

Herramientas Pragmáticas para la Interpretación de Argumentos

por

José Ángel Gascón

dirigido por

Paula Olmos

Trabajo de Fin de Máster
Máster de Lógica y Filosofía de la Ciencia
Facultad de Filosofía y Letras
de la
UNIVERSIDAD DE VALLADOLID

septiembre 2013

Índice general

1. Introducción	1
2. Parte I: El Argumento	5
2.1. La argumentación	5
2.2. Estructura del argumento	8
2.3. Elementos implícitos	11
3. Parte II: La dimensión pragmática	15
3.1. Actos de habla	15
3.2. Implicaturas	26
3.3. Asunciones	37
3.4. Significado de procesamiento: los conectores argumentativos	40
4. Parte III: Detección e interpretación de argumentos	43
4.1. La reconstrucción del argumento	43
4.2. Argumentos explícitos	48
4.3. Interpretación de elementos implícitos	50
4.4. Argumentos completamente implícitos	54
4.5. Conectores	58
4.5.1. Nexos causales	58
4.5.2. Conectores argumentativos	62
5. Conclusión	74
Bibliografía	78
Índice alfabético	81

1

Introducción

Una adecuada teoría del argumento debe contener, como explica detalladamente Ralph Johnson (2000), tanto una teoría del análisis o interpretación (*theory of analysis*) como una teoría de la evaluación del argumento (*theory of appraisal*). Una buena teoría de la interpretación debe proporcionar un buen entendimiento de la naturaleza y la estructura del argumento para que, a continuación, la teoría de la evaluación pueda juzgar o criticar el argumento sobre la base de unos criterios de corrección o validez.

En el sentido de Johnson, las propuestas que presento en el presente trabajo constituyen una teoría del argumento solo a medias, pues mi interés reside exclusivamente en la detección e interpretación del argumento. En los capítulos que siguen no se encontrarán criterios para determinar la corrección, validez o fuerza de un argumento, como tampoco una definición de argumento *bueno*. Las tres partes que conforman este trabajo están dedicadas únicamente a la tarea de determinar qué es un argumento (y qué no lo es), cómo debe interpretarse y cuál es su estructura. La realización de todo un trabajo dedicado exclusivamente a esta tarea de interpretación (que otros manuales abordan en un par de capítulos) parece exigir una explicación, de modo que considero prudente comenzar la introducción con el pago de esa explicación para no dejarla a deber.

Desde mi punto de vista, la noción de *argumento* remite a un fenómeno más amplio de lo que habitualmente se ha asumido y se asume todavía. En la primera parte del trabajo haré una crítica muy breve del tratamiento que la lógica formal ha hecho del argumento (crítica con la que parece que todo tratado de argumentación está obligado a comenzar desde hace varias décadas), pero veremos que también la mayoría de las definiciones actuales de argumento son algo restrictivas. Por ejemplo, el *Compendio de Lógica, Argumentación y Retórica* define *argumentar* como “la manera de dar cuenta y razón de algo a alguien o ante alguien con el propósito de lograr su comprensión y su asentimiento” (Vega y Olmos 2012, §argumento/argumentación). Aunque esta definición posee varias virtudes, también presenta el problema de que toma como característica *inherente* (no solo muy frecuente) del argumento el que sea

usado para convencer a alguien de algo. En mi opinión, en cambio, argumentamos desde el mismo momento en que presentamos una razón o razones que respaldan una tesis *con cualquier propósito*, que no tiene por qué ser el de convencer. Muy a menudo, el único propósito de un hablante o escritor al argumentar es expresar un juicio (Bermejo-Luque 2011, p. 79) o invitar a que el interlocutor realice determinadas inferencias (Pinto 2001, p. 36).

Veamos, por ejemplo, el siguiente fragmento:

Los diferentes modelos estiman que el período inflacionario duró muy poco, entre 10^{-35} y 10^{-10} segundos. Con todo, ese brevísimo lapso de tiempo bastó para que cada dirección del espacio aumentase su tamaño en el increíble factor de 10^{26} , si no más.

(*Una ventana al primer instante del universo, Investigación y Ciencia*, Temas 72, 2º trimestre de 2013)

Desde el enfoque que presentaré en este trabajo, este fragmento contiene un argumento, y sin embargo sería precipitado concluir que el autor intenta convencernos de algo. ¿De qué intenta convencernos? ¿Con qué razones? El propósito del texto es *expositivo* (si uno desconfía de los descubrimientos de la ciencia, difícilmente se dejará convencer por este fragmento). Sin embargo, existe un componente argumentativo en esta exposición. El conector “con todo” invita al lector a realizar una determinada inferencia, a poner en una determinada *relación argumentativa* los dos enunciados: nos indica que el primer enunciado hace más improbable el segundo. Vale la pena observar el efecto si eliminamos este conector y convertimos el fragmento en uno meramente expositivo; se comprobará que se pierde la relación argumentativa entre ambos enunciados:

Los diferentes modelos estiman que el período inflacionario duró muy poco, entre 10^{-35} y 10^{-10} segundos. Ese brevísimo lapso de tiempo bastó para que cada dirección del espacio aumentase su tamaño en el increíble factor de 10^{26} , si no más.

Como el lector ya empezará a intuir, una concepción tan amplia del argumento conlleva mayores dificultades de interpretación. Esto es lo que justifica el hecho de que este trabajo se centre en (y se limite a) la detección e interpretación de argumentos. De hecho, aunque lo que expondré serán teorías y conceptos pragmáticos que nos permitirán realizar una adecuada labor de interpretación de argumentos, el propósito subrepticio del presente trabajo es mostrar que la argumentación es un fenómeno (aún) más frecuente de lo que se cree, que se da en todo tipo de discurso, formal o informal, especializado o no. Pero afirmar que un fenómeno se da en todo momento y lugar sin detallar cómo esto sucede y sin distinguir cuándo se da de cuándo *no* se da es de poca o nula utilidad para explicar tal fenómeno (si acaso sirve para que el

autor aparente comprenderlo ante el público lego), de modo que el grueso del trabajo consistirá precisamente en detallar cuándo y cómo argumentamos.

La explicación de todo fenómeno requiere un marco teórico que lo haga comprensible. Como con acierto explican Eeemeren y Grootendorst (2004, p. 19):

Por usar una metáfora bien conocida, un modelo teórico ofrece a los investigadores un par de anteojos a través de los cuales pueden ver la realidad desde su perspectiva filosófica preferida. [...] Parece lógico que pueda haber diferencias considerables de un par de anteojos a otro: Las lentes pueden ser pulidas y teñidas de cualquier forma, dependiendo de las predilecciones de los investigadores. Algunos anteojos clarifican por medio de la distorsión: Operan como una lupa o quizá incluso como un espejo deformante. Excepto quizá como fachada, no sirve de nada usar cristal plano como anteojos.

En este sentido, no cabe duda de que la representación del argumento que mostraré depende de unos puntos de vista teóricos que he adoptado (espero que consciente y expresamente la mayoría de las veces). Cuando me ha sido posible, he intentado defender tales puntos de vista, pero debe tenerse en cuenta que el objetivo del trabajo es eminentemente *práctico*. Esto significa que he tomado aquellos conceptos y herramientas que he considerado útiles para el análisis del argumento de teorías muy diversas (del modelo de Toulmin a la teoría de la pertinencia, pasando por la teoría de actos de habla) sin invertir el esfuerzo debido en elaborar un sistema que las abarque a todas ellas y las haga compatibles. Confío en que los resultados prácticos y los beneficios para quien emprenda la tarea de detectar e interpretar argumentos justifiquen en cierto modo esta falta de cuidado en el plano teórico.

Lo que sí tienen en común las teorías que he tomado en consideración es su carácter *pragmático*. A pesar del hecho de que existe una dimensión argumentativa codificada en la propia lengua, como atestigua el caso de los conectores argumentativos, considero que la argumentación constituye uno de los *usos* del lenguaje. Incluso los conectores argumentativos, que proporcionan el mejor argumento para quien se incline por una perspectiva *semántica* de la argumentación *en* la lengua (Anscombe y Ducrot 1994), no hacen sino codificar un significado pragmático (pues es, como veremos, *inferencial*). Ciertamente, esto tiene la consecuencia de hacer más difusos los límites entre la pragmática y la semántica. Pero, más allá de proponer la etiqueta de *pragmáticas* para las teorías que expondré aquí, no tengo intención de entrar en el debate sobre la frontera que separa lo pragmático de lo semántico. Desde luego, las teorías que presento se basan en un determinado punto de vista sobre la cuestión de qué parte del significado de una emisión lingüística concierne a la semántica y qué parte concierne a la pragmática, y al adoptar una u otra de estas teorías inevitablemente me habré comprometido con sus puntos de vista sobre esta cuestión. Ante esto, solo puedo declarar en mi defensa que, como decía, mi objetivo ha sido elaborar una serie de propuestas *prácticas* para la interpretación de argumentos, no *teóricas*. En este sentido, resulta más que apropiada aquí la observación de Levinson (1983, p. 32) cuando concluye, tras revisar diversas propuestas de definición de la pragmática, que “si uno realmente

quiere saber de qué se ocupa una disciplina particular en un momento particular, uno debe simplemente observar qué es lo que hacen los profesionales”.

