría de un caso en el que no hay una identificación necesaria entre receptor y alocutario. Posteriormente, encontramos varias referencias al autor del texto que da origen a esta respuesta *(el periodista Jorge M. Reverte, el articulista)*.

• Aparecen en el texto al menos dos enunciadores, el periodista y la persona que informó al periodista, aunque sus palabras se mencionan sin ser citadas ni directa ni indirectamente. Concretamente, el periodista, se convierte en el sujeto de la enunciación en un momento preciso: en el cuarto párrafo se habla de *«la ligereza de la afirmación que hace sobre la corrupción...»*.

Estas voces se articulan a partir de deícticos: se utiliza frecuentemente la primera persona del verbo y aparecen referencias a la primera persona en forma de posesivo o de pronombre personal *(mi, mía, me, mí)*. J. M. Reverte también aparece, pero en forma de tercera persona, no de segunda, rasgo que debemos interpretar ligado al hecho de que el periodista no representa al alocutario principal del texto. En un momento, encontramos igualmente una referencia deíctica en tercera persona al otro enunciador del texto, la fuente de información del periodista *(quizás tendría que comenzar por preguntarle a él qué fue lo que dijo)*.

En contraste con esta personalización del texto, la conclusión presenta una forma deliberadamente generalizadora, quizás con el fin de aproximar al receptor genérico (el lector del periódico) a la opinión del emisor *(como tantos otros profesionales y ciudadanos, lo he sentido muy cerca...; por el bien de todos, guárdese un poco más de ecuanimidad...)*. Se establece un juego de identificación del yo con la colectividad *(los ciudadanos, todos)*, que suele tener un efecto importante, sobre todo situado como conclusión de una argumentación que se presenta como una dialéctica entre las opiniones de dos personas.

La valoración del emisor se pone de manifiesto a partir de algunos operadores argumentativos (como *sólo –sólo explicables, sólo por deferencia–*, o la exclamación retórica del final *–¡Por favor!–*), ciertos adverbios en -mente *(claramente me identifica; simplemente cumplir; Sinceramente, creo...)*, y otras palabras con una carga evaluativa importante. La mayoría de estas palabras y expresiones están marcadas negativamente; aparecen en todo el texto, excepto en la exposición de los tres argumentos que aduce Garzón *(desacuerdo y rechazo; veladamente; temeridad; cosas que son manifiestamente inexactas y falsas; mala fe; ligereza; la más insensible de las sensibilidades; su fuente de conocimiento es muy interesada, declaraciones grandilocuentes y normalmente huecas)*. En contraste con estas expresiones, referidas al artículo de Reverte, hay algunas palabras marcadas positivamente, asociadas sobre todo con el emisor y su actuación *(actuación profesional; deferencia; comprometido en la lucha contra el terrorismo; ecuanimidad y respeto)*.

También podemos señalar expresiones relacionadas con el acto lingüístico de comunicar y argumentar *(le dirigo estas líneas; manifestarle mi más profundo desacuerdo y rechazo; afirmaciones; se afirmen; contesto; hice el comentario; menciona y pone en mis labios; demuestra; preguntarle; declaraciones).*

En conjunto, el texto constituye una argumentación bien construída y correctamente trabada, donde se despliegan con habilidad un gran número de mecanismos discursivos y lingüísticos.

Texto 2.

Una vez realizado un comentario global del texto anterior, podemos pasar a comentar solamente los aspectos diferenciales más destacados del que sigue, que es igualmente una carta al director.

El fútbol no es cultura

A propósito de un artículo de Jorge Valdano (*Fútbol y cultura,* EL PAíS, 12 de julio de 1994). En su intento (totalmente innecesario) de otorgar al fútbol ejecutoria de nobleza, hace usted la siguiente afirmación: «El fútbol es cultura porque responde siempre a una determinada forma de ser. Los jugadores actúan como el público exige, de forma que el fútbol se termina pareciendo al sitio donde crece».

