

# Introducción a la argumentación

Esperanza Morales López

Universidad de A Coruña

e.morales.lopez@udc.es

*Jornades ACPCREDA, 5 marzo 2016*

# La competencia comunicativa

Según el Consejo de Europa (2001:13ss.), incluye las siguientes sub-competencias:

- la dimensión **lingüística** (las habilidades propiamente gramaticales: fonológicas, morfológicas, léxicas y sintácticas);
- la dimensión **sociolingüística**: el conocimiento de las diferencias lingüísticas (dialectos, registros y sociolectos);
- y la dimensión **pragmática**, la habilidad para adecuarse a las variadas situaciones de uso y de géneros discursivos: actos de habla, cortesía, normas de interacción, cohesión y coherencia discursivas, etc.

# Cohesión discursiva

- La **cohesión** de un texto o discurso es el engarce gramatical y semántico entre las distintas oraciones (o proposiciones) en un texto. Ej. a través de marcadores discursivos, sustituciones léxicas, pronombres deícticos, etc.
- (1) Está lloviendo **pero** podemos salir a pasear.
- (2) Me he encontrado una **chica** en la escalera; la **joven** tenía una cara muy triste.
- (3) Me he encontrado una **chica** en la escalera; precisamente fue **ella la que** me había atendido tan bien en el médico.

# Coherencia discursiva

- Es la adecuación de un texto a su contexto local y cultural, a las expectativas de sus interlocutores, a su finalidad comunicativa, etc.
- La dimensión **retórico-argumentativa** podría considerarse también parte de la coherencia.

## La dimensión retórico-argumentativa

Es el conocimiento y su uso en la práctica discursiva o interaccional de los distintos **tipos de argumentos**, y **procedimientos retóricos** (figuras retóricas como metáforas, metonimias, ironías, estructuras paralelísticas, etc.) con el fin de defender, de la manera más adecuada, la posición propia ante nuestros interlocutores o audiencia; también **convencerles** o **persuadirles** de nuestro punto de vista.

“Entendamos por retórica la facultad de tener en cuenta lo que es adecuado en cada caso para **convencer**”  
(Aristóteles, *Retórica*, 1355b, 25-26).

# La dimensión retórico-argumentativa en la educación

- Los enfoques comunicativos de la educación lingüística desde los años 80 insisten en la adquisición y el desarrollo de la competencia comunicativa del alumnado (Lomas, 2014: 12).
- Sin embargo, “al profesorado le cuesta aceptar la idea de que una persona llegue a ser competente en términos comunicativos, orales y escritos, sin obsesionarse por los conocimientos gramaticales” (el “enfoque gramaticalista”, según Moreno, 2014:99-100).
- Igualmente, los libros de texto mantienen imperturbable el enfoque gramatical e historicista de la tradición didáctica de la enseñanza de la lengua (Moreno op. cit.).

## **El aprendiz en el centro del proceso educativo, agente principal de prácticas comunicativas significativas (Nussbaum y Unamuno 2014)**

- Los enfoques constructivistas proponen dos instrumentos mediadores interdependientes: la actividad y el uso de la *lengua meta*. Es decir, la realización, por parte de los alumnos, de tareas significativas para cuya consecución es preciso usar la lengua.
- No se trata de aprender primero la lengua necesaria para realizar la tarea y después los contenidos. El reto es proponer actividades que integren ambos objetivos: **aprender lengua y disciplinas** (Escobar y Nussbaum 2011).

## **Sin embargo...**

La escuela programa la enseñanza de las lenguas de forma separada con el argumento de proporcionar un contacto más intenso con la *lengua meta* y evitar posibles mezclas entre los sistemas lingüísticos.

Ello muestra la prevalencia de una visión “monolingüe” de los aprendizajes plurilingües, entendidos como la adquisición de competencias separadas (Nussbaum y Unamuno 2014).



# Cómo enseñar la argumentación

- Dimensión **monológica**: la defensa de la posición propia en una situación comunicativa (hablada o escrita) en donde interviene solamente el agente. Ej. conferencia, ensayo, carta, artículo en un diario, blog, etc.
- Dimensión **interaccional**: el agente participa en una interacción comunicativa en donde los otros también intervienen. Ej. debates, entrevistas, etc.

