

Capítulo 4. Las estrategias argumentativas del subcomandante Marcos

Sobre el término “argumentación”, afirma Christian Plantin (1998, p.6) existen muchos enfoques que hacen difícil definir con claridad su significado, pues éste se encuentra ligado a la orientación a la que intenta aplicarse. Tal situación determina que en el campo del análisis del discurso los intereses cognoscitivos determinen la orientación y características del modelo a seguir dentro de las teorías sobre la argumentación. Obliga asimismo a tratar de establecer una génesis del término “argumentación” partir del uso cotidiano, del lenguaje común, donde desempeña un papel importante para el acto de comunicación. Pedro Reygadas (1998) define la competencia argumentativa como una capacidad inherente al ser humano:

“Todos hacemos uso de argumentos y los interpretamos. En el proceso de uso e identificación de la argumentación, acudimos a signos, y muy particularmente, a la lengua que todos compartimos. El lenguaje común nos aporta palabras cotidianas que remiten al mundo argumental. A partir de ello y de nuestro conocimiento del mundo, contamos con una competencia argumentativa que sigue reglas de formación muy precisas [Lo Cascio 1991]. Cada uno es comunicador e intérprete de argumentos (1998, p. 15).

Lo argumentativo se encuentra asociado a lo lógico y lo retórico. A lo primero en tanto que la argumentación manifiesta procedimientos de encadenación de ideas y conceptos que revelan coherencia lógica y que determinan en gran medida la aceptación del mensaje por parte del o de los interlocutores. Lo retórico se considera en la medida que la persuasión desempeña un papel esencial en el convencimiento o la adhesión del auditorio a los argumentos que expone el emisor cuya naturaleza resulta ser muy amplia:

“A la competencia lógica se une nuestra competencia retórica que nos permite seguir diversas estrategias de persuasión del otro acordes no sólo a la lógica, sino a la cultura, el poder, a la ideología y al deseo. Argumentamos con base a la razón pero a la vez, indisociablemente, nos emocionamos, nos apasionamos con lo que creemos, o incluso damos al sentimiento valor de razón” (Pedro Reygadas, 1998, p.16).

La historia de la argumentación se remonta al mundo griego y muy en particular a los trabajos de Aristóteles. El filósofo estagirita fue el primero en exponer una concepción sistemática de la argumentación. En sus obras *Los Tópicos* y *La Retórica*, la define como un procedimiento racional y social al mismo tiempo. Como procedimiento racional, la argumentación parte de premisas y llega a conclusiones que se infieren a manera de silogismos; y como procedimiento social, este razonamiento no es axiomático ni se puede concebir sin los interlocutores, por tanto la argumentación supone una estructura dialógica (Rodríguez Alfano et al, 1997.p 740). En *Los Tópicos*, Aristóteles acude a una noción amplia de argumentar que identifica con el razonamiento a favor o en contra de una opinión con premisas no necesariamente verdaderas, aspecto que se desarrolla sobre todo en el arte del debate, la dialéctica, (de la cual se ocupa en *Las refutaciones sofísticas*); en cambio en *La Retórica* trata del arte de la comunicación cotidiana, del discurso público que se da en la oratoria convincente (Reygadas, 1998, p. 20): “Sea, pues, la retórica la facultad de discernir en cada circunstancia lo admisiblemente creible” (Aristóteles, *Arte Retórica*, 2002, p. 86.)

El planteamiento general sobre los estudios de la argumentación permaneció esencialmente inalterable en el período postaristotélico. Bajo el dominio romano los trabajos de Cicerón, Hermágoras y Quintiliano se ocuparon sobre todo de describir los componentes del discurso y las tareas de los hablantes (Reygadas, p. 21). En particular, el desarrollo del **epiquerema** o entinema extendido será de suma importancia para los desarrollos teóricos posteriores en la argumentación y fundamentales en la pretensión de Toulmin (1958) de un esquema universal para la misma (p. 21). El epiquerema parte de la *Assumptio* o punto de partida aceptado que se apoya en la *Approbatio assumptionis*, soporte para el punto de partida. En el desarrollo del argumento se establece asimismo el *Propositio*, Principio de justificación o premisa mayor que a su vez se apoya en la *Approbatio propositionis*, que cumple el papel de soporte de justificación. Las partes de este esquema cumplen un papel particular en función de los argumentos y su orientación a una conclusión.

Plantin sostiene que con el desarrollo de la lógica formal, en especial a partir del siglo XVIII, los estudios sobre la argumentación vinculados con la retórica fueron cada vez más deslegitimados y pasaron a ser en todo caso a ser simples estrategias de convencimiento:

“En su axiomatización, la lógica renuncia tanto a su función rectora del pensamiento como a su función crítica. Ya no proporciona la base del discurso racionalmente argumentado. Estos novedosos mundos científicos han roto todo contacto con el Organón, sus prácticas no tuvieron que ver más con las de la argumentación discursiva” (1998, p. 8)

Con el juicio, la lógica y el método fuera de la retórica, la argumentación cae en una profunda crisis de la que será rescatada hasta mediados del siglo XX, en los trabajos de Toulmin (1958) y de C. Perelman-Olbrecht-Tyteca (1958. Trad. al español 1989). En *La nueva retórica*, texto que analizaremos más adelante, estos últimos desarrollan su teoría argumentativa sobre bases retóricas. Este texto es “quizá el más influyente de los textos contemporáneos sobre argumentación” (Reygadas, 1998, p. 25) desarrollado sobre la base aristotélica:

“Con Descartes, la argumentación cae en el descrédito, según Perelman (1973, 1979), porque se torna hegemónico el pensamiento racional basado en las demostraciones, en los teoremas y axiomas; la argumentación como campo de lo verosímil, de lo posible, de lo probable, pierde validez y es despreciada. Perelman, en el contexto contemporáneo, se propone rehabilitar esta teoría, retomando la tradición aristotélica, pero adecuándola (...) Un planteamiento importante de Perelman, que avanza en relación a la posición aristotélica, es que un procedimiento racional no se limita a las pruebas fundadas sobre la demostración o la experiencia, sino que hace intervenir también lo verosímil y la opinión (...) Rechaza la noción de evidencia y opta por la adhesión para explicar la argumentación, ya que ésta se desarrolla en función del auditorio” (Rodríguez Alfano et al, 1997, p. 740).

La complejidad del término “argumentación”, señala Plantin, proviene también de la complejidad de su semantismo que la puede orientar ya sea hacia aspectos de lo lógico-cognitivo, lo lingüístico, lo social o lo ético. En su clasificación destaca los estudios que abordan la argumentación como una lógica de contenido. En ella agrupa a la lógica sustancial de Toulmin (1958); la lógica no formal de Blair y Johnson (1996); la lógica natural de Grice (1982) y la lógica cognitiva de Vignaux (1976).

En otra clasificación asocia los estudios de la argumentación con la pragmática lingüística, donde ubica la pragmática integral de Ascombre y Ducrot (1981,1988) y también la pragma-dialéctica de Van Eemeren y Grootendorst. (1996) Otra perspectiva considera los análisis enunciativos de la argumentación que enfocan las operaciones sobre los mismos términos con los cuales es producido el discurso argumentativo. Ahí destaca los trabajos de Perelman, Grice y Vignaux.

Haidar define la argumentación como “un procedimiento por el cual una persona, o grupo de personas, intenta persuadir a un auditorio para que adopte determinada posición, recurriendo a argumentos que buscan demostrar la validez de lo propuesto” (2000, p. 75) y establece una jerarquización para el estudio de los procesos argumentativos a partir de la diferenciación entre los que operan con estrategias de refutación y los de coalescencia o consenso. El cuadro de los modelos que establece es el siguiente:

Cuadro 6

| MODELOS ARGUMENTATIVOS , SEGÚN Haidar | |
|--|---|
| Modelo | Soporte |
| 1. Toulmin (Inglaterra) | La lógica aristotélica ampliada. |
| 2. Perelman/Olbrecht Tyteca (Bélgica) | La retórica y la lógica (una nueva retórica). |
| 3. Grice/Vignaux (Suiza) | La lógica natural (que se opone a la formal). |
| 4. Ducrot/Ascombre (Francia) | La lingüística (una retórica integrada). |
| 5. Klein y Kopperschmidt (Alemania) | La lógica (con influencia de Toulmin). |
| 6. Van Eemeren y Grootendorst (Holanda) | La pragmadialéctica |
| 7. Plantin (Francia) | La pragmática |
| 8. Tony Blair, Douglas Walton, M. Gilbert y otros (Canadá) | La lógica informal (en oposición a la formal) |

Haidar destaca las diferentes aportaciones de otros autores como Olerón (1983), Puig (1991), Klein, Ricke, Janit y Kotarbinski, que complementan las

diferentes perspectivas sobre la argumentación. Asume como propia la lógica de la argumentación en refutación, cuyo funcionamiento se encuentra en las situaciones discursivas de polémica y de debate. A estas las identifica como "macro-actos de refutación":

"Las estrategias de la refutación pueden ser explícitas o implícitas, más bien existe un juego continuo entre lo explícito y lo implícito, que está impuesto por la mayor o menor intensidad del debate, de la polémica (...) Todo debate implica, por su misma naturaleza, un componente polémico, cuya configuración depende del grado de desarrollo del enfrentamiento, o sea del tipo del antagonismo existente (...) Ello explica que en las confrontaciones discursivas predominen los criterios de incompatibilidad, sobre los de compatibilidad en las posiciones que polemizan. En síntesis, el macro-acto de refutación es típico de cualquier controversia, dependiendo su intensidad, del grado de enfrentamiento, del antagonismo"(Haidar, 2000, p. 83).

La argumentación en refutación es propia, aunque no exclusiva, del discurso político que se presenta en diversas instancias como el debate parlamentario y las campañas políticas, donde se manifiestan los intereses políticos y se confrontan las ideologías (Rodríguez Alfano, 1997, p. 746). Ahí la base operativa es la descalificación de los argumentos del contrario para lo cual se desarrollan diferentes estrategias que se encuentran en función del grado de antagonismo de los participantes (*Ibíd*).

En los puntos siguientes de este capítulo abordamos las diferentes estrategias argumentativas presentes en la entrevista Scherer-Marcos que constituye el *corpus* de nuestra investigación. Particularmente abordamos los enfoques teóricos de la neo-retórica (Pereñman y Olbrecht-Tyteca), la retórica integrada (Ducrot y Ascombre), la lógica (Kopperschmidt) y la lógica aristotélica ampliada (Toulmin).

4.1. La Neo-retórica

Dentro del campo del análisis del discurso, la teoría de la argumentación desarrollada por Charles Perelman y L.Olbrechts-Tyteca parte de la crítica a la tradición del racionalismo occidental “hegemónico”, desarrollado sobre todo en la lógica formal, en un intento por reivindicar el valor del estudio de los mecanismos retóricos del discurso. (1989, p. 9).

Los autores puntualizan que la rehabilitación de la retórica que plantean se encuentra estrechamente ligada a circunstancias políticas y sociales. En el prefacio de este texto Michel Meyer afirma que “la retórica siempre resurge en períodos de crisis” (p. 28). Así, por ejemplo, a la caída del mito en el mundo griego corresponde la aparición de los sofistas y hoy “el fin de las largas explicaciones monolíticas, de las ideologías y más concretamente de la racionalidad cartesiana que se apoya en un sujeto libre, absoluto e instaurador de la realidad (...) ya no tiene fundamento indiscutible” (p. 28).

La crítica que Meyer dirige al positivismo coincide con la que hoy, desde la crítica a la posmodernidad, podríamos dirigir a los planteamientos filosóficos de la posmodernidad, en tanto la ausencia de un *logos* “ha llevado al pensamiento a un escepticismo moderno conocido con el nombre de nihilismo y a una reducción tranquilizadora de la razón” (p. 28).

Frente a este panorama sostienen que el pensamiento filosófico de la modernidad rompió la vinculación entre retórica y dialéctica sustituyéndola por el razonamiento *more geométrico* en aras del cual los pensadores intentaron desarrollar la ciencia occidental. (1989, p. 31). Al mismo tiempo, el estudio de los medios de prueba utilizados para obtener la adhesión fue eclipsándose y perdiendo su relevancia frente al concepto de evidencia como caracterizadora de la razón (1989, p. 33).

Al diluirse el sentido original en que Aristóteles plantea la retórica, el desarrollo de las teorías científicas, aseguran los autores, se orientó cada vez más hacia postulados de orden lógico-formal, basados en reducciones a evidencias axiomáticas. El discurso como tal, y con él los procesos de

argumentación, pasaron a ser en este sentido una “realidad” insuficiente para fundamentar estas condiciones de verdad:

“El lógico, inspirándose en el ideal cartesiano, sólo se siente a sus anchas en el estudio de las pruebas que Aristóteles calificaba de analíticas, ya que los demás medios no presentan el mismo carácter de necesidad. Y esta tendencia se ha acentuado mucho más desde hace un siglo, en el que, bajo la influencia de los lógico-matemáticos, la lógica ha quedado limitada a la lógica formal, es decir, al estudio de los procedimientos de prueba empleados en las ciencias matemáticas. Por tanto se deduce que los razonamientos ajenos al campo meramente formal escapan a la lógica y por consiguiente, también a la razón” (Perelman y Olbrechts-Tyteca, 1989, p. 32).

Ante esta desvinculación entre el mundo discursivo real y la artificialidad de los lenguajes contruidos desde la ciencia, (de los que sólo interesa su validez) la propuesta de Perelman y Olbrecht-Tyteca sostiene que es fundamental rescatar el estudio de los medios de prueba utilizados para obtener la adhesión del oyente que se da en la argumentación real.

La ciencia occidental, y en particular la de orientación positivista, ha situado el debate sobre el lenguaje exclusivamente en el nivel epistemológico, de los procedimientos formales de razonamiento y prueba de los argumentos y por tanto ha relegado el estudio de otros tipos de discurso. Los autores del *Tratado de la argumentación* parten de la idea de que el mundo discursivo no es reductible a las proposiciones de lenguajes de estas características, aunque ello no signifique que su propuesta de rehabilitar la retórica niegue la validez del discurso científico o el planteamiento de una postura racional en el análisis de la argumentación, por esto “es un buen método no confundir, en principio, los aspectos del razonamiento relativos a la verdad y los que se refieren a la adhesión” (p. 35).

Reivindican más bien el valor de las técnicas relativas al arte de persuadir y convencer, las técnicas de la deliberación y discusión inspiradas en Aristóteles, de ahí que denominan su libro como “Nueva Retórica” (p. 35). En el texto el objeto de estudio de la argumentación se circunscribe al de los medios discursivos que sirven para obtener la adhesión del auditorio (p. 39).

Para ser válido todo discurso posee un orden lógico y retórico que se sostiene en la coherencia de la argumentación. Este orden del discurso no se reduce a la estructura gramatical, sino que también remite a la manera como el emisor organiza y da sentido a sus argumentos en un contexto determinado, de lo que se sigue que el excesivo énfasis que la tradición occidental ha dado al razonamiento, sin relacionarlo con el contexto donde se produce la argumentación, puede ser engañoso.

