

...Y a las pruebas me remito: un acercamiento interdisciplinario a la justificación argumentativa

Lidia Rodríguez Alfano

Universidad Autónoma de Nuevo León

En este artículo se analizan argumentaciones que, acerca del tema “la crisis”, emiten hablantes de Monterrey, en entrevistas grabadas de 1985 a 1986. El objetivo es identificar las estrategias mediante las cuales se justifica lo argumentado para dar verosimilitud a lo dicho y, simultáneamente, defender un punto de vista y persuadir al interlocutor. Se articulan planteamientos de la “nueva retórica”, la “retórica integrada”, la Escuela de Neuchâtel, y la Escuela Francesa de Análisis del Discurso, sobre todo en sus propuestas compartidas sobre la inseparabilidad de los componentes lógicos y retóricos en la argumentación. Según los resultados, en el discurso semiformal y semi-informal de las entrevistas sociolingüísticas, la exposición de pruebas en la justificación argumentativa comprende entimemas con razonamientos deductivos, inductivos, por analogía, disyuntivos y condicionales, argumentos de autoridad, de modelo/antimodelo y de la dirección, que sirven al intento del emisor para dar validez a sus opiniones y conseguir la adhesión.

Palabras clave: justificación argumentativa, función persuasiva, entimema, argumentos de autoridad y de dirección, razonamiento disyuntivo

Fecha de recepción del artículo: noviembre de 2004.

Lidia Rodríguez Alfano

Universidad Autónoma de Nuevo León
Av. E. Garza Sada 2501 Sur, 64849,
Monterrey, Nuevo León
Correo electrónico: lidiardza@yahoo.com.mx

This study analyzes opinions about the topic of “the crisis”, expressed in interviews made to residents in Monterrey, Mexico, in 1985-1986. The main objective is to identify the strategies through which the addresser justifies his/her opinion in order to persuade the receiver about the reliability of what has been said. Here, there has been articulated some proposals from the “new Rhetoric”, the “integrated Rhetoric”, the School of Neuchatel, and the French School of Discourse Analysis, specially in some chaired points about the inseparability of logic and rhetorical elements in argumentative procedures. According to the obtained data, in the semiformal and semi-informal discourse, which characterizes the sociolinguistic interviews, the justification procedures include deductive, inductive and analogical argumentations, disjunctive or conditional enunciates, the introduction of the point of view from authorized persons, and other types of rhetorical procedures such as contrasting model and antimodel, and directional reasoning, all of them intending to sustain the validity of the exposed opinion and to obtain persuasive purposes.

Introducción

El contenido del presente trabajo es parte de la investigación sociolingüística denominada “El habla de Monterrey”, que cuenta con 600 entrevistas de una hora promedio de duración,¹ y cuyo formato se basa en el manejo modular (Labov, 1984) de tres temas: *fiestas y comidas*, el *trabajo* y la *crisis* (Rodríguez y Rodríguez, 1996). Analizamos los fragmentos relativos a la *crisis* producidos al opinar sobre la situación de México, y especialmente de Monterrey, de 1985 a 1986, cuando se realizaron las entrevistas.

El objetivo específico de esta parte de la investigación es identificar los procedimientos lógicos y retóricos de la justificación mediante los cuales se sostienen argumentaciones sobre un mismo objeto de discurso (*la crisis*). Ilustramos las categorías analíticas con base en un corpus con variación por “grupo social”, que distingue los que para fines de este estudio denominamos “grupo A” (A 1-20), conformado por 20 sujetos sin escolaridad; “grupo B” (B1-B20), por 20 sujetos con una educación formal en el nivel medio; y “grupo C” (C1-C20), por 20 sujetos con el grado de licenciatura como mínimo. Los primeros diez entrevistados de cada grupo (A1 - A10, B1 -B10 y C1 -C10) son hombres, y las demás, mujeres (A11 - A20, B11-B20 y C11-C20). Además, globalmente, consideramos dos subgrupos según la edad: $\neq < 30$ años, y > 30 años.

El presupuesto del que partimos es que la justificación puede enfocarse desde una perspectiva interdisciplinaria en la que se articulan los modelos del análisis del discurso que resultan complementarios.

Propuesta interdisciplinaria para definir la justificación

Pese a reconocer las grandes diferencias debidas al distinto modelo del que proceden, articulamos planteamientos de:

- Las propuestas que, dentro de los estudios de la enunciación, parten de Bally (1942) y son retomadas por Meunier (1974).
- La neorretórica aristotélica (Perelman y Olbrecht-Tyteca, 1969).
- La retórica integrada (Ducrot, 1981), y Ducrot y Anscombe (1983).
- Los estudios de la lógica natural dentro de la Escuela de Neuchâtel (Borel, 1979; Grize, 1982, 1990).

¹ Véase el corpus publicado en la página electrónica www.filosofia.uanl.mx/investigaciones.

Desde que Bally (1942) pusiera en evidencia que el lenguaje no sólo es parte integrante del mundo referencial, se ha admitido su propuesta sobre las dos dimensiones de lo que se dice en toda situación comunicativa: el *dictum*, que remite a lo enunciado, y la *modalidad*, que corresponde a la intervención del sujeto hablante (su sentimiento, su pensamiento o su voluntad) sobre lo que enuncia. Al respecto, Meunier distingue tres tipos de modalidades: las de enunciación, las de enunciado y las de mensaje; y, en las *de enunciado*, distingue dos subtipos: las modalidades lógicas y las apreciativas. Las primeras corresponden a la manera en que el emisor ubica su proposición en torno a la verdad, falsedad, probabilidad, certidumbre, verosimilitud, etc., y señalan el grado de particularidad o universalidad de los juicios, como se manifiesta en la utilización de adjetivos como: todos, algunos, varios, cualquier, cierto, etc.; mientras las modalidades apreciativas marcan la exposición de juicios relativos a lo feliz, lo triste, lo útil..., mediante la referencia a lo bueno/malo, lo feliz/triste, lo útil/dañino, lo loable/deplorable, lo correcto/erróneo, lo injusto/justo o justificable, etc. (Meunier 1974:9-10). Esta diferenciación, sin embargo, no es excluyente: lo que Bally pone en evidencia y Meunier retoma es precisamente lo erróneo que se encontraría un estudio centrado sólo en la función referencial-lógica del enunciado, que negara la participación del sujeto en lo que enuncia, es decir, lo que en la clasificación de Jakobson (1981) corresponde a las funciones expresiva y apelativa del lenguaje.