**¿Para qué participar en un debate? ¿Para provocar conflictos o para conseguir consensos?**

# ¿Qué entendemos por una discusión argumentativa crítica?

- Una **discusión** es **argumentativa** cuando las personas participantes en un **debate** proponen puntos de vista divergentes para ser defendidos y rebatidos.
- La **finalidad** de toda **argumentación** es convencer a las otras partes de que la opinión propia es más adecuada para el objetivo que se persigue.
- Una argumentación es, además, una discusión **crítica** cuando los participantes muestran habilidad comunicativa para conseguir consensos y avanzar hacia la resolución de las diferencias.

(van Eemeren y Grootendorst, 1983: 2).

# En todos los procesos democráticos existen conflictos comunicativos

El **conflicto** suele tener orígenes diversos:

causas psicológicas,  
sociales,  
históricas,  
éticas,  
comunicativas, etc.

En un **conflicto comunicativo** los participantes actúan como antagonistas partiendo de la base de que se ha roto el consenso sobre lo que se está tratando.

Sin embargo, en la construcción de los procesos democráticos es una condición indispensable la **disposición de los participantes** para superar las **diferencias** (o **subjetividades**) de sus respectivos puntos de vista. Solamente de esta manera se puede llegar a conseguir consensos duraderos.

Por esta necesidad de consenso, vuelve a ser necesaria la **revitalización de la argumentación y la retórica** (monológica o dialógica), así como de la **pragmática** en la formación de una ciudadanía más activa (democracias representativas en lugar de democracias parlamentarias).

“Se debe usar siempre de la retórica y de toda otra acción en favor de la justicia” (Gorgias, 527c).

## Las partes de una discusión argumentativa (Van Eemeren y Grootendorst 2004)

1. **Confrontación:** cada participante expone el punto de vista en desacuerdo.
1. **Apertura:** cada participante explica el porqué de su opinión divergente.
2. **Desarrollo de la argumentación:** defensa de la posición propia por medio de argumentos o proposiciones razonadas.
3. **Conclusión:** aceptación y acuerdo sobre los puntos en debate.

# El componente retórico en la discusión argumentativa

- Lo racional o razonable no es el único requisito para la valoración de una argumentación. Desde una posición holística de la argumentación y del estudio del discurso, el componente expresivo (retórico) es también fundamental (Pujante y Morales López, 2009 y 2013).
- De ahí la necesidad de combinar la teoría de la argumentación, no solo con la pragmática, sino además con la **retórica**, en cuanto técnica para construir discursos adecuados (deliberativo, judicial y epidíctico o laudatorio) y para el análisis de las distintas figuras retóricas: metáforas, metonimias, personificaciones, alegorías, estructuras paralelísticas, etc. A ello hay que añadir también el componente no verbal, imágenes, etc.; es decir el componente semiótico (**comunicación multimodalidad**).

Un argumento que convence opera sobre el *movere*, el *docere* y el *delectare*, es decir, sobre la emoción pasional (*pathos*), sobre la información factual y formal del discurso (*logos*) y sobre las cualidades ejemplares del orador (*ethos*)

(Meyer, 2008: 127).



**el jueves**

MONTAJE: S. ORUE / 15





Tweet



Si Pedro y Pablo pactan  
podríamos estar ante el primer  
gobierno de los Picapietra.

[#L6elecciones](#)



El PSOE actualiza su oferta a Podemos e incluye un juego de sartenes, una cubertería y corticoles. Esta vez no puede fallar”.

(Recogido en Público.es,  
@laquintacolumna 29-2-2016).

# Tipos de argumentos para la defensa de la posición personal

Aristóteles distingue dos tipos de razonamientos (*Tópicos* I, cap. 1; Perelman, 1997: cap. 1):

a) **Analíticos**: formas de inferencia válidas según los criterios de verdad o criterios lógicos (demostrativos e impersonales). Ej. silogismo “Todos los hombres son mortales...”

b) **Dialécticos**: razonamientos cuyas premisas se constituyen de opiniones generales aceptados; es decir, parten de lo que es aceptado y tienen como fin persuadir y convencer.

