



*¿Qué le dijo Ortega a Desábato?
Un estudio de los efectos interactivos
de la analogía en la vida cotidiana*

ALICIA EUGENIA CARRIZO

Universidad de Buenos Aires

RESUMEN: En este trabajo nos proponemos reconocer la argumentación interaccional como un fenómeno del habla a partir de una práctica relevante: el uso de la analogía como estrategia discursiva, para dar cuenta de los movimientos de los participantes en el desarrollo de una discusión. Nuestro objetivo, además, es entender la situación de conflicto y las acciones que realizan los participantes para recomponer las relaciones interpersonales y continuar con la gestión de la situación comunicativa. En este sentido, nos interesa estudiar los beneficios comunicativos que conlleva el uso de la analogía, porque no solo funciona como un tipo de razonamiento argumentativo (van Eemeren y Grootendorst, 2002), sino que también opera en el nivel interaccional del discurso. La interacción es analizada desde una perspectiva multidimensional del discurso (Carrizo 2012). La hipótesis teórica es que la analogía es una estrategia que limita los movimientos de la otra parte, de acuerdo con un marco de interpretación particular (Goffman 1974). El corpus es una conversación en una cena familiar en la que la madre le pregunta al hijo, José, acerca de una disputa que hubo entre jugadores de fútbol el fin de semana. José defiende la actitud de uno de ellos de no hablar con la prensa para contar lo sucedido en el campo de juego.

PALABRAS CLAVE: *argumentación interaccional, disputa, analogía, persuasión.*

RESUMO: Neste trabalho propomos a reconhecer a argumentação interaccional como um fenômeno da fala a partir de uma prática relevante: o uso da analogia como uma estratégia discursiva a fim de explicar os movimentos dos participantes no desenvolvimento de um argumento. Nosso objetivo também é entender a situação de conflito e as ações que os participantes realizam para reconstruir relações e continuar a gestão de uma dada situação comunicativa. Nesse sentido, estamos interessados nas vantagens comunicativas associadas com o uso da analogia, que não só funciona como uma espécie de razoamento argumentativo (van Eemeren y Grootendorst 2002), mas também opera no nível interaccional do discurso. A interação é analisada a partir de uma perspectiva multidimensional do discurso (Carrizo 2012). A hipótese teórica é que a analogia é uma estratégia que limita os movimentos da outra parte, de acordo com um modelo de interpretação particular (Goffman 1974). O corpus é uma conversaçao em um jantar em família no qual a mãe pergunta ao filho, João, sobre uma briga entre dois jogadores de futebol no fim de semana. João defende a atitude de um deles de não falar com a imprensa para evitar o relato do que aconteceu no campo de jogo.

PALAVRAS- CHAVE: *argumentação interaccional, disputa, analogia, persuasão.*

ABSTRACT: The aim of this paper is to examine argumentative interaction as a phenomenon of talk focusing on a relevant practice: the use of analogy as a discursive strategy, with the purpose of describing the movements of the participants in the development of a discussion. Also, our goal is to understand conflict and the actions participants undertake to rebuild relationships and continue the exchange. We are interested in the communicative benefits associated with the use of analogy because it not only functions as a kind of argumentation scheme (van Eemeren y Grootendorst 2002) but also operates at the interactional level of discourse. The interaction is analyzed from a multidimensional perspective of discourse (Carrizo 2012). The theoretical hypothesis is that analogy is a strategy that limits the movements of the other party, in agreement with a particular interpretation framework (Goffman 1974). The corpus is a conversation in a family dinner where the mother asks her son, José, about a dispute between soccer players over the weekend. José takes sides with the one who decided not to talk to the press about what happened in the field.

KEYWORDS: *argumentative interaction, dispute, analogy, persuasion.*

Introducción

La argumentación es una de las prácticas más interesantes de la comunicación porque permite estudiar los mecanismos sociales de adaptación y regulación intersubjetiva de las personas. Desde una perspectiva interaccional constituye un mecanismo pragmático que ayuda a los participantes a gestionar un conflicto interpersonal. En la interpretación de la situación comunicativa, reconocemos tres dimensiones en el análisis del discurso que retoman conceptos desarrollados en la tradición teórica de la argumentación, a saber, el orden lógico, la confrontación dialéctica y la persuasión retórica.

En este trabajo nos proponemos reconocer un fenómeno del habla, la argumentación, a partir de una práctica relevante, el uso de la analogía como estrategia discursiva para dar cuenta de los movimientos de los participantes en el desarrollo de la disputa. La interpretación se realiza en función de la situación comunicativa, sin perder de vista el posicionamiento del grupo social con el que se identifica el hablante, es decir, el conjunto de representaciones sociales, creencias, actitudes y valores que lo hacen argumentar del modo en que lo hace, por las razones que lo hace.

Nuestro objetivo, además, es entender la situación de conflicto y las acciones que realizan los participantes para recomponer las relaciones interpersonales y continuar con la situación comunicativa. En este sentido, nos interesa estudiar los beneficios comunicativos que conlleva el uso de la analogía, porque no solo funciona como un tipo de razonamiento argumentativo (van Eemeren y Grootendorst 2002), sino que también opera en el nivel interaccional del discurso.