Por su parte, Perelman y Olbrecht-Tyteca (1969:5) muestran cómo, contrariamente a la definición planteada desde Aristóteles entre razonamientos lógicos —que se encaminan a la búsqueda y prueba de la verdad— y retóricos —encaminados a la búsqueda de adhesión—, la justificación argumentativa implica a la vez: *a*) la presentación, por parte del emisor —en nuestro caso, el entrevistado—, de una serie de pruebas que apelan a “los hechos” a fin de defender un punto de vista que se presupone “verdadero”, y *b*) un propósito persuasivo que tiene como fin transformar los saberes propios o las convicciones del interlocutor —en nuestro caso, el entrevistador—. Véanse los ejemplos [1] y [2]:

- [1] Dicen que México está orita en una situación que [...] / que es difícil /pero a pesar de todo yo creo que va haber muchas personas que van a salir de vacaciones / ‘tonces / no hay tal crisis (B17)
- [2] Mira / el Castillo del Rey es una congregación / que fue creciendo / [...] el hecho [es] de que / todos somos cristianos / no estamos divididos para noso-

tros / respetamos / todas las / este las críticas / a veces o... / diferentes ramas / que hay en la religión / si tú te has dado cuenta / hay católicos / este protestantes / que somos nosotros / pero / no somos protestantes / solamente queremos que sigamos a Cristo (C14)

En [1] predomina la búsqueda de la verdad en cuanto B17 niega “el estado de crisis” y presenta como prueba el contrargumento que introduce con la disyuntiva, “*pero a pesar de todo... muchas personas irán de vacaciones*”; y en [2] es evidente el predominio de la intención proselitista de C14 expresada en un *nosotros inclusivo (solamente queremos que sigamos a Cristo)*; sin embargo, en ambas argumentaciones puede comprobarse que las búsquedas de verdad y de adhesión no son excluyentes, pues tanto B17 como C14 intentan convencer al entrevistador de la validez de lo que argumentan sobre el objeto discursivo *crisis* y, al mismo tiempo, se manifiesta su interés por asentar lo que consideran como “la verdad”.

La consideración del carácter inseparable de lo persuasivo y lo lógico implica, en Perelman y Olbrecht-Tyteca (1969), evitar una división tajante entre:

- Procedimientos que, aun cuando se asemejan en su estructura a los considerados por la lógica formal, se ajustan más de cerca a funcionamientos persuasivos propios del discurso (establecimiento de nexos causales, señalamiento de compatibilidad/incompatibilidad que presupone la aplicación del principio de la no-contradicción, operaciones de inducción/deducción, demostración/explicación y razonamiento por analogía, entre otros).
- Estrategias en las que puede afirmarse que domina lo retórico, pero que no dejan de ser lógicas en cuanto se apoyan en procedimientos racionales y comprenden, entre otros, el recurso a argumentos de la dirección, del modelo vs. el antimodelo y la argumentación de autoridad.

Ducrot (1981) tampoco separa los procedimientos lógico-racionales de los retórico-discursivos al considerar dos subtipos de “argumentos por autoridad”:

- a) Una “argumentación lógica”, mediante la cual el emisor se centra en su intento de justificar lo dicho apelando a una autoridad cuyas aseveraciones hayan alcanzado mayor credibilidad a fin de hacer admisible lo dicho, por lo que adquiere estatus de una demostración de “la verdad” (Ducrot, 1981:17):

- [3] Yo me fijo que [los jóvenes] batallan mucho / y se quejan más que uno que tiene tanta familia / quién sabe no / no se sabrán organizar... / es que dice mi'spaso que a... / depende que se sepan organizar / dice que hay un señor que trabaja'ond'él trabaja / que'n veces no saca dinero nada / dice "y yo salgo con mis... / centavos / a la quincena / pues libres ¿verdá?" digo / pus [...] no's igual que unos no salen con nada de dinero / es que las señoras quieren comer / cosas muy caras ¿verdá? / puro platillo frío y lonches y todo eso pues ya / si nosotros también nos / siempre comemos / no deseamos nada pero / pus un día una cosa y otro día otra, ¿verdá? (A 15)

En este caso, A15 introduce un argumento expuesto por su marido, y se sirve de esta estrategia para hacer creíble lo que intenta demostrar: "la crisis no afecta tanto a quienes saben organizar el gasto".

- b) Una argumentación **polifónico-discursiva** (Ducrot, 1981:13) que manifiesta la distinción, por parte del emisor, entre lo que asume como su responsabilidad —por lo que lo presenta desde la perspectiva del *yo*— y lo que asigna a otros sujetos cuyas voces introduce en su discurso:
- [4] si yo tuviera / si yo debiera / una *cantidad* fuerte de / millones de *pesos* / pos las empresas / no estarían pensando "oye pos / déjame ayudarlo porque / o déjame comprarle porqu'él debe" ¿vedá? / "oye / pos si debe / pos que deba / y que se rasque con sus *uñas* " / porque desgraciadamente / pero eso es una / una / un... / pensamiento de Héctor Flores / en lo muy muy personal / el mexicano / todos los *mexicanos* / m... / no excluyo a ninguno / somos muy tontos (E: ¿Por qué?) Y te vo'a decir el porqué / es una aclaración de Héctor Flores nada más / no los estoy insultando (C3)

En [4] el emisor (C3) aclara que lo enunciado por él es responsabilidad de alguien más y no suya, sin delimitar el grado de autoridad que tiene "Héctor Flores", sujeto citado. Este procedimiento del discurso referido funciona como recurso de la modalización discursiva, la cual a su vez apoya la justificación en su función persuasiva.