# Los lugares comunes o *topoi*

Los *topoi* constituyen los argumentos implícitos (no problemáticos) que el locutor activa en la argumentación. Son compartidos por un grupo social o cultural; alimentan las identidades y las diferencias que regulan los acuerdos y las oposiciones; encierran también valores y jerarquías que revelan las diferencias entre los individuos y los grupos sociales.

Fueron sistematizados por Aristóteles en su Retórica (*Retórica II*, cap. 18ss.). Sin embargo, la clasificación más utilizada actualmente es la de Perelman y Olbrechts-Tyteca (1958: 146). Como se indica a continuación.

## Tipos básicos

De la **cantidad**, afirman que algo vale más que otra cosa por razones cuantitativas:

Ej. “Lo hacen todos” (argumenta un hijo a su madre como justificación de ir a una determinada fiesta).

- La **cualidad**, se cuestiona la eficacia del número; el valor de lo único se relaciona con lo raro y, por tanto, con lo especialmente apreciado:

Ej. No me compres estas deportivas en el mercadillo, porque las lleva todo el mundo (dice un hijo a su madre).

Etc.

# Tipos principales de argumentos dialécticos

1. **Argumento causal.** Se basan en la razonabilidad (relación de causa-efecto) de las acciones.

Ej. Lamentamos tener que decirles que el vuelo se ha cancelado **por** las condiciones atmosféricas.

2. **Argumento pragmático.** Es aquel que permite apreciar un acto o un acontecimiento con arreglo a sus consecuencias favorables o desfavorables.

- El PP es el partido que mejor lo ha hecho **porque** la economía está creciendo.
- El Barça es el mejor equipo **porque** ha ganado la liga.

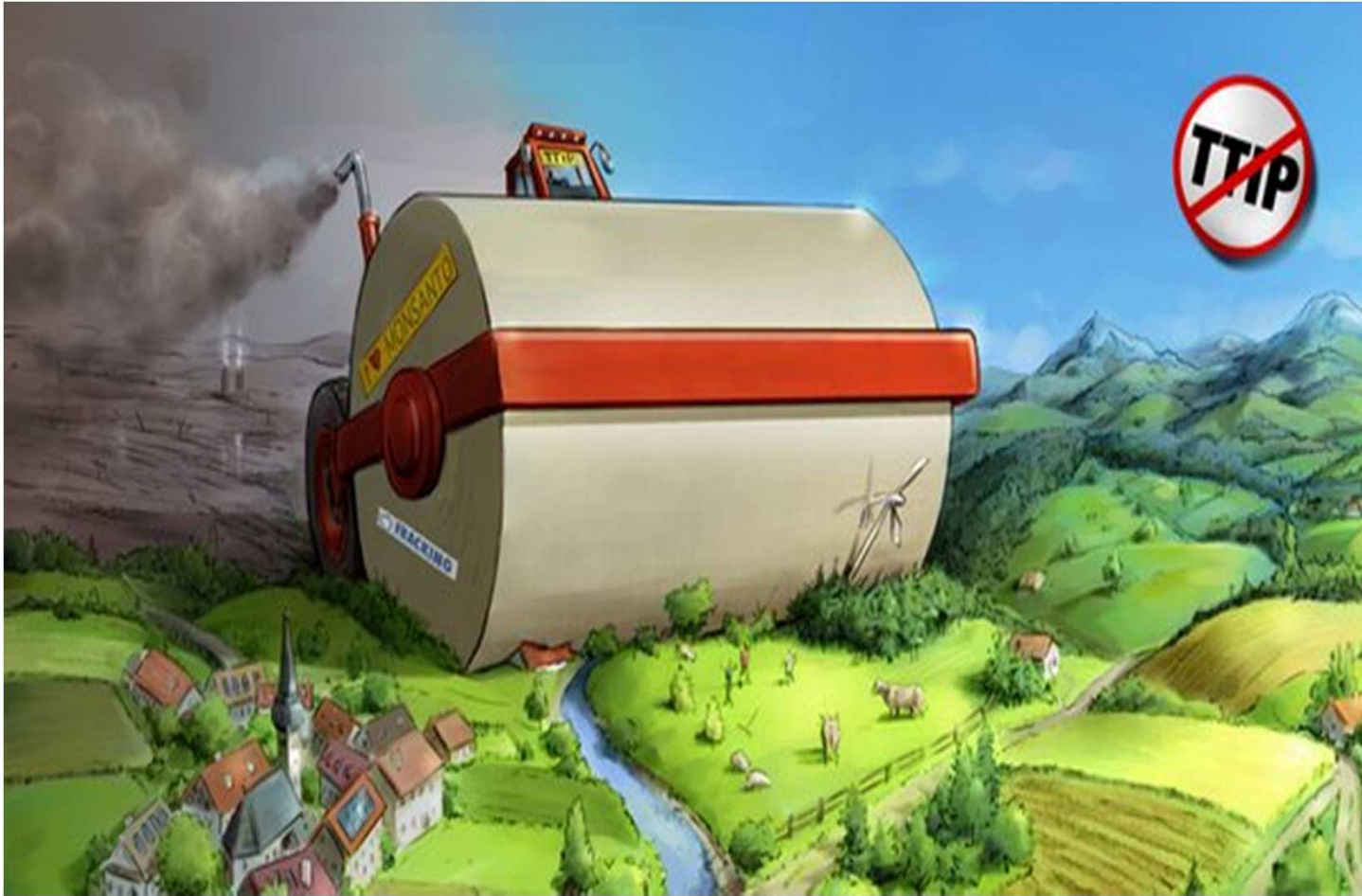
3. **Argumento de autoridad.** Basado en el prestigio de la persona. Ej. “Según dice Vicenç Navarro...”.
4. Argumentación por el **ejemplo:** a partir de un **ejemplo-tipo**, una **ilustración** o **modelo** (o **antimodelo**). Ej.



