

El discurso político como marco de relaciones de poder asimétricas

Political discourse as a framework of asymmetrical power relations

Rebeca Soler Costa

Facultad de Educación (Dpto. Ciencias de la Educación)
Universidad de Zaragoza

Recibido el 10 de diciembre de 2010

Aprobado el 7 de marzo de 2011

Resumen: Nuestra sociedad se caracteriza por una tendencia persuasiva en la emisión de mensajes. Los discursos políticos inundan los medios de comunicación para satisfacer no solo objetivos del partido político, sino ganar la *captatio benevolentiae* del público receptor. Para ello, hacen uso de marcadores discursivos y otros elementos lingüísticos para convencer con las palabras. La *teoría de la argumentación* o *teoría de los topoi*¹ constituye el marco teórico que permite analizar el grado de manipulación de los discursos políticos. La expresión política “correcta”, según la lógica dominante, es la democracia parlamentaria, basada en el juego de los partidos.

Palabras clave: *Topoi*. Marcadores discursivos. Argumentación. Discurso político.

Summary: Our society is characterized by a trend in the issuance of persuasive messages. Political discourse flood mass media to satisfy not only political aims of the political party, but also to win the audience *benevolentiae captatio*. To do that, politics make use of discourse markers and linguistic tools to convince them with words. The *Theory of Argumentation* or *theory of the topoi* conforms the theoretical framework for analyzing the degree of manipulation in political speeches. The “correct” political expression, as the dominant logic establishes, is the parliamentary democracy, based on the play of political parties.

Key words: *Topoi*. Discourse markers. Argumentation. Political speech.

¹ De ANSCOMBRE y DUCROT (1994).

Introducción.

En la sociedad del siglo XXI cualquier estamento está organizado en patrones; hay gobiernos, hay dirigidos y hay dirigentes. Ni que decir tiene que cualquier actividad que realiza un ser humano está condicionada o cuando menos influenciada por la política. Esto conduce, por un lado, a reflexiones sobre el poder, sobre la manera en que las sociedades se han organizado y sobre cómo se han gobernado. Por otro lado, lo político tiende a ser visto como prácticas e instituciones que una sociedad tiene para resolver las luchas de interés por cuestiones económicas o de libertades y está asociado a las disputas propias de las luchas de poder entre los agentes políticos de una sociedad.

Con el capitalismo moderno se impone, en el mundo occidental, la democracia representativa, mediatizada a través de los partidos políticos. Hoy, con un mundo globalizado que se rige por las reglas del mercado capitalista, la expresión política “correcta”, según la lógica dominante, es la democracia parlamentaria, basada en el juego de los partidos.

Si en la década de los 60 lo políticamente correcto era participar en cuestiones sociales, tomar partido y militar políticamente; en cambio, los últimos años parecen estar marcados por lo contrario: el desinterés político. El absentismo en las elecciones ha crecido considerablemente. Los partidos políticos no llaman la atención; atrae más el espectáculo mediático de una estrella de cine, un partido de fútbol, etc. De ahí, sin duda, que cada vez se vean más personajes de la farándula funcionando como políticos profesionales. El discurso político, pues, se reduce a estrategias de mercadotecnia basadas en el manejo de imagen, de presentación y amparadas en una habilísima utilización del lenguaje que busca la obtención del voto. Los mecanismos de persuasión entran en juego, adueñándose del discurso político.

Debido a esta situación sociopolítica, desde hace un tiempo se ha producido un creciente interés por el papel que desempeña la comunicación en el ámbito del poder y de la política. Así lo expresa HAGUE: *Politics involves reconciling differences through discussion and persuasion. Communication is therefore central to politics* (HAGUE *et al.*, 1998: 3-4; en CHILTON, 2004: 38). Bien es cierto que existen muchos campos en los que un análisis de la argumentación y de la persuasión revelaría aspectos lingüísticos muy interesantes –en textos legales, anuncios publicitarios, cartas comerciales–. Sin embargo, debido a razones de índole teórica afines a perspectivas recientes de análisis de textos políticos, este artículo de investigación desarrolla un estudio del discurso político.

Antecedentes.

El discurso político, entendido como marco de relaciones de poder asimétricas (VAN DIJK, 1993), requiere siempre una doble lectura para poder descubrir todos los mecanismos persuasivos que, en ocasiones, son manejados con extrema habilidad. Como nos advierte ESCANDELL (1996: 28), un orador poderoso puede controlar, en gran parte, el pensamiento de sus receptores. En sus argumentaciones tienen un papel importante las connotaciones de los elementos del ámbito léxico de la política y los elementos pragmáticos. El político sabe que debe adaptarse al auditorio para ser eficaz, y será un oyente habilidoso aquél que distinga entre lo que se dice y cómo se dice, aquello que se quiere decir y lo que se pretende ocultar. Así, pues, para lograr su objetivo de persuasión, el hablante siempre evalúa el contexto verbal y no verbal del intercambio comunicativo y busca la información suplementaria que le permita producir un mensaje adecuado al propósito de la comunicación (*Ibid.*).

