

# CHRISTIAN PLANTIN

## LA ARGUMENTACIÓN<sup>1</sup>

---

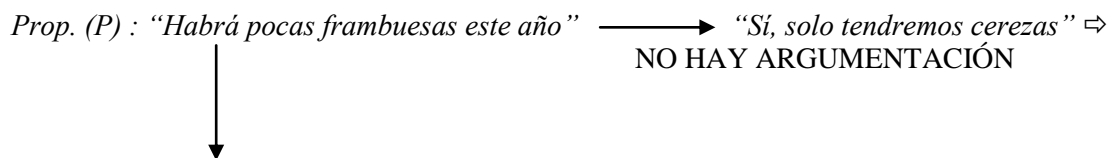
### 4. DIÁLOGO Y MONÓLOGO ARGUMENTATIVOS

Este capítulo propone una definición operacional de la argumentación, fundada sobre la noción de diálogo argumentativo no normativo (§A). El §B expone la versión monológica de este tipo de diálogo. El §C presenta un conjunto de nociones complementarias derivadas de este modelo de base.

#### A. EL DIÁLOGO ARGUMENTATIVO

##### a. Primera etapa: UNA PROPOSICIÓN (una propuesta)

El locutor produce un discurso mínimo que expresa un punto de vista, una **Proposición** (una propuesta). Ésta, una vez fundamentada por datos, se convertirá en la **conclusión** (C) de la argumentación. El locutor que avanza la proposición inicial se llama el Proponente:



##### b. Segunda etapa: UNA OPOSICIÓN

*“Yo creo que serán abundantes”*

- La argumentación supone que se pregunte si tal proposición está fundada. Debe haber una puesta en duda de una proposición, una divergencia de opinión y finalmente oposición de discurso (un contradiscurso).  
**No puede haber argumentación si no hay un desacuerdo sobre una posición, es decir, una confrontación de un discurso y un contradiscurso.**
- Si el oponente potencial no tiene la posibilidad de expresarse sobre la proposición avanzada por el proponente, no hay argumentación posible. Se dice con justeza que una argumentación sólo puede llevarse a cabo bajo ciertas condiciones a la vez culturales e individuales, y que supone si no una sociedad democrática, al menos “una situación democrática”.

##### c. Tercera etapa: UNA PREGUNTA

Al enfrentarse a una oposición, la proposición inicial es problematizada, puesta en cuestión y de ahí se desprende el tema del debate, la **pregunta**: *¿Habrá pocas frambuesas este año?* El Proponente sostiene que *sí*; el Oponente, que *no*.

---

<sup>1</sup> PLANTIN, Christian; *L'Argumentation*, Collection Mémo, Paris, Éditions du Seuil, 1996. (traducción, síntesis y adaptación de Analía Reale)

## Cuarta etapa: ARGUMENTOS

El proponente puede defender su punto de vista apoyándose en hechos susceptibles de darle la razón. Encadenará entonces un cierto número de **datos** (D) que justifican la proposición inicial, por ejemplo:

1. Tengo la impresión.
  2. Lo leí en el diario.
  3. Las frutillas todavía no han llegado.
  4. Hubo heladas.
  5. Están bloqueadas las importaciones
  6. La helada de fines de agosto arruina las frambuesas.
- Para que estos datos justifiquen realmente la Proposición, es necesario captar la **relación** entre las dos afirmaciones. Si el interlocutor no comprende por qué el retardo de las frutillas permite presagiar la futura falta de frambuesas, o si no ve cómo puede afectar la helada a la producción de frambuesas, podrá reaccionar con una nueva pregunta (*¿Y entonces?*) o con un rechazo explícito (*No veo la relación entre la cosecha de frutillas y las frambuesas*). Para el Oponente, la Proposición inicial y la conclusión (C) no tienen conexión, no comprende cómo puede concluirse (P) a partir de 3 y 4. No capta el principio que vuelve **pertinentes** estos enunciados para poder afirmar (P). ¿Qué legitima el pasaje, qué es lo que autoriza el “salto” de (D) a (C)?
  - A esta pregunta del oponente, el proponente debe responder con una ley (L) (regla, principio general, “licencia para inferir”) capaz de servir de fundamento a este pasaje, a la manera de un puente entre DATOS y CONCLUSIÓN:

(L) La helada arruina las frambuesas.

(L) Las frambuesas son como las frutillas.