Lo que sin duda tienen en común las teorías en las que me apoyaré es el estudio de la comunicación lingüística *tanto oral como escrita*. Ha sido mi intención desde el principio tener en cuenta los argumentos que se comunican de forma oral tanto como aquellos que se comunican de forma escrita. Así, por ejemplo, no solo he tenido en cuenta conectores como “por lo tanto”, propio de un registro formal y con frecuencia escrito, sino también conectores como “encima”, característico de la lengua hablada y de un registro coloquial (y, dicho sea de paso, característicamente español). Para incluir tanto las emisiones lingüísticas orales como escritas, he adoptado el término “discurso” (aunque, cuando sea evidente que nos encontramos ante un fragmento escrito, en ocasiones pueda hacer uso del término “texto”).

Este trabajo se divide en tres partes. Las dos primeras partes presentan los conceptos y fundamentos teóricos que propongo como herramientas para detectar e interpretar argumentos en cualquier tipo de discurso. La primera parte ofrece una caracterización de la naturaleza y la estructura del argumento, primer paso obligado antes de emprender la tarea de buscar argumentos en un discurso. La segunda parte constituye el núcleo teórico del trabajo: en ella presento los fundamentos de aquellas teorías pragmáticas que considero de especial utilidad para reconocer la presencia y elementos de un argumento. Finalmente, la tercera parte es la puesta en práctica del modelo y las herramientas propuestos en las dos primeras partes. Para evitar caer en un exceso de artificio y poner a prueba realmente lo expuesto en las dos primeras partes, los argumentos que analizaré en la tercera parte han sido extraídos de contextos *reales* (páginas web, medios de comunicación, películas, novelas, etc.).

Algunos de los conceptos necesarios para poder interpretar correctamente un argumento son introducidos a lo largo del trabajo, incluso en la tercera parte, en principio más práctica que teórica, no como parte de un capítulo dedicado sino a medida que surgían. Por eso, para facilitar la comprensión y posterior localización de tales conceptos, he añadido un índice al final donde se indican las páginas en las que son presentados y explicados.

Por último, he decidido traducir al español todas las citas que he tomado de fuentes originales en inglés. En todos los casos la traducción es mía. Cuando la fuente consultada era la edición en español, la responsabilidad de la traducción corresponde al editor.

2

Parte I: El Argumento

2.1. La argumentación

Como afirman Anscombe y Ducrot (1994, p. 196), la argumentación no es un fenómeno accidental o vinculado a una forma particular de actividad intelectual. Todos los hablantes competentes de una lengua argumentan con frecuencia durante sus intercambios comunicativos. Continuamente comunicamos a nuestros interlocutores nuestras opiniones sobre temas muy diversos y ofrecemos, explícita o implícitamente, razones que apoyan tales opiniones. Imaginemos, por ejemplo, la siguiente emisión en el contexto de un diálogo:

Pedro no me cae bien. Solo sabe hablar de sí mismo.

Aunque se trata de dos enunciados bastante simples y que pueden darse con naturalidad en cualquier conversación informal, lo que tenemos aquí es un argumento. El hablante expresa sus sentimientos negativos hacia Pedro y a continuación ofrece una razón para respaldar su postura.

Robert Brandom (2005, p. 156) propuso la tesis de que lo que caracteriza a la capacidad humana de entender conceptos se fundamenta en “la práctica de dar y pedir razones, en la que sus respuestas pueden desempeñar el papel de justificar creencias y afirmaciones”. De acuerdo con Brandom, la competencia lingüística misma consiste en entender qué enunciados pueden servir para respaldar otros enunciados determinados y cuáles no. Saber hablar, por tanto, consistiría en un dominio de las relaciones argumentativas entre enunciados.

Para Brandom, argumentar no es simplemente algo que puede hacerse por medio del lenguaje; en realidad, es la esencia de la comunicación lingüística. Esto es así no solo porque los hablantes ofrecemos razones que respaldan nuestras afirmaciones. Cuando un hablante hace una afirmación, según Brandom (2005, p. 262), lo que hace es proponer una frase como una “razón potencial”, es decir, frases que pueden ser usadas “como premisas en inferencias”. El fundamento de la competencia lingüística

no residiría, por tanto, en la capacidad de saber cuáles son las condiciones de verdad de los enunciados (en otras palabras: la imagen del mundo que representan), sino en la comprensión de las relaciones inferenciales que unos enunciados mantienen con otros.

Desde una perspectiva lingüística, Anscombe y Ducrot también defendieron la omnipresencia de la argumentación en el lenguaje. En ellos encontramos tesis similares a las ideas fundamentales de la teoría inferencialista de Brandom (Anscombe y Ducrot 1994, p. 128-129): “Comprender ciertos enunciados es al mismo tiempo pensar que, si se los tiene por verdaderos, se está obligado a admitir como verdaderos unos u otros, que son sus consecuencias.” En primer lugar, Anscombe y Ducrot detectaron propiedades argumentativas en conectores discursivos (1994, p. 196):

En efecto, nos hemos dado cuenta de que conectores como *pero* e *incluso*, hasta ahora descritos como introductores de relaciones entre hechos, son tan argumentativos como las palabras tradicionalmente analizadas como las bisagras del razonamiento.

En segundo lugar, detectaron propiedades argumentativas en los enunciados por medio de su teoría de los *topoi*, entendidos como garantes que autorizan el encadenamiento de dos enunciados: uno que funciona como razón y que justifica al otro, que se presenta como conclusión (1994, p. 217). De este modo, los enunciados poseen una orientación argumentativa, esto es, un conjunto de conclusiones que el hablante sugiere a su destinatario como uno de los objetivos de la enunciación (1994, p. 176).

La importancia de enfoques como el de Brandom y el de Anscombe y Ducrot reside en que han hecho que nos demos cuenta de que la argumentación no es un tipo especial de discurso que se da en contextos muy concretos, sino que todo tipo de discurso, oral o escrito, especializado o informal, está impregnado de argumentos. La gente argumenta constantemente. Sin embargo, la filosofía ha tardado mucho en prestar la debida atención a la argumentación común y corriente.

Durante siglos, los filósofos de la argumentación se han limitado al estudio de una clase muy especial e infrecuente de argumentos: los silogismos aristotélicos y, posteriormente, las deducciones de la lógica formal. Como explica Lilian Bermejo-Luque (2011, pp. 6-7), debido a una concepción heredada de interpretaciones formalistas del *Organon* aristotélico y a enfoques epistemológicos como el de Descartes o el de la escuela de Port Royal, la lógica se centró en el estudio de la implicación formal e ignoró la argumentación ordinaria, cuyo estudio era considerado como una tarea inapropiada para la filosofía. Solo a mediados del siglo XX la filosofía comienza a ampliar su concepción de lo que es un argumento, como señala Bermejo-Luque (2011, p. 8):

En un grado considerable, el campo contemporáneo de la Teoría de la Argumentación emergió como un contrapeso a tales enfoques formalistas y semanticistas del estudio normativo de la argumentación en el lenguaje natural. Pero los orígenes de la Teoría de la Argumentación como disciplina son bastante recientes: solo desde la segunda mitad del último siglo autores como Naess (1941), Perelman y Olbrecht-Tyteca (1958) y Toulmin (1958) han desencadenado un renovado interés en el estudio normativo de la argumentación en el lenguaje natural.

En efecto, en el prefacio a la edición de 1963 de *Los usos de la argumentación*, Toulmin (2007, p. 15) afirma que su tesis central es:

el contraste entre los estándares y los valores del razonamiento práctico (desarrollado con un ojo puesto en lo que llamo consideraciones “sustanciales”) y los criterios formales y abstractos basados en la lógica matemática y una parte importante de la epistemología del siglo XX.

La lógica se fue convirtiendo cada vez más en una disciplina formal y abstracta sin dejar, sin embargo, de considerarse a sí misma como la ciencia que estudia el argumento y las reglas de la razón. El silogismo aristotélico se tomó como el paradigma del buen argumento y sus categorías se aplicaron erróneamente a todo tipo de argumentos (Toulmin 2007, p. 193), incluyendo aquellos para los que habrían resultado mucho más adecuados conceptos de los *Tópicos* o la *Retórica*. Con ello se creó la ilusión de que se estaba alcanzando el ideal leibniziano de la equivalencia entre inferir y calcular. El resultado, sin embargo, fue “una teoría cuya conexión con la crítica de la argumentación es tan leve como la que existe entre la teoría medieval de las fracciones racionales y la ‘música’ de donde toma su nombre” (Toulmin 2007, p. 194).