De la retórica a las teorías modernas de la argumentación.

LAUSBERG (1975) sitúa los inicios de la retórica desde los primeros “métodos razonados para hablar ante tribunales”. Esta perspectiva permite observar la evolución en retórica clásica; desde los primeros tratados de la argumentación², hasta la actual ciencia de la argumentación³.

Los orígenes de la retórica muestran a Fénix como maestro de esta ciencia. Después de los esfuerzos retóricos de Empédocles aparecen Córax y Tisias como

² Desde una perspectiva histórica, se distinguen enfoques divergentes sobre los estudios de la argumentación. En primer lugar, la corriente lógico-filosófica o representacionista muestra una concepción formal que considera la lengua como un conjunto de reglas que independientes de cualquier enunciación y contexto, aspecto éste último imprescindible para el análisis del discurso político. Como reacción a este enfoque, surgió el pensamiento de Descartes en el siglo XVII que derivó en la creación de la denominada “escuela de Port-Royal”. Para los teóricos de esta corriente, una frase manifiesta elementos que expresan la voluntad del hablante y otros que reflejan la representación del entendimiento. Pero la preocupación de esta escuela no era el lenguaje en sí sino la lógica. Dentro del siglo XX, y como resultado de aportaciones precedentes, surgen teorías lingüísticas con interés para el estudio de la argumentación. Es el caso de BALLY, quien entendía la lengua [...] *como instrumento que permite la comunicación, la enunciación de ideas mediante la palabra y la posibilidad de entender la frase como la forma más simple posible de comunicación de un pensamiento* (BALLY, 1913: 26).

³ LAUSBERG (1975) realiza una detallada exposición de la retórica proyectada hacia la Edad Media y la Edad Moderna. Por extensión e importancia de la retórica en la literatura, explica su influencia en los campos de la gramática y de la poesía.

autores responsables de la creación del primer tratado de la argumentación, la cual tiene sus mitos fundacionales en el siglo V a. c. Por aquel entonces, Sicilia estaba gobernada por dos tiranos que habían expropiado las tierras para distribuirlas a sus soldados. En el 467 a.C. una insurrección derrocó la tiranía y los propietarios expoliados reclamaron sus tierras produciéndose infinidad de procesos. Fue entonces cuando Córax y Tisias compusieron el primer “método razonado” para hablar ante un tribunal. Esto es, el primer tratado de la argumentación. Pero no hay que olvidar las valiosas aportaciones de los sofistas, a los que se atribuye el nacimiento de la retórica, en especial, al más destacado de ellos, Hegel. Contribuyeron al estudio de la argumentación los conceptos de antítona, paradoja, la noción de “lo probable” y la dialéctica –entendida como diálogo razonado constituido según unas reglas precisas-.

La “antigua retórica” distinguía cuatro partes en la elaboración de un discurso. En primer lugar, el *exordium* cuyo objetivo es ganarse la simpatía del público sobre el tema en cuestión, que dependerá de cómo se defiende ésta (LAUSBERG, 1975).

En segundo lugar, la *delectatio*. ¿Qué se obtiene del público? La elaboración de un discurso puede ser muy sutil. Por ejemplo, mediante el uso de ciertos recursos literarios, como la perífrasis, aunque su uso muestre cierto engruimiento intelectual, evita el uso de nombres propios. Una realización especial del *exordium* o *captatio benevolentiae* se realiza mediante la *insinuatío* cuando la causa que se defiende pertenece al *genus admirabile* o cuando el público deja de prestar atención. Como LAUSBERG (1975) indica, consiste en influir en el subconsciente del público en un sentido favorable a nuestra causa, preparando el terreno para captar su simpatía utilizando para ello recursos psicológicos –suposición, sorpresa-. Apunta que el lugar predilecto para un segundo *exordium* está en la *argumentatio*. Así, dice, se logra un paralelismo al anteponer el primer *exordium* a la *narratio* y el segundo a la *argumentatio*.

En tercer lugar, la *narratio* o exposición detallada del asunto del discurso. Constituye el fundamento de la *argumentatio*. Respecto a la continuidad del relato se distingue la narración seguida o *narratio continua* de la narración interrumpida por intercalamientos o *narratio partilis*. Así pues, *la realidad del proceso narrado se consigue mediante una concatenación de los elementa narrationis en correspondencia con las experiencias vitales del público. Aquí tiene especial importancia la fundamentación psicológica –causae et rationes- del proceso contado tomando como base el carácter de las personas interesadas [...] (Ibid.: 287)*. La *argumentatio* es la parte fundamental y decisiva del discurso y viene preparada por el *exordium* y por la *narratio*. Tomando la *argumentatio* como género, la *probatío* demuestra la credibilidad de opinión- y la *refutatio*⁴ constituyen las partes de la *argumentatio*. Es una técnica literaria

⁴ Demuestra que la opinión contraria no se puede mantener.

realizada con lenguaje figurado lleno de repeticiones, enumeraciones y contrastes. Finalmente, la *peroratio*, que presenta dos funciones: recapitula e influye en la afectividad del público para así cerrar el discurso obteniendo la adhesión de quienes le escuchan.