Dentro de la retórica tradicional (concebida en su sentido persuasivo) los autores destacan la dialéctica, considerada por el propio Aristóteles como “el arte de razonar a partir de opiniones generalmente aceptadas”, que “alude a las opiniones, es decir, a las tesis a las cuales cada persona se adhiere con una intensidad variable”(p. 36). Señalan además el hecho ineludible de que toda argumentación se desarrolla en función de un **auditorio**, que puede ser variable y que determina por ello las características de la argumentación particular en cada acto de enunciación concreto (p. 38).

Si el auditorio es, como sostienen los autores, una construcción del orador, la capacidad persuasiva de su discurso está basada en el grado de conocimiento que éste pueda poseer de su interlocutor; además, es importante destacar que en la argumentación, lo importante no es lo que el mismo orador considera verdadero, sino saber persuadir y convencer al auditorio de que lo planteado tiene valor de “verdad” (p. 39).

La postura sostenida en *Tratado de la argumentación* es enormemente enriquecedora, sobre todo porque se dirige a los procesos de argumentación concreta. Nosotros creemos que en el caso del discurso del zapatismo, como prototipo de un discurso político, el subcomandante Marcos tiene muy presente la importancia del auditorio, ya que, aunque existe un “núcleo duro” de reivindicaciones discursivas, éste define en gran medida el tipo de argumentos que el líder político-militar del EZLN utiliza para lograr la adhesión de sus oyentes que, gracias a las estrategias de comunicación que utiliza, son heterogéneos.

En la entrevista que analizamos en esta investigación Marcos hace uso de todas las estrategias argumentativas que tiene a su disposición y que sabe

utilizarlas no para lograr sólo una persuasión, sino fundamentalmente un convencimiento de su auditorio. En este sentido, y de acuerdo a lo que plantea Pêcheux (1969), la anticipación de las formaciones imaginarias de su auditorio desempeñan un papel esencial en el orador. (Haidar y Rodríguez Alfano, 2000, p. 86)

4.2. El espacio de la argumentación

El espacio de la argumentación según Perelman y Olbrechts-Tyteca surge en oposición a los procedimientos demostrativos de la lógica formal, cuyo interés se centra en la univocidad del lenguaje artificial sobre el que construye sus proposiciones y que la ciencia moderna ha considerado como las categorías fundamentales de la "verdad", desplazando así los procedimientos racionales fundados en la adhesión.

En la argumentación, en cambio, media como condición previa el contacto intelectual entre individuos que por medio del discurso tratan de lograr la adhesión a sus tesis, persuadir y convencer a un auditorio concreto. (1989, p. 49). Se presupone entonces la mediación del espacio público. Condición necesaria para que sus mecanismos operen es el compartir un lenguaje (refiriéndose en esta idea no sólo al código lingüístico, sino fundamentalmente a un presupuesto comunicacional=situación donde se inscribe necesariamente la argumentación) sin el cual el contacto intelectual es posible, pero no necesariamente efectivo.

El acuerdo previo que suponen las reglas de la conversación está determinado por varios factores que proceden de las normas de la vida social. Aquí es fundamental destacar que en toda argumentación existe un interés que está determinado por el valor del adherente y por la posición del locutor respecto al interlocutor que desempeña el papel de su auditorio:

"Para argumentar, es preciso, en efecto, atribuir un valor a la adhesión del interlocutor, a su consentimiento, a su concurso mental (...) el querer convencer a alguien siempre implica cierta modestia por parte de la persona que argumenta: lo que dice no constituye un dogma de fe, no dispone de la autoridad que hace que lo que se dice sea indiscutible y lleve inmediatamente a la convicción. El orador admite que debe persuadir al interlocutor, pensar en los argumentos que pueden influir en él,

preocuparse por él, interesarse por su estado de ánimo" (Perelman y Olbrechts-Tyteca, 1989, pp. 50-51)

Perelman y Olbrechts-Tyteca sostienen que el conocimiento previo del auditorio determina en gran medida el éxito de la estrategia argumentativa que se plantea el orador, quien eventualmente se muestra receptivo a los otros puntos de vista.

Definen el auditorio como el "conjunto de aquellos en quienes el orador quiere influir con su argumentación"(p. 55). Al hablar de la relación entre el orador y su auditorio, afirman que los medios para entrar en contacto con un público son esenciales, ya que proporcionan los vínculos indispensables entre el orador y su auditorio. Las estrategias argumentativas que utiliza el orador necesariamente tienen que prestar atención a aquellos sujetos a los que se encuentran destinadas. La propaganda y la publicidad cumplen aquí una función básica, pues gracias a ellas atraen a un auditorio que de otra manera permanecería ajeno al mensaje del orador:

"El conocimiento del auditorio no se concibe independientemente del conocimiento relativo a los medios susceptibles de influir en él (...) Para poder influir mejor en un auditorio, se lo puede condicionar por diversos medios: música, iluminación, tono demagógico, decorado, control teatral" (1989, p. 60).

Dentro de sus múltiples objetivos, la marcha zapatista desarrolló una estrategia publicitaria en este sentido, que venía ya precedida por la calidad reconocida del propio orador, Marcos, la cual le valió el derecho de ser escuchado en un espacio tan reconocido e importante de la televisión mexicana y con un entrevistador de la calidad y prestigio de Julio Scherer.

Lo anterior deja de manifiesto que el derecho a ser escuchado no es privilegio de todos, sino que está determinado por el lugar social y la circunstancia; de estos factores también depende la adhesión o no del auditorio destino de la argumentación.

La calidad del orador, sostienen Perelman y Olbrecht-Tyteca, puede variar, lo mismo que la manera en que se define o representa a su auditorio. Sobre todo

en el discurso político el auditorio no se reduce a lo que está presente. El ejemplo de los autores es ilustrativo:

¿Cómo definir semejante auditorio? ¿Es la persona a quien el orador interpela por su nombre? No siempre: el diputado (...) que se debe dirigirse al presidente, puede intentar convencer (nótese el acento en la palabra) , no solamente a quienes lo escuchan, sino también a la opinión pública de su país (...) Quien concede una entrevista a un periodista considera que el auditorio lo constituyen los lectores del periódico más que la persona que se encuentra delante de él" (1989, p.54).

Esta amplitud de lo que podemos entender como auditorio, sobre todo en el discurso político, demuestra que éste no se puede definir en referencia directa al espacio físico-temporal. El auditorio se integra entonces "con el conjunto de aquellos en quienes el orador quiere influir con su argumentación" (p. 55).

El espacio como construcción del orador

La argumentación efectiva presupone del orador una imagen adecuada del auditorio. Una persuasión adecuada tiene como presupuesto el conocimiento previo del auditorio, a partir de una lectura adecuada de la realidad. En el discurso político este conocimiento se denomina genéricamente como "timing":

"—¿Qué es lo que lo hace carismático?

—Se provocan muchos equívocos en la supuesta capacidad literaria, en la supuesta capacidad de *timing* político, aunque más bien se está respondiendo a las necesidades internas y, en el desbarajuste de la clase política nacional, se entra como si estuviéramos meditando cada paso que diéramos. Créeme que somos mucho más mediocres de lo que la gente piensa; sobre todo, no tan brillantes como la clase política nos concibe (Scherer, 2001, p. 12).

El *timing* se relaciona con el concepto de coyuntura (Robin, 1976), entendida en este contexto en el sentido de conocimiento de la situación y de la actuación en consecuencia en el momento más propicio y no en otro. Implícitamente esta capacidad del manejo del tiempo político por parte de Marcos queda afirmado cuando relaciona los dos contextos que motivan las respuestas políticas del zapatismo: el frente interno y el externo, la coyuntura particular y la general.

Aunque lo niegue, Marcos sabe perfectamente –y de la estructura de sus múltiples discursos se infiere este manejo de las estrategia argumentativas- el momento de colocarse o no en la opinión pública, y también cuando guardar silencio.

Sobre los “silencios” zapatistas se ha escrito poco, y se han concebido más como una estrategia defensiva que como propia del “timing” que hemos mencionado. Sin embargo es innegable que estos “silencios” han jugado y juegan un papel relevante en la vida política nacional, en tanto que se relacionan con lo implícito, lo dicho y lo no dicho.

Estar en silencio por tanto no es estar fuera de sentido, sino que el silenciamiento “es una acción que corresponde a una dimensión de lo no dicho” (Dalia Ruiz Ávila en)

Diferenciando los distintos auditorios a que se puede dirigir el orador, Perelman y Olbrecht-Tyteca señalan que el éxito en la argumentación depende de la adaptación a estos auditorios concretos, que reflejan una cultura propia a partir de los discursos que les son destinados y que están en relación a las funciones sociales que desempeñan como oyentes.

La estrategia de argumentación que expone Marcos en la entrevista con Scherer deja muy en claro qué entiende por “heterogeneidad del auditorio” hacia el cual se dirige, por lo que intenta identificar a sus distintos interlocutores. Perelman y Olbrechts-Tyteca sostienen que este procedimiento es absolutamente necesario para el éxito del orador:

“Ante una asamblea, el orador puede intentar clasificar el auditorio desde el punto de vista social. Entonces se preguntará si el auditorio está totalmente englobado en un único grupo social o si debe distribuir a los oyentes en múltiples grupos, incluso opuestos entre sí (...) se puede, en efecto, dividir de forma ideal al auditorio en función de los grupos sociales a los que pertenecen los individuos (por ejemplo: políticos, profesionales, religiosos), o según los valores a los que se adhieren ciertos oyentes” (1989, p. 59).

Las estrategias de persuasión que se utilizan ante un auditorio heterogéneo van destinadas a lograr la adhesión –vía convencimiento- fundamentalmente de aquellos que no están de acuerdo con sus argumentos, en tanto que “conocer al auditorio también es saber, por un lado, cómo se puede garantizar su

condicionamiento y por otro, cuál es, en cualquier momento del discurso, el condicionamiento que se ha realizado" (p. 60).

Los medios de condicionamiento son diversos y corresponden a las modernas estrategias de entretenimiento, que en el caso del discurso político, se asocian con el "marketing" y la publicidad, aunque no son reducibles a estas. En el caso del discurso zapatista este convencimiento llega de "un discurso audaz, irreverente, antidogmático y sugerente no para adoctrinar, sino para convencer, para ampliar su espectro de interlocución, apostándole a la inteligencia de sus interlocutores y no a la decadencia de la propaganda de la izquierda tradicional" (Jenaro Villamil, 2002, p. 145).

Un elemento que no debe perderse de vista para que la argumentación sea realmente efectiva, advierten Perelman y Olbrecht-Tyteca, es que lo importante no reside en el convencimiento del orador de sus argumentos, sino en saber cuál es la opinión de aquellos a los que van dirigidos; esto implica la adaptación del orador al auditorio. (1989, p. 61).

Esta distinción es importante para entender por qué los oradores apasionados no siempre logran la adhesión del auditorio al cual se dirigen, pues no prestan la suficiente atención al auditorio que además puede ser cambiante en función de diversas circunstancias, que se muestra receptivo y abierto en un momento en particular o que rechaza y censura ciertos temas, ignora otros o simplemente deja de prestar atención al orador. Podríamos decir que el buen orador debe utilizar racionalmente sus argumentos e impedir que su subjetividad, mostrada en entusiasmo y exaltación, corte la comunicación efectiva de sus argumentos al auditorio (p. 61).

¿En dónde situar a Marcos en esta circunstancia? Evidentemente es un hombre apasionado por sus argumentos, pero se preocupa por racionalizarlos (de ahí la estructuración "pedagógica" de sus discursos). Esta racionalización parte de sí mismo:

"Nosotros pensamos que se ha construido una imagen de Marcos que no corresponde con la realidad, que tiene que ver con el mundo que se maneja en los medios de comunicación, que ha dejado de tener interlocución con la gente y ha decidido tener interlocución con la clase política" (Scherer, 2001, p. 12).

Marcos no lo acepta, pero es evidente la centralidad de su política de comunicación, como eje de una estrategia para plantear una discusión pública y tomar así la delantera en la búsqueda de consensos cuyo formato supone la racionalidad (Villamil, 2001:147). La racionalidad a la que Marcos apela fundamentalmente no es a la de la clase política tradicional, sino a la de la sociedad en general.

Con la anterior se infiere que las posibilidades de éxito de una argumentación dependen de esta racionalización del discurso que se demuestra en el manejo de las estrategias persuasivas con el auditorio.

4.3. Persuadir y convencer

Remarcando su distancia frente a la tradición filosófica occidental, Perelman y Olbrecht-Tyteca establecen una diferenciación entre la persuasión y el convencimiento que da origen a un debate sobre los alcances de uno y otro concepto. Esta dicotomía, drástica ante nuestros ojos, la refiere al “debate secular entre los partidarios de la verdad y los de la opinión, entre filósofos buscadores de lo absoluto, y retóricos comprometidos con la acción” (1989, p. 65).

La distinción epistemológica remite a Platón y a un problema –el de la verdad- que históricamente ha sido motivo de controversia. Los autores se sitúan en esta disputa del lado del realismo aristotélico, cuando señalan que:

“Para aquel que se preocupa por el resultado, persuadir es más que convencer, al ser la convicción sólo la primera fase que induce a la acción (...) En cambio para aquel que está preocupado por el carácter racional de la adhesión, convencer es más que persuadir” (1989, p. 66)

La distinción que se establece apunta así a que el convencimiento es más propio del discurso científico; en cambio la persuasión, al utilizar razones afectivas y personales, estaría orientada a influir en el juicio, que en este sentido tiene como finalidad una acción concreta que puede ser temporal (como votar por un candidato, o ganar un juicio).

La cuestión que los autores no aclaran es si en realidad consideran que en la argumentación concreta estas dos esferas no se encuentran asociadas. En todo caso, la distancia, en la que quieren colocar su propuesta sobre la nueva retórica da pie a confusiones.

El asunto se vuelve más complejo y da indicios de que finalmente sus planteamientos envuelven una pretensión universalista, como después se comprueba en su propuesta de auditorio universal:

“Nosotros nos proponemos llamar persuasiva a la argumentación que sólo pretende servir para un auditorio particular, y nominar convincente a la que supone que obtiene la adhesión de todo ente de razón. El matiz es mínimo y depende esencialmente de la idea que el orador se forma de la encarnación de la razón...”(1989, p. 67).

Perelman niega que su argumento sea esencialista, pues en última instancia la idea de razón depende del individuo, con lo que, amén de su rechazo a la postura kantiana que hace de la oposición subjetivo-objetivo el criterio de distinción entre la persuasión y la convicción, abraza una postura relativista, para finalmente reconocer que “es comprensible que el matiz entre los términos convencer y persuadir sea siempre impreciso y que en la práctica se suprima” (1989, p. 69).

4.3.1. Procedimientos retórico-lógicos en la entrevista Scherer-Marcos

Perelman y Olbrechts-Tyteca proponen una serie de técnicas y describen las estrategias de argumentación que son utilizadas en la enunciación concreta. Distinguen en la argumentación los procedimientos de enlace y los de disociación. Los primeros son aquellos que unen distintos elementos y los estructuran; los segundos están constituidos por todas aquellas técnicas cuyo objetivo es separar o romper los elementos de una argumentación particular. (1989, p. 299)

Dentro de los esquemas de enlace, los autores distinguen entre los argumentos cuasi-lógicos, los argumentos basados en la estructura de lo real y los argumentos que fundamentan la estructura de lo real. Las técnicas de disociación y rechazo estarán caracterizadas por los cambios que introducen en las argumentaciones ya establecidas, a las que intentan sustituir.