La teoría de la argumentación, por lo tanto, debe (y así lo ha hecho) ampliar su concepción del argumento para tomar conciencia de hasta qué punto la gente argumenta y en qué medida argumenta bien. No se trata, sin embargo, de que la gente continuamente presente enunciados explícitos como razones para respaldar tesis de un modo manifiesto. En realidad, como veremos, con frecuencia hacemos referencias *implícitas* a razones y conclusiones. El teórico de la argumentación puede, no obstante, interpretar ciertas emisiones como argumentos, a pesar del hecho de que *no* fueron presentados como argumentos *explícitos*. En tales casos, las representaciones de los argumentos son reconstrucciones teóricas cuya función es hacer explícito lo que está implícito en las emisiones de los hablantes.

El objetivo de este trabajo consiste en mostrar de qué forma, cuando hablamos o escribimos, hacemos uso explícita o implícitamente de un gran número de argumentos. Mientras que Anscombe y Ducrot se sitúan en un nivel *semántico* al describir la características argumentativas intrínsecas a la estructura del lenguaje, mi propuesta es que nos situemos en un nivel *pragmático* y hablemos de *usos argumentativos* del lenguaje. Veremos que en algunos casos, especialmente con los conectores argumentativos, Anscombe y Ducrot estaban en lo cierto al considerar que los usos argumentativos están codificados lingüísticamente. No obstante, en general será necesario buscar una interpretación adecuada de las *intenciones* del hablante o escritor para determinar si realiza un uso argumentativo del lenguaje.

No llegaremos a una teoría comprensiva que explique todos los aspectos argumentativos de la comunicación lingüística, pero a cambio conseguiremos un nivel explicativo menos abstracto y, espero, más revelador.

2.2. Estructura del argumento

Dado que nuestro objetivo es la comprensión de conceptos y mecanismos pragmáticos que nos sirvan para identificar e interpretar argumentos, un primer paso obligado es la definición del argumento y su estructura. El objetivo de esta primera parte es mostrar (y, en la medida de lo posible, defender) la manera como concibo el argumento para poder pasar en la segunda parte a ver cómo la pragmática puede ayudarnos a reconocerlo.

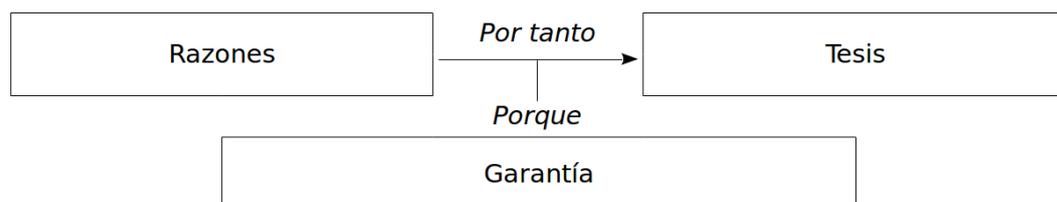
La concepción que se ha heredado de la lógica formal concibe un argumento como un conjunto de premisas, una conclusión, y una inferencia que permite el paso de aquellas a dicha conclusión. Los términos de premisa y conclusión aún siguen siendo ampliamente utilizados en teoría de la argumentación; por ejemplo, Douglas Walton concibe el argumento de la siguiente forma (2006, p. 41):

Un argumento está compuesto por enunciados llamados premisas y una conclusión.
Las premisas dan una razón (o razones) para apoyar la conclusión.

En la misma línea, Trudy Govier (2010, p. 3) propone el siguiente modelo general para el análisis de argumentos:

Premisa 1
Premisa 2
Premisa 3...
Premisa N
Por lo tanto,
Conclusión

Precisamente por tratarse de un modelo tomado de la tradición aristotélica y lógico-formal, responsable en buena medida de la limitada concepción del argumento que ha asumido la filosofía hasta el siglo XX, y con connotaciones deductivistas, considero conveniente no adoptarlo para el análisis que llevaré a cabo en el presente trabajo. En lugar de ello, el modelo que propuso Stephen Toulmin (2007, pp. 133-135) puede resultar más apropiado. Según este modelo, la estructura de un argumento consta de una afirmación o tesis (*claim*), que aquí denominaré simplemente *tesis*, de unos datos o razones (*grounds*) que se presentan con la intención de justificar dicha tesis, y de una garantía (*warrant*) que legitima o sustenta el paso de las razones a la tesis.



Siguiendo a Marraud (2013, p. 30), diremos que una razón puede estar formada por una o más premisas. Adopto aquí el concepto de *premisa* (utilizado en el pasado con poca fortuna) simplemente para designar aquel enunciado que, individualmente o junto con otros enunciados, constituye una razón. Es importante diferenciar entre razón y premisas porque algunas premisas no constituyen una razón por sí solas sino *tomadas conjuntamente con otras*.

La perspectiva de Toulmin se aleja de la tradición que evalúa la validez de un argumento únicamente a partir de las relaciones formales entre unas premisas y una conclusión; o, en otras palabras, que considera válidos únicamente los argumentos *analíticos*. Un argumento analítico es, por ejemplo, el siguiente:

*Todos los caballos son mamíferos;
Imperioso es un caballo;
luego Imperioso es un mamífero.*

Aunque los argumentos de este tipo han ocupado un lugar privilegiado en la historia de la lógica, lo cierto es que son extremadamente infrecuentes (2007, p. 165). Por el contrario, Toulmin toma en consideración los argumentos que él denomina *sustanciales*, en los que el paso de las razones a la tesis no es necesario, es decir, es posible que las razones sean verdaderas y la tesis falsa. En los argumentos sustanciales nunca puede “considerarse que la conclusión es una mera reformulación del enunciado inicial” (2007, p. 167). Constituyen, en realidad, la inmensa mayoría de los argumentos que comunicamos diariamente.

En los argumentos sustanciales, por tanto, el paso de las razones a la tesis no está regido por principios de transformación formal o reglas tales como el *modus ponens*, sino por la garantía. Pero, ¿qué es la garantía? Puesto que nos hemos alejado de la seguridad de las reglas de la lógica formal, no es sorprendente que la noción de *garantía*, cuya función es legitimar la inferencia de unas razones a una tesis, haya provocado un gran número de preguntas y discusiones. Toulmin presenta las garantías de la siguiente forma (2007, p. 134):

Normalmente, esos enunciados hipotéticos [sc. las garantías] pueden formularse de manera muy sucinta (siguiendo el esquema “Si D, entonces C”), pero en favor de la transparencia pueden expandirse y hacerse más explícitos: “Datos tales como D permiten extraer conclusiones o realizar afirmaciones tales como C”; o alternativamente: “Dados los datos D, puede asegurarse que C”.

Para Toulmin, las garantías son enunciados generales que funcionan como *reglas* que autorizan el paso argumentativo. Toulmin señala, además, el carácter *implícito* de la garantía, que es lo que la diferencia de las razones o datos (2007, p. 136). La garantía es aquello que podemos hacer explícito como respuesta a un cuestionamiento de nuestro interlocutor acerca de “qué tienen que ver los datos que hemos ofrecido con la conclusión que hemos sacado”, puesto que (2007, p. 133):

Presentar un conjunto determinado de datos como base para una conclusión concreta supone comprometernos a dar cierto *paso*, de modo que la pregunta versa entonces sobre la naturaleza y justificación de ese paso.

Bermejo-Luque, en cambio, concibe la garantía no como una regla general sino como “el condicional particular ‘*si p, entonces q*’, como un juicio particular del caso en cuestión” (2011, p. 77). La garantía se interpreta aquí como un condicional material que tiene el contenido de la razón como antecedente y el contenido de la tesis como consecuente. Para Bermejo-Luque, las garantías “no son justificaciones del paso de la razón a la aseveración, sino la representación de tal paso” (2011, p. 107). Las justificaciones de tal paso, en la forma de enunciados generales, pasan a constituir el respaldo (*backing*) del argumento, el elemento que Toulmin propuso como justificación de la garantía.

Aunque no me es posible desarrollar aquí una discusión extensa sobre este asunto, coincido con Robert Pinto (2011) en que la concepción de Bermejo-Luque de las garantías como condicionales particulares es desafortunada. En primer lugar, un enunciado como “si RAZONES entonces CONCLUSIÓN” no parece aportar nada a la comprensión del argumento (2011, p. 316). La única aportación de esta concepción de la garantía parece ser la interpretación de todo argumento como deductivamente válido (mediante la introducción, dicho sea de paso, de elemento superfluos), de tal modo que se le atribuye al hablante una asunción implícita que convierte el paso de las razones a la tesis en un sencillo *modus ponens* (2011, p. 314). Precisamente lo que caracteriza al enfoque formalista de la inferencia es, para Brandom (2005, p. 168), el cambiar “la bondad primaria de la inferencia por la verdad de los condicionales”; un cambio que, naturalmente, Brandom rechaza.