Aristóteles en su obra *Retórica* (ARISTÓTELES, 1995) planteó una propuesta diferente. Consideró cinco etapas a seguir en la producción de un discurso argumentado: una primera etapa es la argumentativa o de *invención*, donde se buscan argumentos pertinentes para el examen de una causa. La segunda etapa es la textual o *disposición* donde los argumentos que previamente se han encontrado se ordenan, normalmente el orden fluctúa desde argumentos débiles hasta argumentos más contundentes. En tercer lugar, aparece la etapa lingüística o *elocución*, donde la argumentación que se ha bosquejado toma forma con palabras. Finalmente, se obtiene la memorización del discurso y la puesta en acción por parte del orador.

Conviene mencionar que la teoría antigua de la argumentación no es retórica íntegra sino que combina una visión científica de la argumentación amparada en el campo de la lógica. Aristóteles planteó las primeras formulaciones en *Tópicos* y, posteriormente, en los *Analíticos*, expuso la teoría del silogismo científico (PLANTIN, 1998: 15 y ss.). Pero la marcada tendencia antidemocrática, junto con el triunfo del autoritarismo, convirtieron a la retórica en mero arte de expresión. Nótese que en los países socialistas, retórica era sinónimo de insinceridad, de decadencia, símbolo de educación formalista, inútil y anti-igualitaria.

El prestigio de la ciencia positiva –la cual entiende que todo debe ser valorado según criterios científicos, establece mediciones cuantitativas y que, por ende, nada es persuasivo si no se justifica con dichos criterios– ha sido la causa de la decadencia de la retórica. Esto es, históricamente la retórica fue adquiriendo connotaciones negativas a medida que se iba desvinculando de la filosofía con la que Platón y Aristóteles la habían fundado.

A principios de los años 50, PERELMAN (1979) creó la disciplina de la “nueva retórica” o “teoría de la argumentación”. Se considera que PERELMAN (1979) fue el auténtico fundador de la “nouvelle rhétorique”. Gran conocedor de la filosofía y la retórica clásica, emprendió la rehabilitación de ésta tras observar, en un ensayo de justicia que escribió él mismo, que las reglas de ésta no se podían explicar según la lógica formal.

Fue esta incongruencia entre la lógica de la demostración y el mundo de los valores lo que le planteó la necesidad de utilizar otros procedimientos. Así surge el encuentro de PERELMAN (1979) con la retórica de Aristóteles. Fruto de este descubrimiento, escribió *Rhétorique et philosophie* (1952), donde trata el conocimiento no formalizado. Pero, probablemente, el resurgimiento de la retórica y de la teoría de la argumentación tiene su momento culminante con *Traité de l'argumentation* (1958), obra que escribe en colaboración con OLBRECHTS-TYTECA (1969).

Perelman retoma la distinción aristotélica entre lógica –entendida como demostración- y dialéctica y retórica –entendidas como argumentación-. La diferencia, pues, entre filosofía y retórica es sencilla: tal y como plantean PERELMAN y OLBRECHTS-TYTECA (1969), la argumentación retórica va dirigida a un auditorio particular al que pretende persuadir, mientras que la argumentación filosófica se dirige a un auditorio ideal al que pretende convencer. La “nueva retórica” se centra en el estudio de las estructuras argumentativas, en mecanismos de pensamiento persuasivo, pretendiendo convertirse en una disciplina autónoma.

Tratado de la argumentación. La nueva Retórica es, pues, un estudio centrado en el condicionamiento del auditorio por el discurso. Se ocupa de examinar la técnica que emplea el lenguaje para persuadir y convencer. Es decir, se ocupa de analizar los medios discursivos por los que se obtiene la adhesión del auditorio y los factores que pueden influir en el comportamiento humano. Para ello, diferencia la argumentación persuasiva o retórica –la que se aplica exclusivamente a un auditorio particular- de la convincente –la que obtiene la adhesión de todo el mundo-. Explican cómo, entendiendo la argumentación como una actividad que tiene como objetivo modificar un estado de cosas preexistente, la crítica a un mismo enunciado puede aludir a tres planos diferentes.

El primer plano lo constituyen los tipos de objeto de acuerdo. Éstos se agrupan en torno a dos categorías: lo real –algo es válido en función del auditorio universal- y lo preferible –algo se elige en función de un auditorio particular-. Los hechos⁵, las verdades –entendidas como teorías científicas- y las presunciones –entendidas como algo que se tiene como verdad- forman parte de lo real como objetos de acuerdo. Otro tipo de objetos de acuerdo que forman parte de lo preferible y a propósito de los cuales se aspira a la adhesión de grupos particulares son: los valores⁶.

⁵ Los hechos son todo aquello que es común a varias personas y podría serlo a todo el mundo. En cambio, desde el punto de vista argumentativo, dicen que sólo estamos ante un hecho si se puede postular respecto a él un acuerdo universal.