4. Argumento por **analogía**. Comparando o identificando dos dominios.







# Falacias

- Son argumentos erróneos o inadecuados con una intencionalidad concreta: mentir, manipular, etc.:
  1. *Ad hominem*: Ataque personal contra el oponente, en lugar de sus argumentos.

Ej. Al día siguiente de publicarse un artíc. de V. Navarro criticando la actitud del PSOE en las negociaciones (<http://blogs.publico.es/dominiopublico/15911/el-referendum-es-una-excusa-del-psoe-y-de-las-derechas-para-que-no-se-establezca-un-gobierno-de-izquierdas/>), aparece en El País el siguiente artículo:

“Capitalismo de amiguetes”

[http://elpais.com/elpais/2016/02/18/opinion/1455819375\\_907456.html](http://elpais.com/elpais/2016/02/18/opinion/1455819375_907456.html)

2. **Falacia del *tu quoque***, del “y tú más”. “Desgraciadamente, la corrupción es un hecho también en su partido”.
3. **Falacia de la inversión (o evasión) de la carga de la prueba**. Presentando el punto de vista como evidente en sí mismo.
4. **Falacia de espantapájaros**. Sacando enunciados fuera de contexto, simplificándolos, etc.
5. **Falacia patética**. Manipulando los sentimientos de la audiencia.
6. **Falacia del garrote**. Poniendo bajo presión a la otra parte.

## Bibliografía

- Council of Europe (2001) *Common European Framework of Reference for Languages: Learning, Teaching, Assessment*. Cambridge: Cambridge University Press. [Trad. Castell. Instituto Cervantes].
- Lomas, Carlos (2014), ed. *La educación lingüística, entre el deseo y la realidad*. Octaedro.
- Moreno, Víctor (2014) “El aprendizaje de la competencia escrita”, en Lomas (2014: 97-109).
- Nussbaum, L. y Unamuno, V. (2014) “Luces y sombras en la educación plurilingüe en España y América Latina”, en Lomas (2014:203-2015).