Los argumentos cuasi-lógicos

Los argumentos cuasi-lógicos, sostienen los autores del *Tratado de la Argumentación*, se presentan en semejanza a los razonamientos formales, del tipo de la lógica o de la matemática, pero no son reducibles a esta, sino que tienen una apariencia demostrativa:

“En todo argumento cuasi-lógico conviene evidenciar, primero, el esquema formal a cuya semejanza se construye el argumento y, luego, las operaciones de reducción que permiten insertar los datos en dicho esquema y que tienden a hacerlos comparables, semejantes, homogéneos (...) Los argumentos cuasi-lógicos sacan actualmente su fuerza persuasiva de su aproximación a estos modos de razonamiento incuestionables” (1989, p. 303).

En el discurso cotidiano, esta clase de argumentos se demuestran en expresiones tales como “lo que tú dices no tiene sentido”, “no tienes una idea clara de lo que afirmas”, etc. Su utilización, como señalan los autores deriva de apelar a los criterios de la lógica y el razonamiento riguroso (p. 303). Así, los argumentos cuasi-lógicos sirven al orador para **destacar las contradicciones de su oponente**. Se cita también un argumento de autoridad como sucede en el lenguaje científico aunque el orador no domine el tema a profundidad.

Entre los argumentos que pertenecen a la esfera de lo cuasi-lógico se encuentran el planteamiento de tesis sobre compatibilidad/incompatibilidad, la inclusión de la parte en el todo (argumentos de identificación o de complementariedad, o bien de disyunción, de división o del dilema), argumentos de la reciprocidad y argumento de la probabilidad. En adelante aplicaremos algunos de estos argumentos a la entrevista ya referida.

El humor y el ridículo como armas de la persuasión

Para ser válido, todo discurso posee un orden lógico y retórico que se sostiene en la coherencia de la argumentación. Este orden del discurso no puede reducirse sólo a la estructura gramatical, sino también a la manera como el emisor organiza y da sentido a sus argumentos en un contexto determinado.

Al estudiar los recursos retóricos de la persuasión en el discurso, es importante entender que el estudio de la tesis de lo compatible/incompatible en la

argumentación no se desliga de las condiciones de producción de dicha argumentación, es decir, de las circunstancias que motivan la elección de determinado discurso.

Perelman y Olbrechts-Tyteca señalan que en todo discurso podemos encontrar el uso de la tesis que se apoya en la referencia a elementos que tienen compatibilidad o incompatibilidad, con un principio general establecido, con un hecho real o con lo dicho con anterioridad, etc. Estas técnicas se hallan entre las más importantes de toda argumentación (p. 315).

En una argumentación concreta, un emisor puede utilizar estas tesis para marcar si es compatible o no una afirmación con respecto a lo asentado en otro discurso, donde el mismo o diferente emisor se ha referido al mismo tema. En el caso de la entrevista de Julio Scherer al subcomandante Marcos, aplicaremos el análisis del uso de tesis de la incompatibilidad por parte de los dos interlocutores y evidenciaremos como Marcos se sirve de ellos para subrayar las diferencias conceptuales entre su pensamiento como líder zapatista y el del presidente Vicente Fox y la manera como el emisor señala que ambos discursos son mutuamente contradictorios.

Al respecto Perelman y Olbrechts-Tyteca señalan:

“Mostrar la incompatibilidad de dos enunciados es afirmar la existencia de circunstancias que hacen inevitable la elección entre dos tesis precedentes”(p. 315).

Otro de los temas que abordaremos en este punto es el referido a la llamada tesis de la autofagia, referida a la tesis de incompatibilidad que se utiliza para probar que el discurso del otro pierde todo valor porque se contradice a sí mismo. La forma extrema de esta tesis es la llamada retorsión, definida en este contexto como:

“Un argumento que tiende a mostrar que el acto por el cual se ataca una regla es incompatible con el principio que sostiene este ataque”(p. 319).

Por último destacaremos el papel del ridículo y de la ironía como recursos retóricos de la argumentación y de las condiciones que median para su aparición,

destacando que en el caso de Marcos estos recursos son de uso continuo y que de hecho son parte del simbolismo de su personaje.

Tesis compatibilidad/incompatibilidad

En el mundo de la política la comprensión de los fenómenos sociales, económicos e históricos suele ser variada y también contradictoria. Parte de lo que le da esencia a la democracia moderna se encuentra es esta lucha discursiva donde diferentes actores buscan imponer sus argumentos bajo todas las formas posibles. (Rodríguez Alfano et al, 1997, p. 745 y ss). En la política mexicana, escenario de estos enfrentamientos, se dan cita todas las formas posibles para descalificar y ridiculizar la opinión contraria, no siempre de manera inteligente y las más de las veces tomando como referencia la cultura autoritaria que precede a la llamada "transición a la democracia".

En la entrevista de Julio Scherer a Marcos, el líder guerrillero va a señalar estas diferencias utilizando las tesis de incompatibilidad y los propios principios de Fox como arma para su crítica:

"Aparte de que los dos ejercen una forma de poder, una forma de influencia, ¿hay algo en lo que se parezcan?"

-En que contamos malos chistes los dos, en todo caso...Pero fuera de ello, no sólo representamos dos mundos diametralmente opuestos, sino que el paso siguiente también es diametralmente opuesto. Nosotros estamos marcando el mundo que camina hacia el reconocimiento de las diferencias, y él está caminando al mundo que va a hegemonizar y homogenizar no sólo al país, sino al planeta entero (...) Planteamos un mundo antitético al que representa Vicente Fox y vamos más allá porque nosotros decimos que en el mundo que proponemos también cabe Vicente Fox, mientras que en el mundo que él propone nos resulta muy claro que los zapatistas no caben" (Scherer, 2001, p. 142).

De entrada, Marcos hace evidente esta diferencia entre el proyecto (y el discurso) zapatista y lo que en su opinión Fox representa. Marcos se desliga así de ser entendido en la misma línea que el presidente, es decir, en la línea de la argumentación de la política mexicana actual. La referencia a la globalización es evidente: Para él Fox representa este proyecto que, en oposición al pluralismo que plantea el zapatismo busca sobre todo la homogenización. El recurso retórico del

líder rebelde se apoya en subrayar lo antitético y refleja la preocupación del emisor por deslindarse de lo expuesto en un discurso cuyas propuestas no comparte

La reiteración de la diferencia va acompañada de la crítica y de un mensaje implícito en lo explícito:

"En torno de la figura de Fox están jugando muchas fuerzas, entre ellas la suya propia: un ser que ha optado por construirse una imagen en torno a un manejo mercadotécnico, que le dio resultados, buenos resultados en un período electoral, pero que no se puede extender al período de gobierno. Entonces necesitamos convencerlo de que el problema no es de rating, sino de gobernabilidad, y eso es lo que estamos ofreciendo: no una revuelta social, sino el reconocimiento de ese sector social (los indígenas), de sus capacidades y, finalmente, de su diferencia..." (Scherer, 2001, p. 142).

Lo implícito en las palabras de Marcos es el empleo de la tesis de incompatibilidad con objeto de mostrarle a Fox que entender lo que el zapatismo representa no es compatible con la propuesta del presidente relativa a que se encuentra en un juego mediático o de popularidad⁷ y, que en todo caso, lo que sí podría ser compatible con el proyecto del EZLN es un reconocimiento de la posibilidad de la diferencia y la necesidad de su reconocimiento. Por otra parte, cuando Marcos dice, "necesitamos convencerlo", está claro que lo compatible/incompatible que señala no se refiere sólo a la actuación del EZLN como movimiento político, sino a la sociedad en general, cuyas tesis asume como incompatibles con las de Fox.

El peso retórico de este empleo de la tesis que analizamos es que permite al emisor hacer evidente su propuesta y señalar que la diferencia no estriba sólo en la necesidad de reconocer la diferencia, sino también en la manera de entender la sociedad y el mercado, así Marcos postula que el proyecto neoliberal del presidente Fox representa otra vez lo antitético, y para ello se vale de nuevo del uso de la misma tesis:

⁷ Sobre el particular resultan de sumo interés las observaciones de Jenaro Villamil (*El poder del rating*, 2001) en el sentido de que en la marcha zapatista Televisa y TV Azteca manejaron una línea editorial que simplificó el debate sobre los derechos indígenas a un evento de "voluntarismo y espectáculo electrónico", donde para los comentaristas "reforzados por la actitud del propio gobierno federal, se trataba de un concurso de popularidad entre el subcomandante Marcos y el presidente Vicente Fox" (p.137).

“A la gente (...) le ofrecen un mundo idílico donde supuestamente no hay fronteras, para comprar o vender...Pero las fronteras no sólo permanecerán, sino que se van a multiplicar, como ocurrirá con el proyecto Puebla-Panamá, que será un gran crimen: Estados Unidos correrá la frontera hasta aquí, hasta Milpa Alta, donde estamos ahorita. El resto del país, para abajo, será Centroamérica, y OK, que tengan sus guerrillas, sus gobiernos dictatoriales (...) En el resto del territorio mexicano, de aquí hacia el norte, empieza a operarse un brutal proceso de eliminación de grandes sectores sociales. Además, todos los indígenas que queden en este lado tendrán que desaparecer porque no los aceptará este modelo neoliberal, pues no pagan. Nadie va a invertir en ellos” (Scherer, 2001, p. 13).

Aunque no mencione a Fox directamente, la crítica al plan Puebla-Panamá y al neoliberalismo que lo sustenta sirve al emisor para demostrar la incompatibilidad entre el mundo indígena, representado por el EZLN y el propuesto por el mandatario, donde el primero no tiene cabida. El planteamiento lógico-retórico de esta oposición al plan zapatista y la presentación de evidencias que patenten su incompatibilidad con el plan impulsado por la administración foxista se convierte así en otro principio de la resistencia zapatista. Sobre este aspecto Jenaro Villamil (2002) sostiene que este es un punto distintivo del zapatismo

“A la coherencia del discurso reivindicativo, democrático, reformista, que fue articulando el zapatismo a lo largo de siete años le agregó el valor simbólico de la resistencia. Éste es un valor muy fuerte en la cultura política mexicana que no ha podido ser borrado por la propaganda del carisma inducido. De ahí el peso de figuras emblemáticas como Benito Juárez, Emiliano Zapata, Lázaro Cárdenas y otros líderes políticos. “El EZLN no transa” fue un común denominador del respeto ganado por esta organización” (pp. 146-147).

La tesis de la autofagia

Dentro de las distintas formas en que se utiliza la tesis de la incompatibilidad, la autofagia es la que se usa con mayor frecuencia. Ambos participantes la introducen en intercambio comunicativo para probar que el discurso de otro pierde valor porque “se come” a sí mismo; es decir, con el propósito de mostrar que el acto implica lo que las palabras niegan. Este tipo de argumentos es muy característico de algunas prohibiciones que por su propia estructura son insostenibles (Perelman y Olbrechts-Tyteca, 1989, p. 318).

El empleo de esta tesis es aplicable al siguiente ejemplo:

Scherer: -Marcos, yo le digo a usted: Fox está haciendo bien su trabajo a sus ojos...

Marcos: -A sus ojos de él

Scherer: -¿A los de usted?

Marcos: -No, porque lo que necesita este país es un gobierno, no un locutor. Y él piensa que sí, que su función es ser locutor, porque le va a dar prestigio con la gente, porque lo van a conocer y lo van a parar en la calle.

Scherer: -¿Pero para qué?

Marcos: -Eso es lo que yo digo... finalmente le van a decir: "Nosotros que votamos por ti, o que no votamos por ti pero sí votamos en contra del PRI, no te pusimos para eso" (Scherer, 2001, p. 16).

En este ejemplo Marcos sigue un procedimiento retórico mediante el cual se propone evidenciar las contradicciones entre lo que Fox considera como "el acto de gobernar" (que se asocia a la popularidad mediática) y lo que los electores demandan de él como gobernante. Según Marcos, el presidente se descalifica a sí mismo al no haber entendido la naturaleza de las funciones que ahora le corresponden, mismas a las que se comprometió durante su campaña. Niega en los hechos lo que prometió como candidato y por eso su opinión pierde valor.

El ridículo y su papel en la argumentación

Perelman y Olbrechts-Tyteca aseguran que las tesis del ridículo, y no del absurdo son el arma principal de la argumentación. Los argumentos basados en probar "el ridículo", ponen en evidencia al oponente y lo enfrentan a la sanción que supone la violación de lo socialmente aceptado como "normal", ya que quien trasgrede lo que todos reconocen como válido se hace acreedor a la burla, el desdén y a la exclusión (p. 322).

El ridículo se considera como conducta excéntrica que entra en conflicto sin justificación alguna con una opinión admitida, es lo que merece ser sancionado con la risa y no con la fuerza física. Al ridiculizar no sólo castigamos al otro, sino que lo minimizamos, y al hacerlo, le damos menos valor a su palabra:

"Parecerá ridículo no sólo aquél que se oponga a la lógica o a la experiencia, sino también quien enuncie principios cuyas consecuencias

imprevistas lo enfrentan con concepciones que son obvias en una sociedad dada, y a las que él mismo no osaría oponerse”(1989, p. 322).

En la entrevista de Scherer al subcomandante zapatista, éste no deja escapar la oportunidad de ridiculizar a Fox, -eso sí, finamente- y a otros funcionarios de su gobierno, marcando nuevamente las incompatibilidades:

“-Fox dice que lo invita a Los Pinos....

-Es una trampa. Finalmente está tratando de convertir un movimiento serio reivindicativo en un evento de horario triple A. Qué va a ganar el país, qué van a ganar los pueblos indígenas y qué van a ganar el gobierno, ya como proyecto político, el que tenga, si es que lo tiene, con esa foto” (Scherer, p.19).

Marcos utiliza este procedimiento para plantear como “ridículo” la posibilidad de que el zapatismo se deje deslumbrar con la oferta de una paz que no existe, de una paz mediática que en todo caso es la que está buscando el presidente. Ridiculiza a éste en su discurso haciéndolo pasar como a aquel “a quien le interesa más la foto”; es decir, lo aparente sobre lo real. En esta modalidad no se le escapa tampoco la oportunidad de ironizar sobre lo que en las reconstrucciones de la referencia presenta como “un confuso proyecto político”.

El humor, propio de este tipo de tesis sobre la incompatibilidad, se sigue haciendo presente en la entrevista y rompe la formalidad que la puede hacer aburrida. Marcos lo sabe y explota una y otra vez este recurso retórico cuando sigue el juego de Scherer después de criticar la formación empresarial del gabinete foxista:

“-¿A quién salvaría del gabinete?

-A Sari Bermúdez, como escritora. Ella no escribió el libro, bueno (Dirigiéndose a los camarógrafos de Televisa) Ahí le cortan. Yo hago pausas para que corten lo que vaya a censurar Azcárraga” (Scherer, 2001, p. 16).