⁶ Los valores, en el campo de la política, intervienen como base de la argumentación en un momento dado.

Este recurso se utiliza con la finalidad de comprometer al oyente a hacer unas elecciones en lugar de otras y justificarse. La argumentación, en función de las circunstancias, utiliza valores concretos o abstractos. Así, las nociones de fidelidad, lealtad y solidaridad, vinculadas a los valores concretos, caracterizan la argumentación conservadora, las jerarquías⁷ y, finalmente, los lugares⁸. La elección de los auditorios y los interlocutores juega un papel importante, ya que son aspectos influyentes en la vida política.

El segundo plano al que puede aludir la crítica a un mismo enunciado es la elección de los datos y su adaptación con vistas a la argumentación. Es obvio que al elegir ciertos elementos y presentarlos al auditorio se resalta su pertinencia en nuestro discurso. Esta elección concede a los elementos elegidos una presencia, factor esencial en la argumentación. En consecuencia, toda argumentación es increíblemente selectiva⁹.

Pero si nuestra intención es cambiar la dirección que transmite ese elemento escogido se debe apelar a las técnicas de adaptación, incluyendo la flexibilidad y el endurecimiento de las ideas con el propósito de ensanchar o disminuir su extensión semántica y lograr así ciertos efectos en la argumentación. De forma que se manipulan determinados elementos para que pretendan una valoración o desvaloración de aquello que califican y que influye en su significado. Este proceder recibe el nombre de “sentido emotivo de las nociones”.

Por último, el tercer plano al que puede aludir la crítica a un mismo enunciado es a la presentación. Se informa al auditorio con los recursos argumentativos previamente estipulados para la elaboración del discurso.

⁷ Las jerarquías deben entenderse como una orden o grados de personas y cosas que, en la argumentación, se presentan bajo dos formas: jerarquías concretas, un ejemplo sería la superioridad de los hombres sobre los animales, y jerarquías abstractas, superioridad de lo justo sobre lo útil. Teniendo en cuenta la estructura de la argumentación, las jerarquías de valores son más importantes que los propios valores.

⁸ Nótese la importancia que la teoría de la argumentación confiere a los lugares. Existe una tendencia de los auditorios a tener en cuenta ciertos lugares: lugares de la cantidad, que son lugares comunes que afirman que algo vale más que otra cosa por razones cuantitativas; lugares de la cualidad, donde se cuestiona la eficacia del número; lugares del orden, que afirman la superioridad de lo anterior sobre lo posterior; lugares de lo existente, que confirman la superioridad de lo que existe sobre lo posible; lugares de la esencia, que pretenden una comparación entre sujetos concretos y, por último, lugares de la persona, que pretenden una comparación entre originalidad de lo que se presenta y personalidad humana.

⁹ Característica que introducen PERELMAN y OLBRECHTS-TYTECA (1989).

A lo largo de este *Tratado de la argumentación* de igual modo se encuentran referencias a tipos de construcciones, como la construcción hipotáctica¹⁰ y la construcción paratáctica¹¹, esquemas argumentativos¹² y la interacción y fuerza de los argumentos.

El aspecto más destacado de este *Tratado* son las técnicas argumentativas que se utilizan en los argumentos *cuasi-lógicos*, los argumentos basados en la estructura de lo real y las relaciones que fundamentan la estructura de lo real con el propósito de persuadir a través del lenguaje. En primer lugar, los argumentos *cuasi-lógicos* forman parte de los esquemas de enlace. Son argumentos que tienen una apariencia demostrativa. Una técnica argumentativa de la que hacen uso este tipo de argumentos es la contradicción e incompatibilidad. Puesto en práctica, esto se traduce, por ejemplo, en utilizar el ridículo. Para ello, deberíamos admitir una tesis contraria a la que vamos a defender, desarrollar sus consecuencias, mostrar su incompatibilidad con aquello en lo que creemos y pretender pasar de ahí a la verdad de la tesis que sostenemos. Esto se consigue a través de la ironía.

Otra técnica argumentativa esencial en la argumentación *cuasi-lógica* es la identificación de diversos elementos que son objeto del discurso. Esto se logra con definiciones¹³.

Como técnicas argumentativas, dentro de los esquemas de enlace, también se observan argumentos de reciprocidad y de transitividad. Dentro de los esquemas de disociación, y siguiendo a PERELMAN y OLBRECHTS-TYTECA (1989: 348), se destacan varias técnicas argumentativas. Por un lado, la inclusión, que da lugar a dos grupos de argumentos; los que se limitan a tener en cuenta la inclusión de las partes en el todo (un ejemplo consistiría en declarar mentiroso a alguien delante de las personas a las que engaña, los conocimientos de los interlocutores son sólo una parte de las suyas) y los que se valen de la división del todo en partes, esto es, los argumentos de división o partición. En definitiva, se argumenta por exclusión. La negación desempeña un papel importante, ya que garantiza que la división sea exhaustiva.