En lo que respecta a la conceptualización de la analogía, retomamos la interpretación que dan Perelman y Olbrechts Tyteca (1994) en tanto la incluyen entre los argumentos que “fundamentan la estructura de lo real”. La analogía

establece una similitud de estructuras que se da entre cuatro términos: A es a B lo que C es a D (Perelman y Olbrechts-Tyteca 1994: 570). Si bien el alcance de la relación difiere en las distintas disciplinas, en general, las cosas mencionadas en una tesis mantienen un orden similar a la estructura de otras cosas que uno tiene en mente. En estos casos, los elementos de la realidad están conectados con algo que la audiencia ya conoce, pero de alguna manera al invocarlos, se crea algo nuevo. Es el caso del ejemplo (se usa para generalizar), la ilustración (para sostener una regularidad ya establecida) o el modelo (para incitar a la imitación). El hablante que argumenta intenta destacar el prestigio del modelo, con la esperanza de dar suficientes razones a la audiencia para imitarlo. Es decir que el modelo busca presionar sobre las acciones. Esta caracterización nos brinda elementos para explicar, en parte, el efecto interactivo de la analogía.

1. *Marco conceptual y metodológico*

La argumentación interaccional se produce en el marco de una situación comunicativa conversacional cara a cara. Es un hecho de habla entendido como una acción social situada en un contexto específico (Hymes 1972, Gumperz 1982, Goffman 1983, Pomerantz y Mandelbaum 2005), en la que uno de los participantes justifica un punto de vista ante una situación que percibe como conflictiva o de desacuerdo conversacional (Carrizo 2012). Estos intercambios nos permiten considerar procesos de significación social a partir de la interpretación que hacen los participantes de la situación comunicativa.

El conflicto se gestiona gracias a la acción conjunta de los participantes para resolverlo de algún modo. Identificamos la *secuencia de argumentación interaccional* como unidad de análisis. Comprende una serie encadenada de actos comunicativos con un inicio y un cierre analítico, en la que los participantes gestionan una situación de conflicto interpersonal. La disputa se produce cuando se enfrentan posiciones dialécticas que se justifican con argumentos.

Desde el punto de vista del análisis del discurso, la argumentación interaccional presenta tres dimensiones que se pueden reconocer en términos analíticos y que interactúan entre sí en forma dinámica: la estructura lógica, la disputa dialéctica y la retórica persuasiva (Carrizo 2012). La dimensión lógica organiza el contenido proposicional en el que se expresa la opinión o el punto de vista de un hablante de acuerdo con una estructura asociada al silogismo. La dimensión dialéctica tiene que ver con la relación interpersonal entre los participantes durante la gestión del conflicto en sus distintas etapas. Finalmente, la dimensión retórica, orientada hacia el receptor, tiene que ver con la persuasión que se logra a través de elementos y mecanismos estratégicos de la comunicación.

Respecto de la estructura lógica de la argumentación, tomo como punto de partida la propuesta funcional de Toulmin (1984, 2007). El punto de vista o posición de un hablante es un papel dialéctico que se defiende, de acuerdo

con una o más estructuras argumentativas (EARG, de aquí en más) que puede coincidir con un turno o más; incluso, un turno puede contener más de una EARG. La tesis expresa la postura del hablante (T). La justificación o argumento (A) explica las razones invocadas para afirmar una posición; también puede incluir fuentes que se consideren autoridad en el tema, evidencia o datos acerca del mundo, y en alguno de los casos analizados, en la etapa de justificación, una narrativa que actúa como evidencia de experiencia personal. La garantía (G) conecta, en virtud de ciertas normas implícitas, los argumentos con la tesis; puede ampliarse agregando elementos explícitos más concretos que llamaremos refuerzos (Ref). La modalidad, (M), incluye los elementos que marcan el alcance de la validez y peso de la tesis. Además, se incluyen como parte del EARG, las posibles refutaciones (PR) de la tesis. Por último, las consecuencias (C) indican los efectos puntuales que el sostener una T produce en la vida cotidiana, en términos de conducta, o en el orden moral, político e ideológico; el efecto pragmático expresa la valoración de la secuencia, visible en las acciones lingüísticas que siguen en el intercambio en curso (acuerdos, cambio de tópico, silencio, etc.).

Asimismo, al argumentar, el hablante se apoya en un esquema argumentativo preestablecido que caracteriza a la argumentación y además constituye un modo de representar la relación entre el argumento y la tesis, de una manera más o menos convencionalizada (van Eemeren y Grootendorst 2002:116). Se distinguen tres categorías de esquemas: sintomático, analógico e instrumental. En el primer tipo, la aceptabilidad del argumento se transfiere al punto de vista; en el segundo se plantea una similitud entre ambas partes y en el tercero, una relación de causalidad.

Para el análisis de los recursos dialécticos, definimos posición dialéctica como una valoración, sentimiento, opinión o creencia acerca de un hecho del mundo, tema o situación. Vale destacar que la posición que se construye en la interacción puede ser reivindicada por más de un participante. Las posiciones pueden estar asumidas por uno o más participantes y, al mismo tiempo, un mismo participante puede cambiar de opinión. Las posiciones dialécticas de las secuencias constituyen mecanismos de coherencia textual, en cuanto actúan como ejes de lectura de las tesis y de los movimientos interaccionales de los participantes. Estratégicamente, asignan sentido argumentativo a las narrativas, anécdotas, chistes y demás intervenciones que ponen en escena los que defienden una posición.