En la medida en que son sostenidos por una **ley de pasaje** adecuada, los datos alcanzan el estatuto de **argumento**, y la proposición inicial, el de **conclusión**.

## B. EL MONÓLOGO ARGUMENTATIVO

### a. El esquema argumentativo mínimo

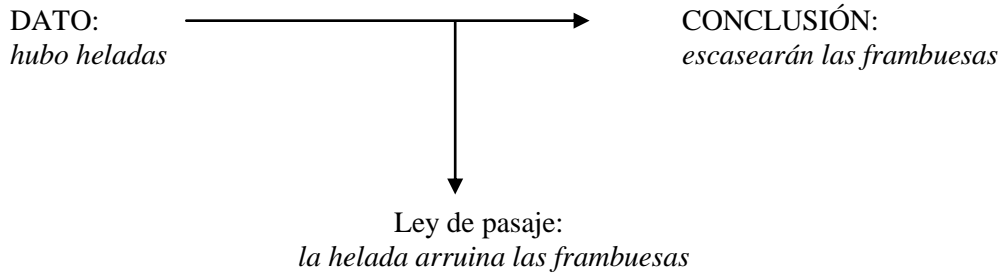
El diálogo precedente permite reconstruir la dinámica dialógica de la argumentación. Es necesario ahora aclarar el discurso global, monológico, producido por el Proponente, por ejemplo:

*“Habrá pocas frambuesas este año. Hubo fuertes heladas”*

Se puede esquematizar esta relación conectando con una flecha el dato fáctico y la conclusión que éste autoriza:

DATO:  CONCLUSIÓN:  
*hubo heladas*  *escasearán las frambuesas*

Si integramos a este esquema la ley de pasaje explicitada por el Proponente en la etapa 4, se obtiene el esquema argumentativo mínimo explícito:

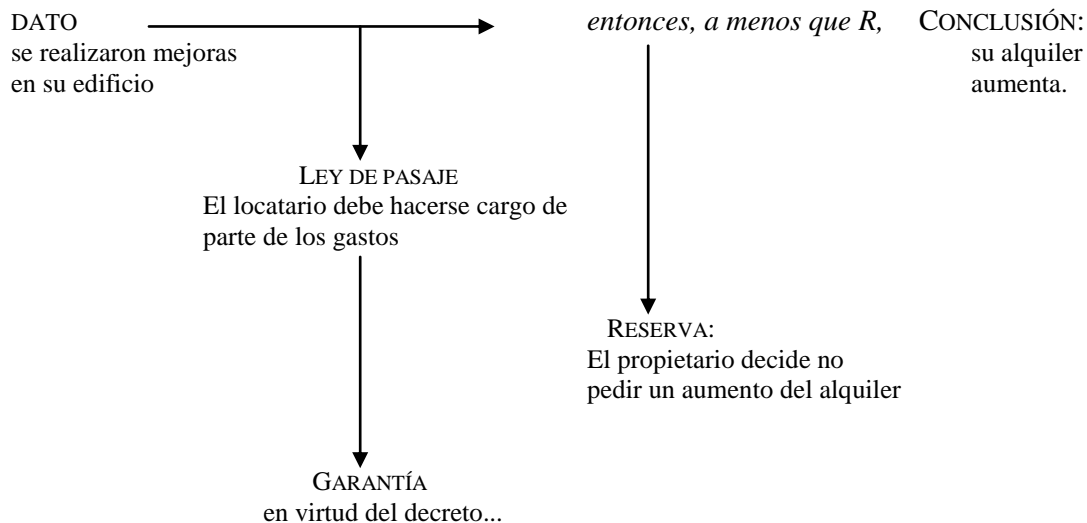


### b. El esquema de Toulmin

El esquema de Toulmin permite tratar globalmente un cierto número de elementos discursivos cuya articulación caracteriza lo que podría llamarse la **célula argumentativa**. Tomemos el discurso siguiente:

Su alquiler va a aumentar. Se han hecho mejoras en su edificio. En virtud del decreto x, las obras definidas como sigue... autorizan un aumento; las mejoras realizadas en su edificio son de este tipo. A menos, por supuesto, que el propietario decida no aplicar el aumento.

Este discurso que justifica y modaliza una proposición es representado por el esquema (S):



## C. MODULACIONES Y CORRELATOS DE LA DEFINICIÓN DE BASE

El campo de los estudios de la argumentación ve coexistir más o menos pacíficamente varias definiciones de la argumentación, hecho que, por otra parte, se relaciona con la multiplicidad de sentidos que tiene la palabra en el lenguaje cotidiano.