Identificar el fútbol con la cultura constituye una falacia que, a estas alturas de la película, debería resultar innecesario contestar. La *entrada por detrás* que le propina a la cultura la materializa a partir de un doble entendimiento, enormemente discutible, de esa palabra tan castigada:

1. Cultura entendida a la manera posmoderna y ecléctica, según el gusto de los tiempos: todo, en nuestros días, es cultural; las creaciones universales del arte, la literatura, el pensamiento, están al mismo nivel que los modelos de un diseñador de éxito, que los *spots* de publicidad o las corridas de toros.
2. Cultura entendida como el conjunto de tradiciones, creencias, prejuicios hábitos, etcétera (en suma, idiosincrasia), de una nación; la disgregación de la cultura (creaciones universales, válidas para cualquier época, para cualquier región del globo) en culturas (amalgamas de costumbres, creencias), con idéntica valencia.

Además de los *tipos sabios* que usted cita, explícita o implícitamente, me permito remitirle a alguno más. Por ejemplo, a Finkielkraut (*La derrota del pensamiento,* Anagrama, 1987), quien, entre otros ha denunciado con precisión mixtificaciones como la que creo que se desprende de su artículo.

Pero es que, además, el fútbol no necesita de esos padrinazgos. La clase de los intelectuales no es ni más ni menos refractaria al fútbol que otras. Solamente lo denuestan quienes en su infancia o su juventud no han tenido nunca la dicha de practicar el regate en corto o el pase en profundidad, o verse jaleados por los compañeros tras marcar un gol de cabeza. El fútbol, señor Valdano, no es cultura, ni falta que le hace. Dejemos estar, pues cada cosa en su sitio.– Fernando Martínez Rodríguez. Alcobendas, Madrid. [El País, 8 de agosto de 1994]

En cuanto a los elementos estructurales, observaremos el uso de números (1., 2.) como organizadores discursivos de carácter distributivo. Por otro lado, observamos el uso de *además* para añadir argumentos, el del adversativo *pero,* para marcar una oposición entre el último párrafo (la refutación/conclusión) y todo el texto previo, y el *pues* de la última oración, que incide en el carácter conclusivo de ésta. Por último, conviene observar la aparición del conector *por ejemplo* (cuarto párrafo), que se usa unido a un argumento de autoridad, recurso muy usual en la argumentación.

Respecto al dialogismo, presenta características interesantes: el receptor/alocutario del texto, Jorge Valdano, aparece en segunda persona y con el tratamiento de distancia, *usted,* adecuado al tono formal que debe tener este tipo de texto; además, el autor realiza apelaciones directas *(hace usted la siguiente afirmación...; usted cita, explícita o implícitamente...).* La voz del futbolista aparece con una cita literal en el párrafo introductorio, y se deja sentir en el quinto párrafo, cuando se utiliza la cursiva *(tipos sabios).* En contraposición, se recurre al uso de construcciones impersonales, que sue-

len ir ligadas a opiniones del emisor del texto *(identificar el fútbol con la cultura; cultura entendida a la manera posmoderna; el fútbol no necesita de esos padrinazgos; dejemos estar, pues, cada cosa en su sitio).* Aparecen también otros dos tipos de enunciadores: uno de carácter genérico, a quien se pueden atribuir las dos definiciones de cultura, y A. Finkielkraut, cuya voz se oye indirectamente a través de la glosa del autor de la carta. Ambos se usan como introductores de argumentos de autoridad.