Reconocemos las etapas de la discusión crítica del modelo que propone la Teoría Pragmadialéctica (van Eemeren y Grootendorst 2002, van Eemeren, Grootendorst y Henkemann 2006), en sintonía con la tradición clásica: confrontación, apertura, argumentación y cierre. En los casos de conversación oral espontánea, agregamos elementos conceptuales de los rituales de conflicto: declaración de hostilidad, escalaridad (repetición, inversión y escalación), y cierre.

Por último, la posición, retóricamente, se interpreta en función de un marco de interpretación sociocognitivo, *frame* (Goffman 1974, Tannen 1993) y de una estructura de participación determinada (Goffman 1981, Goodwin y Goodwin 2004, Goodwin 2007) que da sentido a las conductas comunicativas de los participantes. La dimensión retórica estudia el efecto de ciertas estrategias discursivas que intentan cambiar pensamientos, conductas, sentimientos y/o valores sociales a través de la persuasión.

El corpus es una conversación en una cena familiar de aproximadamente 41 minutos de volumen de habla (Carrizo 2012). Caracterizamos conversacionalmente a las cenas familiares como interacciones cara a cara sin tópico fijo ni límite de tiempo en el turno de habla (Levinson 1989: 38). Para el análisis de la secuencia de argumentación interaccional procedimos en etapas sucesivas e inclusivas, a saber, identificamos el conflicto, describimos la estructura conversacional, interpretamos los recursos pragmáticos y analizamos las dimensiones argumentativas de manera progresiva, en el marco del análisis lingüístico - pragmático del discurso (Lavandera 1985). Los distintos recursos se integran para la interpretación en la noción de estrategia discursiva (Menéndez 1996, van Dijk y Kintsch 1983). Para la transcripción del corpus oral se utilizaron los criterios adaptados de Sacks, Schegloff y Jefferson (1974). Los turnos se segmentaron en cláusulas (Halliday 1985) para trabajar con unidades mínimas de contenido ideativo.

2. *Análisis de la secuencia de argumentación interaccional*

2.1. CONTEXTO SITUACIONAL

El fin de semana del 25 de abril de 2010, en un partido de fútbol entre el Club Atlético River Plate y Estudiantes de La Plata, hubo una pelea verbal en el campo de juego entre los jugadores de ambos equipos, Ariel Ortega y Leandro Desábato, respectivamente. A los pocos días, en una cena familiar, la madre le pregunta al hijo acerca del incidente. Se inicia una secuencia argumentativa que enmarca una pelea entre los hermanos (José y María). La cuestión es que, además de la anécdota de la cancha, Desábato habló con la prensa acerca de lo que había sucedido y Ortega no¹. José (simpatizante de River Plate) defiende la postura de Ortega de no hablar y, de hecho, él tampoco lo hace. Invoca una ley general del universo de valores del fútbol. En la discusión, María (simpatizante de Estudiantes de La Plata) exige razones. Se produce una discusión dialéctica que gestiona abiertamente las diferencias de opinión entre José y María para imponer una interpretación positiva o negativa de la actitud de los jugadores ante la prensa.

2.2. ANÁLISIS DE LAS DIMENSIONES ARGUMENTATIVAS

La cena familiar ocurrió el 29 de abril de 2010, participan Ana (la madre) Toni (su esposo) y los hijos de Ana, José (14 años) y María (15 años).

I) Confrontación: se introduce el tema, se relatan los hechos y se presentan los personajes involucrados.

La situación conflictiva se inicia a partir de la pregunta de la madre a José sobre el partido del fin de semana. En la respuesta José da poca información. Ante la insistencia de la madre, el hijo no le dice lo que pasó. El marido (Toni) interviene entonces para explicar la actitud poco colaboradora de José.

Presentamos a continuación un cuadro de doble entrada para exponer el análisis de la secuencia. La primera columna indica turno de habla, la numeración corresponde a la transcripción completa de la cena². A continuación, se identifican con iniciales a los participantes de la interacción (en este caso, T es Toni, J es José, M, María y A, Ana). En la entrada ‘Texto’ transcribo el turno segmentado en cláusulas. En las siguientes columnas se describen los elementos más importantes de las dimensiones lógica, dialéctica y retórica. Para los recursos lógicos, utilizamos las siguientes convenciones: EARG es la estructura argumentativa que se numeran de manera correlativa; entre paréntesis se indica el tipo de esquema. En la EARG, las categorías indican la expresión discursiva del participante: A es dato o argumento; G, garantía; T tesis; M, modalidad; Ref. refuerzo de la G; RP, refutaciones posibles; C, consecuencias y CA, campo argumental.