### a. Argumentar, argumentación

- La **argumentación** es una operación que se apoya sobre un enunciado asegurado (aceptado), el argumento, para alcanzar un enunciado menos asegurado (menos aceptable), la conclusión. Argumentar es dirigir a un interlocutor un argumento, es decir una buena razón, para hacerle admitir una conclusión e incitarlo a adoptar los comportamientos adecuados. Estas definiciones de base pueden expandirse en dos direcciones.
  - Desde el punto de vista del **monólogo** se redefinirá la argumentación como *todo discurso analizable según los términos del esquema (S)*.
  - Desde el punto de vista del **diálogo** puede considerarse como argumentativo *todo discurso producido en un contexto de debate, orientado por una pregunta*.
- Se puede definir también la argumentación como *el conjunto de técnicas (conscientes o inconscientes) de legitimación de creencias y comportamientos. Su objetivos es influir, transformar o reforzar las creencias o los comportamientos (conscientes o inconscientes) de su(s) destinatario(s)*.

Esta definición abre el campo de la argumentación a lo extralingüístico, a lo no-verbal y al campo de las influencias sociales o psicológicas. La primera definición, **se limita a los instrumentos lingüísticos**; según ella, el tono autoritario de una voz no es un argumento aun cuando se trata indudablemente de un instrumento de influencia. El hipnotizador no es un argumentador.

### b. Argumento, conclusión, ley de pasaje

Argumento, conclusión y ley de pasaje tienen estatutos de acción, estatutos lingüísticos y cognitivos diferentes.

- El **argumento** tiene el estatuto de una creencia (presentada como) compartida, de un dato fáctico (presentado como) irrefutable. El destinatario de la argumentación puede, evidentemente, rechazar este dato pero debe justificar ese rechazo: la carga de la prueba le compete.
- Los **enunciados-conclusión**. En argumentación, la palabra “conclusión” tiene un sentido relativamente específico. La conclusión de un texto se define bastante mecánicamente como el final de ese texto. La conclusión **sostenida** por un texto bien puede aparecer en primer lugar, precediendo al argumento – es el caso bastante frecuente de los artículos periodísticos.

La operación argumentativa permite transferir saberes, creencias, comportamientos a nuevos objetos o nuevas situaciones. Tiene un papel al menos formal en la toma de decisiones. Ayuda a construir una respuesta a tres preguntas:

- ¿Qué debemos creer? ¿Debemos creer esto?
- ¿Qué debemos hacer? ¿Debemos hacer esto?
- ¿Qué debemos pensar de esto? ¿Está bien, es bello?

Se sigue de aquí que los enunciados conclusión se presentan bajo dos formas lingüísticas principales. Para el primer tipo de preguntas, el enunciado conclusión tendrá una forma constativa: “*Las cosas son ciertamente así*” (indicativo presente). En el segundo caso, el enunciado conclusión tendrá una forma imperativa: “*Hagamos esto*”.

- **La ley de pasaje** tiene por función transferir a la conclusión el acuerdo atribuido al argumento. Este pasaje supone siempre un salto, una diferencia de nivel entre enunciado-argumento y enunciado-conclusión. La ley de pasaje aporta al dato el sentido argumentativo del que carecía precedentemente. De ella deriva la orientación del dato o argumento hacia una conclusión. Expresa una verdad general, a veces de tipo proverbial, atribuida a un enunciador colectivo: “*Es sabido que...*”. A menudo implícita, permite a quien argumenta adosar sus dichos a un principio, una convención admitida en su comunidad lingüística. Estos principio son también llamados **lugares comunes** o **topoi**. Estos términos han sido redefinidos por las diferentes teorías de la argumentación.

### c. Los actores de la argumentación

Llamaremos **argumentador** al locutor que argumenta. Los individuos actores de la situación argumentativa reciben tradicionalmente diversas denominaciones.

–En retórica, se emplea el término **orador** que se dirige a un **público** o **auditorio** (el conjunto de los que lo escuchan).

–Para describir los intercambios argumentativos organizados en debate se distingue entre los participantes al(os) **Proponente(s)**, que sostiene(n) un **discurso**, y el (o los) **Oponente(s)**, que sostiene(n) el **contradiscorso**. Se designará como **Terceros** a todos los miembros del público testigo interesados en el intercambio.