El modelo de reconstrucción de argumentos que se adopta en el presente trabajo es más cercano a la propuesta de Toulmin. Coincido con Pinto en considerar que las garantías son enunciados generales, tales como “generalmente cuando se detecta la presencia de humo ello indica que hay fuego en las cercanías” en el argumento: “veo humo, así que debe de haber fuego”. En mi opinión, solo de esta forma se arroja un poco de luz sobre la naturaleza del vínculo argumentativo.

En la mayoría de los casos los hablantes no presentan la garantía de su argumento de manera explícita. Cuando se aborda el análisis de un argumento real, el intérprete deberá llevar a cabo un cierto número de reconstrucciones para construir una representación de dicho argumento que haga explícitos todos los elementos necesarios sin dejar de permanecer lo más fiel posible al argumento original. La garantía, en mi opinión, *no* es uno de esos elementos. Con frecuencia no es necesario hacer explícita la garantía para comprender cuál es, y en tales casos considero conveniente dejarla implícita (es decir, no incluirla en la representación del argumento). En este trabajo solo haré explícita la garantía cuando no sea evidente sino realmente informativa.

2.3. Elementos implícitos

Uno de los principales objetivos de este trabajo es mostrar cómo pueden ser detectados e interpretados aquellos componentes del argumento que *deben* ser hechos explícitos. Ya he propuesto que la garantía no sea hecha explícita en todos los casos. Así que, ¿cuáles son componentes que deben ser hechos explícitos al reconstruir el argumento?

Antes de responder esta pregunta, haremos una pequeña digresión para evitar malentendidos. A menudo, en los manuales sobre interpretación de argumentos se habla de *adición* de elementos en la representación del argumento (por ejemplo, en Marraud (2013, p. 109), en Govier (2010, p. 41) y en Eemeren (2004, p. 103)). Naturalmente, dado que la labor del intérprete consiste en elaborar una representación teórica del argumento que refleje con claridad sus razones, su tesis y el vínculo argumentativo, algunos elementos que no aparecen explícitamente en el discurso original deben ser expresados en la representación. Pero en este trabajo se evitará expresamente el término “adición” porque, en el fondo, el intérprete no debería *añadir* nada al argumento. El intérprete debe *hacer explícitos* aquellos elementos del argumento que se encuentran *implícitos* en el discurso. Precisamente, este trabajo intentará mostrar qué mecanismos pragmáticos permiten a los hablantes expresar enunciados de forma implícita, de modo que el intérprete pueda *extraerlos* del discurso mismo.

Esto tiene una implicación importante: como ya señalaron Gough y Tindale (1985), no existe tal cosa como los *argumentos incompletos*. Si en un discurso no hay ningún enunciado, explícito o implícito, que funcione como razón que sustente una tesis, o no hay ningún acto de habla, explícito o implícito, que funcione como tesis, entonces no estamos ante un argumento incompleto, simplemente *no se trata de un argumento*.

El teórico, por lo tanto, no debe añadir elementos al discurso sino extraerlos de él, hacerlos explícitos. En el momento en que se añade algo que no se encuentra en el discurso original, ni explícita ni implícitamente, lo que se obtiene no es una representación de *ese* argumento, sino un argumento nuevo. Ciertamente, la noción de *extraer* o *hacer explícito* precisa una aclaración, y esta será la tarea del resto del presente trabajo. Pero, por ahora, creo que la conclusión de Gough y Tindale (1985, p. 104) constituye un buen entendimiento de la concepción que debe subyacer en la tarea interpretativa:

Un argumento, en la medida en que es reconocido como tal, prescribe sus propios límites, y uno de los primeros pasos del análisis del argumento implica descubrir esos límites. La comprensión de la coherencia global del argumento revelará las relaciones que existen entre sus partes, una revelación que necesariamente pone de relieve cualquier premisa oculta.

Sin embargo, como veremos en la tercera parte, en ocasiones esto no será una tarea fácil en absoluto e incluso nos encontraremos con casos que permiten varias interpretaciones igualmente plausibles. La *extracción* de elementos implícitos puede

resultar una tarea mucho más ardua de lo que sugiere la cita de Gough y Tindale, o incluso puede ser imposible en algunos casos, pero considero que es suficientemente importante como para no renunciar a tal objetivo.

El error que supone la adición de elementos se comete especialmente con el tratamiento tradicional, hoy ya muy en entredicho, que se ha dado a la noción de *entimema*. De origen aristotélico (*Retórica* II,22), el concepto *entimema* terminó por designar a argumentos incompletos con una premisa o conclusión no expresada que es necesaria para que el argumento sea válido (Macagno y Walton 2009, p. 46). Naturalmente, esta interpretación, desarrollada en el contexto de la lógica formal, considera válidos únicamente a los argumentos *deductivamente* válidos. Así, todo argumento del tipo “A, por lo tanto B” es visto desde esta perspectiva como un argumento incompleto al que le falta la premisa “Si A entonces B”.

Hemos visto ya la crítica de Toulmin a este enfoque que toma en consideración únicamente la forma del argumento para decidir su validez. En la misma línea, Brandom afirma (2005, p. 168):

Conforme a esta manera de entender las cosas, las inferencias materiales no existen. Esta concepción -que entiende la “buena inferencia” como “inferencia formalmente válida”, postulando las premisas implícitas como necesarias- podría llamarse enfoque *formalista* de la inferencia. Cambia la bondad primaria de la inferencia por la verdad de los condicionales.

Lo que Brandom denomina *inferencias materiales* se corresponde con los argumentos sustanciales de Toulmin. Como ya he explicado, la inmensa mayoría de los argumentos que presentamos son no deductivos, pues sus inferencias no dependen de la *forma* de los enunciados sino de su *contenido*. Tener en cuenta este hecho y adaptar a ello nuestro marco teórico, como propuso Toulmin, es imprescindible para realizar un correcto análisis de los argumentos ordinarios.

Entonces, ¿qué tipo de *premisas* podemos considerar implícitas en un discurso y que el teórico debe hacer explícitas? Veremos los mecanismos pragmáticos de detección de elementos implícitos, y trabajaremos con ejemplos concretos, en las próximas secciones, pero por ahora un breve ejemplo puede resultar ilustrativo:

Méndez es un experto en seguridad informática, así que debe de ser cierto que tu ordenador está desprotegido.

La tesis que se defiende en este argumento es fácilmente identificable gracias al marcador discursivo “así que”, y es: “debe de ser cierto que tu ordenador está desprotegido”. En cuanto al primer enunciado, observamos que se trata de la típica garantía de un *argumento de autoridad*, que en este caso el hablante ha decidido presentar explícitamente (lo que suele suceder cuando el hablante no espera que el oyente conozca la verdad del contenido semántico de la garantía). ¿Dónde están las razones de este argumento?

Evidentemente, se entiende que este argumento ha sido presentado en un contexto determinado y ante un oyente que, entre otras cosas, comparte con el hablante el conocimiento de que Méndez en algún momento dijo que el ordenador del oyente estaba desprotegido. Por eso, el hablante ha considerado innecesario presentar este dato explícitamente. Pero es importante darse cuenta de que esta razón (“Méndez ha dicho que tu ordenador está desprotegido”) puede ser extraída con naturalidad y sin violentar el argumento, no ha sido añadida para construir un argumento deductivamente válido. Podemos, por lo tanto, representar el argumento de la siguiente forma, poniendo entre paréntesis la razón implícita:



Por último, un discurso argumentativo también puede tener la *tesis* implícita. Para interpretar correctamente el argumento y hacer explícita la tesis, se deberá tener en cuenta, entre otras cosas, información del contexto y la *orientación argumentativa* de las razones. La orientación argumentativa de un enunciado, tal como la definen Anscombe y Ducrot (1994, p. 176), es el conjunto de conclusiones que dicho enunciado sugiere al destinatario como uno de los objetivos de la enunciación. Por ejemplo, podemos esperar que un enunciado como “hace calor” sirva como razón para la tesis “vamos a la playa”, de modo que diremos que está orientado hacia dicha tesis. Por el contrario, no resulta plausible que un hablante presente el enunciado “hace calor” como razón para respaldar la tesis “tienes que ponerte más ropa”.¹

Vamos a ver un breve ejemplo de tesis implícita en forma de diálogo:

A: ¿Salimos a dar un paseo?

B: Está lloviendo.

El hablante *B* ofrece un argumento: presenta una razón explícitamente pero la tesis está implícita. Sin embargo, el análisis de este argumento no presenta demasiada dificultad. Sabemos que el hablante *A* acaba de hacerle una pregunta y esperamos, por lo tanto, que la intervención de *B* constituya una respuesta a dicha pregunta. Sabemos, además, gracias a que somos hablantes competentes del español y a que comprendemos en líneas generales cómo funciona el mundo, que el hecho de que esté lloviendo normalmente es una buena razón para no salir a dar un paseo. Así que podemos incluir en la representación de este argumento la tesis implícita, que podemos formular de modo aproximado así: “no es buena idea salir a dar un paseo”, sin

¹Volveremos al concepto de *orientación argumentativa* en la tercera parte.

riesgo de violentar el argumento o de añadir elementos extraños a él.