Cuadro 1. Etapa de confrontación

Turno	Pt	Texto	Dimensión lógica	Dimensión dialéctica	Dimensión retórica
507	A	i. qué le dijo ortega a desábato? ii. pobre desábato, iii. ortega que además--		Confrontación	Exordio (introduce el tema y los personajes)
508	J	desábato a ortega le dijo borracho.			<i>Narratio</i> (describe los hechos)
509	A	(0.2) y?, se ofendió?			
510	J	i. y ortega le dijo ii. que e:: eso no lo ofendió, iii. que lo ofendió otra cosa iv. que desábato le dijo.			Narrativa vicaria Viola máxima de cantidad (Grice, 1995)
511	A	y qué dijo?			
512	J	no sé			Respeto calidad (Grice, 1995)
513	T	no te lo va a decir	Enmienda		Explica a José
514	A	(0.2) buéh.	Implicita negación	Reconoce la actitud de José	EP – Inferencia

II) Apertura: María interviene para poner en duda la actitud de Ortega. José reacciona y la ataca. Se inicia la hostilidad entre ambos, se asumen posiciones y se dan razones. Para María la actitud de Ortega no es correcta porque no explica lo que sucedió (utiliza un esquema instrumental). José en cambio,

asume el rol de hincha y se expresa de manera tajante: defiende a Ortega con un esquema sintomático en el que valora negativamente a Desábato.

En el turno siguiente (519), María repite literalmente a José, pero en realidad lo hace para enfrentarlo con un marco de interpretación alternativo. Sigue un breve intercambio que escala el conflicto. María menciona a Maradona³ y entonces José refiere a (Juan Sebastián) Verón. Se completa la analogía: Ortega es a Desábato lo que Maradona a Verón. Desábato y Verón son de Estudiantes de La Plata, la similitud que comparten es la de ser jugadores que no tienen código, que le cuentan a la prensa lo que hablan en la cancha.

María trata de inducir a José a tener una conducta contradictoria, por eso utiliza las premisas concedidas por él, para llegar la conclusión opuesta: 'alguien es cagón por no hablar; por lo tanto, Desábato no es cagón; Ortega, sí'.

Cuadro 2. Etapa de la apertura

515	M	hmmm no creo mucho	Refuerza a A	Infiere que no le cree a Ortega	Colabora con A.
516	J	i. PARÁ:: ii. vos porque defendés a desábato		Apertura Inicio de hostilidades (de J a M)	<i>Argumentatio</i>
517	M	i. no, ii. porque digo, iii. buéh, si no lo quiere decir, iv. no puedo probar v. que lo [dijo.]	EARG1 (instrumental consecuencia) - A: Ortega no dice (t.513) - (G: no decir es ocultar) - T: no puede probar - C: Desábato habla porque puede probar	POSICIÓN I (de M) La decisión de Ortega no es correcta	<i>Frame 1</i> – En una pelea, uno se defiende al contar lo que pasó.
518	J	i. [son] cosas que salen en la cancha viejo ii. no se la puede decir, iii. desábato (iv.) porque es tan CAGÓN la dice, pero bueno	EARG2 (sintomática - principio general) - A: lo que se dice en la cancha - (G: códigos del fútbol) - T: no se pueden decir a la prensa - C: Desábato es cagón	POSICIÓN II (de J) La decisión de Ortega es correcta. Invoca ley general	Presupone la defensa de Ortega. <i>Frame 2</i> – No decir a la prensa lo que se dice en la cancha es respetar los códigos. No decir es correcto. Vale para el fútbol
519	M	i. como es tan cagón ii. la dice? iii. JOSÉ! cagón, cagón es iv. cuando vos NO DECÍS las cosas, v. eso es cagón.	- Esquema sintomático - Discurso Directo (DD) sin verbo de decir EARG3 – Intenta refutar ARG 2	Argumentación Escalada Repite + invierte (Goodwin, 2007)	Enmienda por interpretación metalingüística <i>Frame 1</i> DD sin verbo - eco reformula
520	J	i. (0.1) es un cagón. ii. (0.1) no tiene código.	Esquema sintomático EARG4 – se defiende	Repite Ley general	<i>Frame 2</i>
521	M	i. ay, odio ii. cuando la gente dice iii. no tiene código iv. CÓDIGO? qué es?		Repite + invierte	- Metacomunica - Generaliza para reforzar. Juicio de valor que introduce el pedido de aclaración

522	J	y código!			
523	M	lo que dice maradona ahora!	Compara		Menciona a Maradona
524	J	verón tampoco tiene código.	Esquema analógico A es a B lo que C es a D	Escalada	Generaliza para mitigar

III) Argumentación. Se suman los adultos a la discusión. La madre (simpaticizante de Estudiantes de La Plata) intercede a favor de Verón. De nuevo, Toni explicita los supuestos y completa la analogía: Verón habló mal de Ángel Cappa (DT de River Plate) ante la prensa⁴. La madre niega para intentar refutar la analogía, pero no da resultado. José insiste en el análogo y agrega antecedentes que apuntan a reforzar actitudes negativas de Verón. La pelea se vuelve más agresiva, con gritos y superposiciones entre todos.