En los planteamientos de la Escuela de Neuchâtel, la justificación se plantea como una polioperación discursivo-argumentativa de la lógica natural que comprende estrategias y procedimientos encargados de conseguir la credibilidad del receptor; por tanto, tiene un funcionamiento retórico-persuasivo. Sin remitir a lo

verdadero/falso, estas estrategias del razonamiento pueden presentar la determinación del objeto: como lo ya establecido, que no se cuestiona ni tiene por qué probarse; como una hipótesis que tampoco es propuesta para su refutación sino que el sujeto la asienta como un “hecho”; o bien como una opinión que, como tal, ha de ser defendida mediante el acopio de pruebas. Por tanto, la función de las justificaciones es doble: se presenta para probar la existencia del objeto discursivo y para racionalizar y hacer aparecer como creíble lo expuesto. Véase el ejemplo que sigue:

- [5] No / no va parar / este / creo que entre más más va`ser / va`ser más la inflación / este / debido a que México debe mucho dinero / y el... / este / la baja del petróleo es muy... / del crudo / del petróleo / es muy este / muy importante / ¿verdá? / (B17)

B17 expone la creencia de que “la inflación va a ser cada vez mayor” y la justifica con razones indicadas por el operador argumentativo *debido a que...*

Como puede comprobarse, en los tres planteamientos (de Perelman y Olbrecht-Tyteca 1969, Ducrot 1981 y Escuela de Neuchâtel), se identifican por lo menos dos coincidencias en sus respectivos enfoques de la justificación argumentativa: a) sus autores consideran la dimensión enunciativo-pragmática del discurso, que plantea a éste, según Benveniste (1977), como la puesta en escena de la lengua, en la cual un yo se dirige a un tú en una situación específica; y b) no se establece en sus propuestas una diferencia tajante entre lo persuasivo y lo lógico; por tanto, tampoco se dicotomiza —como se hacía en la lógica aristotélica— el acopio de pruebas, mediante el cual el emisor expone “hechos” de la realidad referencial a fin de evidenciar su “verdad”, y la defensa de una postura —de aceptación o de crítica— ante estos “hechos”.

Al considerar estas coincidencias, analizamos las argumentaciones sobre la crisis desde una perspectiva interdisciplinaria que nos permite incluir tanto las justificaciones mediante las cuales los entrevistados prueban y jerarquizan “los hechos”, sus consecuencias, causas y efectos, como procedimientos retóricos que buscan dar validez a lo argumentado.

Procedimientos discursivo-argumentativos de la justificación

La inclusión de procedimientos de la justificación compartidos por los sujetos de la muestra se relaciona con lo que sus argumentaciones tienen en común al ser introducidas en la situación de la entrevista sociolingüística —que hemos clasificado como un subtipo del discurso oral con rasgos a la vez de semiformalidad y de semi-informalidad— y, a la vez, con el formato de las entrevistas que, en los fragmentos analizados, comprende opiniones sobre las posibles causas y soluciones de la *crisis*. Los sujetos de los distintos grupos justifican sus opiniones: *a*) adoptando formas cuasilógicas; o bien *b*) utilizando recursos de la retórica que se manifiestan en marcas de las modalidades apreciativas, en cuanto se apoyan en juicios de valor del emisor.

Procedimientos cuasilógicos o logicoides

En gran parte, los argumentos de justificación presentes en el discurso analizado corresponden a los que Perelman y Olbrecht-Tyteca denominan “cuasi-lógicos” por corresponder a los entimemas —silogismos incompletos— que adoptan la estructura de los juicios y se ajustan a principios lógicos como el de la no-contradicción.²

Encontramos procedimientos lógicos de tres tipos: relaciones causales dadas mediante el razonamiento deductivo/inductivo, el razonamiento por analogía, y el de la explicación demostrativa.

Relaciones causales

Las justificaciones que se apoyan en argumentos sobre los nexos causales se presentan en el discurso de la mayor parte de los entrevistados, dado que la solicitud de opiniones sobre la *crisis* se basó en la propuesta sobre el manejo modular (Labov, 1984) del tema y se indujo la conversación hacia la consideración de sus causas, las formas en que ha afectado —efectos— y sus posibles soluciones.

² A este acercamiento a las formas silogísticas se refieren Perelman y Olbrecht-Tyteca (1969:3) cuando consideran que las pruebas argumentativas son tanto las que se sitúan en lo eminentemente lógico, propio de la demostración, como las que se ofrecen en el plano de lo necesario y que, por tanto, conciernen a la argumentación, y las basadas en lo probable, que atañen a la deliberación.

Diferenciamos dos tipos de relaciones causales, las de causa-efecto y las de hecho-consecuencia, por lo menos en dos aspectos:

- a) En las de causa → efecto hay un mayor grado de obligatoriedad en la dirección, esto es que se habla de un efecto cuando necesariamente éste se relaciona con una y sólo con esa causa; en tanto que la alusión a las consecuencias de un “hecho” conduce a un mayor número de posibilidades no necesariamente previstas.
- b) Las relaciones de causa → efecto implican validez universal supuesta por el emisor, mientras las de hecho → consecuencia, aunque comprenden procedimientos cuasilógicos deductivos e inductivos (de lo general a lo particular y viceversa), parten de un nivel de generalidad circunscrito a un ámbito de experiencia y no de un principio al que se le adjudica validez en toda circunstancia. De este modo, el señalamiento de las consecuencias a que ha llevado el o los hecho(s) puede ir de lo particular a lo particular, o bien de lo particular a lo aún más específico.