En este caso la garantía es evidente, pues forma parte del conocimiento básico que todos los hablantes comparten sobre el mundo y el comportamiento y deseos humanos. Podríamos intentar formularla, y el resultado sería algo tan obvio como “generalmente no es buena idea salir a dar un paseo cuando está lloviendo”. Pero, al hacer esto, el teórico estaría cometiendo un error similar que el que condujo a los lógicos formales a postular la omnipresencia de los entimemas, es decir, poner en duda inferencias materiales (en la terminología de Brandom) tan fundamentales como “está lloviendo, así que las calles estarán mojadas”. Como ya he indicado, en casos como este, que no ofrezcan ninguna dificultad, será posible (y deseable) obviar la tarea de hacer explícita la garantía del argumento.

3

Parte II: La dimensión pragmática

3.1. Actos de habla

Los argumentos poseen tanto propiedades semánticas como pragmáticas. En este trabajo nos interesa el estudio de los argumentos desde un enfoque pragmático, que como veremos nos permitirá distinguir los argumentos de otros tipos de emisiones lingüísticas, extraer los elementos implícitos en un argumento y representar la estructura del argumento. En los próximos capítulos veremos cómo el análisis de las emisiones lingüísticas desde un punto de vista pragmático nos ayudará a identificar elementos que el hablante comunica sin decirlo explícitamente, así como los beneficios que aporta un análisis de los conectores argumentativos desde la pragmática. En el presente capítulo intentaré mostrar que la teoría de los *actos de habla*¹ proporciona herramientas muy útiles para discernir entre aquellas emisiones que constituyen un argumento de las que no lo son.

De acuerdo con la teoría de actos de habla tal como la propuso Austin (1991), podemos distinguir tres actos o aspectos en cada acto de habla:

Aspecto locutivo: es el contenido proposicional.

Aspecto ilocutivo: constituye el acto que se hace *al* decir algo; por ejemplo, cuando alguien dice “no puedes hacer eso”, está realizando una prohibición.

Aspecto perlocutivo: lo conforman los efectos del acto de habla, que se producen *por* decir algo; por ejemplo, si alguien me dice “no puedes hacer eso” puede tener el efecto de que yo deje de hacer lo que tenía intención de hacer.

El aspecto ilocutivo de los actos de habla sirve para dar cuenta del hecho de que los enunciados no solo se usan para *decir* cosas (describir el mundo), sino también para *hacer* cosas: preguntar, exclamar, prometer, prohibir, apostar, etc.

¹Considero que los actos de habla se dan tanto en forma oral como escrita.

Esta interesante propuesta de Austin fue desarrollada, con algunas modificaciones, por Searle, quien propuso una clasificación de los diferentes tipos de actos de habla diferente de la de Austin (quien había propuesto la suya simplemente de manera tentativa) y que es la más aceptada hoy en día. Searle (1979, pp. 12-17) clasificó los actos de habla, según la caracterización de su aspecto ilocutivo, en cinco tipos:

Asertivos: comprometen en diversos grados al hablante con la verdad de la proposición expresada. Según Searle (1979, p. 12), lo característico de los asertivos es que pueden ser calificados de verdaderos o falsos. Estos actos de habla están constituidos por aquellos enunciados que expresan una creencia, más o menos firme, del hablante: creer, concluir, deducir, predecir,...²

Directivos: son intentos del hablante de que el oyente realice alguna acción. Algunos ejemplos son: invitar, sugerir, insistir, pedir, ordenar, aconsejar, suplicar y preguntar.

Compromisivos: comprometen en diversos grados al hablante con una actuación futura. Los ejemplos más evidentes son: prometer y jurar.

Expresivos: sirven para expresar un sentimiento o estado psicológico. Ejemplos de expresivos son: dar las gracias, felicitar y disculparse.

Declarativos: la simple emisión de alguno de estos actos de habla produce un cambio en el estado o condición de algo o alguien. Son actos que, por así decirlo, modifican estados de cosas en el mundo. Algunos ejemplos son: renunciar, despedir, bautizar, declarar (una guerra, a alguien culpable o inocente, a una pareja marido y mujer), definir, clasificar y nombrar.

La teoría de actos de habla muestra que muchos de los enunciados que los hablantes emiten diariamente no admiten una valoración en términos de verdadero o falso. Únicamente los actos de habla asertivos son verdaderos o falsos. Un asertivo como “en Valladolid está lloviendo” describe un estado de cosas en el mundo que puede darse o no darse. En cambio, una orden puede ser obedecida o desobedecida y una promesa puede ser cumplida o incumplida, pero de ninguna de ellas puede decirse que sea verdadera o falsa.

No obstante, una orden desobedecida no deja de ser una orden y una promesa incumplida es una promesa, al igual que una aserción falsa no deja de ser una aserción. Los actos de habla de ordenar y prometer, podemos suponer, fueron efectivamente realizados aunque algo fallara después. En este sentido, Searle se propuso determinar cuáles eran las condiciones necesarias y suficientes para la realización de un acto

²No se debe cometer el error de considerar que los mencionados son ejemplos de *verbos*. Searle clasifica los actos de habla según la acción que realizan, no según los verbos que aparecen en el enunciado emitido. En otras palabras: el criterio de clasificación no es semántico.

de habla. Para ello, presentó (1969, pp. 66-67) una distinción entre cuatro tipos de condiciones, *preparatorias, de contenido proposicional, de sinceridad y esenciales*, que caracterizan a cada tipo de acto de habla. Por ejemplo, para el caso de una orden, las condiciones son las siguientes (donde *S* es el hablante, *H* es el oyente y *A* es un acto):

Condiciones de contenido proposicional	Acto futuro <i>A</i> de <i>H</i> .
Condiciones preparatorias	<i>H</i> es capaz de hacer <i>A</i> . <i>S</i> cree que <i>H</i> es capaz de hacer <i>A</i> . No es obvio para <i>S</i> y <i>H</i> que <i>H</i> hará <i>A</i> en el desarrollo normal de los acontecimientos por cuenta propia. <i>S</i> debe estar en una posición de autoridad respecto a <i>H</i> .
Condiciones de sinceridad	<i>S</i> quiere que <i>H</i> haga <i>A</i> .
Condición esencial	Cuenta como un intento de hacer que <i>H</i> haga <i>A</i> .

Las condiciones de contenido proposicional se refieren al enunciado que el hablante ha emitido y especifican que, para que el acto de habla sea una orden, el enunciado debe referirse a un acto futuro del hablante (no tendría sentido, por ejemplo, ordenar hacer algo que ya se ha hecho). En las condiciones preparatorias encontramos especificaciones sobre las capacidades del oyente, sus conocimientos e intenciones, e incluso sus relativas posiciones sociales. Como puede verse, cuando uno se adentra en el terreno de la pragmática la cantidad de información que debe tener en cuenta en el análisis aumenta enormemente.

Searle (1969, p. 65) aclara que lo que establece la condición de sinceridad es que dar una orden cuenta como una expresión de querer que dicha orden se cumpla. De la misma forma, una promesa cuenta como la expresión de tener la intención de hacer algo (1969, p. 62). De esta forma, los actos de habla que involucran un determinado estado psicológico en el hablante pueden ser sinceros o insinceros, pero siempre expresan que tal estado psicológico se da.

Finalmente, la condición esencial se evalúa si todas las demás condiciones se dan (1969, p. 63), y es la que determina el tipo de acto de habla ante el que estamos: un directivo. Si se cumplen todas las condiciones, entonces el acto de habla ha sido realizado de manera exitosa y no defectuosa; si, por el contrario, alguna de las condiciones no se cumple, el acto de habla resulta defectuoso pero aún así es posible que se considere como realizado (1969, p. 54). Austin dedicó un espacio considerable (1991, conferencias II, III y IV) a desarrollar las diferentes formas en que un acto de habla puede salir mal, en lo que él denominó la doctrina de los infortunios. La principal distinción que nos interesa, común a Austin y Searle, es entre desaciertos y abusos (1991, p. 63):

Infortunios	
Desaciertos <i>Acto intentado pero nulo</i>	Abusos <i>Acto pretendido pero hueco</i>

El paradigma de los abusos lo constituyen los actos insinceros. Un hablante puede prometer que hará algo incluso aunque no tenga la menor intención de hacerlo, y en tal caso la realización del acto de habla compromisivo constituirá un abuso, pero la promesa se considerará como realizada a pesar de todo.

De este modo, existen condiciones que son necesarias para que el acto de habla sea efectivamente realizado (si no se dan, no hay tal acto de habla) y, por otro lado, condiciones que son necesarias para que el acto de habla no sea defectuoso (si no se dan, constituye un abuso). Austin consideró que la categoría de los abusos contiene los actos insinceros y aquellos que incumplen la regla de que “los participantes tienen que comportarse efectivamente así en su oportunidad” (1991, p. 60). A nosotros, sin embargo, nos interesan las condiciones constitutivas del acto de habla, que son aquellas cuyo incumplimiento constituye un desacierto, pues son las que nos permiten identificar un acto de habla. Siguiendo el modelo de Searle, podemos considerar las condiciones de contenido proposicional y las preparatorias como necesarias para que pueda darse la condición esencial, y la condición esencial como aquella que nos permitirá identificar un tipo de acto de habla efectivamente realizado.