Cuadro 3. Etapa de argumentación

525	A	por qué?		Ingresa a la disputa	Ingresa nuevo participante
526	M	verón por qué, ahora?	Implicita	Repite para atacar	
527	J	no sé.			Frame 2
528	M	por qué ahora?	Pregunta metalingüística		
529	T	porque habló mal de cappa		Ingresa a la disputa	Frame 2
530	A	i. no, ii. no habló mal	Refuta, niega el análogo		
531	J	i. ese mercenario que tiraba la pelota afuera del mundial de japon. ii. da::le!	Esquema sintomático		Frame 2
532	M	mercenario vos sabés la palabra? [JOSÉ!]	Ataque metalingüístico Pide aclaración	- Repite - Direcciona a J	
533	J	[Dale!] [Ese mundial] {no se entiende}			Frame 2
534	M	[JOSÉ] vos SABÉS qué es la palabra mercenario?		Repite con reformulación	
535	A	no dijo e::		Defiende a J	
536	T	i. dijo ii. que nunca había ganado nada	DR - DI reformulado	Interpreta	
537	A	i. bueno. es ii. o no es una REALIDAD?	Ataque metalingüística Pide aclaración	Desvío: ataca a T (literal)	
538	J	{No se entiende} i. CAPPÁ andá, chabón, ii. [qué te agrandás! iii. te creés-!]		- Desvío: ataca a un tercero para reforzar su posición - Escalada - gritos	- Goodwin, (2007) - Diálogo hipotético
539	M	[JOSÉ! JOSÉ! JOSÉ! JOSÉ! JOSÉ!]		Escalada - gritos	
540	A	bue:::no, bue:::no.		Busca recomponer (orden)	
541	M	i. ¿no, ii. es que me pone nerviosa iii. que no me escuche!			Justifica los gritos Valoración

542	A	bue:::no, pero no le grites			
542	T	i. tampoco es ii. para gritar así			
543	A	claro.			
544	M	me pone nerviosa.	Razón		Repite la valoración
545	A	buéh.			

IV) Escalada del conflicto. En esta parte se analiza el otro modo de refutar una analogía: un ataque *ad hóminem* a José. Para lograrlo, María primero reinterpreta ‘poroto’ como insulto. Así busca socavar la actitud previa de José de ‘no hablar’ como algo positivo (coherente). La discusión llega al clímax de la pelea cuando le grita ‘hipócrita, mentiroso, contradictorio’. A continuación, José descomprime la situación con un juego lingüístico entre Verón y Perón. La tregua es aceptada por todos. Luego, se ríen y se inicia el cierre de la secuencia.

Cuadro 4. Etapa de argumentación: refutación

546	M	i. Buéh, teniendo en cuenta ii. quién lo dice.			Desvío entre M-A
547	A	por qué?		Responde con ataque	
548	M	Buéh		Infiere	
549	J	ese verón es un poroTO.	- Esquema sintomático (entimema de A) Se infieren los elementos	Retoma la disputa Juicio de valoración negativo	- ‘ese’ descalifica - Anáfora como implicatura convencional
550	A	verón?			Inserta enmienda
551	M	i. José, eh, José putear no era ii. cuando vos decías malas palabras supuestamente vos?	- Ataque metalingüístico - Pide razones del decir	- Ataque - Direcciona a J	Frame 1
552	J	i. bueno, buéh eeeeh! a ver, ii. cómo lo dirías?		- Contesta a M - Contraataque	
553	M	decís muchas cosas		Retroceso	
554	J	i. ehmm a ver ii. a ver iii. a ver			
555	M	hipócrita, mentiroso, contradictorio (grita)	Ataque		- EIO - Explícita implicatura 549
556	A	{no se entiende}			
557	M	i. pero él es RE contradictorio, ii. dice iii. que para él la la eh: putear es iv. cuando vos e: cuando vos decís malas palabras v. y recién dijo vi. que verón había dicho eso vii. y que eso era putear.	EARG5 (sintomático) - A: turno 549 - (G: decir poroto es descalificativo) - T: José es contradictorio - Ref: definición de putear	Escalada - REDIRECCIONA a J - Nuevo tópico - Mismos protagonistas	- Frame 1 - Discurso referido – Discurso indirecto (cita) - Anáfora con referente ambiguo (confusión) - Malentendido

558	J	i. no ii. yo dije iii. que cappa, lo puteó a cappa iv. que en realidad lo puteo a cappa v. y que en realidad no es nadie, vi. y que se siente perón vii. y que en realidad no es nadie.	EARG6 aclaración - A: lo dicho por Verón a Cappa - (G: es una cita de otro) - T: no es putear - Ref: descalifica a Verón		Enmienda
559	M	i. perón! ii. no entendí lo de perón	Metalingüístico	Repite	Autoenmienda iniciada por otro
560	J	no sé			
561	A	i. qué es, por verón? ii. verón perón?		Repite	
562	M	i. verón no puteó a nadie ii. pero dicen iii. que puteó iv. porque lo insultó v. y cree que putear- {se ríen}	Confusión	Disociación + reformula	Reformula

V) Cierre: con el juego lingüístico se acuerda el cierre de la discusión, pero María insiste con la valoración negativa de José. Más adelante, con la intervención de los adultos, se cambia de tema.