¹⁰ La construcción hipotáctica establece relaciones precisas entre los elementos del discurso.

¹¹ La paratáctica se opone a establecer relaciones entre las partes. Un ejemplo serían las enumeraciones.

¹² Los esquemas argumentativos se caracterizan por procedimientos de enlace. Esto es, aquellos esquemas que unen elementos distintos y permiten establecer entre estos elementos un vínculo que pretenda valorarlos positiva o negativamente, y por procedimientos de disociación, entendiéndose por ello técnicas de ruptura que tienen por objeto disociar elementos considerados primeramente componentes de un conjunto. Ambas técnicas son complementarias.

¹³ Nótese que existen cuatro tipos posibles de definiciones: normativas, descriptivas, de condensación y complejas.

Por otro lado, los argumentos de comparación. Su función es emitir una respuesta sin fundamento alguno que pretende evadir posteriores preguntas sobre el asunto del discurso, manteniendo una postura de cordialidad. El argumento de comparación también se puede manifestar a través del superlativo. Otras técnicas son la argumentación por el sacrificio –donde se calcula el valor del motivo por el que se hace el sacrificio- y la argumentación por lo probable –la probabilidad de que algo se cumpla está próximo a estadísticas que implícitamente confieren fuerza persuasiva-.

En segundo lugar, los argumentos basados en la estructura de lo real pretenden establecer un vínculo entre los juicios admitidos y aquéllos que se pretenden promover. Una forma de conseguir este vínculo consiste en utilizar enlaces de sucesión¹⁴. Existen varios tipos de enlaces de sucesión: el nexos causal, el argumento pragmático, el argumento del despilfarro, el argumento de la dirección y el argumento de la superación.

Otra forma de obtener ese vínculo es a través de los enlaces de coexistencia –unen dos realidades de nivel desigual-. Un ejemplo sería las relaciones que unen una persona y sus actos. Existen varios tipos. Por un lado, la interacción del acto y la persona. Por otro, el argumento de autoridad¹⁵. De igual modo actúan las técnicas de ruptura¹⁶ en la construcción de este vínculo.

Otra posibilidad para crear ese vínculo a través de los enlaces de coexistencia son las técnicas de frenado. Interpretan el acto con miras al agente, del cual se mantiene la concepción que previamente habíamos adquirido. Es el que mejor información contextual aporta y permite comprender más fácilmente el acto. En suma, es una justificación en la que se libera de responsabilidad al actor por entender que no tenía otra opción¹⁷. En el discurso como acto del orador, éste inspira confianza pero ataca al adversario más que a su punto de vista¹⁸.

¹⁴ Los enlaces de sucesión unen un fenómeno con sus consecuencias o sus causas. Prima el orden temporal.

¹⁵ Nótese el siguiente ejemplo: *El juez ordena el pago de pensiones alimenticias para los niños.*

¹⁶ Las técnicas de ruptura consisten en impedir la reacción del acto sobre el agente, al que se le considera como un ser perfecto.

¹⁷ Por ejemplo, en *Lo hizo por necesidad.*

¹⁸ Por ejemplo, *Y nosotros, en contra de lo que presentó el señor Rajoy en su discurso, frenaremos el trasvase del río Ebro al Levante español, señores.*

Los enlaces simbólicos son otro ejemplo de técnicas que facilitan la creación de vínculos entre los juicios emitidos y aquéllos que se desean promover¹⁹. En el argumento de doble jerarquía, se expresa una idea de proporcionalidad²⁰.

En tercer lugar, se sitúan los enlaces que fundamentan la estructura de lo real. Una técnica esencial sería el fundamento por el caso particular. Un ejemplo lo representaría la utilización del argumento por el ejemplo. Simplemente, el orador presenta los hechos como ejemplos. Si al presentar esos hechos se observa que se obtiene una conclusión particular estaríamos ante lo que se conoce como argumentación de lo particular a lo particular. La ilustración, utilizada para reforzar la adhesión a una regla conocida, además, implica una repercusión afectiva.

Otra técnica a utilizar es el razonamiento por analogía. Permite estructurar el “tema”, es decir, el tema de un discurso lo compondrían los términos I y II y las conclusiones que se obtuvieran. La argumentación también puede hacer uso del modelo o antimodelo. Resulta interesante su aplicación a discursos políticos. Estaríamos, pues, ante una situación en la que la figura del orador no sólo se ve reforzada por los valores en los que afirma creer sino y por la confianza que inspira sino también por su comportamiento y prestigio. Es decir, el orador actúa como modelo. El antimodelo sería más bien el orador cuando pretende distinguirse de alguien. Es el caso del Presidente del Gobierno, José Luis Rodríguez Zapatero y el líder de la oposición, Mariano Rajoy, tal y como se puede observar en casi todos sus discursos²¹.