Mediante los ejemplos que siguen ilustramos estas diferencias:

- [6] [Con] emplear / a aquellas personas que han sido precisamente desocupadas / por el cierre de las empresas / e... / tienen la solución todos los problemas como son Fundidora y Aceros Planos (C4)

En [6], la relación es unidireccional y puede representarse como sigue:

Causa	→	Efecto
Cierre de empresas		Desempleo

Por otra parte, y al contrario de las justificaciones que señalan relaciones de causa → efecto, las que se remiten a una relación hecho(s) → consecuencia(s) no se apoyan en un principio general establecido *a priori*, sino en el reconocimiento de una situación particular y en su ilustración en casos también particulares. Corresponden, por tanto, a las que Perelman y Olbrecht-Tyteca definen como la *argumentación de lo particular a lo particular*, que se presenta en la estructura lógica siguiente:

- [7] También por eso en veces las fábricas / veces quiebran / o por la mala administración / o porque... / se acabó el producto (B7)

Con este tipo de relaciones, donde no hay unicidad en la dirección causal, los sujetos exponen su opinión sobre la *crisis*, objeto discursivo que identifican con la consecuencia de un proceso vivido en el nivel de la experiencia personal o laboral, como ilustramos en [8] con un fragmento de discurso, y en [9] con la síntesis de lo opinado por distintos emisores:

- [8] Si pe... / pensáramos cada quien / sobresalir su / su... / la crisis que vivemos / pos que cada quien en su hogar / [dijera][...] vamo'a salir la crisis que vivemos / pero si vamos a estar gaste y gaste y gaste ¿vedá? / pos no creo yo (A5)
- [9] No hay la abundancia de antes (A3) / surgen envidias (B16) -a *crisis* en el nivel de la experiencia personal
Alza de cuotas en educación (A1 1) / exceso de desempleo (B10) → *crisis* en el nivel de la experiencia familiar
Desproporción entre aumento de precios y aumento de salarios a los trabajadores (A4, B12) -h escasez de trabajo (A4) / única opción trabajar de albañil por falta de educación formal (A5) → *crisis* en el nivel de grupos menos favorecidos.
Competencia en productos importados → *crisis* en el nivel empresarial (C14).
Sobrepoblación y falta de lluvia (B18), “holgazanería y atenuamiento en los mexicanos” (B6) y fuga de divisas por la iniciativa privada → *crisis* en el nivel nacional (C5)
“Voluntad divina”, profecía de Jehová → *crisis* en el nivel mundial (A 12)

Mientras en otros casos, la referencia al proceso que termina en “la crisis” tiene una mayor amplitud, en cuanto se identifica como consecuencia de problemas de alcance nacional, como sería la corrupción generalizada a la que alude C3 en su discurso:

- [10] Si todos dijéramos / no / en lugar de darle los quinientos / los mil / los dos / dos / tres / o cuatro'cinco / cinco mil pesos / que... / que te piden / o que das / porque según / este / como ven el sapo es la pedrada / este... / si ese dinero / dijeras tú ¡n'hombre! / no se lo voy a dar / a lo mejor ni... / si yo le ofrezco cinco mil pesos / y me agarra cinco mil pesos / a lo mejor la infracción es de tres mil / nomás por no ir / si / si se cambiara la mentalidad / ¡olvídate! / tuvieran / los tránsitos / patrullas / todos los años nuevas / hubieran / mil semáforos más / hubiera... / mucho más de todo / más de todo / pero desgraciadamente / lo que yo pienso / lo que la generalidad / bueno / estoy hablando / suponiendo ¿vedá? / que todos pensamos / es de que / pos no pus / pago la infracción / [...] eso es lo malo (C3)

Por otra parte, las relaciones causales se plantean a la inversa, de modo que el objeto discursivo la *crisis* se representa como “hecho” del que parten varias consecuencias:

- [11] *Crisis* → a los patrones ya no les sueltan fiado → se acaba el empleo fijo → hay que ocuparse en trabajos eventuales (A1)
Crisis → inflación → desplome en la economía (C12)
Crisis → necesidad de respeto al voto y de bipartidismo (CII)

En argumentaciones con conjunción adversativa, la relación “hecho”(cns/s) → circunstancia(s) multiplica su complejidad y se remite a un proceso redundante, como ilustramos en los siguientes ejemplos donde la flecha (→) ha de interpretarse en términos de “trae por consecuencia”:

- [12] *Crisis* → alza de precios (A 19), **pero** hay trabajo → no crisis personal (A9)
Crisis → que mis hijas coman chile de las plantas, **pero** cuando no hay chile → necesidad de sacar fiado → crisis en economía familiar (A 17)

Al articular las propuestas de Perelman y Olbrecht-Tyteca (1969) con las de Neuchâtel, admitimos que los principios de los que parten los procedimientos deductivos no corresponden a verdades necesarias con validez universal; más bien se sustentan en lo que el sujeto argumentador presenta como “hechos” o como hipótesis, a partir de los cuales se plantean consecuencias de todo tipo. Véase el siguiente ejemplo:

- [13] Aunque la tierra es muy rica / sí / desgraciadamente / pos no sé / son indígenas / o sea los que trabajan / vamos a suponer / la fuerza obrera / y / la fuerza obrera equivalente / ¿vedá? / pos son personas que trabajan / para ir el / el fin de semana irse a tomar / o sea lo primero para ellos es / tomar / y después / pos / la casa y... / ahí / lo que quede (C9)

En este fragmento del discurso de C9, el emisor presenta como “hecho incuestionable” que “la fuerza obrera en Chiapas, al estar conformada por indígenas, no es productiva”, y justifica lo afirmado con apoyo en un argumento de naturalización ideológica según el cual “todos los indígenas tienden, por naturaleza, a la ebriedad”.