Cuadro 5. Cierre de la secuencia

563	T	ni ella se entiende {risas}		Inicia cierre	- Risas - Inserta secuencia
564	J	y bueno, verón pero perón, perón			Cantando
565	A	(Cantando) verón, verón que grande s-!			Cantando
566	J	i. poroto es chiquito, ii. perón es tres veces presidente, iii. verón se cree perón, iv. y en realidad es un POROTO.	Juicio de valor negativo (esquema analógico)	Juego de palabras Comparación	- <i>juego imitación</i> (Holt y Clift, 2007)
567	T	como verón.			
568	M	i. uh, buéh, no importa. José, ii. no se entiende tu carácter e:: tu chiste no no	Ataque metaingüístico Pide aclaración	Retoma disputa	
569	J	i. no es un chiste, ii. es la verdad.		Niega	
570	T	i. bueno, yo no tengo ganas de ii. discutir iii. disculpen. iv. creo que ya no da para más		Tercero que interviene Relación de poder	

3. Interpretación de la analogía

En la discusión, María oficia de argumentadora, exige razones, o sea, le pide a José que dé una justificación o prueba de su tesis.

La estrategia de José se realiza en tres movimientos:

- Señala a un modelo precedente positivo (Maradona)⁵
- Aplica el caso precedente con la situación en disputa (Ortega tiene código)
- Actúa (imita la conducta) como el modelo (José tiene código)

Como vimos antes, el resultado es que Ortega es a Desábato lo que (Maradona) Cappa es a Verón. Desábato y Verón son de Estudiantes de La Plata; la similitud que comparten es la de ser jugadores que no tienen código (hablan con la prensa). José en cambio, es hincha de River Plate, se identifica con el tándem Ortega/Cappa. Asume en el hacer lo que pregona en el decir, es decir, tiene código, no cuenta, a pesar de los reclamos de la madre.

La analogía planteada por José es cuestionada en tres momentos:

a) En principio, María argumenta a favor de su posición. Utiliza como estrategia discursiva la repetición en eco: retoma parte de lo anterior como parte de una enmienda por interpretación metalingüística. En Carrizo (2012) demostramos que el uso del discurso referido (DR) en argumentaciones interaccionales sirve para dramatizar la posición del hablante, ya sea que hable él mismo o bien que otro hable en su lugar. Sin embargo, cuando se da lugar al discurso del contrincante, se lo hace en contextos refutativos. El discurso directo (DD eco literal) es una estrategia de ataque que en la estructura lógica funciona como argumento (entimema). A nivel interaccional, lo literal protege al hablante, ya que el acto de repetir produce un efecto invertido: las palabras se vuelven en contra del receptor en la recontextualización. En este caso, en el mismo turno, María agrega una definición que tiene como objetivo cuestionar la consecuencia de la estructura lógica de José:

Cuadro 6. Primer ataque: repetición en eco

518	J	i. [son] cosas que salen en la cancha viejo ii. no se la puede decir, iii. desábato (iv.) porque es tan CAGÓN la dice, pero bueno
519	M	i. como es tan cagón ii. la dice? iii. JOSÉ! cagón, cagón es iv. cuando vos NO DECÍS las cosas, v. eso es cagón.

b) Seguimos a Plantin (1998: 44) cuando incorporamos la refutación en el análisis y evaluación de la argumentación. Entonces, desde el punto de vista interaccional, una posición resulta refutada cuando es abandonada por el hablante en el curso de la interacción. En el caso de la analogía, se admiten dos modos de refutación. Uno respecto de lo que es común (en este caso, “hablar con la prensa”), demostrar que no son análogos y aportar pruebas. Esto es lo que intenta hacer Ana cuando defiende a Verón.

Cuadro 7. Segundo ataque: refutación del análogo

529	T	porque habló mal de cappa
530	A	i. no, ii. no habló mal
531	J	i. ese mercenario que tiraba la pelota afuera del mundial de japon. ii. da::le!

c) Otra posibilidad de refutar es mediante un argumento *ad hóminem*. Así, María asume una actitud más ligada a la dialéctica, en el sentido de tratar de atrapar a José en una inconsistencia entre sus ideas y acciones (en el pasado y/o presente).

Cuadro 8. Tercer ataque: refutación *ad hóminem*

546	M	i. Buéh, teniendo en cuenta ii. quién lo dice.
547	A	por qué?
548	M	buéh
549	J	ese verón es un poroTO.
550	A	verón?
551	M	i. José, eh, José putear no era ii. cuando vos decías malas palabras supuestamente vos?
552	J	i. bueno, buéh eeeeh!a ver, ii. cómo lo dirías?
553	M	decís muchas cosas
554	J	i. ehmm a ver ii. a ver iii.a ver
555	M	hipócrita, mentiroso, contradictorio (grita)

La disputa metalingüística es dialéctica porque no tiene como objetivo saber algo⁶, se trata de prevalecer en una discusión. Sin embargo, para lograrlo es necesario refutar al interlocutor. Desde el punto de vista lógico, refutar es inducir al adversario a generar un silogismo contradictorio. Se parte de los argumentos dados por él y se llega a una conclusión que contradice su tesis. La habilidad consiste en evitar caer en ella. Lo importante en la discusión dialéctica, entonces, es que para inducir a la contradicción al adversario es necesario partir de premisas que son acordadas entre ambos: si no hay acuerdo, no hay contradicción.