Encontramos, como vimos en el texto anterior, un gran número de palabras y expresiones marcadas subjetivamente *(intento; totalmente innecesario; propina; mixtificaciones, denuestan),* y otras que remiten metalingüísticamente al proceso discursivo *(afirmación; falacia; contestar; cita; remitirle; artículo).* Pero, además, existen en esta carta palabras que pertenecen al campo léxico del fútbol *(entrada por detrás; regate en corto; pase en profundidad; gol de cabeza).*

La contraposición entre fútbol y cultura, que contiene otra dicotomía referida a dos grandes concepciones de la cultura (la más actual o *posmoderna,* en palabras del autor, y la tradicional), queda, en fin, resuelta con una propuesta de desvinculación de ambos conceptos. Así pues, lo que se presenta no es propiamente una oposición entre ambos, sino una dialéctica entre una postura que pretende relacionarlos, como medio de dignificar el fútbol (hay que tener en cuenta que quien escribe el artículo aludido, Valdano, es un profesional del fútbol, no un intelectual), y una postura que critica la aparente necesidad de asociar ambas cuestiones (postura que se presenta, tanto por el contenido del artículo como por su tono erudito –referencias bibliográficas, definiciones, lenguaje utilizado...–, desde el punto de vista de la cultura). Se trata, en suma, de una dialéctica ideológica, que se extiende a la imagen discursiva de los interlocutores. El proceso dialéctico se resuelve negando un presupuesto que mucha gente parece compartir en nuestro entorno, la oposición irreconciliable entre fútbol y cultura, y que, al fin y al cabo, parece encontrarse en la base del artículo de Valdano.

Texto 3.

Anuncio del Ford Mondeo
(emitido en TVE 2, el 29 de septiembre de 1994)

Cuando Jaime crezca quizá todos los coches tengan un diseño como éste. Quizá ofrezcan lo máximo en seguridad, prestaciones y placer de conducción. Hoy Jaime ya tiene un coche así. Es el Ford Mondeo. Un coche con la tecnología que todos soñamos. No mañana sino hoy. Mondeo, belleza con fuerza interior.

Hasta el momento nos hemos centrado en dos textos argumentativos, dos cartas al director. Pero, como hemos repetido a lo largo de este trabajo, la argumentación aparece en otros tipos de textos, de manera más o menos marcada. Los anuncios se pueden considerar producciones híbridas entre el texto retórico y el texto argumentativo: algunos destacarán de manera total o parcial el primer aspecto y otros insistirán en el segundo.

El anuncio del Ford Mondeo, cuyo texto hemos transcrito, presenta unos mecanismos argumentativos bastante claro[14]. La estructura general se basa en la contraposición entre el hoy y el mañana (concretamente en la idea de que el Mondeo tiene *hoy* lo que los demás coches tendrán *mañana*). Esta oposición articula la primera parte del anuncio a través de una dicotomía compleja *mañana-todos los coches* (*Cuando Jaime crezca* equivale al futuro, al mañana, ya que en la imagen vemos que Jaime es un niño) *hoy-un coche así.* La contraposición se explicita al final, a modo de conclusión, con una oración adversativa sustitutiva *(No mañana sino hoy).* Por tanto, jugamos con un contraste de tipo sustitutivo *(mañana vs. hoy)* y otro de carácter restrictivo *(todos los coches vs. un coche, el Mondeo),* que se muestran imbricados. La última ora-

ción del anuncio publicitario es una síntesis del mensaje que se quiere transmitir, presentada en forma de definición, recurso, que como hemos comentado antes, también es usual en la argumentación, y, desde luego, aparece repetidamente en los anuncios. Así pues, desde el punto de vista de la estructura argumentativa, vemos como el anuncio presenta dos ideas que van en direcciones contrarias (una tesis y una antítesis), y las relaciona mediante una conclusión. Formalmente, explicitan la relación palabras que mantienen una relación léxica de oposición y el conector *sino.*

En lo referente a los mecanismos ligados al carácter dialógico, podemos observar la recurrencia de un operador argumentativo, *quizá,* que insiste en la oposición entre la realidad del hoy y la incerteza del futuro. Además, se utilizan palabras marcadas subjetivamente como *lo máximo, placer, belleza, fuerza,* y se hace participar al receptor en las tesis del emisor con la introducción de la primera persona del plural y del genérico todos *(Un coche con la tecnología que todos soñamos).*

Vemos, pues, cómo hay anuncios que despliegan mecanismos típicamente asociados con la argumentación.