Así, el mayor consenso en las relaciones causa → efecto se presenta al señalar “el gobierno” como motivador de *crisis*, según se constata en [14]-[17]:

- [14] Los que deciden traer el mundial de fútbol a México no miden la magnitud de los *gastos innecesarios* que conlleva (B5) → *crisis* en el nivel de los grupos sociales menos favorecidos económicamente
- [15] El gobierno no *paga la deuda* y no distribuye el presupuesto → *tiene el dinero guardado/robado* (A8, A10) → *crisis* económica nacional
- [16] El monopartidismo → estabilidad pero también descontento por obstaculizar el ascenso al poder mediante *méritos* (CIO) → *crisis* política nacional
- [17] *El gobierno* fomenta corrupción (Bl, C16) → hasta el último policía es corrupto (B3) + *robos* (A8, Aló, Bl, C8, C13, C20) → desconfianza en el gobierno → fuga de divisas → no se paga la deuda (C8) → *crisis* nacional, económica y política (C9)³

En cuanto a su estructuración lógica, las relaciones causales con base en razonamiento deductivo/inductivo incluyen a su vez cuatro tipos de apoyos lógico-persuasivos, cada uno de ellos caracterizado por: la adopción de formas silogísticas, el empleo de la negación cuasilógica, el apoyo en la disyunción, o la introducción de razonamientos condicionales.

Como *silogismo*, el procedimiento cuasilógico del razonamiento privilegia la deducción (cuando va de menor a mayor grado de particularidad), o bien la inducción (cuando va de mayor a menor grado de particularidad).

- [18] Si algún funcionario / se lleva una cantidad de dinero equis ¿vedá? [...] [es decir si] hay [algunos] funcionarios deshonestos [es porque] bueno pus, como dijo Diosito, de todo da la mata ¿vedá? (C3)
- [19] Puede ser muy bueno el presidente / pero... / los malos son los ayudantes / la prueba está que cuando... / andaba en su gira presidencial / e... / este... / varios reporteros de aquí de Monterrey no los dejaron llegar a él / y él quería que llegaran a él / pero los ayudantes / de él / no los dejaron llegar / m... / entonces / los malos son los / los ayudantes / ¿verdá? / no él (B3)

Identificamos en [18], un silogismo causal deductivo que parte del principio: los seres humanos son heterogéneos (“como dijo Diosito, de todo da “la mata”, paráfrasis de la expresión “hay de todo en la viña del Señor”); partiendo de este prin-

³ C9 establece el nexo causal en el sentido de que la crisis es motivada por la desconfianza que se ha motivado en el gobierno a raíz de la nacionalización de la Banca y el control de cambios dirigido desde el gobierno, lo cual trae como consecuencia que los particulares, cada vez que tienen dólares, los depositan en el extranjero; al exponer esta relación causal, resulta exactamente la contraria a la que presenta C5, quien afirma que fue por la salida de divisas por lo que vino la desconfianza y la *crisis*.

cipio, el emisor pasa a asentar las premisas: “los funcionarios son seres humanos” y “hay algunos funcionarios deshonestos”, y con base en éstas plantea la conclusión (implícita con base en el presupuesto semántico indicado en “algunos”): no todos lo son. A diferencia de esta estructura cuasilógica, en [19] la forma silogística sigue un procedimiento de inducción, en cuanto parte de casos aislados para llegar a establecer un principio general. En el discurso informal este último procedimiento se emplea como estrategia de justificación aun cuando la exposición siga un orden distinto: se expresa primero la conclusión a la que se inducen los casos particulares (‘el presidente puede ser bueno’, ‘los malos son los ayudantes’); enseguida viene el acopio de pruebas, y por último se reitera la conclusión.

Una segunda forma en que se presentan las relaciones causales es la *negación cuasilógica* que se manifiesta mediante la introducción de sus adverbios propios —*no, ni, tampoco*— o bien de términos como *poco, escaso*, que contienen rasgos semánticos que implican negación de suficiencia, como en: “pocos son los que quieren a México como yo...” (C5).

El *razonamiento disyuntivo* es una tercera forma de los argumentos cuasilógicos; se sirve de operadores argumentativos como las partículas *pero* y *aunque* (o bien, *aun cuando* y otras) e introduce una afirmación o una negación. Este tipo de operaciones corresponden, en Ducrot y Anscombe (1983), a la refutación argumentativa, que en la entrevista aparece no como polémica entre los dos interlocutores, sino como debate entre las posiciones referidas por el entrevistado: *pero depende de qué partidos...*

Por último, el *razonamiento condicional*, marcado con el operador *si..., o si no...* sigue un funcionamiento argumentativo que puede representarse como: *si p, q :: si no /?, no q*. Ejemplo:

[20] **Si no** le pagara yo al gobierno / pos ya habían quita’o esto [el estancillo donde trabaja] / usted ve [risa] (A2)

El razonamiento por analogía

Grize (1982:96-104) propone que la analogía, como procedimiento argumentativo, debe situarse al mismo nivel que la deducción y la inducción, aunque raras veces se reconoce su importancia. Mediante este procedimiento racional, el sujeto justifica sus argumentaciones con apoyo en una comparación entre un elemento des-

conocido y otro familiar, al cual sitúa en una doble relación que en la lógica se representa así:

$$A \text{ es a } B \text{ como } C \text{ es a } D = A : B :: C : D$$

Perelman y Olbrecht-Tyteca (1969: 571) proponen llamar *tema* al conjunto de los términos A y B, y *foro*, al de C y D, y aclaran que “para que haya analogía, el tema y el foro deben pertenecer a campos diferentes”. Esta condición se cumple en varias analogías, donde subyace la relación: ‘lo bueno es a lo bueno como lo malo es a lo malo’. Exponemos enseguida otros ejemplos del empleo de esta estrategia de justificación argumentativa:

- [21] Ponle que de la carne no nos importa ¿verdá? / porque la carne ni te beneficia / porque lo más nutritivo es la verdura / los frijoles / la sopa / las legumbres / ¿verdá? las / las cosas... / los habas / las garbanzas / las alubias / los frijoles / la carne no / la carne dicen que te perjudica / antes / es muy perjudicativa / para la persona / para'l / para el cuerpo humano / este / te trae mucha clase d' enfermedades (B12)
- [22] El comerciante y el industrial / tiene que ser un poquito paciente / para... / pues convencer a la gente / de que la cosa salió buena la primera vez / porque es buena / y salió buena la segunda vez porque es buena / y va seguir saliendo / bien siempre porque está bien hecha / y no tratar de metemos las cosas a fuerza e... / en base a publicidad (CIO)
- [23] Pero mientras no me afecte a mí // o sea como... / vives / normal / [...] no te puedes / comparar en un momento dado con la gente pobre / no / y muchos d'ellos están ahí porque quieren / porque no quieren trabajar (C20)

La estructura de estos procedimientos analógicos es:

- A. Verdura, frijoles... **es a B**: la nutrición **como C**: la carne **es a D**: el perjuicio del cuerpo.
- A: La buena calidad **es a B**: la paciencia **como C**: la mala calidad **es a D**: el éxito por publicidad.
- A: Espíritu de trabajo **es a B**: no sentir la crisis **como C**: falta de ganas de trabajar **es a D**: la pobreza.

Perelman y Olbrecht-Tyteca observan, sin embargo, que “aunque la analogía tipo implica cuatro términos, con bastante frecuencia ocurre que su número se reduce a tres” (1969:574), y como estructura resultante proponen “B es a A lo que C es a B”. En el discurso analizado se presenta esta variación en la siguiente analogía, donde la relación implícita es “A es a B como A es a C”:

[24] A mí me faltó mucha escuela ¿vedá? / gracias a Dios que / [ahora ya no, pero] pos'tábanos pobres / en aquellos años / como le'igo / en aquellos años éramos muy pobres / y... / [el] papá de uno / pos no era lo suficiente [lo] que ganaba / pa pode'nos dar los estudios que / que ora podemos da'les [a nuestros hijos] (A5)

A: Pobreza **es a B:** necesidad de trabajar **como A:** pobreza **es a C:** No-oportunidad de estudiar.

La relevancia de las analogías es que se constituyen en recursos muy eficaces para exponer posiciones ideológicas, como se comprueba en [25] y [26]:

[25] Fuimos compañeros / de la acción católica / con otros jóvenes / [...] sí no pobrecitos / no... / es que en realidad no / no l'hacen solamente él / los cha... / como son puros chavitos / que no saben / en realidad no saben / no conocen no conocen su país (B2)

[26] ¿Cómo crees? / que yo una persona centrada / voy a votar / por una persona / le voy / le voy a dar mi voto para que administre un municipio / cuando yo sé que no puedo administrar un negocio pequeño como es un negocio de abarrotes // [...] / no lo pudo administrar el niño (C5)

Por otra parte, en discursos como el que analizamos, el razonamiento por analogía no siempre se ajusta a las formas canónicas, sino que aparece en otras en las que se observa la función persuasiva utilizada por el sujeto argumentador para destacar lo que tienen en común el tema y el foro.

La explicación

Cuando se justifica lo argumentado con apoyo en una explicación, se indica esta operación lógico-racional que puede coincidir con la aclaración (*éclairage*), en operadores como *porque...*, *o sea...* y *así que...* señalando por qué lo que dice el

emisor debe ser creído por su interlocutor presente o ausente.⁴ La explicación se diferencia de la inducción en que ésta, más que aclarar lo dicho, se encarga de hacer inferir una afirmación general a partir de casos particulares. Mediante una explicación, se justifica lo argumentado utilizando una operación lógico-racional, que puede coincidir con la aclaración (*éclairage*), en operadores como *porque...*, *o sea...* y *así que...* (Grize 1990: 104-109). A diferencia de la causa → efecto que se remite a un hecho y lo que lo motiva, la explicación aclara lo que dice el emisor para que sea creído por su interlocutor. Sin embargo, los razonamientos por inducción, explicación, o deducción no tienen que presentarse aislados; muchas veces aparecen juntos o combinados con la analogía; y, a la vez, en ocasiones se mezclan con otras macro-operaciones discursivas, como la descripción y la narración.

La explicación remite al proceso de referencia más que a relaciones entre “los hechos” referidos. No obstante, es todavía un procedimiento cuasilógico en cuanto se acerca a la demostración, como en [27], donde subyace una estructura silogística y sus partes correspondientes:

- [27a] Establecer que / que / la / política económica del gobierno del estado mexicano / a través de un sistema de austeridad / podía disminuir la inflación / pos esto / aparte de ser cierto no se lograría
- [27b] Porque el / estado en momentos determinados tiene que hacer las inversiones necesarias / para sostener / un sistema que ya ha sido / digamos este / aprobado con anterioridad / y sostenido con anterioridad y actualmente sigue sosteniéndose
- [27c] Y / esto alcanza proporciones tan considerables / que / podríamos establecer / que la mayor parte / de las personas improductivas / del sistema mexicano / que en un momento determinado se pudiera / que considerar la burocracia / alcanza proporciones alarmantes que le
- [27d] [Es] donde el / estado / ya le falta capacidad económica para cubrir los salarios de las personas / que ha contratado / para la prestación / de todos los / determinados servicios públicos que tiene (C4)

⁴ Grize menciona también las operaciones de *éclairages* en referencia a las operaciones de modalización argumentativa, cuando sitúa los diversos estatutos de los enunciados de acuerdo con el grado en que el sujeto se adscribe a esa predicación, esto es, de acuerdo con la forma en que modaliza su discurso, e incluye, entre estos estatutos, los enfoques (*éclairages*) positivos o negativos del “hecho” o del objeto del discurso.