Actualmente, la “nueva retórica” está siendo rehabilitada por filósofos, confiriéndole una dimensión interdisciplinar. Es una teoría de la argumentación complementaria de la teoría de la demostración, objeto de estudio de la lógica formal. Este resurgimiento de la retórica se debe a circunstancias políticas y sociales. Hoy por hoy, en un mundo globalizado donde priman los medios de comunicación, el terreno de lo político conduce a un creciente interés por la argumentación, por la retórica y por la persuasión a través del lenguaje.

Una concepción diferente de la argumentación la proporcionan la *teoría polifónica de la enunciación* (1984), defendida por DUCROT, y la *teoría de la argumentación*,

¹⁹ Nótese el siguiente ejemplo: *Dijo que no había suficiente dinero para revisar las instalaciones pero el bien que luce su mercedes.*

²⁰ Por ejemplo, *Señor Rajoy ha pedido el sí a la Constitución Europea, y en cambio ha hecho una campaña electoral muy poco contundente, con pocos actos electorales, como si de hecho apoyara el no.*

²¹ Nótese el siguiente ejemplo: *En contra del programa de Rajoy, nosotros negociaremos con ETA para el abandono de las armas.*

recientemente denominada *teoría de los topoi*, propuesta por ANSCOMBRE y DUCROT²² (1994). Estas teorías entienden que el sentido de los enunciados se concibe como una reconstrucción semántica y se calcula a partir de la significación de las frases.

La *teoría de los topoi* (1983) es novedosa por fundamentarse en el concepto de *topos*. Pero la principal evolución con respecto a concepciones anteriores reside en lo que estos dos autores entienden por argumentación, por encadenamiento argumentativo y por principio argumentativo de la lengua. Su propuesta básica es reconocer que el uso de un elemento lingüístico ya lleva en sí una orientación argumentativa. Defienden la idea de que la argumentación está patente de forma implícita en la lengua. Esto es, se produce una ruptura respecto a concepciones tradicionales que consideran que la argumentación se produce cuando el segundo segmento de un discurso es una conclusión del primero.

Diferencian dentro de esta nueva concepción dos fases en el desarrollo de su teoría. En la primera de ellas, establecen que una argumentación es una concatenación de dos enunciados –argumento y conclusión-. Con el propósito de delimitar los enunciados que pueden unirse al enunciado del que se desprenden las conclusiones, presentan el concepto de potencial argumentativo. En la segunda fase, continúan con el desarrollo del concepto de potencial argumentativo, pero ya no se habla de conclusiones a las que se llega a través de segmentos de un discurso, sino del concepto que vincula argumento y conclusión: *topos*.

Hablar, tal y como plantean estos dos autores, no es describir el mundo, sino construir una imagen “tópica” de ese mundo. Utilizar una u otra palabra es seleccionar ciertos *topoi*. La cuestión que se plantea es “saber si los *topoi* que utilizamos en el discurso son exclusivamente aquéllos vinculados a las palabras (y que llamaremos *topoi intrínsecos*) o si no existen otros (*topoi extrínsecos*) que servirían para la articulación del discurso propiamente dicho” (ANSCOMBRE y DUCROT, 1994: 234).

²² NORDAHL (1998) reproduce la teoría de la argumentación de ANSCOMBRE y DUCROT enfocándola hacia un modelo catastrófico formulado por el matemático René Thom. Esta teoría ofrece un nuevo paradigma para el análisis de la estructura argumentativa ya que propone asociar a todas las formas gramaticales una apariencia morfológica que puede ser especificada a través de un espacio interno y otro externo, respectivamente determinados por “variables internas de estado (X_n) y variables externas de control (u_m)” (*Ibid.*: 622). A través de una serie de funciones potenciales se concluye que la articulación de los *topoi* no depende sólo de una objetivación de las nociones tópicas. Es decir, el sentido de los enunciados se procesa como efecto controlado de valores comúnmente admitidos.

Por tanto, sobre estos dos conceptos se articula su teoría de la argumentación en la lengua. Caracterizan a la lengua como graduable y, dentro de la gradualidad, incluyen la escalaridad como punto de partida para las descripciones de unidades lingüísticas, aunque consideran que es un concepto que no cuadra bien en el campo nominal, con razón dicen que un árbol no es graduable. De igual modo consideran que la lengua es dinámica, no estática, y con carácter no referencial.

Por este motivo, presentan la *teoría de los topoi* (2005) como una alternativa a la posición referencialista, que defiende que el hecho de que las palabras hagan referencia a objetos se debe a una binariedad semántica de la lengua²³. El marco metodológico en el que se basa la teoría de *La argumentación en la lengua* para realizar la descripción semántica de cualquier lengua natural establece dos elementos de análisis: hipótesis internas e hipótesis externas. Las primeras son reglas formales a utilizar en la descripción semántica de los enunciados. Se trata de establecer una correspondencia entre entidades abstractas y los datos observables, que forman las hipótesis externas. El mecanismo que posibilita el establecimiento de relaciones entre estas entidades abstractas recibe el nombre de coste teórico.

Las segundas constituyen el objeto de la descripción semántica de los enunciados y reflejan la subjetividad del observador sobre los hechos lingüísticos que comporta el enunciado. Esto es, son los datos observables de un enunciado junto con la opinión personal de la persona que estudia ese enunciado.