Acabaremos insistiendo en la idea de que la argumentación es un fenómeno lingüístico y discursivo general, que se manifiesta de manera prototípica en textos de carácter argumentativo, pero que podemos descubir de manera relativamente manifiesta en cualquier tipo de texto. Argumentatividad y texto argumentativo no se oponen, en nuestra opinión, sino que son, de alguna manera, dos caras de la misma moneda. Los mecanismos que se activan son, en general, los mismos y remiten a la estructura argumentativa contrastiva y al dialogismo.

Notas

1. En una primera propuesta, Adam (1985) distinguía ocho tipos de textos: narrativo, descriptivo, instructivo, expositivo, predictivo, argumentativo, conversacional y retórico. Posteriormente (Adam, 1990), introduce la idea de que es mejor hablar de secuencias textuales base que de tipos de textos, teniendo en cuenta que es poco frecuente encontrar textos «puros», y diferencia seis, que corresponden a los anteriores con excepción del texto retórico y del predictivo. En la obra más reciente que acabamos de citar, reduce nuevamente el número de tipos básicos a cinco, excluyendo ahora el instructivo, y habla de secuencias prototípicas. La descripción que él realiza –de manera similar a como haremos nosotros– responde a la concepción idealizada de cada secuencia; en la realidad, las variaciones sobre esta misma base son múltiples.

2. Dolz (1993: 68) comenta, desde una perspectiva didáctica y psicolingüística, que cada género discursivo presenta características propias que exigen un aprendizaje específico, y pone de manifiesto que «la argumentación se distingue de otros géneros discursivos por la presencia de numerosas estrategias expresivas y propiedades lingüísticas».

3. Dolz (1993: 68) remite a Brassart (1989) para explicar esta doble interpretación de qué es la argumentación. Dice que este autor opone la argumentación como efecto discursivo que persigue el argumentador (sentido general) a los textos argumentativos, que remiten a una organización interna de una secuencia de informaciones.

4. Cfr. Moeschler (1985) para un estudio de la interrelación entre argumentación y discurso oral, concretamente conversacional.

5. La retórica clásica, antecedente de las argumentaciones formales, estructuraba el discurso en cuatro partes: *exordium* o introducción, *narratio* o exposición de los hechos, *argumentatio* o exposición y defensa de los argumentos favorables y refutación de los argumentos contrarios, y *peroratio* o conclusión (cfr. Albadalejo, 1989: 82-103). En la mayor parte de las argumentaciones modernas, la primera y la segunda parte suelen aparecer unidas, de forma que es posible considerar tres partes fundamentales, como hemos propuesto nosotros.

6. Ésta sería una de las características que más claramente explicaría la dificultad que supone para los escolares el dominio de la argumentación escrita respecto al diálogo argumentativo. Dolz (1993: 69) constata esta diferencia:

«En el diálogo argumentativo, la presencia de los dos interlocutores cara a cara aparece como fundamental para facilitar la toma en consideración y la adaptación al punto de vista del otro. Mucho más difícil le resulta producir un monólogo argumentativo escrito (por ejemplo, escribir una carta de protesta) ya que, en ese caso, el niño debe: anticipar globlamente la posición del destinatario; justificar y apoyar su punto de vista con un conjunto de argumentos; rechazar los posibles argumentos contrarios;

planificar la sucesión de los argumentos y su articulación; coordinar los distintos puntos de vista adecuadamente, y, finalmente, negociar eventualmente una posición aceptable para todos.

En el diálogo argumentativo oral, el niño se adapta con mayor facilidad y de manera inmediata a la posición del contrario. Mientras que, en las situaciones de escritura argumentativa, debe realizar un esfuerzo mucho mayor para identificar la finalidad y el destinatario del texto.»