Mediante estas estrategias de la lucha ideológica, Marcos consigue develar funcionamientos del poder no siempre conocidos por los televidentes.

Hay que destacar que dentro de los argumentos cuasi-lógicos Perelman-Olbrechts Tyteca incluyen además los razonamientos por tautología, los argumentos de reciprocidad, los argumentos de transitividad, la inclusión de la

parte en el todo, la división del todo en sus partes, los argumentos de comparación, la argumentación por el sacrificio y las probabilidades (pp. 328-395).

Argumentos todos que son utilizados en situaciones concretas y que presentan en forma general la característica de "racionalidad" y de apariencia lógica.

4.3.2. Argumentos basados en la estructura de lo real

Los argumentos fundamentados en la estructura de lo real son aquellos que se sirven de las creencias generalmente aceptadas como "realidades" y aquellas que se intenta promover (estructuradas en la argumentación del orador en base a su consideración de lo real). De entre ellos, Perelman y Olbrechts-Tyteca destacan los argumentos aplicados a **enlaces de sucesión** que unen un fenómeno con sus causas o sus consecuencias (causales) o relativos a su éxito o facilidad (pragmáticos). También se incluyen los argumentos de la dirección, despilfarro y superación. La característica de estos argumentos es que asumen la forma de un presupuesto que se comparte por todos debido a su aspecto racional y en la argumentación no provocan una discusión. (p. 403)

Los **argumentos de coexistencia** asocian a una persona con sus actos, un grupo con los individuos que lo componen y los llamados **argumentos de autoridad** que apelan al prestigio o la calidad de la fuente que se cita.

Según los autores de *La Nueva Retórica* existen tres tipos de **argumentos causales**:

- a) Los que tienden a aproximar de modo recíproco, dos acontecimientos sucesivos dados, por medio de un nexo causal.
- b) Los que, dado un acontecimiento, tratan de descubrir la existencia de una causa que haya podido determinarlo.
- c) Las que, ocurrido un acontecimiento, procuran evidenciar el efecto que debe resultar de ello (p. 405).

En la entrevista de Julio Scherer al subcomandante Marcos podemos encontrar algunos ejemplos de estos **enlaces de sucesión** en la argumentación, como se muestra en el siguiente ejemplo:

"Cuando manifestamos que el nuevo siglo y el nuevo milenio son el milenio y el siglo de las diferencias marcamos una ruptura fundamental respecto a lo que fue el siglo XX: la gran lucha de las ideologías (...) Si esto no se reconoce, el mundo terminará siendo un archipiélago en guerra continua hacia afuera y hacia adentro de los territorio. Así no será posible vivir" (Scherer, 2001, pp.12-13).

La cita muestra la lógica de sucesión entre dos acontecimientos totalmente diferenciados pero que tienen una relación mutua: la realidad del siglo pasado y la nueva realidad del siglo XXI y lo que podría pasar en el futuro si no se entiende esta relación de sucesos.

Otro ejemplo de estos nexos causales es la argumentación de Marcos cuando señala, distinguiendo los objetivos de la marcha zapatista a la Ciudad de México que, pese a todo, el conflicto social en México parece inevitable:

"...Lo que está en juego aquí, en nuestro movimiento, al acercarnos a la capital, es cómo se va a enfrentar ese conflicto. Pero no pueden pensar que ese conflicto va a seguir latente o va a ser controlado. Va a tronar. Lo que van a señalar ahora es si el conflicto lo van a enfrentar por la vía del diálogo o la negociación, o van a recurrir al recurso de las armas, al recurso de la violencia" (Scherer, 2001, p. 14).

Aquí opera de nueva cuenta esta argumentación de enlace la cual corresponde a los argumentos que, ocurrido un acontecimiento, procuran evidenciar el efecto que debe resultar de ello.

Dentro de los **argumentos de coexistencia**, los de autoridad aparecen también a lo largo de la entrevista Scherer-Marcos como referentes históricos. Es el caso de Emiliano Zapata, símbolo de la lucha indígena y de sus reivindicaciones:

"...Un revolucionario se plantea fundamentalmente transformar las cosas desde arriba, no desde abajo. Al revés del rebelde social. El revolucionario se plantea: Vamos a hacer un movimiento, tomo el poder y desde arriba transformo las cosas. Y el rebelde social no. El rebelde social organiza a las masas y desde abajo va transformando sin tener que plantearse la cuestión de la toma del poder.

-Cuando dice eso ¿piensa en la Revolución Mexicana?

- Sí, pienso en Zapata y en Carranza, fundamentalmente. Carranza que se plantea los cambios a la hora de tomar el poder. Y Zapata, que se plantea las demandas y al momento de tomarse la foto ni siquiera roza la silla. Nosotros nos identificamos con el zapatismo..." (Scherer, p. 13).

Como mencionamos anteriormente al referirnos al uso de lo implícito en la entrevista (Cfr. p. 92) el referente de Zapata se constituye como la base de los argumentos de autoridad, como la instancia legitimadora del discurso que asume el propio Marcos en su argumentación.

El alcance del argumento de autoridad, señalan Perelman y Olbrecht-Tyteca, se encuentra condicionado por el prestigio del orador o de la personalidad que se cita:

"El argumento de prestigio que se caracteriza con más claridad es el argumento de autoridad, el cual utiliza actos o juicios de una persona o un grupo de personas como medio de prueba en favor de una tesis (...) es el modo de razonamiento retórico atacado más vivamente porque, en los ambientes hostiles a la libre investigación fue el más utilizado y esto de manera abusiva, perentoria, es decir, concediéndole un valor apremiante" (1989, p. 470).

Los autores señalan que no obstante el abuso de este argumento no se le puede desechar por irrelevante o cuestionar su valor en la argumentación concreta.

En la entrevista que nos ocupa Scherer invoca y cuestiona a la vez la supuesta autoridad política y moral del "Comandante Germán" dentro del EZLN para provocar la respuesta de Marcos y su argumentación:

Scherer -No es popular el comandante Germán. Dispone, dirige, ordena, sube al camión el primero, lo abandona antes que nadie, recibe los documentos, los distribuye. Habla con la fuerza del mando. Pesan sospechas sobre él y de su humanitarismo nadie habla. No me explico a Germán, tan diferente a usted y tan diferente a los indígenas, en calidad de portavoz central de lo que hace el EZLN. En los grados del Ejército Zapatista de Liberación Nacional él es el comandante y usted el sub. Germán es el que ordena, él es el que dispone. Usted, de alguna manera cumple, recibe o atiende las instrucciones u órdenes....

Marcos -¡No! El arquitecto Fernando Yañez (...) significa una señal que, como muchas que hemos dado, el gobierno no ha sabido leer. Los que mandan en el EZLN son los jefes indígenas (...) el arquitecto Yañez no tiene mando ni ascendencia militar dentro del EZLN..." (Scherer, 2001, p.15).

En este ejemplo Marcos puntualiza la fuente de los argumentos de autoridad que se basan en una realidad, que en su opinión, es incuestionable: que la dirigencia indígena del EZLN es la que toma las decisiones políticas del movimiento.

Es conveniente citar de nueva cuenta a Perelman y Olbrecht-Tyteca cuando señalan que el argumento de autoridad utiliza actos o juicios de valor de una persona o un grupo de personas como medio a favor de una tesis (p. 470). En relación a la ideología su observación sobre el papel negativo de este tipo de argumentos es significativa a la luz de las intolerancias que han dominado el discurso político contemporáneo:

"El argumento de autoridad es el modo de razonamiento retórico atacado más vivamente porque, en los ambientes hostiles a la libre investigación científica, fue el más utilizado y esto de manera abusiva, perentoria, es decir, concediéndole un valor apremiante como si las autoridades invocadas fueran infalibles" (p. 470).

Estas autoridades son desacralizadas, cuestionadas y refutadas frecuentemente por el discurso zapatista que pone en entredicho la validez de sus argumentos e incluso su propia legitimidad discursiva.

Argumentos que fundamentan la estructura de lo real

Para Perelman y Olbrecht-Tyteca los enlaces que fundamentan la estructura de lo real pueden recurrir al caso particular y cumplir papeles muy diversos. Dentro de lo particular los autores las clasifican en argumentos por el ejemplo, el modelo/antimodelo y el Ser perfecto como modelo. También proponen la argumentación por analogía.

La argumentación por el ejemplo implica generalización, pero supone un acuerdo previo sobre esta posibilidad y sus efectos (1989, p. 537). En determinados casos el orador manifiesta claramente su intención de presentar los hechos como ejemplos y fundar una regla que sirve como referencia.

Este tipo de argumento se evidencia en el siguiente ejemplo de la entrevista en el que el Subcomandante Marcos deja en claro la voluntad de verdad del discurso zapatista y sobre todo su congruencia política:

“Marcos —Yo creo que la pregunta que se están haciendo en la clase política: ¿Es sincero Marcos cuando dice que está dispuesto al diálogo y a llegar a la paz? Y la respuesta es sí. Lo único que tenemos para respaldarlo es nuestra palabra. Realmente si nos piden otra cosa, no tenemos otra cosa que darles. Pero tenemos la historia de lo que esa palabra ha significado. No podemos ceder en las tres condiciones porque si cedemos, faltamos a la palabra y eso quiere decir que estaríamos en la posibilidad de subir nuestras demandas, y la garantía que tiene el gobierno de que no vamos a subir nuestras demandas es que tampoco las vamos a bajar. Si decimos una cosa, ésta es” (p.16).

La ilustración es otro tipo de argumentación que tiene como objetivo reforzar la adhesión a una regla conocida y admitida. Su diferencia respecto al argumento por ejemplo es que mientras el primero debe ser incuestionable, la ilustración no depende de la adhesión a determinada regla, “puede ser más dudosa, pero ha de impresionar vivamente a la imaginación” (1989:546). Actúa entonces como inducción y no como prueba.

El modelo y el antimodelo cumplen la función de orientar la conducta en cierto sentido que se establece como regla general, ya sea para imitar la acción o para rechazarla completamente.

Perelman y Olbrechts-Tyteca establecen la relación modelo-prestigio de la siguiente manera:

“Pueden servir de modelo las personas o los grupos cuyo prestigio valore los actos. El valor de la persona, reconocido de antemano, constituye la premisa de la que se sacará una conclusión que preconice un comportamiento particular. No se imita a cualquiera para servir de modelo, es preciso un mínimo de prestigio (p. 555).

En este tipo de argumentos el prestigio del orador actúa como modelo a seguir y es evidente que las posibilidades que tiene de lograr la adhesión del auditorio a quien se dirige crecen en función del prestigio que lo acompaña. En este rubro podríamos catalogar a los líderes de opinión, a los políticos reconocidos, a los líderes de movimientos populares o a los líderes religiosos, entre otros que se encuentran actuando en el entorno social.

El modelo (o también el antimodelo en ciertas ocasiones) tiene una importancia esencial en las estrategias utilizadas por los medios de comunicación para lograr adherentes-consumidores. El mundo de la publicidad está poblado del

uso de estrategias argumentativas y visuales para definir ambas esferas en función de intereses de todo tipo; estas reflejan los estereotipos, las visiones propias de la formación social e histórica de una sociedad.

Dentro de la entrevista Scherer-Marcos ambos personajes están preestablecidos como modelos en sus diferentes campos y lo dejan explícito como lo hace el fundador de *Proceso* respecto al líder zapatista al inicio mismo de la entrevista:

“Qué se hace, qué se dice, a quien se reza cuando se ha llegado a donde usted ha llegado, tan aborrecido, tan temido, tan único? (...) No me imagino a usted mostrando cosas a sabiendas de que no son ciertas. Usted no puede dejar de reconocer como lo que es, un ser que atrae muchísima gente” (Scherer, 2001, p.12.)

El respeto al modelo que representa Scherer, a su peso en la opinión pública, se representa en el reconocimiento tácito que le hace Marcos en su carácter de entrevistador:

“-Tengo un escrúpulo y una preocupación: que lo más importante que tuviera que decirme no lo haya yo acertado con la pregunta adecuada.
- No, si yo estaba aterrado porque no sabía qué me iba a preguntar...” (p. 19).

En el **antimodelo**, se incita a distinguirse de alguien “pero en lugar de pretender simplemente un efecto revulsivo, puede servir de incentivo para una argumentación a fortiori, al representar un mínimo por debajo del cual es imposible ascender”(1989. p. 562). En la entrevista esto puede ejemplificarse en la referencia que Marcos hace de Zedillo y de Fox respecto a la voluntad de diálogo del EZLN:

“Marcos: Antes, con Zedillo, nosotros estábamos dispuestos a firmar la paz con él, que era un imbécil, un mediocre, ahorita ya se puede decir, por qué no la vamos a hacer con Fox, que además es producto de un proceso electoral legítimo de elección. A nosotros no nos espanta firmar la paz con la derecha, porque nuestro problema no es ése” (Scherer, p.15).

El ser perfecto como modelo actúa como arquetipo de la conducta humana, dado que, como Kant afirma en la *Crítica de la Razón Pura* los objetos de la experiencia no pueden tomarse como modelos a seguir. La literatura primero y

luego la religión se distinguen por la creación de estos modelos de seres perfectos a seguir, dado lo contingente de lo humano:

“Para obviar estos inconvenientes, se induce a los autores a embellecer o a ensombrecer la realidad, a crear héroes o monstruos, totalmente buenos o malos, a transformar la historia en mito, en leyenda, en estampa” (1989, p. 565).

El razonamiento por analogía tiene como fin el permitir la formulación de una hipótesis comprobable por inducción cuya función es destacar la similitud de estructuras. (p. 569 y ss). El tipo de razonamientos de la analogía es “si esto es así entonces esto es de esta manera”, instituyendo la similitud entre dos enunciados cuyo valor semántico es distinto, pero donde se establece un nexo simbólico que los une. Perelman y Olbrechts-Tyteca citan al respecto una analogía utilizada por Aristóteles lo deja claro:

“Pues el estado de los ojos de los murciélagos ante la luz del día es también el del entendimiento de nuestra alma frente a las cosas más claras por naturaleza” (p. 571).

La analogía parece cumplir también con un fin pedagógico: enseñar a través del ejemplo, lo que la acerca a la idea de moraleja presente en las fábulas en el género literario y en las viejas tradiciones de los pueblos presentes a través de sus mitos y de su tradición oral.

Marcos establece esta analogía en relación a la imagen que proyecta su personaje en el imaginario social, ubicándose al mismo tiempo en una dimensión histórica y literaria:

“-No, lo que pasa es que la imagen de Marcos responde a unas expectativas románticas, idealistas. O sea, es el hombre blanco, en el medio indígena, más cercano a lo que el inconsciente colectivo tiene como referencia: Robin Hood, Juan Charrasqueado, etcétera” (p.12).

La comparación tiene sentido en la medida que acerca el personaje al auditorio al que finalmente busca dirigirse y convencer y que en cierta manera también es el resultado de luchas “románticas” e “idealistas” en contra de la opresión como los personajes que menciona el líder zapatista.