Para ilustrar esa dicotomía entre estos dos tipos de hipótesis, introducen el concepto de actos de habla –definido como acciones que se realizan mediante el uso de oraciones que persiguen el objetivo de transmitir cierta información-. Un ejemplo que englobe lo expuesto sobre hipótesis internas y externas lo proporciona FAUCONNIER (1976: 117):

[...] supongamos que la relación observada entre los hechos A y B haya llevado a establecer una relación formal entre dos entidades abstractas X e Y. Estas hipótesis externas y las internas son las que llamamos el coste teórico de la descripción semántica.

FAUCONNIER (1976) propone que si se aceptan como hechos los enunciados A = *Odette a deux enfants* [Odette tiene dos hijos] y B = *Odette a trois enfants* [Odette tiene tres hijos] y C = *Odette a deux enfants et même trois* [Odette tiene dos hijos e incluso tres],

²³ Esta teoría considera [...] que bajo las palabras se encuentran, no objetos, sino guiones, o más bien esquemas de guiones (Ibid.: 236).

la manifestación de *même* se explica por la relación que establece la entidad abstracta Y que corresponde a B y la entidad abstracta X que corresponde a A. Habría una relación de implicación: $Y - X$. Por tanto, esa sería la hipótesis interna. Esto conduciría a aceptar que la hipótesis externa sería que A y B están vinculadas.

Ahora bien, dentro de las hipótesis externas, los instrumentos que se utilizan para la obtención de la descripción que nos concierne son los conceptos de clase argumentativa –formada por argumentos que conducen hacia una misma conclusión–, escala argumentativa –orientación que presentan ciertas categorías gramaticales con ayuda de información adicional que confieren los operadores que implícitamente las acompañan.

Por ejemplo, el adjetivo “gélido” estaría en el nivel superior de una escala argumentativa respecto a “frío”, que le seguiría en orden descendente, terminando en “fresco”. Los operadores que actuarían con estos adjetivos serían “casi frío” o “más frío que”. El hecho de que los argumentos se encuentren organizados en escalas argumentativas constituye uno de los pilares básicos de la explicación de la lógica discursiva–, superioridad argumentativa y escala absoluta.

De otro lado, las hipótesis internas precisan de conceptos operatorios tales como la ley de negación o la ley de inversión para explicar el comportamiento semántico de los enunciados. Así, para describir el comportamiento argumentativo de un enunciado (de ahora en adelante representado por e), como, por ejemplo, $e =$ [Pedro ha tenido mérito al aprobar: ignoraba que la prueba finalizaría con tanto éxito] debemos realizar los siguientes pasos: este e está formado por dos enunciados $e =$ [Pedro ha tenido mérito al aprobar] y $e' =$ [ignoraba que la prueba finalizaría con tanto éxito]. Pues bien, a estos dos enunciados debemos atribuirles los siguientes contenidos: $C_1 =$ afirmado de $e =$ [aprobar era meritorio por parte de Pedro], $C_2 =$ presupuesto de $e =$ [Pedro ha aprobado], $C_1 =$ afirmado de $e' =$ [Pedro no pensaba que la prueba finalizaría con tanto éxito] y, por último, $C_2 =$ presupuesto de $e' =$ [la prueba se ha sido satisfactoria].

De este análisis, se observa, según el modelo de ANSCOMBRE y DUCROT, que en verdad el e no introduce una relación argumentativa entre e y e' , sino que presenta C_1 como argumento para C_1 y, haciendo uso de esa relación de contenidos, podemos concluir, a partir de e' , e . Estos autores plantean que un análisis de estas características permite deducir el comportamiento semántico de este mismo e aplicando la ley de negación, es decir, en nuestro caso, de [Pedro no ha tenido mérito al aprobar: sabía que la prueba finalizaría con éxito]. El análisis de este nuevo e conduce a los

mismos contenidos presupuestos de C_2 y C'_2 y a los contenidos afirmados de $-C_1$ y $-C'_1$. Esto es, la ley de negación, dicen, presenta $-C'_1$ como argumento para $-C_1$, sin considerar los presupuestos C_2 y C'_2 . Por tanto, la ley de negación es útil en la medida en que nos permite obtener información sobre las relaciones entre los enunciados.

A lo largo de *La argumentación en la lengua* se estudian de igual modo otros aspectos de interés relacionados con la argumentación. Tienen especial importancia la enunciación, en cuanto a su valor, función y *status* de los operadores y conectores; la intención argumentativa; las leyes discursivas²⁴ y las relaciones logicoideas²⁵ y, finalmente, los realizantes y desrealizantes²⁶.

Conclusiones.