7. Se han realizado un gran número de trabajos sobre los conectores contrastivos, especialmente en el ámbito francés representado por Ducrot y sus colaboradores (cfr., entre los más importantes, Anscombre & Ducrot (1977), Bruxelles *et al.* (1976), Ducrot & Vogt (1979), Ibrahim (1978), Plantin (1978). La tesis básica que defienden estos autores es que existen dos tipos de *mais,* el refutativo (correspondiente al *sino* del español) y el argumentativo (correspondiente al *pero* del español). En el ámbito del español, citaremos las referencias que incluyen Fuentes (1987) y Mederos (1988). Por nuestra parte, tratamos el tema en una monografía sobre las oraciones adversativas (Cuenca, 1991) y en otros trabajos, entre los que destacamos el artículo sobre la adversatividad en el nivel textual (Cuenca, 1990).

De entre las muchas aportaciones con las que contamos, merece especial atención la reciente propuesta de Adam (1990: segunda parte, cap. 2), que se presenta como síntesis y reformulación de los estudios de los Ducrot y sus colaboradores. Adam propone dintiguir cinco tipos de *mais:* el de refuerzo *(no sólo...sino también)* el refutativo *(sino),* el fático o de demarcación de segmentos textuales (*pero* con un uso textual de carácter metalingüístico, que marca una réplica), el concesivo (*pero* simétrico de *aunque*) y el argumentativo (*pero* en usos determinados, que no admiten la alternancia con fórmulas como *y sin embargo* –fr. *et pourtant*–). Para este autor (1990: 211), la base común a todos estos usos sería [Prop /-/ MAIS Prop /+/], es decir, una contraposición entre una proposición primera marcada negativamente y una proposición segunda marcada positivamente, respecto a una regla de progresión textual, de dinamismo comunicativo o de orientación argumentativa del discurso.

Creemos que la propuesta que aquí presentamos no es contradictoria respecto a la de Adam, sino que presenta otra organización y no adopta el punto de vista de un único conector.

8. Así los denomina Bronckart (1985), quien incluye bajo este nombre, además de los números, elementos como guiones o puntos para separar apartados y párrafos, subrallados, negritas y cursivas, paréntesis, guiones, remisones a una ilustración o esquema, etc. A esta denominación se une Adam (1990), quien habla de organizadores textuales (enumerativos, reformulativos, espaciales, temporales...) como una clase diferenciada respecto a la de los conectores, como *pero.*

9. Adoptando no el punto de vista del significado, como hemos hecho nosotros, sino el del tipo de texto, Schneuwly, Rosat & Dolz (1989) consideran tres clases fundamentales de conectores: los dialécticos (causales, consecutivos, condicionales y adversativos, básicamente), para los textos argumentativos y explicativos, los espacio-temporales, característicos de los textos descriptivos y narrativos y los metadiscursivos (de resumen, conclusión, remisión, etc.), para textos expositivos. Los dialécticos son, pues, los más característicos de la argumentaciones, puesto que marcan una organización lógica de los contenidos.

10. Como es lógico, en argumentaciones orales plurigestionadas (aquéllas en las que participan dos o más interlocutores), habrá que tener en cuenta la existencia de conectores propios de la conversación, como los que marcan los cambios de turno de palabra (*bueno, pues, eh, pero,* etc.), por ejemplo.

11. Para más información sobre la relación entre interrogación y argumentación, se puede consultar el artículo de Anscombre & Ducrot (1981/1983) y también el trabajo de Plantin (1991) en un volumen dedicado a la interrogación.

12. Podríamos comentar otros mecanismos importantes, pero nuestra exposición se haría excesivamente larga y compleja. Apuntaremos que, en la argumentación, sobre todo en la oral, tiene una gran importancia el orden de palabras, y en concreto los fenómenos enfáticos que se relacionan con él (*De eso deberíamos hablar, precisamente,* p. ej.). Igualmente, es interesante analizar el juego de las inferencias y las presuposiciones en este tipo de discurso (cfr. Ducrot, 1972).