4. Comentario final, a modo de conclusión

En una perspectiva multidimensional de la argumentación interaccional, el que defiende una posición dialéctica lo hace desde un rol social determinado, compatible con un marco de interpretación que le da sentido. Como bien

señalan los estudios interaccionales (Goffman 1974, Gumperz 1982, Goodwin 2007), distintos marcos pueden entrar en conflicto en un momento de la interacción e incluso uno de los participantes puede alternar entre dos o más marcos (Tannen y Wallat 1987) para posibilitar el intercambio.

La pelea entre los hermanos se puede explicar como una disputa entre marcos alternativos. Para José, el fútbol tiene una moral específica con códigos de conducta, mientras que María considera que existen normas generales que incluyen a las del fútbol. Tener código es no contar en público lo que se dice en privado. La analogía (el modelo Maradona-Ortega) encubre para José la asunción de un modelo con un valor superior en su jerarquía ética. De allí que se traduce en su conducta y lo lleva a la imitación: él tampoco habla, como los jugadores, tiene código⁷.

¿Qué hace razonable el planteo analógico por parte de José? En Argentina, los fanáticos del fútbol se dividen entre defensores de Carlos Bilardo (ex DT de Estudiantes de La Plata) y los de César Luis Menotti (ex DT de Huracán, al igual que Cappa). La oposición entre Menotti y Bilardo percibida como antagonica convierte en aceptable el análogo entre Desábato - Ortega. El tratamiento que se le da a Verón sigue este modelo. Esto vale para todos los participantes, incluso para María. La analogía tiene éxito si se da un tratamiento similar al caso que se presenta como el análogo, la consistencia actúa con fuerza lógica y moral (necesita de la conducta). Un hecho se considera explicado cuando queda integrado en un sistema de representaciones. El éxito de la comparación analógica parece seguir los mismos mecanismos psicológicos de la identificación.

Las consecuencias señalan el lugar (simbólico) en el que quedamos después de argumentar, a dónde queremos llegar, nuestro *locus* de pertenencia. Los efectos nos ayudan además, a seguir la trayectoria de los movimientos interaccionales en el desarrollo del intercambio. La pregunta entonces es ¿en qué lugar queda José después de la pelea? ¿y María? Teniendo en cuenta la aceptabilidad que tuvo el planteo analógico, José aparece como ganador de la disputa en tanto logra imponer su eje de lectura. Sin embargo, vale destacar el contexto familiar y los roles de ambos participantes para tener en cuenta el grado de autonomía que sienten: son hermanos, ambos tienen la misma relación de poder pero el fútbol es tema de hombres.

Por último nos preguntamos ¿cómo se interpreta la persuasión en los argumentos analógicos? En principio, se manifiesta en la colaboración coparticipada que realizan María y José para conformar la analogía, es decir, es una versión de la realidad, privada y a la vez, compartida. Por otro lado, entendemos que actúa como una especie de trampa posicional, porque no importa la tesis en juego, importa la posición en que queda el oponente; de este modo, una vez utilizada, obliga al oponente a darla por sentada (en ese caso, negar la aplicación al nuevo caso) o bien, intentar atacar al argumentador.

En resumen, la persuasión en la analogía (por su efecto pragmático) vuelve a poner en el centro de la escena la relación entre pensamiento, lenguaje y conducta. El análisis de la situación argumentativa debe integrar conceptualmente las conductas comunicativas en simultáneo con el orden lógico y los movimientos dialécticos a riesgo de que en la simplificación terminemos desvirtuando el poder del lenguaje.

NOTAS

- 1 En declaraciones a la prensa, Ortega declaró “¿Sabés todo lo que me dicen a mi? Somos profesionales y esas cosas quedan dentro de la cancha” (<http://www.ambito.com/noticia.asp?id=519208> consultado el 08/06/14).
- 2 La numeración de los turnos sigue la transcripción completa de la cena. Con relación a las pautas de transcripción, adaptamos las usuales en el análisis conversacional (Sacks et al., 1974). El objetivo fue, por un lado, respetar la fidelidad del material recolectado y, por otro, simplificar la aplicación para asegurar que los textos fueran accesibles a la lectura sin perder fenómenos propios de la oralidad.
- 3 La mención de Maradona por parte de María se interpreta a partir de su desconocimiento del mundo del fútbol, de sus protagonistas. Maradona es el ejemplar de ese universo más conocido (con mayor dominio) para comparar y eso le permite entender a Ortega.
- 4 Verón declaró “Para defender cierta ideología con fundamentos hay que ganar cosas y Cappa, que yo sepa, todavía en el futbol argentino no ganó nada con su fútbol. Quiere desprestigiar el resultado que obtuvimos” (<http://www.ambito.com/noticia.asp?id=519410> consultado el 08/06/14).
- 5 En realidad, María es la que menciona por primera vez a Maradona.
- 6 La dialéctica no pretende ser un saber, sino que consiste en saber interrogar; conceptualmente se ubica en la posición de la interrogación (crítica) y le deja al sofista el lugar del que responde. Sin embargo, la idea de dialéctica incluye a la vez una dimensión sofística en la refutación: para prevalecer en una discusión es necesario refutar al interlocutor “Si en efecto hay refutación, allí hay necesariamente silogismo, pero, si hay silogismo, no hay necesariamente refutación” (Aristóteles, Tópicos, citado por Berti [1975]).
- 7 Podríamos extender la efectividad de esta relación (tener código - decir en público) más allá del ámbito del fútbol, pero excede el marco de este trabajo.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- BERTI, E. 1975. La dialéctica en Aristóteles. En E. Barti (ed.). *Studi aristotelici*, pp. 109-133. L'Aquila, Italia: Japadre Editore.
- CARRIZO, A. E. 2012. *La argumentación interaccional: efectos del uso del discurso referido*. Ciudad Autónoma de Buenos Aires: Editorial de la Facultad de Filosofía y Letras Universidad de Buenos Aires. E-Book. [ISBN 978-987-3617-24-9].
- GOFFMAN, E. 1974. *Frame analysis. An essay on the organization of experience*. Boston: Northeastern University Press.