Dado que lo que nos interesa en este trabajo es la detección de argumentos, podemos preguntarnos: ¿existe un acto de habla argumentativo, cuyas condiciones nos permitan identificar cuándo estamos ante un argumento en un discurso? Al introducir los argumentos en la teoría de actos de habla de Searle nos encontramos con varios problemas (Emeren y Grootendorst 1989, p. 368):

- Al contrario de lo que ocurre con los tipos de actos de habla que clasifica Searle, los argumentos están formados por más de una oración³. Al menos dos oraciones forman parte del argumento, que en este trabajo he optado por denominar “tesis” y “razón”. Los actos de habla argumentativos son, en este sentido, *múltiples*. Esta peculiaridad no se da en los demás actos de habla: una orden, una promesa, un saludo o una aserción están formados por una única oración.
- Si suponemos que los actos de habla que forman parte de un argumento poseen una fuerza ilocutiva argumentativa, entonces debemos aceptar que su fuerza ilocutiva es dual, pues al mismo tiempo también son aserciones, preguntas, consejos, etc. La fuerza ilocutiva argumentativa puede considerarse como *de segundo orden*.
- Si establecemos un acto de habla argumentativo entonces vemos que, a diferencia del resto de actos de habla clasificados por Searle, este acto de habla

³Evito aquí el uso del término “enunciado”, que reservo únicamente para caracterizar el contenido de los actos de habla asertivos.

establece una relación entre actos de habla: las razones mantienen una relación especial con la tesis. Solo podemos considerar que una determinada emisión lingüística posee una fuerza ilocutiva *de segundo orden* si pertenece a un acto de habla *múltiple*, y esto ocurre si y solo si dicha emisión mantiene una relación determinada con otra emisión.

Para superar estas dificultades, Eemeren y Grootendorst, los primeros en considerar la argumentación desde la teoría de actos de habla, propusieron una distinción entre fuerzas comunicativas al nivel del enunciado y fuerzas comunicativas al nivel textual (1989, p. 368). En el primer caso, el acto de habla es *elemental*; en el segundo caso, es *complejo*. La argumentación es, pues, para estos autores, un acto de habla complejo (1984, p. 34):

Creemos que la argumentación puede ser tratada como un acto ilocutivo complejo. Este acto complejo está compuesto por ilocuciones elementales que pertenecen a la categoría de los *asertivos* y que al nivel del enunciado mantienen una relación uno-a-uno con enunciados (gramaticales).

Así, el acto de habla argumentativo está formado por varios enunciados que mantienen cierta relación entre ellos porque se produce en el nivel textual. Asimismo, los enunciados que componen el acto de habla argumentativo poseen, además de la fuerza comunicativa (o ilocutiva) argumentativa, una determinada fuerza comunicativa (o ilocutiva) elemental: “los enunciados emitidos en una argumentación tienen de hecho dos fuerzas ilocutivas simultáneamente” (1984, p. 32).

Es conveniente señalar que Eemeren y Grootendorst usan el término “argumento” para referirse a lo que aquí denominamos “razones” (1984, p. 33). Así, consideran que el acto de habla argumentativo mantiene una relación especial con otro acto de habla: el punto de vista (*standpoint*).

Al igual que los actos de habla tal como los caracterizó Searle, la argumentación como acto de habla complejo también tiene condiciones constitutivas. Eemeren y Grootendorst (1984, pp. 43-45) proponen algunas condiciones diferentes para la argumentación y la contra-argumentación (donde *S* es el hablante, *L* es el oyente y *O* es la tesis o aseveración):

Argumentación	
Condiciones de contenido proposicional	El conjunto de enunciados S_1, S_2, \dots, S_n consta de asertivos en los que se expresan proposiciones.
Condiciones preparatorias	<p>S cree que L no acepta (por adelantado, completamente, automáticamente) la opinión expresada O.</p> <p>S cree que L aceptará las proposiciones expresadas en los enunciados S_1, S_2, \dots, S_n.</p> <p>S cree que L aceptará el conjunto de enunciados S_1, S_2, \dots, S_n como una justificación de O.</p>
Condiciones de sinceridad	<p>S cree que O es aceptable.</p> <p>S cree que las proposiciones expresadas en los enunciados S_1, S_2, \dots, S_n son aceptables.</p> <p>S cree que el conjunto de enunciados S_1, S_2, \dots, S_n constituye una justificación aceptable de O.</p>
Condición esencial	Adelantar el conjunto de enunciados S_1, S_2, \dots, S_n cuenta como un intento de S de justificar O de forma satisfactoria para L , es decir: convencer a L de la aceptabilidad de O .

Contra-argumentación	
Condiciones de contenido proposicional	El conjunto de enunciados S_1, S_2, \dots, S_n consta de asertivos en los que se expresan proposiciones.
Condiciones preparatorias	<p>S cree que L acepta (de momento, completamente o en parte, más o menos) la opinión expresada O.</p> <p>S cree que L aceptará las proposiciones expresadas en los enunciados S_1, S_2, \dots, S_n.</p> <p>S cree que L aceptará el conjunto de enunciados S_1, S_2, \dots, S_n como una refutación de O.</p>
Condiciones de sinceridad	<p>S cree que O no es aceptable.</p> <p>S cree que las proposiciones expresadas en los enunciados S_1, S_2, \dots, S_n son aceptables.</p> <p>S cree que el conjunto de enunciados S_1, S_2, \dots, S_n constituye una refutación aceptable de O.</p>
Condición esencial	Adelantar el conjunto de enunciados S_1, S_2, \dots, S_n cuenta como un intento de S de refutar O de forma satisfactoria para L , es decir: convencer a L de la no aceptabilidad de O .

Así, este conjunto de condiciones nos proporciona una forma de identificar argumentos en un discurso. Sin embargo, el modelo de Eemeren y Grootendorst presenta, en mi opinión, un problema importante que se deriva de su compromiso con una definición de “argumentación” que presupone siempre una diferencia de opinión entre dos hablantes. En consecuencia, si no existe tal diferencia de opinión, entonces no se cumplen las condiciones preparatorias y no podremos considerar que el acto de habla es un argumento correctamente realizado. Pero echemos un vistazo al siguiente ejemplo:

Pedro tiene muy buena memoria. Siempre recuerda todos los números de teléfono.

¿Es necesario suponer que el interlocutor no está plenamente convencido ya de que Pedro tiene muy buena memoria para considerar este ejemplo como un argumento? En mi opinión, no. Es posible que el interlocutor acepte completamente y sin duda alguna el enunciado “Pedro tiene muy buena memoria” y que, sin embargo, el hablante presente una razón a favor de dicho enunciado. A veces argumentamos ante personas que sabemos bien que aceptan nuestros puntos de vista. Aunque, ciertamente, es muy frecuente la presencia de argumentos en discursos que se dan en el contexto de una diferencia de opinión, esto no ocurre con todos, de modo que el supuesto de una diferencia de opinión no debería aparecer en nuestra definición de “argumentación”.

Además, Raymundo Morado (2013) ha mostrado que hay algunos casos en los que la argumentación no está destinada a convencer al oyente de un punto de vista. Encontramos un ejemplo en los debates políticos, en los que podemos suponer que la parte que presenta una argumentación no espera realmente convencer a la otra parte, sino que su objetivo en el fondo es convencer al público. En conclusión, creo que debemos tener en cuenta la lección de Morado (2013, p. 6) a la hora de buscar condiciones necesarias y suficientes para la realización de un acto de habla argumentativo:

Ya que no hay un único uso de la argumentación, ningún uso específico debe aparecer en su definición excluyendo a otros.

Así pues, debemos eliminar o modificar las condiciones preparatorias del modelo de Eemeren y Grootendorst. Pero, antes de tomar una decisión, vamos a ver otro análisis de la argumentación como acto de habla, propuesto por Lilian Bermejo-Luque. En su modelo, Bermejo-Luque (2011, p. 60) incluye tanto las razones (que, como hemos visto, para Eemeren y Grootendorst constituyen el argumento) como la tesis:

En mi teoría, los actos de argumentar [acts of arguing] son actos de habla complejos porque están compuestos por dos actos de habla, a saber, el acto de habla de aducir [adducing] y el acto de habla de concluir [concluding].⁴

En consecuencia, Bermejo-Luque presenta dos conjuntos de condiciones, uno para el acto de habla de aducir y otro para el acto de habla de concluir. Así, el acto de habla de aducir es (donde S es el hablante, L es el oyente, R es la razón, R' es el enunciado de primer orden que es la base del acto de aducir R , y C es la conclusión) (2011, p. 70):

⁴En realidad, como hemos visto, la complejidad del acto de habla argumentativo implica más que el simple hecho de que contenga dos actos de habla. Además, como explicaré más adelante, la estipulación de un acto de habla de aducir y un acto de habla de concluir resulta redundante.