4.3.3. Una revisión crítica de los efectos de la argumentación y del auditorio universal

Si la intención de una argumentación eficaz es, como señalan Perelman y Olbrechts-Tyteca, aumentar la intensidad de la adhesión de los oyentes y desencadenar en su auditorio la acción prevista (pp. 94-98), la utilización del género epidíctico dentro de la retórica ocupa un importante papel. El género epidíctico se ocupa de agradar, realzar y adornar hechos ciertos sin contradicciones aparentes. En el sentido clásico los discursos epidícticos se relacionaban con discursos a los que nadie se oponía, sobre temas no dudosos y de consecuencias poco prácticas (p. 95).

Los autores parten de la idea de que este género de discursos, que constituyen una parte esencial del arte de persuadir, procede de una falsa concepción sobre los efectos de la argumentación. Señalan que el valor del discurso epidíctico está dado no tanto por el mensaje en sí mismo, sino por los obstáculos que tiene que enfrentar el emisor para lograr la adherencia del auditorio: "La intensidad de la adhesión, orientada a la acción eficaz, no puede medirse por el grado de probabilidad concedida a las tesis admitida, sino más bien por los obstáculos que la acción supera, los sacrificios y las elecciones que acarrea y que la adhesión permite justificar"(p. 96).

Al respecto citan al orador griego Demóstenes, que con sus discursos no sólo el convencimiento, la adhesión a las tesis, sino sobre todo la acción de los individuos (p. 97). En este sentido se rompe con la idea de un valor nulo de la utilización de estos argumentos.

La argumentación, sostienen los autores de *La Nueva retórica* es una actividad que siempre trata de modificar un estado de cosas preexistente, pero implica de cierta manera que se ha renunciado a recurrir únicamente a la fuerza, apelando a la persuasión, basada en la adhesión a ciertos valores comunes (p. 103). Esta idea de la fuerza de la palabra la encontramos constantemente en los discursos zapatistas, no sólo de Marcos, sino en general de la comandancia indígena de; EZLN.

Los discursos epidícticos sostienen un papel importante en la sociedad, ya que renuevan el imaginario colectivo. Como prácticas sociales reiteradas en ceremonias conmemorativas, actos religiosos, etc, adquieren con el paso del tiempo un carácter coercitivo que representa un mecanismo de control de los discursos posibles:

“Al considerar que cualquier ataque contra los valores oficialmente reconocidos es un acto revolucionario, estos mismos dirigentes, por el establecimiento de una censura, de un índice, por el control de los medios para comunicar las ideas, se esforzarán por hacerles difícil, si no imposible, a los adversarios, la realización de las condiciones previas a la argumentación. Estos últimos se verán obligados si quieren continuar la lucha, a utilizar la fuerza” (1989, p.105).

La descalificación de los argumentos y los mecanismos de exclusión del discurso (Foucault, 1972) son parte de las estrategias que, desde el poder, desde los discursos dominantes son utilizados contra aquellos considerados como “revolucionarios” o disidentes. Recordemos, como señalan los autores, que “toda argumentación sólo se concibe en función de la acción que prepara o determina” (1989:104). El zapatismo ha debido enfrentarse a esa continua descalificación, como sucedió en el discurso del expresidente mexicano Ernesto Zedillo en 1995, cuando reactivó las órdenes de aprehensión contra la dirigencia zapatista tachándolos de “simples delincuentes”, equiparándolos con vulgares ladrones. Otro ejemplo de estos mecanismos de control del discurso se reflejó en la insistente negativa -finalmente derrotada- de un amplio sector de la clase política nacional a ceder la tribuna del Congreso a los comandantes zapatistas en marzo del 2001. Así se explican, por ejemplo, la beligerancia discursiva de los sectores políticos de derecha, criticando la presencia de los “encapuchados” en un recinto destinado ex profeso sólo para los legisladores.

En este caso es importante señalar que los intentos de censurar el discurso zapatista se enfrentaron a una opinión pública que gradualmente se convenció de la necesidad de la presencia del EZLN en la Cámara de Diputados y de la necesidad de escuchar sus argumentos.

La idea del auditorio universal

Perelman y Olbrechts-Tyteca distinguen tres clases de auditorio en los cuales es posible conocer si una argumentación es convincente o no. El primero, que hace constituir de todos los hombres, lo denomina "auditorio universal"; el segundo, donde distingue al interlocutor en el diálogo; y el último, integrado por el propio sujeto que delibera o dialoga consigo (p. 71).

Sostienen que en el auditorio universal es posible identificar con toda claridad los elementos racionales de la argumentación. El auditorio universal presupone consenso, acuerdo, y pone a salvo de discusión los argumentos. Sin embargo, en todo caso la operatividad de esta concepción es limitada y restringida y de manera alguna es aplicable al discurso político. El formalismo implícito en este razonamiento remite sin duda a Aristóteles y su concepción de los universales, pero también la acerca a la de idea de axioma, más propia de la lógica formal. En este sentido, la idea del auditorio universal es esencialista por sí misma y desde el punto de vista de la crítica filosófica representa una contradicción:

"Evidentemente, en este caso, no se trata de un hecho probado por la experiencia, sino de una universalidad y de una unanimidad que se imagina el orador, del acuerdo de un auditorio que debería ser universal y que, por razones justificadas, pueden no tomarlo en consideración quienes no participen en él" (p. 72).

A este planteamiento cabe cuestionar dónde se funda este universalismo que depende del sujeto, que se convierte en un nuevo imperativo categórico y que además es ahistórico y atemporal, como verdad revelada, como la verdad incuestionable. ¿No se traslada de nueva cuenta al ámbito de la argumentación la idea de poder discursivo?:

"Una argumentación dirigida a un auditorio universal debe convencer al lector del carácter apremiante de las razones aducidas, de su evidencia, de su validez intemporal y absoluta, independientemente de las contingencias locales o históricas" (p. 72).

Los autores del *Tratado de la argumentación* hablan aquí desde una postura que presupone un acuerdo racional universal que no existe en la argumentación concreta que a él le interesa describir. En la idea de auditorio

universal se está hablando desde condiciones ideales universales que expresan en todo caso imperativos éticos como conductas racionales compartidas por toda la colectividad.

Nos enfrentamos nuevamente al peso del lenguaje de la ciencia en la forma en que el auditorio se adhiere a los argumentos racionales como “verdades claras y distintas” (cfr. *El discurso del método de Descartes*).

En la idea de auditorio universal se da por hecho la existencia de valores universales en los que todos los hombres se encuentran de acuerdo. Esta noción se contradice con la realidad que demuestra que diferentes auditorios pueden captar de forma completamente opuesta un concepto como “el bien”, o “la justicia”.

Perelman y Olbrechts-Tyteca pretenden evadir esta contradicción señalando que si una argumentación que se dirige a un auditorio universal no convence a todo el mundo:

“Queda siempre el recurrir a descalificar lo recalcitrante, juzgándolo estúpido o anormal (...) tal exclusión (...) sólo puede obtener la adhesión si el número y valor intelectual de los proscritos no amenazan con hacer que semejante procedimiento parezca ridículo” (p.75).

La inconsistencia argumentativa de este enfoque obliga a descalificar esta propuesta, que en todo caso da pie a una postura relativista de la verdad.

El auditorio de élite

Sobre la misma postura, los autores distinguen del auditorio universal lo que designan como “auditorio de élite” que oponen a ese auditorio universal “desvirtuado” y que es reconocido porque sus medios de conocimiento son “excepcionales e infalibles”. En este caso la referencia a un círculo cerrado nos remite al lenguaje de los especialistas, que, sin embargo, sólo tienen éxito en ese pequeño dominio particular:

“El auditorio de élite sólo encarna al auditorio universal para aquellos que le reconocen este papel de vanguardia y de modelo. Para los demás, en cambio, no constituirá más que un auditorio particular. El estatuto de un auditorio varía según las consideraciones que lo sustentan”(p. 76).

La idea de un auditorio universal se encuentra implícitamente rechazada en la afirmación de que, como movimiento social, el EZLN represente la transparencia histórica. Más aún, podríamos afirmar que el zapatismo nunca le ha dado a sus estrategias de argumentación esa pretensión que se aleja de su tiempo y de su momento. En la entrevista con Scherer Marcos lo puntualiza:

“Nosotros no queremos darle a este país un corrido, un héroe más en el largo calendario de derrotas que tenemos. Queremos desaparecer, que la gente que te está viendo y escuchando ahorita, o que te va a leer en tu revista, sepa que puede ser partícipe de eso. No pedimos que voten por nosotros ni que nos den un cheque, ni una parcela, ni nada: pedimos que se solucione una cuestión histórica y que la gente, equis, quien sea, reconozca que tiene un lugar, que es parte de su historia” (Scherer, 2001, p.13).

Para el EZLN la verdad no se encierra en un pequeño grupo de expertos o virtuosos, en un sector específico que legitime sus demandas de reivindicación. Por esto mismo el auditorio de élite (los partidos, los simpatizantes, los “grupos revolucionarios”, etc) no representan más que un punto de vista más, un posible interlocutor y sólo eso.

4.4. Mecanismos retóricos integrados en la lengua

“Lingüistas y filósofos han estado siempre impresionados por las posibilidades de “razonamiento” –en un sentido muy vago del término– que el lenguaje ofrece. Sin embargo, generalmente han decidido restringir esta actividad de razonamiento a la puesta en funcionamiento de las relaciones lógicas. i.e. de relaciones entre valores de verdad de los enunciados utilizados: incompatibilidad, implicación, etc. Si nos parece lingüísticamente pertinente considerar el razonamiento, su reducción a la lógica (entendida como un sistema de valores de verdad, nos parece en cambio inaceptable”

Ducrot y Ascombre. “Leyes Lógicas y leyes argumentativas”
en *La argumentación en la Lengua*.

Para Ducrot y Ascombre (1982) todo lenguaje es persuasivo. La argumentación es considerada por ambos como una macrooperación discursiva que se encuentra en el propio funcionamiento lingüístico. (Haidar,2000, p. 80).

Dentro del enfoque de la retórica integrada Ducrot considera a los usuarios de una lengua el objeto de estudio del análisis del discurso; este refiere a la argumentación en una enunciación concreta, que, por medio de lo implícito integrado al sistema de la lengua comunica el sentido del mensaje.

En este modelo el discurso sólo tiene sentido en la enunciación, es decir en el uso de la lengua, donde existe una relación bilateral y recíproca entre emisor y receptor. Como precondition el discurso supone un hablante y un oyente hacia cual van todos los argumentos del emisor.

Según Rodríguez Alfano (1999. p. 223) las premisas fundamentales que definen a la retórica integrada son:

1. El componente retórico no se añade al contenido lingüístico de los enunciados, sino que ya está integrado a las frases que constituyen una lengua. (Ducrot,1988, p. 4).
2. Las frases muchas veces tienen valor argumentativo en cuanto en ellas subyacen instrucciones que orientan a la conclusión del locutor (Ducrot,1988, p. 82 y Ducrot y Ascombre, 1983, *passim*).
3. La argumentación consiste en “una concatenación de dos segmentos del discurso: el argumento y la conclusión” (Ducrot,1988. p. 98).

4. Las consecuencias que los interlocutores pueden obtener de su enunciación están limitadas a su verdad o falsedad.
5. Los indicadores de la argumentación comprenden nexos de coordinación, yuxtaposición o disyunción, así como el empleo de cuantificadores adjetivos y adverbiales.
6. Gracias a la integración de lo retórico en la lengua se establecen escalas argumentativas.

Para Ducrot la argumentación satisface dos condiciones: un locutor realiza una argumentación cuando presenta un enunciado E1 como destinado a hacer admisible otro enunciado o un conjunto de enunciados E2. Esta presentación de enunciados está sujeta a reglas obligatorias que se encuentran en la lengua y que rigen su presentación. (Haidar, p.80).

Sin embargo, y de ahí la complejidad de este proceso, no todos los enunciados E1 pueden servir de argumentos a favor de E2, así den las mejores razones para admitirlos. Es necesario para ello que cumplan con ciertas condiciones que se encuentran a nivel de la estructura lingüística.

Los encadenamientos argumentativos posibles en un discurso están ligados a la estructura lingüística de los propios enunciados y no solamente a la información que ellos transportan (Haidar, *Ibíd*). De esta manera se vinculan al estudio de una lengua y no se abandonan a una retórica que se encuentre fuera de la lengua: "Están determinadas por un acto de lenguaje particular, el acto de argumentar" (Ducrot y Ascombre, 1983, p.2). Haidar señala que en este modelo las posibilidades del encadenamiento argumentativo están en la misma lengua y no en una retórica extra-lingüística (p. 80).

Ducrot y Ascombre distinguen entre el acto de argumentar y el de inferir. Mientras la primera se sitúa por completo a nivel del discurso, la inferencia se encuentra ligada a las creencias relativas a la realidad. Así se establece un puente entre ambas ya que la argumentación se basaría sobre lo que se puede o no creer (inferir). Las posibilidades de éxito de una argumentación estarían determinadas por este conocimiento sobre lo real y por tanto considerado válido:

"La estructura argumentativa propia de una retórica integrada trata de la orientación interna de los enunciados para tal o cual tipo de conclusiones, orientación que no es deducible del contenido informativo, sino de la estructura lingüística misma" (Haidar, 2000, p.81).

Al considerar la argumentación como una retórica integrada, Ducrot y Ascombre analizan las operaciones argumentativas, considerando el funcionamiento de los conectores discursivos, como "casi", "tanto que", "sin embargo", etc.

Dichos conectores cumplen la función de dar sentido a la argumentación, la van conduciendo para dirigirla a determinados fines. En un sentido y gracias a estos mismos conectores, el enunciado antecedente "siembra" la significación y va orientando la argumentación de acuerdo a los fines del emisor.

Los conectores pueden definirse entonces como un elemento que establece un lazo entre dos proposiciones. El conector está orientado y nos lleva de E1, hacia una conclusión dada de la argumentación, E2. (Reygadas, 1998, p. 33).

La retórica integrada

La noción de retórica integrada surge del cuestionamiento a la supuesta oposición entre semántica y pragmática planteada por los neopositivistas y a la distinción entre nivel sintáctico, semántico y pragmático que elabora Morris (1948) en el estudio de la lengua.

En el nivel sintáctico se determinan las reglas en las cuales las combinaciones de símbolos constituyen las "frases" de la lengua. En el semántico las nociones de base son las de verdadero o falso, lo que apunta a establecer cuáles son las condiciones para que una frase pueda ser considerada verdadera. Lo pragmático apunta a la utilización de la frase en el momento preciso:

"El locutor la usa porque la situación en la que se encuentra frente a personas que lo rodean (destinatarios y auditorio) lo conduce, o a menos lo autoriza a hacerlo; y, si él la emplea, es que busca, gracias a ella, producir cierto efecto sobre aquellos a quienes o para quienes habla. Las preguntas a hacer en pragmática podrían ser: ¿Tal enunciado es apropiado para la situación? ¿Estará, por el contrario, fuera de lugar? ¿Qué actos de palabra permite realizar (aseveración, interrogación, orden...etc)? ¿Que reacción exige del destinatario? ¿Una respuesta, como las preguntas? ¿Una acción como las órdenes?..." (Ducrot, 1988, p. 5).

La correcta utilización de la frase en el momento adecuado determina en gran medida el éxito o fracaso de la argumentación, que se apoya también en frases evaluativas (ser inteligente, ser bueno, etc) cuyo sentido es apuntar a determinadas conclusiones.