13. Adam (1990: primera parte, cap. 4) propone dos análisis de textos publicitarios, insistiendo precisamente en la idea que destacamos también nosotros: el carácter híbrido de estos textos entre la argumentación y la retórica (o mejor dicho, «el poema», como reza el título de uno de los apartados).

14. No hace falta insistir en el carácter parcial del comentario que presentamos aquí, ya que un anuncio no es un texto escrito, sino una producción compleja que juega con una secuencia lingüística (oral no espontánea) y una base no lingüística (las imágenes y la música). Hemos buscado precisamente un anuncio con un texto completo, inteligible sin necesidad de remitir a la imagen, para poder presentar los puntos que pretendemos destacar.

Referencias

ADAM, J. M. (1985) «Quel types de texte?», *Le français dans le monde* 192, 39-43.

ADAM, J. M. (1990) *Éléments de linguistique textuelle,* Liège, Mardaga.

ADAM, J. M. (1992) *Les textes: types et prototypes,* Paris, Nathan.

ADAM, J. M. y M. FAYOL, eds. (1989) *Langue Française* 81, *Structuration de textes: connecteurs et démarcations graphiques.*

ALBADALEJO, T. (1989) *Retórica,* Madrid, Síntesis.

ANSCOMBRE, J. C. (1991) «Dynamique du sens et scalarité», en A. Lempereur, ed., 123, 145.

ANSCOMBRE, J. C. y O. DUCROT (1977) «Deux *mais* en français?», *Lingua* 43, 23-40.
ANSCOMBRE, J. C. y O. DUCROT (1981) «Interrogation et argumentation», *Langue Française* 52, 5-22 [Reproducido, con ciertas modificaciones, en Anscombre & Ducrot, 1983: 114-137].
ANSCOMBRE, J. C. y O. DUCROT (1983) *L'argumentation dans la langue,* Bruxelles, Mardaga.
BONACHA, A. A. y H. PORTINE, eds. (1981) *Langue française,* 50. *Argumentation et énonciation.*
BRASSART, D. B. (1989) «Pourquoi et comment analyser et représenter le texte argumentatif (écrit)?», *Recherches* 9, 123-164.
BRONCKART, J.-P. (1985) *Le fonctionnement des discours,* Neuchâtel-Paris, Delachaux-Niestlé Éditeurs.
BRUXELLES et al. (1976) «Mais, occupe-toi d'Amélie», *Actes de la Recherche en Sciences Sociales* 6, 47-62 [Reproducido en Ducrot et al., 1980: 93-130].
CAMPS, A. (1994) *L'ensenyament de la composició escrita,* Barcelona, Barcanova.
CUENCA, M. J. (1990) «L'adversativitat en el nivell textual», *Caplletra* 7, 93-116.
CUENCA, M. J. (1991) *Les oracions adversatives,* Barcelona, Publicacions de l'Abadia de Montserrat/Institut de Filologia Valenciana.
CUENCA, M. J. (e.p.) «Projeccions textuals de les relacions de contrast», aparecerá en *Llengua i ús. Revista tècnica de normalització lingüística,* Generalitat de Catalunya, Gabinet de Didàctica.
CHAROLLES, M. (1980) «Les formes directes et indirectes de l'argumentation», *Pratiques* 28.
DOLZ, J. (1993) «La argumentación», *Cuadernos de Pedagogía* 216, 68-70.
DUCROT, O. (1972) *Dire et ne pas dire,* Paris, Hermann. [Trad. cast.: *Decir y no decir,* Barcelona, Anagrama, 1982].
DUCROT, O. (1984) *Le dire et le dit,* Paris, Minuit. [Trad. cast.: *El decir y lo dicho,* Barcelona, Paidós, 1986].
DUCROT, O. et al. (1980) *Les mots du discours,* Paris, Minuit.
DUCROT, O. y C. VOGT (1979) «De magis a mais: une hypothèse sémantique», *Revue de Linguistique Romane* 43, 327-341.
FUENTES RODRÍGUEZ, C. (1987) *Enlaces extraoracionales,* Sevilla, Alfar.
IBRAHIM, A. H. (1978) «Coordonner pour argumenter», *Semántikos* vol. 2.2., 21-42.
LEMPEREUR, A. ed. (1991) *Colloque de Cerisy. L'argumentation,* Liège, Mardaga.
MEDEROS, H. (1988) *Procedimientos de cohesión en el español actual,* Santa Cruz de Tenerife, Cabildo Insular de Tenerife.
MOESCHLER, J. (1985) *Argumentation et conversation,* Paris, Hatier-Crédif.
PLANTIN, Ch. (1978) «Deux MAIS», *Sémantikos,* vol. 2.3.
PLANTIN, Ch. (1990) *Essais sur l'argumentation. Introduction linguistique a l'étude de la parole argumentative,* Paris, Kimé.
PLANTIN, Ch. (1991) «Question —› Argumentations —› Réponses», en C. Kerbrat-Orecchioni, ed., *La question,* Lyon, Presses Universitaires du Lyon, 63-85.
SCHNEUWLY, B. M.-C. Rosat, y J. Dolz (1989) «Les organisateurs textuels dans quatre types de textes écrits», *Langue Française* 81, 40-58.