Acto de habla de aducir

Condiciones de contenido proposicional	El contenido de la razón es que una aseveración [claim] R' es correcta.
Condiciones preparatorias	<p>S cree que una aseveración R, que tiene tal o cual fuerza pragmática, puede ser tomada como correcta por L.</p> <p>Tiene sentido atribuir a S una aseveración condicional, con una cierta fuerza pragmática, cuyo antecedente es “R es correcto,” y cuyo consecuente es “C es correcto”.</p>
Condiciones de sinceridad	<p>S cree en el contenido proposicional de R en cierta forma y en cierto grado, a saber, en la forma y el grado que corresponden a la fuerza pragmática de la aseveración R.</p> <p>S cree que la corrección de R es un medio para mostrar que una aseveración-objetivo [target-claim] C es correcta.</p>
Condición esencial	Aducir R con tal o cual fuerza pragmática es un medio para mostrar que una aseveración-objetivo C es correcta.

En cuanto al acto de habla de concluir, sus condiciones son las siguientes (2011, p. 71) (donde C' es el enunciado de primer orden que es la base del acto de concluir C):

Acto de habla de concluir

Condiciones de contenido proposicional	El contenido de la aseveración-objetivo [target-claim] es que una aseveración C' es correcta.
Condiciones preparatorias	<p>S considera que la corrección de una aseveración [claim] C está en cuestión en el contexto del acto de habla.</p> <p>S considera que una aseveración R es un medio para mostrar que una aseveración-objetivo C es correcta.</p>
Condiciones de sinceridad	S cree en el contenido proposicional de C en cierta forma y en cierto grado, a saber, en la forma y el grado que corresponden a la fuerza epistémica pragmática de la aseveración-objetivo C .
Condición esencial	S pretende mostrar que una aseveración-objetivo C es correcta.

Por último, Bermejo-Luque (2011, pp. 71-72) presenta las condiciones del acto de habla complejo de argumentar que, como he indicado, está formado por los actos de habla de aducir y de concluir. El conjunto de condiciones del acto de habla de argumentar está formado por el conjunto de condiciones del acto de habla de aducir más el conjunto de condiciones del acto de habla de concluir, por lo que no es necesario reproducirlo aquí.

Lo primero que observamos, en la primera condición preparatoria del acto de habla de concluir, es que este modelo mantiene la idea de que, para que se realice una

argumentación, debe haber en primer lugar algún tipo de cuestionamiento o duda por parte del oyente. Como ya he indicado, no considero que este rasgo sea esencial al contexto de una argumentación (aunque puede admitirse que es muy frecuente).

En segundo lugar, como ya vimos en la primera parte del presente trabajo, para Bermejo-Luque la garantía de un argumento es siempre una aseveración condicional del tipo “si RAZONES entonces CONCLUSIÓN”, suposición que aparece reflejada en la segunda condición preparatoria del acto de aducir y que no considero adecuado adoptar aquí.

Además, observamos algo que aparecía también en el modelo de Eemeren y Grootendorst y que merece atención. De acuerdo con la condición de sinceridad y la condición esencial del acto de habla de concluir, un rasgo *esencial* de la argumentación es que el hablante intenta mostrar la corrección de una aseveración en la que cree. Sin embargo, de acuerdo con el modelo de argumento que pretendo presentar, esta característica no es inherente a todo argumento. Nuestra definición de argumento debe ser más amplia para que abarque casos en los que el hablante *no pretende mostrar la corrección o aceptabilidad* de una aseveración y *no cree* en tal aseveración, sino que simplemente muestra razones que apoyan una tesis. Esto resultará más claro en la tercera parte de este trabajo, cuando emprendamos de manera práctica el análisis de argumentos, pero creo que un ejemplo resultará esclarecedor:

Aunque no conozco a muchos españoles, creo que son muy arrogantes.

En este caso el hablante cree en la verdad del enunciado “los españoles son muy arrogantes”. Sin embargo, reconoce que existe una razón para *no* aceptar su tesis, y es que no conoce a muchos españoles. El marcador “aunque”, como indica Estrella Montolío (2001, p. 52), “presenta una información admitiendo su posible importancia como obstáculo posible”. De modo que en este ejemplo, aunque el hablante efectivamente está argumentando, lo que hace en realidad es presentar una razón en contra de la aceptabilidad de su tesis “los españoles son muy arrogantes”. Recordemos la lección que nos dejaron Anscombe y Ducrot (1994, p. 196) al mostrar que la argumentación no es el privilegio de un tipo concreto de discurso (el discurso argumentativo), sino que está presente en todo tipo de discurso. Este ejemplo nos da una pista de hasta qué punto es así.

¿Cuáles podemos considerar, entonces, como rasgos definatorios (constitutivos) del argumento? En mi opinión, las que indico a continuación son las condiciones mínimas que caracterizan a todo acto de habla argumentativo:

Condición de contenido: Como señala Bermejo-Luque (2011, p. 70 nota 15), dado que el acto de habla argumentativo es complejo y está constituido por actos de habla, la condición de contenido no se refiere a un contenido proposicional sino al contenido (tanto semántico como pragmático) de los actos de habla que lo componen. En este sentido, las dos partes fundamentales de todo argumento son las

razones y la tesis. Mientras que coincido con Bermejo-Luque y con Eemeren y Grootendorst en que las razones deben estar formadas por asertivos (directos o indirectos), no creo que debamos limitar de la misma forma a la tesis. Pensemos, por ejemplo, que una razón puede servir para apoyar la aceptabilidad de un consejo, que constituye un directivo.

Condición preparatoria: La segunda condición preparatoria del acto de habla de concluir en el modelo de Bermejo-Luque es, en mi opinión, la condición preparatoria fundamental. Como ya he explicado, no es necesario presuponer un desacuerdo, una creencia del hablante en la tesis o una creencia del hablante en que sus razones convencerán al oyente de la aceptabilidad de la tesis para identificar un argumento, pero sin duda es necesario que para el hablante las razones constituyan un apoyo para cierta tesis. (En el ejemplo mostrado más arriba, no consideraremos que la tesis es “los españoles son muy arrogantes” sino un enunciado implícito como “no tengo una base suficiente para sacar una conclusión acerca de la generalidad de los españoles”.)

Condición de sinceridad: En la línea de la primera condición de sinceridad del acto de habla de aducir en el modelo de Bermejo-Luque, considero que el hablante debe creer en la aceptabilidad de las premisas. De otra manera, difícilmente el hablante puede considerarlas como genuinas razones a favor o en contra de la tesis.

Condición esencial: Tanto si el hablante acepta la tesis como si no, el hecho es que al presentar un argumento el hablante ofrece razones que justifican en cierta medida la tesis. Aunque finalmente tales razones sean ignoradas (como sucede en nuestro anterior ejemplo) o anuladas por otras razones más fuertes que muestren la incorrección de la tesis, no por ello dejan de ser consideradas como un *indicio* que apunta hacia la aceptabilidad de la tesis. Esto es esencialmente lo que expresa un hablante al ofrecer un argumento. Debemos cuidar la formulación de esta condición para evitar la presuposición de que la tesis es correcta o de que el hablante cree que es correcta.

Por otra parte, ¿de qué actos de habla está compuesto el acto de habla complejo de argumentar? Considero innecesaria y, en algún sentido, problemática la introducción de actos de habla de aducir y de concluir, como hace Bermejo-Luque. Puede ser problemática porque, si los actos de habla de aducir y de concluir son de segundo orden, surge la cuestión de si el acto de habla de argumentar es de tercer orden (y, en tal caso, haría falta explicar en qué consiste este tercer orden). Pero, principalmente, la considero innecesaria porque el acto de habla de argumentar ya incluye las condiciones

mínimas para establecer una relación entre razones y tesis. En especial, en mi opinión, el acto de habla de concluir no hace ninguna aportación sustancial a la teoría de actos de habla, pues, como ya indicó Searle (1969, p. 65):

[...] en la realización de cualquier acto ilocutivo, el hablante implica que se satisfacen las condiciones preparatorias del acto. Así, por ejemplo, cuando hago una afirmación [statement] implico que puedo respaldarla, cuando hago una promesa, implico que lo prometido es del interés del oyente.

Las razones, por tanto, cumplen la función de satisfacer (o mostrar que se satisfacen) estas condiciones. De acuerdo con esto, un acto de habla que constituye la tesis de un argumento no es diferente de otro acto de habla cualquiera, con la salvedad de que forma parte de un acto de habla argumentativo.