La retórica integrada comprende los actos de enunciación y actos de inferencia, operadores argumentativos, los *topoi* y las escalas argumentativas.

Enseguida señalamos la función de los *topoi* y abordamos posteriormente la utilidad de las escalas argumentativas.

Los topoi

Ducrot señala que dentro de la argumentación se encuentran una serie de presupuestos universales que denomina *topoi*. Estos representan conocimientos compartidos por una cultura, "lugares comunes" que se establecen como verdades incuestionables, conocimientos compartidos que se añaden al sistema de la lengua y que tienen como fin sostener la argumentación. Rodríguez Alfano (1999, p. 227) señala que para que un punto de vista sea argumentativo se requieren dos condiciones: que justifique una conclusión determinada y que el trayecto de ese punto de vista a la conclusión se base en lugares comunes o *topoi*.

Los *topoi* presentan tres características:

1. Son un conocimiento compartido por una multitud de personas.
2. Presupone un principio general válido no sólo en la situación en que se presenta, sino en infinidad de situaciones análogas.
3. Pone en relación dos escalas, una antecedente y otra consecuente (Ducrot, 1988, p.102-106).

Los *topoi* son aplicados en la argumentación cotidiana, por lo que el empleo de la lengua presupone la existencia de *topoi* conocidos por los usuarios (Rodríguez Alfano, 1999, p. 228). Ducrot destaca que tienen un carácter gradual porque establecen grados en paralelo del tipo "a mayor...más...o menos" (Ibíd:228).

Son ejemplos de los usos de los *topoi* expresiones admitidas como "los negros son violentos" o "las mujeres sienten, los hombres piensan", u otras expresiones

que denotan, en un contexto cultural dado, generalizaciones cuyo trasfondo ideológico se encuentra en relación con las condiciones de producción en que se generan. En su tesis doctoral "Polifonía discursiva de distintos grupos sociales, argumentación sobre la crisis, la función adjetiva" (1999) Rodríguez Alfano establece que los *topoi* asumen funciones ideológicas. La lengua no impone ideologías, sino que "está hecha para una sociedad que contiene una ideología y que se adapta a esa ideología, funciona gracias a ella. La lengua necesita la ideología" (Ducrot, 1988, p. 151).

Las escalas argumentativas

Ducrot designa como **escala argumentativa** a la relación entre la palabra y la argumentación. Las escalas argumentativas se encuentran en la lengua y cumplen el papel de clasificar referentes y orientar a conclusiones:

"El valor argumentativo de una palabra es por definición la orientación que esa palabra da al discurso. En efecto, a mi juicio el empleo de una palabra hace posible o imposible una cierta continuación del discurso y el valor argumentativo de esa palabra es el conjunto de esas posibilidades o imposibilidades de continuación discursiva que su empleo determina (...) En resumen, el valor argumentativo de una palabra es el papel que pueda desempeñar en el discurso" (1988, p. 51).

El discurso se encuentra segmentado en una sucesión de enunciados que en la semántica pragmática cumplen una función de encadenamiento, de esta forma "cada elección de un enunciado implica ciertas posibilidades de encadenamiento, de conclusión. Para llegar a esa conclusión se convoca un principio argumentativo o *topos* que puede ser común, general o gradual" (Reygadas, 1998, p.33).

La construcción de las escalas argumentativas que maneja Ducrot tienen como fin señalar la conclusión a la que orienta la enunciación concreta: "La gradación en las escalas argumentativas se establece en el estatuto de los enunciados, donde las conclusiones a las que se dirige la interpretación del sentido de los enunciados orientadores están subordinados a éstos" (Rodríguez Alfano, 1999, p. 231).

De un segmento de la entrevista de Julio Scherer al subcomandante Marcos intentamos construir un modelo de escala argumentativa en la función adjetiva similar al desarrollado por Rodríguez Alfano en su tesis doctoral:

Scherer -Veo al país peligrosamente dividido: en un extremo, las sombras vivas de Juan Rulfo; en el otro, los cuerpos bien nutridos del poder y del dinero. Con los matices que usted quiera me parece que usted y el presidente Fox son hoy la imagen de esos mundos. Si esto es así ¿cabe entre ustedes el entendimiento, la confianza que le da vida a la comprensión?

Marcos- Sí. Nosotros pensamos que sí. Nosotros nos estamos planteando la posibilidad de un diálogo. Toda esa movilización tiene por objetivo convencer a ese hombre –quien no tiene mucho qué perder y sí mucho qué ganar- de que se siente frente a nosotros con la decisión de resolver el conflicto. Esto no es fácil, porque en torno a la figura de Fox están jugando muchas fuerzas, entre ellas la suya propia: un ser que ha optado por construirse una imagen en torno de un manejo mercadotécnico, que le dio resultados, buenos resultados, en un período electoral, pero que no se puede extender al período de gobierno. Entonces necesitamos convencerlo de que el problema no es de rating, sino de gobernabilidad, y eso es lo que estamos ofreciendo: no una revuelta social, sino el reconocimiento de ese sector social (los indígenas), de sus capacidades y, finalmente, de su diferencia...” (Scherer, 2001, p.12).

En la cita anterior Julio Scherer establece una dicotomía entre el presidente Fox y el subcomandante Marcos, uno representa la voz del poder, otro el de los agraviados. Pregunta –y se pregunta- si pese a esto el acuerdo entre ambos personajes es posible y Marcos responde en la lógica de los intereses del zapatismo. El encadenamiento de su argumentación hace posible un cierto discurso que orienta a su interlocutor y a su auditorio a las conclusiones que desea establecer. Sus argumentos refuerzan la diferencia no sólo en cuanto la manera en que el EZLN se asume y se proyecta, sino en la medida en que identifica a Fox y a su gobierno desde una cierta formación imaginaria, en el plano empresarial y mercadotécnico.

Aplicando el modelo de escalas argumentativas propuesto por Ducrot al anterior fragmento de la entrevista tendríamos el siguiente modelo:

Cuadro 7

| <p align="center">Escalas argumentativas en torno a la entrevista de Julio Scherer al subcomandante Marcos (En la argumentación de Scherer)</p> | | | |
|--|---|--|---|
| Elementos en función adjetiva | Argumentos | Consecuencia | Conclusión a la que orientan |
| <ul style="list-style-type: none"> • Entendimiento, confianza, comprensión. | <ul style="list-style-type: none"> • ¿Cabe entre ustedes el entendimiento, la confianza que le da vida a la comprensión? | <ul style="list-style-type: none"> • Fox y Marcos representan mundos distintos. | <ul style="list-style-type: none"> • Existen antecedentes que marcan desconfianza mutua. • ¿Existen posibilidades reales de diálogo entre el EZLN y el gobierno mexicano? |
| <p align="center">Conectores: "Me parece que", "Si esto es así", "En un extremo", "En el otro".</p> | | | |

En el primer cuadro Scherer mismo va orientando las conclusiones de sus argumentos en la utilización de los conectores y de los elementos en función adjetiva. Finalmente el efecto en el auditorio es el percibir la antinomia entre Marcos y Fox y dejar en evidencia la dificultad de ambos personajes para establecer acuerdos sólidos. Nótese como la utilización de los conectores "En un extremo" y "En el otro" nos da la noción de enfrentamiento, de disputa, de imposibilidad de consenso.

Cuadro 8

| <p align="center">Escalas argumentativas en torno a la entrevista de Julio Scherer al subcomandante Marcos (En la argumentación de Marcos)</p> | | | |
|---|---|--|--|
| Elementos en función adjetiva | Argumentos | Consecuencia | Conclusión a la que orientan |
| <ul style="list-style-type: none"> • Convencimiento, gobernabilidad, reconocimiento, diferencia, decisión.. | <ul style="list-style-type: none"> • "Nosotros nos estamos planteando la posibilidad de un diálogo" • La movilización tiene por objetivo convencer a ese hombre de que se siente frente a | <ul style="list-style-type: none"> • Hay posibilidades de solución al conflicto. • La posición de Fox es central para resolver el conflicto en Chiapas • El presidente ha optado por un manejo mercadotécnico de su | <ul style="list-style-type: none"> • Sólo con un diálogo real es posible solucionar el conflicto en Chiapas. • Fox debe aprender a gobernar. |

| | | | |
|---|---|----------|--|
| | nosotros con la decisión de resolver el conflicto. • Necesitamos convencerlo de que el problema no es de rating, sino de gobernabilidad. | gobierno | |
| Conectores: "Pensamos que", "Nos estamos planteando", "Esto no es fácil", "Necesitamos convencerlo". | | | |

En el caso de la argumentación de Marcos, la utilización de los conectores se encuentra más ligada a las posibilidades del acuerdo y de la negociación colectiva, no unilateral. Aunque parte de establecer la analogía del gobierno de Fox con el de un comerciante, no con el de un político, y que por lo mismo utiliza estrategias propias del empresario y se auxilia en los medios de comunicación –el rating- para plantear su gobernabilidad.

Los criterios que utiliza Ducrot en las escalas argumentativas incluyen además el estudio de los verbos de opinión, definidos como "aquellos que sirven al locutor para informar al destinatario de las creencias de un tercero" (1972, p. 234) y cómo estos van marcando distintos grados de adhesión que van de lo mayor a lo menor como lo muestra la siguiente tabla que tomamos de Lidia Rodríguez Alfano (1999, p.135):

Cuadro 9

Escala de verbos de opinión según Oswald Ducrot

| | | | | | |
|------------------------|-----|-----|-----|-----|-----|
| Considerar que | + P | + M | + O | + C | + R |
| Encontrar que | + P | + M | + O | - C | - R |
| Estimar que | + P | + M | - O | + C | + R |
| Juzgar que | + P | - M | - O | + C | + R |
| Tener la impresión que | + P | - M | - O | - C | - R |
| Estar seguro de | - P | - M | - O | + C | - R |

| | | | | | |
|------------|-----|-----|-----|-----|-----|
| Pensar que | - P | - M | - O | - C | + R |
| Creer que | - P | - M | - O | - C | - R |

1. Criterio **P**: el verbo implica un juicio personal fundado en la experiencia;
2. Criterio **M**: el verbo implica una experiencia de la cosa "en sí misma";
3. Criterio **O**: el verbo implica una predicación original;
4. Criterio **C**: el locutor presenta su opinión con certidumbre;
5. Criterio **R**: el locutor presenta su opinión como producto de una reflexión.

Rodríguez Alfano señala que las propuestas sobre los verbos de opinión son revisadas por Kerbrat-Orecchioni (1980, p. 237), quien toma como base el criterio C "referente a la certidumbre-adhesión de X a la opinión p" (1999. p.135) y que representa de la siguiente manera:

Cuadro 10

Escalas de certidumbre de verbos de opinión según Kerbrat-Orecchioni

| | | |
|-------------|-------------------|--------------------------------|
| | estimar que | |
| Parecer que | encontrar que | estar seguro de |
| | <i>Pensar que</i> | <i>estar persuadido de que</i> |
| | <i>Creer que</i> | <i>estar convencido de que</i> |
| | <i>Opinar que</i> | |
| | <i>Saber que</i> | |

Como se puede observar, Orecchioni aglutina los verbos de acuerdo con su grado de certidumbre y su funcionamiento dentro de una argumentación.

4.5. *Backings* y *warrants* en los discursos de Marcos y Scherer

Stephen Toulmin (1958) es considerado uno de los refundadores de los estudios sobre la argumentación en el siglo XX. La teoría de la argumentación contemporánea ha desarrollado varias propuestas cuyos fundamentos remiten a los estudios de Aristóteles (Haidar, 2000, p. 67 y Reygadas, 1998, p. 82). Toulmin propone que toda argumentación puede reducirse a un esquema básico (*layout*) a partir de la identificación de los elementos que la integran.

Rodríguez Alfano *et al* afirman que el primer supuesto de este modelo es la necesidad de distinguir entre el uso instrumental y el uso argumentativo del lenguaje. El **uso instrumental** se refiere a las producciones lingüísticas que logran sus propósitos directamente, sin la necesidad ni de razonamiento ni de argumentación (órdenes, saludos, peticiones). (1997, p. 751). En este sentido, sostienen las autoras, difiere de Ducrot (1986) para quien todo enunciado orienta a una conclusión y es, por tanto argumentativo.

El **uso argumentativo** se refiere por su parte a las producciones discursivas que se fundamentan en argumentos, razones, evidencias y que pueden persuadir al oyente porque tienen un fundamento racional. La persuasión es puesta de nuevo en escena en este esquema que separa lo instrumental de los argumentos destinados a influir en él o los oyentes.

Dentro del modelo de la argumentación en refutación, Haidar (Ibíd) señala que estudiar el uso argumentativo del lenguaje plantea analizar las siguientes problemáticas:

- a) ¿Cómo los enunciados están soportados por tesis?
- b) ¿Cómo estas tesis son criticables?
- c) ¿Qué es lo que hace que algunos argumentos sean buenos y otros malos?

Estas problemáticas se presentan de manera diferente de acuerdo con la situación comunicativa, en función de los actores discursivos y del auditorio al que van dirigidos los argumentos. Los encadenamientos argumentativos o sucesiones

de razonamientos (*trains of reasoning*) evidenciarán en su análisis el uso de los enunciados y su posible efectividad.

El modelo operativo de Toulmin se compone de los siguientes elementos:

- a) *Claim* (tesis). Tesis o conjunto de tesis que se requiere defender y en torno a los cuales se constituye la argumentación. Un requisito esencial de estas es que no sean ambiguas, sino que se planteen de la manera más clara posible. La efectividad de la tesis se encuentra en función del grado de adhesión del auditorio a lo que se plantea en esta.
- b) *Grounds* (fundamentos): Son los fundamentos requeridos para que las tesis sean aceptadas como sólidas y confiables. Los fundamentos pueden ser de orden físico-natural como la observación experimental, temas de conocimiento común, testimonios personales, tesis ya establecidas u otros datos basados en hechos. En cualquier caso en este modelo la tesis en discusión no puede ser menos fuerte que los fundamentos que la soportan.
- c) *Warrants* (principios generales): Mientras los fundamentos son el primer nivel de la solidez y la confiabilidad, el siguiente nivel implica apoyarlas en los *warrants*, que son principios generales cuyo uso necesita también ser justificado dentro de la tesis. Las justificaciones resultantes son principios generales que remiten a leyes de la naturaleza, estatutos y principios legales, etc. y difieren de acuerdo a los campos en que son utilizadas.
- d) *Backing* (juicios generales, garantías universales): Se refiere a los respaldos, a las garantías universales; son operaciones de apoyo a los *warrants*, con carácter de premisas generales, que comúnmente son incuestionables. Los *backings* están presupuestos en los *warrants*. "Las justificaciones particulares (*warrants*) requieren para su mayor aceptación de los *backings* que provienen de un contexto más general de las ciencias, de las leyes, etc" (1998, p. 753):

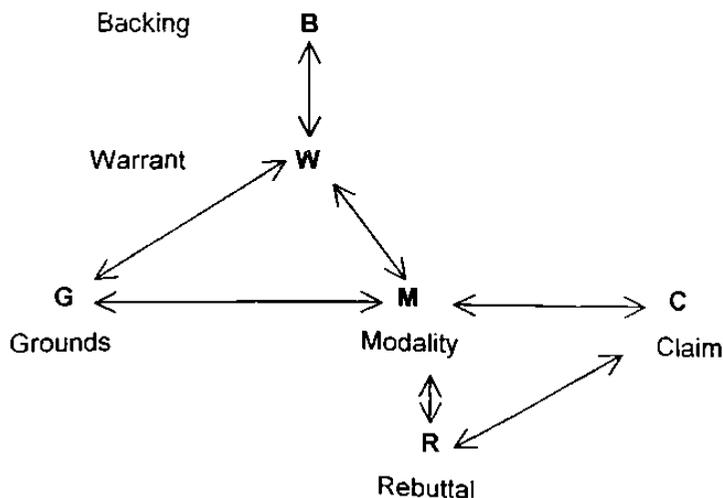
"Backing, that is, generalizations making explicit the body of experience relied on to establish the trustworthiness of the ways of arguing applied in any particular case". (Toumin, 1979, p. 61).