El silogismo en este caso comprende las siguientes partes:

- a) argumento que expone la *tesis*: “establecer que con un sistema de austeridad se pueda disminuir la inflación es cierto pero resulta imposible en México”.
- b) justificación de la tesis con base en los argumentos: “el Estado mexicano es un sistema que se ha sostenido sin cambios desde tiempo atrás”, “el sistema político mexicano exige inversiones muy fuertes para sostenerse” y “la burocracia ha alcanzado proporciones alarmantes”.
- c) conclusión que confirma la tesis: “al Estado le falta capacidad económica para cubrir salarios y seguir prestando servicios públicos”, lo que implica la afirmación inicial sobre la imposibilidad de poner en práctica una política de austeridad.

Procedimientos retórico-lógicos: modalidades apreciativas

Los argumentos considerados como manifestaciones de la modalización apreciativa no se caracterizan por imitar los procedimientos de la lógica formal, sino por su función apelativa, y sin embargo son lógicos y racionales. Entre ellos, los que aparecen con mayor frecuencia en el corpus son: el modelo/antimodelo, la argumentación de autoridad y los argumentos de dirección.

Modelo vs. antimodelo

Algunas justificaciones se basan en la referencia a un *modelo* o a un *antimodelo* y se sustentan en un presupuesto que, según Perelman y Olbrecht-Tyteca (1969: 554), consiste en que un comportamiento puede “servir para fundamentar o ilustrar una regla general”. Esta presuposición se evidencia en justificaciones que plantean un modelo de conducta con cierto prestigio vs. sus antimodelos, las cuales se presentan en el discurso analizado con tres variantes:

- a) Los entrevistados se representan en su discurso con algún rasgo de conducta aceptado en el contexto cultural como modelo del “ama de casa ideal” o el “padre ideal”: “me eximo de gastos superfluos” (B20), “me abstengo de la bebida para traer la raya completa” (A6), “no me importa gastar en llamadas de larga distancia para estar con mis hijos

otro rato” (B17), vs. los antimodelos que, sea en forma explícita o implícita, representan con el comportamiento opuesto, como “causantes de *su crisis*” en el nivel personal.

- b) Se contrasta un modelo, por ejemplo, en el discurso de B9, “lo propuesto en el informe presidencial” vs. el antimodelo, “lo real”, que en este ejemplo correspondería a “los robos cometidos por (ex)presidentes”.
- c) Se plantea como causa de la *crisis* un comportamiento que, de acuerdo con los valores que se presuponen compartidos por los entrevistados, constituye un antimodelo, como los que siguen:
 - El antimodelo de *los responsables de su crisis personal o familiar*, que se quejan, son flojos, no controlan el gasto (B2), o no cuidan su empleo en época de crisis (A20).
 - De *los culpables de que el pueblo tenga cada vez menos poder adquisitivo* por fomentar un excesivo gasto gubernamental, el incumplimiento de promesas sobre descentralización hechas a raíz del terremoto, y *los ricos*, que quieren asegurar sus ganancias (B7).
 - De *los causantes de la crisis general*, el problema de Fundidora + robos de los gobernantes (B8), mala administración de paraestatales + *pésimos* industriales herederos (C10), desconfianza causada por el gobierno a través de los medios (C1), o bien unida a la especulación por todos los mexicanos (C3). *Argumentos de autoridad*.

Ducrot plantea los argumentos de autoridad como recurso retórico importante para el acopio de pruebas en favor de una opinión o tesis (1981); a sus consideraciones añadimos que la introducción de este tipo de argumentos es pertinente siempre que la autoridad citada tenga prestigio. Por su parte, Borel afirma que la característica propia de este recurso es que, al citar el emisor lo dicho por alguien más, se representa a éste con un mayor conocimiento del asunto o con más poder, por lo cual presupone que su discurso tendrá también más credibilidad. Al respecto, los entrevistados recurren a esta estrategia de justificación toda vez que “lo que se expresa corre el riesgo de ser discutido”; y, cuando la autoridad a quien se cita tiene el reconocimiento de la mayoría, con frecuencia subyace a lo afirmado el argumento sobre “lo normal” (1979:41-47):

[28] [Que si creo esa aseveración de que el presidente roba] pues no categóricamente / pero sí lo dudaría / ¿vedá? / o sea si me preguntas si sería posible / pos yo digo sí claro / sí es posible / como cuando el presidente Miguel de la Madrid tomó posesión / y Jack Anderson en... / en... / un periódico de Washington publicó / que Miguel de la Madrid tenía depositados en Suiza / cien millones de dólares / desprestigiando / e... / a Miguel de la Madrid / pos entonces / mucha gente aquí en México lo creyó / sin embargo simplemente se encogió de hombros / ¡va! / se robó / pues se robó / ¿por qué? / porque ya lo ven como una cosa / natural (C6)

Mediante la referencia a la publicación en un periódico de alto prestigio en Estados Unidos, el entrevistado da autoridad a su afirmación.

El argumento de la dirección

Los *argumentos de la dirección* se refieren a una tendencia que llevaría, sin remedio alguno, a la última etapa de un proceso concebido con varias fases de consecución. En el discurso analizado, este tipo de argumentos remite al pasado y a insistir en que “si la misma tendencia persiste...”, “sabe Dios dónde irá usted a parar” (Perelman y Olbrecht-Tyteca, 1969:434-435). De este modo, la referencia adopta una modalidad que manifiesta impotencia por parte del sujeto ante la fuerza de la dirección ineludible en la que parecen ir “los hechos”:

[29] La mala administración sigue igual, pura corrupción, el que sale y el que entra y es lo mismo, siguen llevándose millones de pesos, y el pueblo de México, la nación sigue igual, más comprometida por todos lados (A10)
 Todo [está] caro siempre, quién sabe hasta cuándo vamos a seguir igual (B4)
 Todo ha ido aumentando y sabrá Dios hasta dónde iremos a llegar (A 13)
 Va peor porque entre más, más caro y más caro y con el sueldo mismo (A 18)
 Entre más más nos estamos yendo más par’abajo (B13)
 No puedes contra una corriente que se ha mantenido muchos años y está tan arraigada (C7)
 No creo que los que están a mero arriba dejen de robar (C8)
 Si antes estábamos mal, ahora estamos de toda la patada (C12)

Como puede observarse en los argumentos de la dirección, tal como se ilustran en [29], el criterio para definir la tendencia a la que se refieren, lejos de tener una validez universal, depende del grupo social al que se adscribe el sujeto (Pêcheux, 1978) y de las prácticas discursivas (Foucault, 1982) que le son propias.