- GOFFMAN, E. 1981. *Forms of talk*. Philadelphia: Pennsylvania University Press.
- GOFFMAN, E. 1983. The interaction order. *American Sociological Review* 48: 1-17.
- GOODWIN, C. Y GOODWIN, M. H. 2004. Participation. En A. Duranti (ed.). *A Companion to linguistic anthropology*, pp. 222-244. Maldan, MA: Blackwell.
- GOODWIN, C. 2007. Interactive Footing. En E. Holt y R. Clift (eds.) *Reporting talk. Reported speech in interaction*, pp.16-46. Cambridge: Cambridge University Press.
- GRICE, H. P. [1975] 1995. Lógica y conversación. En L. M. Valdés Villanueva (ed.). *La búsqueda del significado*, pp. 511-30. Madrid: Tecnos.
- GUMPERZ, J. 1982. *Discourse strategies*. Cambridge: Cambridge University Press.
- HOLT, E. Y CLIFT, R. 2007. Introduction. En E. Holt y R. Clift (eds.). *Reporting talk. Reported speech in interaction*, pp.1-15. Cambridge: Cambridge University Press.
- HALLIDAY, M. A. K. 1985. *An introduction to functional grammar*. London: Edward Arnold.
- HYMES, D. 1972. Models of interaction of language and social life. En J. Gumperz y D. Hymes (eds.). *Directions in sociolinguistics: The ethnography of communication*, pp. 35-71. New York: Holt
- LAVANDERA, B. 1985. Hacia una tipología del discurso autoritario. *Plural I*, 1:26-35.
- LEVINSON, S. [1983] 1989. *Pragmática*. Barcelona: Teide.
- MENÉNDEZ, S. M. (ed.) 1996. *Análisis pragmático del discurso: propuestas y prácticas*. Año 1- N° 1. Oficina de Publicaciones Facultad de Filosofía y Letras: Universidad de Buenos Aires.
- PERELMAN, C. Y OLBRECHTS - TYTECA, L. [1958] 1994. *La nueva retórica: un tratado sobre la argumentación*. Madrid: Gredos.
- PLANTIN, C. [1996] 1998. *La argumentación*. Barcelona: Ariel Practicum.
- POMERANTZ, A. Y MANDELBAUM, J. 2005. A conversation analytic approach to relationships: their relevance for interactional conduct. En K. Fitch y R. Sanders (eds.). *Handbook of language and social interaction*, pp. 149-171. Mahwah: Erlbaum.
- SACKS, H., SCHEGLOFF, E. Y JEFFERSON, G. 1974. A simplest systematics for the organization of turn-taking in conversation. *Language* 50, 4:696-735
- TANNEN, D. 1993. *Framing in discourse*. New York y Oxford: Oxford University Press.
- TANNEN, D. Y WALLAT, C. [1987] 1993. Interactive frames and knowledge schemas in interaction: examples from medical examination/interview. En D. Tannen (ed.). *Framing in discourse*, pp. 57-76. New York y Oxford: Oxford University Press.
- TOULMIN, S. [1958] 2007. *Los usos de la argumentación*. Barcelona: Península.
- TOULMIN, S. 1984. Special fields of reasoning. En S. Toulmin, R. Rieke y A. Janik (eds.). *An introduction to reasoning*. Second edition, pp. 271-279. New York: Macmillan.
- VAN DIJK, T. A. Y KINTSCH, W. 1983. *Strategies of discourse comprehension*. New York: Academic Press.

- VAN EEMEREN, F. H. Y GROOTENDORST, R. [1992] 2002. *Argumentación, comunicación, falacias. Una perspectiva pragma-dialéctica*. Santiago de Chile: Universidad Católica de Chile.
- VAN Eemeren, F. H., Grootendorst, R. y Henkemans, E.S. [2002] 2006. *Argumentación. Análisis, evaluación, presentación*. Buenos Aires: Biblos,

ALICIA EUGENIA CARRIZO es doctora de la Universidad de Buenos Aires con mención en lingüística. Profesora adjunta de lingüística y gramática textual de la carrera de Letras en la Facultad de Filosofía y Letras de la Universidad de Buenos Aires. Es investigadora del Instituto de Lingüística en las áreas del análisis del discurso y pragmática. Es directora y consejera de graduados tesisistas. Cuenta con numerosas publicaciones en estas áreas.

Correo electrónico: aliciaecarrizo@gmail.com