En el discurso científico este papel podría ser desempeñado por las teorías generales donde se enmarcan las distintas disciplinas que les proporcionan sus garantías de verosimilitud.

- e) *Modal Qualifiers* (cualificadores modales): Son las operaciones de modalización, por las cuales se varía el grado de certeza, posibilidad y probabilidad de la tesis que se está argumentando. Los cualificadores modales parten del supuesto de que toda tesis tiene condiciones y limitaciones para su aplicación e “indican la fuerza que la garantía le confiere a la argumentación: probablemente, seguramente, quizá, en la mayoría de los casos,etc” (Reygadas, 1998, p. 83).
- f) *Posible rebuttals* (cláusula de excepción): Las posibles refutaciones son cláusulas de excepción que hay que tomar en cuenta al considerar la conclusión, las condiciones en que ésta no se aplica o se ve modificada. Preven lo que podría ser interpretado como argumento y se marcan en expresiones como “a no ser que...” Al respecto, Toulmin aclara que, pese a la utilidad de su introducción en una argumentación:“las posibles refutaciones existen en circunstancias extraordinarias o excepcionales y pueden minar la fuerza que soporta los argumentos” (p. 253).

Reproducimos el modelo de análisis argumentativo de Toulmin:

Cuadro 11 Modelo de análisis argumentativo de Toulmin

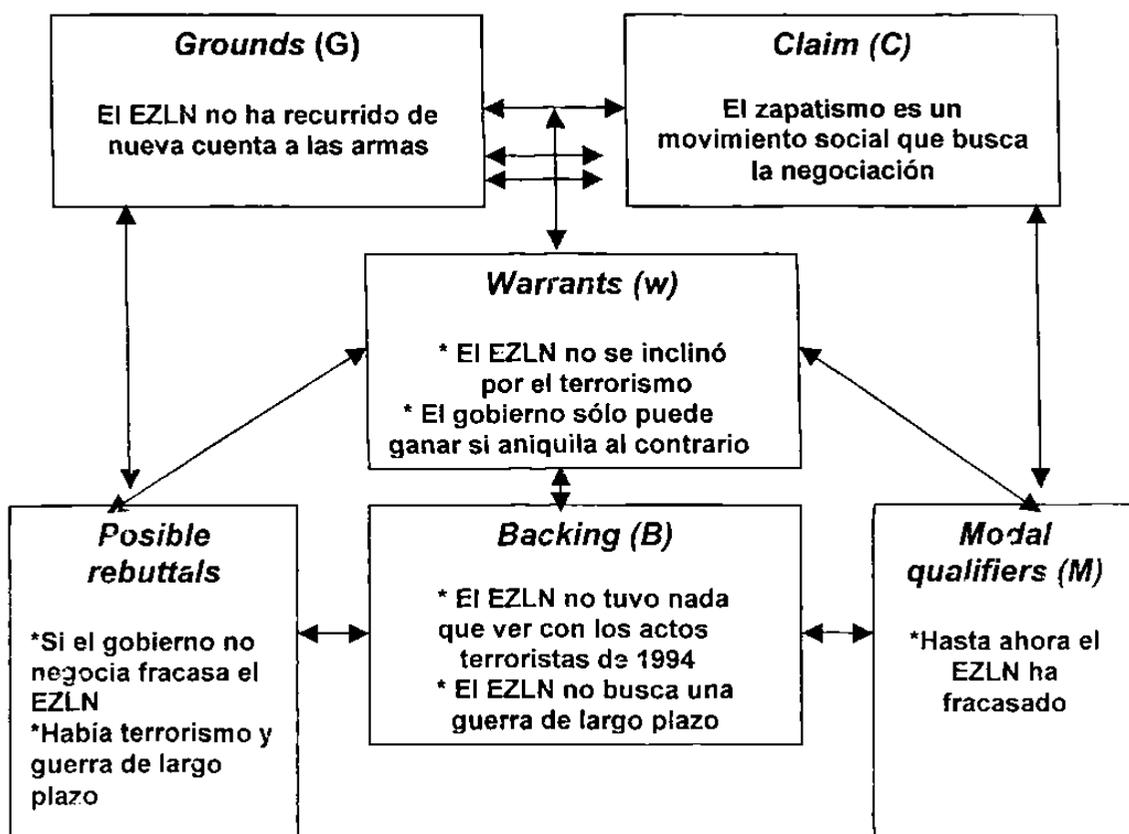


En el esquema de Toulmin, basado en un modelo de argumentación que considera universal aunque de aplicaciones particulares, estos seis elementos son interdependientes y se relacionan mutuamente, de ahí que lo ilustremos con flechas bidireccionales. La completa solidez de cualquier argumentación práctica depende del correcto funcionamiento de las precondiciones o presuposiciones que generalmente se encuentran implícitas. El tipo de argumentación que se debe utilizar debe ser seleccionado de acuerdo al auditorio.

Utilizando como base el modelo de Toulmin intentaremos analizar la argumentación en un fragmento del intercambio comunicativo entre Julio Scherer y el subcomandante Marcos.

“Marcos. - “El zapatismo es un movimiento social que, ante la posibilidad de la lucha armada, optó por el diálogo y la negociación, y hasta ahora ha fracasado. En el caso de los movimientos de rebelión gana el que no muere, el que persiste, no el que gana. Y en el lado del gobierno, sólo puede ganar si aniquila al contrario. Eso sería una guerra a largo plazo, en la que el terrorismo llega a tu calle, tu casa, tu televisión, un poco como ocurrió los primeros días de la guerra de 1994, cuando empezaron a aparecer actos terroristas que no tenían nada que ver con nosotros...” (Scherer, 2001, p. 13).

Cuadro 12

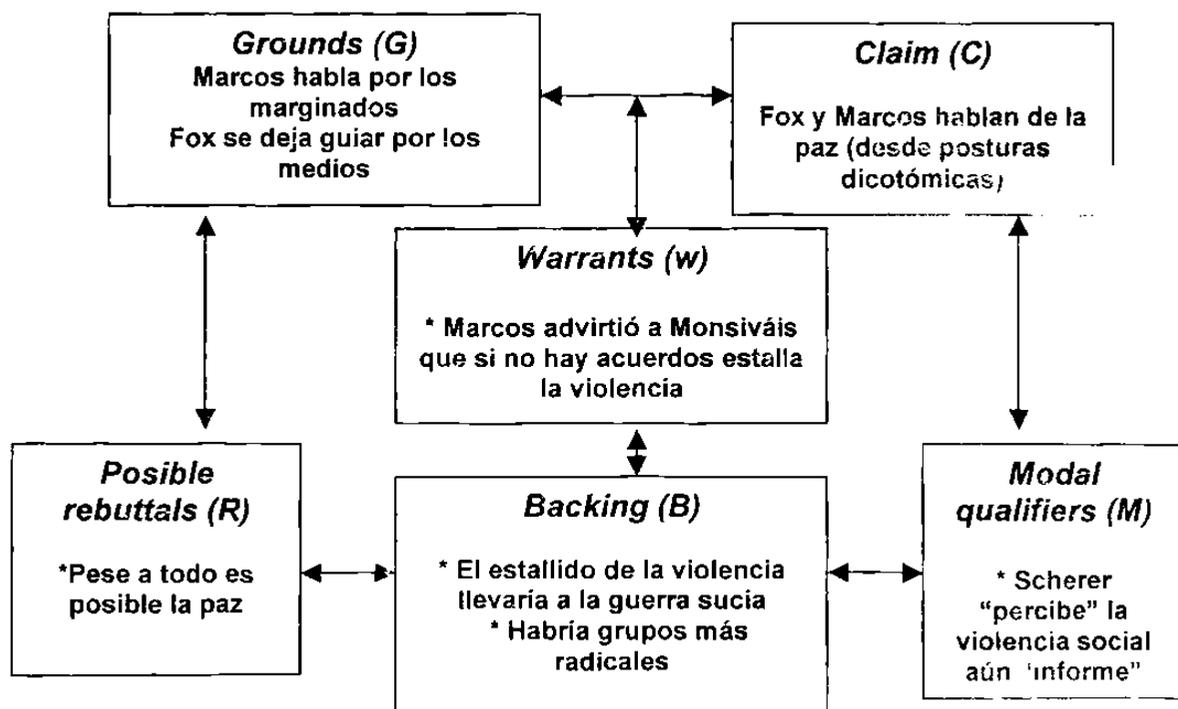


Como se observa, el esquema de Toulmin es útil para el análisis del discurso en cuanto desentraña o describe los elementos que están presentes y que dan soporte y garantía de verdad a una argumentación. En el ejemplo que citamos de las afirmaciones de Marcos se puede establecer que el líder zapatista funda la solidez (y por tanto la capacidad de convencimiento, la efectividad argumentativa) en apelar a una razón dialógica.

Veamos ahora el funcionamiento de este esquema en una de las afirmaciones de Julio Scherer. Es evidente que en su rol de entrevistador con gran experiencia en el periodismo, Scherer pondera y establece relaciones entre conceptos, designa situaciones y ubica a los protagonistas para incitar las respuestas de su entrevistado:

“Scherer.-Marcos, sigo con el presidente y con usted. El presidente y usted hablan de la paz- El presidente puede adaptarse a la propaganda, y usted a la mirada, a la airada voz de los marginados. Percibo la violencia, Marcos, informe aún, pero que ya respira. Usted le digo a Carlos Monsiváis que si no hay acuerdos “algo va a estallar”. Menciono a los grupos subversivos y dijo que los habrá más grandes y radicales si no hay acuerdos. Estas palabras me llevan a la guerra sucia de los sesenta, pero más extendida. En este tema, ¿por dónde va su inteligencia?” (Scherer, p. 13).

Cuadro 13



Vemos cómo en este ejemplo la tesis principal plantea que Fox y Marcos sostienen un discurso de paz, pero que éste se da desde distintas posiciones. Asimismo los argumentos de Marcos se apoyan en afirmaciones hechas previamente (la entrevista con Monsiváis) acerca de que la violencia radical no vendrá del EZLN, sino de otros grupos. Para Scherer esta situación se equipararía con la vivida en el país durante la guerra sucia de los años 70.

4.6. La argumentación en la refutación de tesis

En su estudio de los diferentes modelos operativos de la argumentación, Haidar (2000) señala que existe un tipo especial de funcionamientos argumentativos que opera en situaciones de polémica y de debate, donde se confrontan varias tesis que buscan vencer en la argumentación:

“La operación discursiva fundamental que se da en esta situación es la de refutación. Las macrooperaciones discursivas sirven para clasificar, ya que la argumentación es propia del discurso político, la demostración del discurso científico y la narración del discurso histórico, literario o mítico”(2000, p.70).

Se toma como modelo el discurso parlamentario, es decir el discurso político, como el característico de este tipo de debates. En este las estrategias de refutación pueden ser explícitas o implícitas dependiendo de la intensidad del debate o la controversia en que se inscriba ya que “toda controversia o debate implica, por su misma naturaleza, un componente polémico cuya configuración depende del grado y del desarrollo del enfrentamiento, o del tipo de antagonismo existente” (Rodríguez Alfano et al, 1997, p. 746 y Haidar, 2000, p. 82).

La presencia del macro-acto de refutación es típica entonces de las confrontaciones discursivas donde predominan los criterios de incompatibilidad sobre la compatibilidad en las argumentaciones,

Haidar hace un amplio recorrido sobre los representantes de los autores que destacan la importancia de la argumentación en refutación. Así por ejemplo en Puig (1991) la refutación es un acto ilocucionario por medio del cual el locutor pretende invalidar un acto ilocucionario realizado por el alocutario, ya sea por razones lógicas o por razones pragmáticas. (1997,p. 746) La refutación en este

modelo tiene cinco etapas que van desde la presentación del enunciado que se invalida hasta la justificación de la conclusión. Kotarbinski (sf) homologa el arte de la controversia verbal con la de la lucha. Las posibilidades exitosas de la refutación se dan en la medida que se sorprende al adversario (sentido de anticipación) y se le hace pasar a una postura defensiva, así se descalifica no sólo a los argumentos del adversario, sino también al adversario mismo (p. 748).

Courtine (1981) relaciona la refutación con la problemática del intradiscurso y de las formaciones discursivas. Propone dos formas de refutación: a) Las formas explícitas y b) la refutación por *denegation*, refutación por *retournement*.

En las formas explícitas de la refutación los elementos de un enunciado se encuentran linearizados en el intradiscurso, de manera tal que la refutación sólo existe "cuando las frases de dos miembros contienen una negativa contrastativa, o una relación antonómica entre dos predicados" (1997, p. 749).

Por otra parte, en la refutación por *denegation* y por *retournement* el sujeto intenta enmascarar la determinación del intradiscurso por el interdiscurso. Se clarifica la diferencia entre estos dos tipos de refutación:

"En los discursos relacionados con el poder se materializan las formas de la lucha ideológico-política: como guerra de posición, cuando hay la refutación por *denegation* (diferenciar sus palabras del otro, oponer sus palabras a las del otro, luchar palabra a palabra, como se avanza paso a paso en una guerra de trincheras), o como una guerra de movimiento, en la cual existe la refutación por *retournement* (apoderarse de las palabras del adversario, utilizar sus propias palabras para devolverlas contra él, luchar tomando la palabra de otro)" (1997, 750).

Oleron (1983) resume las formas de refutación en los siguientes principios:

- a) La refutación puede operar oponiéndose totalmente a las tesis del adversario o relativizándola; para oponerse a la tesis adversaria hay que dar pruebas
- b) La refutación de un razonamiento se puede hacer con base en las premisas de las que parte, o con base en señalar que el encadenamiento de las proposiciones no es válido.
- c) El descubrimiento de contradicciones en la argumentación del adversario constituye un elemento típico de la refutación. La lógica y la coherencia

figuran entre los valores más respetados aunque no sean verdaderamente valiosos.