Conclusiones

En la justificación argumentativa pueden identificarse diferentes tipos de argumentos, en los que a su vez subyacen procedimientos lógicos y retóricos que son inseparables.

El análisis de los procedimientos lógicos de la justificación argumentativa nos permite comprobar la validez de las propuestas de la escuela de Neuchâtel referentes a la lógica natural como las más propias de todo discurso que tenga, en mayor o menor medida, rasgos de informalidad; su validez se constata al comprobar que, dado que el discurso de la entrevista es en parte semiformal y en parte semi-informal, entre las argumentaciones que establecen nexos causales, la que se presenta con mayor frecuencia no es de causa \rightarrow efecto, como sería en un discurso con mayor grado de formalidad, sino la de los argumentos cuasilógicos en los que la relación causal es de hecho \rightarrow consecuencia(s), que procede de lo particular a lo particular e incluye una serie de reiteraciones enfáticas en las que se evidencia la función persuasiva.

Aun cuando no llegan al nivel de lo universal, las relaciones causales aquí analizadas se ajustan a los procedimientos inductivo-deductivos que se apoyan en estructuras silogísticas, en la negación lógica, y razonamientos disyuntivos y condicionales. De gran interés resulta la manifestación discursiva de los razonamientos por analogía como uno de los recursos utilizados con fines retórico-persuasivos por sujetos de todos los niveles socioculturales.

Entre los procedimientos en que predomina lo retórico sobre lo lógico, hemos identificado la preferencia, en el discurso de la entrevista, por argumentos del *modelo vs. antimodelo*, de *argumentos de autoridad* y de *argumentos de la dirección*. En todos ellos, el criterio mediante el cual el sujeto selecciona sus referencias se vincula con lo “normal” según sea admitido por el grupo social y varía según la forma en que se aprecia: puede verse en relación con el comportamiento a que se refiere (y entonces la variación se da en la medida en que se modifica la media), o bien, en relación con la opinión común. Atendiendo a que el criterio por el cual se determina la norma es de naturaleza social, y no lógica ni lingüística, justificamos el enfoque interdisciplinario que hemos dado a nuestro estudio.

En general, puede decirse que, como otras estrategias discursivo-argumentativas, la forma en que se justifica un punto de vista también constituye un recurso de identidad de los grupos sociales. La justificación argumentativa se constituye, de este modo, en manifestación del “habitus” (Bourdieu, 1985), del “lugar so-

cial” donde se ubica al sujeto en una sociedad dada, de las “formaciones imaginarias” que se hace de sí mismo, de su interlocutor y de sus referencias (Pêcheux, 1978); y de las “formaciones discursivas” (Foucault, 1982) que controlan su discurso gracias a las relaciones entre éste y el poder, que implica las ideologías que lo sostienen.

Referencias

- BALLY, CH. (1942), *Syntaxe de la modalité explicite. Cahiers F. de Saussure*, Paris: Hachette.
- BENVENISTE, É. (1977), *Problemas de lingüística general*, 2, México, Siglo XXI Editores.
- BOREL, M.J. (1979), “Analyse du discours argumentatif. Quelques opérations”, *Travaux du Centre de Recherches Semiológicas. Langue et Discours*, 34, pp. 33-52.
- BOURDIEU, P. (1985), *¿Qué significa hablar? Economía de los intercambios lingüísticos*, Madrid, Akal.
- DUCROT, O. (1981), “L’argumentation per autorité”, en O. Ducrot *et al.* (eds.), *L’argumentation*, Lyon, Press Universitaires de Lyon, pp. 9-27.
- DUCROT, O. Y J.C. ANSCOMBRE (1983), *L’argumentation dans la langue*, Bruselas, Pierre Mardeaga.
- FOUCAULT, M. (1982), *La arqueología del saber*, México, Siglo XXI Editores.
- GRIZE, J.B. (1982), *De la logique á Vargumentation*, Ginebra, Librairie Droz.
- GRIZE, J.B. (1990), “La construction du discours: un point de vue sémiotique”, en M. Charolles *et al.* (eds.), *Le discours: Représentations et Interprétations*, Nancy, Presses Universitaires de Nancy, pp. 11-18.
- JAKOBSON, R. (1981), *Ensayos de lingüística general*, Seix Barral.
- LABOV, W. (1984), “Field methods of the proyect on linguistic change and variation”, J. Baugh y J. Sherzer (eds.), *Language in use: Readings in sociolinguistics*, Nueva Jersey, Prentice-Hall, pp. 28-53.
- MEUNIER, A. (1974), “Modalités et communications”, *Langue française*, 21, pp. 8-25.
- PECHEUX, M. (1978), *Hacia el análisis automático del discurso*, Madrid, Gredos.
- PERELMAN CH. Y L. OLBRECHTS-TYTECA (1969), *The New Rethoric: A treatise on argumentation*, Indiana, University of Notre Dame Press.
- RODRÍGUEZ ALFANO, L. Y D.E. RODRÍGUEZ FLORES (1996), *Lenguaje y sociedad. Metodologías y análisis aplicados al habla de Monterrey*, México, Trillas.