Mecanismos lingüísticos y discursivos de la argumentación

María Josep Cuenca

CL&E, 1995, 26

Resumen: En este trabajo plantearmos de forma general y sucinta los mecanismos lingüísticos y discursivos de la argumentación, entendida en un doble sentido: como fenómeno comunicativo que se relaciona con la función lingüística de 'convencer' y como tipo de texto diferenciado. Las dos características fundamentales de la argumentación son su estructura lógica, de carácter contrastivo y silogístico (contraposición de argumentos y contraargumentos respecto a una conclusión) y el carácter dialógico (relación dialéctica entre un emisor y un receptor). La estructura argumentativa se manifiesta a partir del uso de conectores y de la cohesión léxica de tipo contrastivo. El dialogismo enmarca fenómenos discursivos como la deíxis, la modalización y la polifonía, explicitadas a través de pronombres personales, operadores argumentativos, palabras marcadas subjetivamente, discurso referido, etc. Una vez realizada la exposición teórica de estos aspectos, proponemos el análisis de tres textos, dos propiamente argumentativos (cartas al director) y uno publicitario, con el fin de ilustrar el funcionamiento de los mecanismos descritos.

Datos sobre la autora: Profesora de Lengua catalana en la Universidad de Valencia. Su trabajo y sus investigaciones actuales se orientan en dos líneas: la Sintaxis y la Enseñanza de las lenguas.

Dirección de la autora: Universidad de Valencia. Facultad de Filología. Departamento de Filología Catalana. Avda. Blasco Ibañez, 28. 46010 Valencia.

© PERMISOS PARA CITAR O REPRODUCIR EN OTRAS FUENTES: Se pueden citar libremente hasta 500 palabras. Para reproducir una porción de texto mayor, figuras o ilustraciones, se deberá pedir permiso por escrito a la revista, especificando el uso al que se destina el texto. En todos los casos, se deberá citar el copyright de *CL&E*. En el caso de artículos o textos que hayan sido a su vez reproducidos en *CL&E* los interesados deberán dirigirse tanto a los detentadores del copyright original como a *CL&E*, en el caso de que se quiera hacer uso de la traducción. FOTOCOPIAS: Para todo lo relacionado con el uso mediante fotocopia del material de esta revista, deberán dirigirse a: CEDRO, C/ José Marañón, 10, 3.° Izda. Tel. 594 15 75. Fax 445 35 67