La teoría de la argumentación o *teoría de los topoi* propuesta por ANSCOMBRE y DUCROT (1994) muestra el marco teórico en el análisis del discurso, en tanto en cuanto ofrece un enfoque peculiar de algunos fenómenos de tipo discursivo. Propone un modelo que incluye la semántica -cómo las leyes que regulan el encadenamiento de enunciados pasan a convertirse en principios de tipo convencional, asociados al significado literal y, por tanto, pertenecientes a la semántica- y la pragmática, para tratar todo aquello que es situacional o conversacional, porque estos son siempre fenómenos que involucran elementos extralingüísticos.

Permite situar a la semántica en el lugar que le corresponde, así como estudiar aquellos aspectos que escapaban a otras disciplinas y que no encuentran su lugar ni en la pragmática ni en ningún campo de estudios lingüísticos.

De igual modo, es productiva porque posibilita el estudio profundo del *topos*, las hipótesis externas e internas latentes en una lengua natural y la intención

²⁴ Ejemplos notorios de leyes discursivas son la ley de debilidad, la cual aprecia la existencia de argumentos débiles o fuertes en virtud de intenciones argumentativas que se proyectan hacia una conclusión; en palabras de Anscomb y Ducrot (1994, 97): “[...] la ley de debilidad pretende que, si una frase p es fundamentalmente un argumento para r , y si, además, cuando se reúnen ciertas condiciones (en particular contextuales), la frase aparece como argumento débil (para r), se convierte entonces en un argumento a favor de $-r$ ”.

²⁵ Las relaciones logicoideas parten de las hipótesis externas. Esto es, del nivel de la observación. Consisten en que un enunciado precisa para su comprensión de otros enunciados. Las propiedades logicoideas son importantes semánticamente en la medida en que establecen el valor semántico de un enunciado y la dirección a la que ese enunciado conduce. Es decir, permiten identificar ambigüedades léxicas en lenguas romances, como, por ejemplo, la palabra francesa *sens*, la cual indica primeramente el “sentido” de algo y la “dirección” que toma.

²⁶ Son conceptos que se utilizan para medir la orientación argumentativa de los enunciados.

argumentativa, entre otros aspectos. De esta manera, se convierte en una herramienta de extrema utilidad para analizar la argumentación en los discursos políticos.

En cualquier caso, esta opción por un determinado marco teórico de referencia no significa que se renuncie a otro tipo de contribuciones teóricas. En el ámbito de la Lingüística, procede complementar aquellas teorías que resulten necesarias para comprender en profundidad el objeto de estudio, aunque siempre una de ellas, en este caso, la propuesta por Anscombe y Ducrot (1994), sea la que constituya el referente teórico básico que proporciona las pautas para la investigación y análisis del discurso político.

Bibliografía.

- Anscombre, Jean Claude; Ducrot, Oswald. *La argumentación en la lengua*. Gredos, Madrid, 1994.
- Aristóteles. *Retórica*, 1ª edición, 4ª impresión. Gredos, Madrid, 1995.
- Bally, Charles. *Le Langage et la Vie*. Klincksieck, Genève, 1913.
- Ducrot, Oswald. *El decir y lo dicho. Polifonía de la enunciación*. Paidós, Barcelona, 1984.
- Chilton, Pearce. *Analysing Political Discourse*. Routledge, Great Britain, 2004.
- Escandell, Mª Victoria. *Introducción a la pragmática*. Anthropos, Barcelona, 1996.
- Fauconnier, Gilles. "Implication Reversal in a Natural Language", en *Formal Semantics and Pragmatics or Natural Language*, John Guentflner and Schmidt (Eds.), 1976, págs. 289-301.
- Lausberg, Heinrich. *Manual de Retórica Literaria*, Vols. I, II y III. Gredos, Madrid, 1975.
- Negróni, Mª Marta. "La teoría de la argumentación lingüística. De la teoría de los topoi a la teoría de los bloques semánticos", publicación electrónica http://www.liceus.com/cgi-bin/aco/ling_fran/index.asp [13/12/2009]
- Nordahl, Howard. "Oú en est le 'ne' dit 'explétif'?", en *Studia Neophilologica*, 44, 1998, págs. 345-366.
- Perelman, Christian. *The new rhetoric and the humanities: Essays on rhetoric and its applications*. Reidel, Dordrecht, 1979.
- Perelman, Christian; Olbrechts-Tyteca, Lucie. *Rhétorique et philosophie: Pour une théorie de l'argumentation en philosophie*. Presses Universitaires de Bruxelles, París, 1952.
- Perelman, Christian; Olbrechts-Tyteca, Lucie. *Traité de l'argumentation. La nouvelle rhétorique*. Presses Universitaires de Bruxelles, París, 1958.
- Perelman, Christian; Olbrechts-Tyteca, Lucie. *The new rhetoric: A treatise on argumentation*. J. Wilkinson and P. Weaver (Trans.). University of Notre Dame Press, París, 1969.
- Perelman, Christian; Olbrechts-Tyteca, Lucie. *Tratado de la Argumentación*. Gredos, Madrid, 1989.
- Plantin, Christian. *Argumentación*. Ariel, Barcelona, 1998.
- Van Dijk, Teun. *Elite discourse and racism*. Sage Publications, Newbury Park, California, 1993.