La propuesta de Haidar (1988) señala que las formas de refutación pueden recurrir a distintos procedimientos, como son:

- a) La descalificación inicial del opositor.
- b) La descalificación de la tesis principal del opositor, presentándole una contratesis.
- c) La refutación de los implícitos de las tesis y de otros argumentos en torno a la misma.
- d) Colocar, crear implícitos que no pueden existir desde lo explícito (argumento por distorsión).
- e) Refutar por la ruptura de silencios rompiendo el tabú del objeto discursivo (como lo hace Marcos sobre los argumentos de Fox),
- f) Refutar por ignorar el discurso del adversario; es decir aplicarle la regla del silencio,

Conviene establecer una digresión sobre esta última forma de refutación, muy utilizada por demás en el discurso político: no tomar en cuenta la opinión del adversario o las partes sustantivas de su argumentación es reducir su propio poder frente a un auditorio. Señalamos que los implícitos de los silencios zapatistas se encuentran en esta línea de refutación del discurso del poder político en México.

El modelo de Kopperschmidt

Ya hemos visto cómo operan algunos de los modelos de argumentación por refutación en algunos autores. En adelante estableceremos los principios de la propuesta de análisis argumentativo global de Kopperschmidt (1985) que integra la polémica y la refutación como procedimientos.

La argumentación puede ser entendida como el uso de una afirmación ya sea para apoyar o debilitar otra afirmación cuya validez genera polémica: "*the term*

argument is understood to mean the use of a statement whose validity is questionable or contentious" (1985, p.159).

Este proceso conlleva un sistema de reglas que Kopperschmidt llama "lógica de la argumentación" e implica que una oración o afirmación sirva como argumento a favor o en contra de la validez de otra.

El principal valor de la argumentación es que mediante su uso constante se vuelve un indicador de la buena voluntad para resolver problemas sin el uso de la fuerza: "*Argumentation is (...) a sign of the willingness to solve problems and conflicts without the use of force*"(p.159). Así, para que un argumento tenga validez debe estar basado en la racionalidad del proceso del discurso y ser justificable a través de la reconstrucción. El mayor uso de la racionalidad puede verse reflejado en el nivel de aceptación, es decir de convencimiento, del argumento.

Los procesos de argumentación globales se encuentran subdivididos por procesos parciales, como partes de un rompecabezas. Los primeros pueden ser sometidos a un **análisis macroestructural** de la argumentación, ya que reconstruye el proceso más amplio o global; los segundos a un **análisis microestructural**, el cual reconstruye la estructura detallada de cada una de las partes que entran en la argumentación.

El análisis macroestructural consiste en cinco pasos:

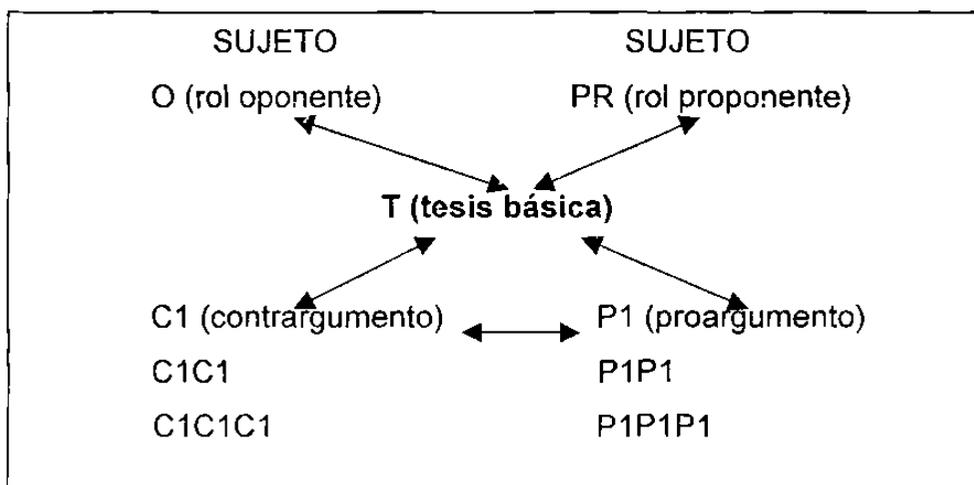
- a) **La definición del problema.** Existen dos tipos de problemas, los teóricos, que buscan la solución en la validez teórica como resultado de la presentación de un conocimiento; y los prácticos, que la buscan a través de la evaluación y las obligaciones. Haidar (2000, p. 88) señala que la definición del problema busca establecer cuáles son los problemas, los conflictos que motivan la argumentación y las consecuentes operaciones de refutación.
- b) **Formulación de la tesis de polémica.** En esta se asume el hecho de que cada uno de los grupos o personas en comunicación tienen un punto de vista parcial que puede ser modificado a través del proceso de argumentación. En

este punto se establecen las tesis básicas que se defienden y que se atacan, es decir, las tesis en competencia.

- c) **Segmentación de los argumentos.** Las únicas herramientas para identificar las partes del argumento individual son los signos lingüísticos, como son los conectores (porque, entonces, por lo tanto, si, de, etc). Ello supone una capacidad de interpretación. Kopperschmidt señala que esto puede ser más preciso si se toma como base la tesis principal, entonces se puede hablar de un "proargumento" y de un "contrargumento", los cuales pueden ser de primera o segunda clase, dependiendo de la forma en que refuerzan o debilitan la tesis principal. (1985, p.162).
- d) **Reconstrucción del ramaje de argumentos.** Haidar señala que el tejido de una argumentación, que incluye su lógica y su gramática, sirve para dilucidar y evaluar el potencial argumentativo de un argumento (2000, p. 89). Se considera que cada argumento directo forma un ramal de argumentación. El mayor poder de convencimiento de un argumento depende de que tanto se sostenga a su ramal.
- e) **Reconstrucción de la estructura argumentativa global,** que Haidar diagrama de la siguiente forma:

Cuadro 14

Estructura argumentativa global según Kopperschmidt



Respecto al modelo Haidar señala que “la estructura de toda polémica supone la proposición de una tesis, o un conjunto de tesis en relación con las cuales se desarrolla una oposición. Mientras la proposición se fundamenta en una proargumentación, la oposición se basa en una contrargumentación” (1997, p. 757). Critica el modelo de Kopperschmidt en tanto considera que a este le falta la ubicación de la tesis antagónica, ya que la contrargumentación no se puede basar sólo en la refutación de la tesis básica.

El análisis microestructural consiste de tres pasos:

- a) **Análisis del rol**; donde se analizan detalladamente las categorías de cada uno de los argumentos en función del ramal de argumentación.
- b) **Análisis del potencial argumentativo**; que se basa en una sola perspectiva a discutir del problema en cuestión (ángulo) con el fin de darle al tema otro nivel de lógica y por consecuencia otros criterios de validez y,
- c) **Análisis formal**, por los cuales los argumentos pueden ser formalmente analizados desde diversos patrones, dependiendo del público (auditorio) al que va dirigido el discurso.

En el análisis de la argumentación en refutación Julieta Haidar, Lidia Rodríguez Alfano y Luis Béjar (1997, p. 757) concluyen con una serie de recomendaciones que estima aplicables al discurso parlamentario:

1. Hacer lo menos posible referencia al adversario y evitar presentar una exposición objetiva de sus posiciones.
2. Evitar el silencio en el debate público pues refleje una posición de debilidad, de incapacidad para enfrentarse al adversario.
3. La refutación no debe ser exhaustiva ya que es suficiente con refutar los argumentos más sólidos. Ello en función de cuidar la disponibilidad y la atención del auditorio.

Aplicación del modelo de Kopperschmidt a la entrevista Scherer-Marcos

Una vez establecidos los lineamientos generales del modelo de Kopperschmidt, aplicaremos el análisis macroestructural que propone a un fragmento de la entrevista referida.

“Scherer. -No es popular el comandante **Germán**. Dispone, dirige, **ordena**, sube al camión el primero, lo abandona antes que nadie, recibe los documentos, los distribuye, **habla con la fuerza del mando**. Pesan sospechas sobre él y de su humanitarismo nadie habla. No me explico a **Germán, tan diferente a usted y tan diferente a los indígenas**, en calidad de portavoz central de lo que hace el EZLN. En los grados del Ejército Zapatista, **él es el comandante y usted el sub**. **Germán** es el que ordena, él es el que dispone. **Usted**, de alguna manera cumple, recibe o **atiende las instrucciones** u órdenes...

Marcos. -¡**No!** El arquitecto Fernando **Yáñez** (...) **significa una señal** que, como muchas que hemos dado, el gobierno no ha sabido leer. Con él, está diciendo el EZLN: estamos dispuestos a transitar de la clandestinidad a la vida pública (...) Esa es la verdad. Pero la percepción que tienes tú y los que nos están viendo ahorita, es que estoy yo y atrás de mí debe estar Tacho cuidándome (...) pero del lado de las comunidades las cosas son al revés: ellos están primero y nosotros detrás... El arquitecto **Yáñez no tiene mando ni ascendencia militar dentro del EZLN**. Está respondiendo a un llamado que estamos haciendo nosotros porque queremos dar esa señal, que...nadie está leyendo... Y, si un movimiento armado está diciendo ahí va esta parte, vean, a esto estamos dispuestos, y no lo lee, entonces ya de plano necesita la clase política una gran lección(p. 15).

Scherer. -No me siento aludido, porque **esa señal no fue explícita**.

Marcos. - Pero **va acompañada por otras** (...) Nosotros damos una. No la ven, pues es que no le hallamos todavía al modo político, pero voluntad no nos ha faltado. Si no logramos que tú veas esa señal o que la clase política vea esa señal, es que ahí fracasamos y vamos a buscar otra, pero creo que se tiene que saldar una cuenta pendiente con mucha gente, no sólo con **Yáñez...**” (Scherer, pp. 15-16).

La definición del problema. Las funciones del “comandante **Germán**” y su ascendiente militar (autoridad) en las filas del EZLN

Formulación de la tesis de polémica.

Proargumento 1. Scherer. (Rol proponente)

“**Germán** es el que ordena, él es el que dispone. **Usted** (Marcos), de alguna manera cumple, recibe o atiende las instrucciones u órdenes...”

Proargumento 2 “No me siento aludido porque esa señal no fue explícita”.

Contrargumento 1. Marcos (Rol oponente)

“El arquitecto Yáñez no tiene mando ni ascendencia militar dentro del EZLN. Es una señal del EZLN”

Contrargumento 2.

“Pero (esta señal que el EZLN quiere dar) va acompañada por otras” (...) Si no logramos que tú veas esa señal o que la clase política vea esa señal, es que ahí fracasamos y vamos a buscar otra”.

Reconstrucción del ramaje de argumentos. En el caso de la argumentación de Scherer este se apoya en la adjetivación y evaluación de sus funciones, de lo que deduce su autoridad en el EZLN y su ascendiente sobre Marcos. Esta misma afirmación es atacada directamente por Marcos al refutar cualquier autoridad política y militar de “Germán” y sostener que “el arquitecto Yáñez” es una señal del EZLN (hacia la sociedad) de su disposición de transitar de la vía armada a la civil. En el caso de Scherer, quien es considerado en este análisis en su carácter de rol proponente, los argumentos básicos (la autoridad de Germán en el EZLN) se basan en presupuestos que no necesariamente son compartidos o conocidos por la sociedad. Marcos construye su contrargumentación no sólo desde la descalificación de las afirmaciones de Scherer sobre la autoridad de Yáñez, sino también desde las razones del EZLN para darle esa aparente autoridad frente a la sociedad civil y el mundo político, partiendo de que, frente al “no me explico” de Scherer, “esa (su afirmación, su respuesta) es la verdad” . Se brinda así racionalidad a la argumentación lo que aumenta las posibilidades de su aceptación por el auditorio.

Bibliografía referida

Anscombre, J.C y Ducrot, Oswald, (1983). **L'argumentation dans la langue**. Trad. al español de Mariana Pérez-Duarte. Bruxelles: Pierre Mardaga.

Aristóteles, (2002). **Arte Retórica y Arte Poética**. México: Editorial Porrúa.

Courtine, J.J., (1981). "Analyse du discours politique", en **Langages**. 62.

Ducrot, Oswald, (1988). **Polifonía y argumentación**. Conferencias del seminario: Teoría de la Argumentación y Análisis del discurso. Cali: Universidad del Valle.

Haidar, Julieta y Rodríguez Alfano, Lidia, (1996). "Funcionamientos del poder y de la ideología en las prácticas discursivas", en **Dimensión Antropológica**, Año 3, Vol. 7. México: Instituto Nacional de Antropología e Historia.

Haidar, Julieta, (2000). "El poder y la magia de la palabra: el campo del análisis del discurso", en Norma del Río Lugo., comp., **La producción textual del discurso científico**. México: Universidad Autónoma Metropolitana.

Haidar, Julieta, (2000). "La argumentación: problemáticas, modelos operativos", en Norma del Río Lugo., comp., **La producción textual del discurso científico**. México: Universidad Autónoma Metropolitana.

Kerbrat-Orecchioni, Catherine, (1980). **La enunciación de la subjetividad en el discurso**. (Trad. Gladis Anfora y Emma Gregores). Buenos Aires: Hachette.

Klein, W. (s/f) **Argumentation und Argument** (Mimeo: traducción y síntesis de H., Saettele).

Kopperschmidt, Joseph, (1985). "An análisis of argumentation", en T. Van Dijk, ed., **Handbook of Discourse Analysis**, V,2, Florida: Academic Press.

Oleron, P. (1983). **L'argumentation**. París: Presses Universitaires de France.

Perelman, CH., Olbrechts-Tyteca, (1989). **Tratado de la argumentación**. Madrid: Gredós.

Plantin, Christian, (1998). "La argumentación, entre el discurso y la interacción", en **Escritos**, Revista del Centro de Estudios del Lenguaje.

Puig, L, (1991). **Discurso y argumentación**. Un análisis semántico y pragmático. México: Instituto de Investigaciones Filológicas: UNAM.

Reygadas Robles Gil, Pedro, (1999). **Argumentación y seducción de la guerra**. Tesis de maestría en lingüística. México, D.F.: Escuela Nacional de Antropología e Historia.

Rodríguez Alfano, Lidia, (1993). **Deixis y modalización. Funcionamiento ideológico en el discurso de dos grupos sociales de Monterrey.** Tesis de maestría en Letras Españolas. Monterrey: Facultad de Filosofía y Letras U.A.N.L., División de Estudios de Posgrado

Rodríguez Alfano, Lidia, (1999). **Polifonía discursiva de distintos grupos sociales. Argumentación sobre la crisis. La función adjetiva.** Tesis de doctorado en Lingüística Hispánica. México, D.F.: Facultad de Filosofía y Letras U.N.A.M., División de Estudios de Posgrado.

Rodríguez Alfano, Julieta Haidar y Luis Béjar, (1997). "La democracia en el discurso parlamentario mexicano: tensiones y contradicciones", en Gimete-Welsh y Otavalengo, R., comps., **La argumentación parlamentaria (1982-1996).** México: Porrúa.

Scherer García, Julio. "La entrevista insólita" entrevista al Subcomandante Marcos, en **Proceso 1271.** México: 11 de marzo del 2001.

Toulmin, Stephen, (1979). **An introduction to reasoning,** N.Y: Macmillan.

Vignaux, G., (1976). **La argumentación: ensayo de lógica discursiva.** Buenos Aires: Hachette.

Villamil, Jenaro, (2001). **El poder del rating: de la sociedad política a la sociedad mediática.** México: Plaza y Janés.