En conclusión, podemos formular las siguientes condiciones del acto de habla argumentativo que nos servirán para identificar en cualquier tipo de discurso la presencia de un argumento (donde *S* es el hablante o escritor):

Acto de habla argumentativo

Condición de contenido proposicional	Está formado por uno o más asertivos (directos o indirectos) que constituyen las razones, y otro acto de habla que constituye la tesis.
Condición preparatoria	<i>S</i> considera que las razones proporcionan una cierta justificación de la aceptabilidad de la tesis.
Condición de sinceridad	<i>S</i> cree que las razones son aceptables.
Condición esencial	<i>S</i> presenta uno o más asertivos como razones a favor de la aceptabilidad de la tesis.

Al contenido de los actos de habla asertivos, aquello que puede ser verdadero o falso, se lo denomina *enunciado* (Vega y Olmos 2012, §enunciado). Las razones deben ser actos de habla asertivos precisamente porque es la *verdad* (término que entiendo de forma que incluye la *probabilidad*, *plausibilidad*, etc.) de esos enunciados lo que proporciona una justificación de la aceptabilidad de la tesis. Por ello, muchas veces usaré simplemente el término “enunciado” para referirme a aquellas emisiones lingüísticas que pueden constituir razones.

Las condiciones que considero fundamentales, sin las cuales no podemos decir que estamos ante un acto de habla argumentativo, son la condición de contenido y la condición esencial. El incumplimiento de la condición de sinceridad da lugar a lo que Austin denominó “abusos”, aunque (a pesar de la connotación negativa de la denominación) tal incumplimiento puede ser aceptable en algunos casos, como por ejemplo en un ejercicio escolar de debates.

Como puede verse, las características clave para identificar un argumento son su composición (contenido) y la intención del hablante (condición esencial). Esas dos condiciones nos servirán en la tercera parte como un *test* para determinar si estamos o no ante un argumento. Gran parte del trabajo de interpretación del discurso

constituye precisamente un trabajo de interpretación de las intenciones del hablante. Afortunadamente, las diferentes formas en que un hablante puede comunicar sus intenciones dependen de unas determinadas convenciones, así que el intérprete no debe recurrir a un ejercicio de pura adivinación. Los restantes apartados de este capítulo están dedicados a esa labor de interpretación.

3.2. Implicaturas

En este apartado vamos a ver uno de los casos que consideraré como comunicación *implícita*. Se trata de aquellos casos en los que el hablante comunica algo por medio de su emisión que no está en el contenido proposicional del acto de habla que emite. La distinción entre lo que el hablante *dice* y lo que el hablante *comunica* fue propuesta por Paul Grice a partir de ejemplos como el siguiente (1989, p. 32):

A: Me he quedado sin gasolina.

B: Hay una gasolinera al otro lado de la esquina.

El contenido proposicional de la contestación de *B* es evidente: al otro lado de una esquina cercana al lugar donde se encuentran los hablantes hay una gasolinera. Pero, además, el enunciado que *B* emite implica otras cosas que no están en el contenido proposicional, como que la gasolinera está probablemente abierta y que dispone de gasolina para vender. Si no fuera así y, por ejemplo, el hablante *B* supiera que la gasolinera está cerrada, entonces su respuesta no sería pertinente y *B* no estaría siendo *cooperativo*, pero *suponemos* que todos los hablantes son cooperativos.

La propuesta de Grice (1989, p. 26), en efecto, consistió en proponer un principio cooperativo que se asume que todos los hablantes respetan:

Haz que tu contribución a la conversación sea tal como es requerida, en la fase en que ocurre, por la dirección o el propósito aceptados del intercambio comunicativo en que te encuentras.

Este principio general se desarrolla de forma más detallada en diversas máximas y sub-máximas conversacionales que se dividen en cuatro categorías:

Cantidad:

1. *Haz que tu contribución sea tan informativa como es requerido (para los propósitos actuales del intercambio).*
2. *No hagas que tu contribución sea más informativa de lo requerido.*

Calidad: Intenta que tu contribución sea verdadera.

1. *No digas lo que crees que es falso.*

2. *No digas aquello para lo que careces de pruebas adecuadas.*

Relación: Haz que tu contribución sea pertinente. [Be relevant.]

Modo: Sé perspicuo.

1. *Evita expresiones oscuras.*
2. *Evita la ambigüedad.*
3. *Sé breve (evita la verbosidad excesiva).*
4. *Sé ordenado.*

La asunción de que los hablantes respetan estas máximas es lo que nos permite interpretar ejemplos como el que introduce este capítulo como lo que Grice denominó *implicaturas conversacionales*. Sabemos que la respuesta de *B* implica, entre otras cosas, que la gasolinera está probablemente abierta y que dispone de gasolina para vender, porque de lo contrario *B* estaría violando la máxima de relación. Lo que *A* necesita es gasolina y la contribución de *B* solo es pertinente si responde a esa necesidad de *A*. De la misma forma, tomando un ejemplo de Sperber y Wilson (1995, p. 34), el enunciado:

Jones ha comprado el Times.

Normalmente es interpretado por cualquier oyente como:

Jones ha comprado un ejemplar del Times.

Si se interpretara, por ejemplo, que el hablante afirma que Jones ha comprado la empresa de medios de comunicación que publica el *Times*, lo más probable sería que consideráramos que el hablante está incumpliendo la primera máxima de calidad al decir algo manifiestamente falso.

Existen, sin embargo, otros tipos de implicaturas en los que efectivamente se viola alguna de las máximas. Esto puede ser debido a que en ese caso concreto la máxima que se incumple choca con otra máxima (1989, p. 32). Por ejemplo (Levinson 1983, p. 97):

A: ¿Puedes decirme la hora?

B: Bueno, el lechero ha venido.

La respuesta de *B* viola la máxima de relación, pues no parece pertinente: lo que *A* espera es una respuesta concreta que le proporcione la hora exacta en ese momento. Sin embargo, puede suceder (y así lo interpretamos) que *B* desconozca la hora exacta, de tal modo que si proporcionase a *A* la respuesta que espera (una hora concreta) estaría violando la segunda máxima de calidad. De este modo, *B* prefiere respetar la segunda máxima de calidad proporcionando únicamente la información que realmente conoce y que puede ayudar a *A* a calcular la hora aproximada. Lo que *B* implica, en conclusión, es algo similar a:

B: No, no sé exactamente qué hora es en este momento, pero puedo proporcionarte información que te servirá para calcular la hora aproximada: el lechero ha venido.

Otro caso es el de aparente violación de alguna máxima se da cuando el hablante no quiere decir algo directamente sino implicarlo. En tales casos, lo que el hablante *dice* viola alguna máxima pero lo que *implica* no. De este modo, bajo la asunción de que el hablante respeta el principio cooperativo, el oyente es llevado a interpretar la emisión del hablante como una implicatura. Estos casos permiten explicar recursos como la ironía o la metáfora (1989, p. 34), así como las preguntas retóricas. Veamos un ejemplo (Levinson 1983, p. 110):

Alumno: Teheran está en Turquía, ¿verdad, profesor?

Profesor: Y Londres está en Armenia, supongo.

Lo que el profesor dice incumple la primera máxima de calidad, pues es manifiestamente falso, de modo que debemos interpretarlo como una implicatura. En este caso, lo que el profesor implica es que el alumno está completamente equivocado.

Vemos, así, que las implicaturas podrían permitirnos distinguir entre lo que está explícito y lo que está implícito en un enunciado. Sin embargo, aún no hemos abordado la cuestión de qué partes del enunciado pertenecen al contenido explícito o *lo dicho*. El tratamiento que le da Grice muestra que su concepción de *lo dicho* se apoya en una idea del significado codificado en las palabras, lo que se ha denominado *significado literal* (1989, p. 25):

En el sentido en que utilizo la palabra *decir*, mi intención es que lo que alguien ha dicho esté estrechamente relacionado con el significado convencional de las palabras (el enunciado) que ha emitido.

De esta forma, parece que Grice considera que la función de las inferencias pragmáticas (las implicaturas) es colaborar en la labor de interpretación del significado pretendido por el hablante cuando el contenido semántico no es suficiente. Como señala Emma Borg (2009), el modelo de Grice representa un proceso de acuerdo con el cual en primer lugar el oyente interpreta el significado literal de un enunciado, sus condiciones de verdad, y a continuación procede a inferir las implicaturas adecuadas. De hecho, uno de los principales objetivos de Grice era preservar el paralelismo que autores como Frege y Russell habían trazado entre la lógica formal y la semántica del lenguaje natural (Carston 2002, p. 3).

Sin embargo, algunos autores han planteado serias dudas acerca de tal significado literal. Borg (2009), al igual que la mayoría de los teóricos, reconoce que existe un conjunto limitado de procesos pragmáticos necesarios para formar un mínimo contenido proposicional. Por ejemplo, es necesario determinar el significado de expresiones ambiguas y asignar referentes a indécicos y demostrativos (“yo”, “ellos”, “esto”, “ahora”, etc.). Para ello sin duda es necesario un mínimo conocimiento del contexto. Sin

embargo, algunos autores sostienen que las dificultades van más allá. Es el caso de Robyn Carston (2002, p. 20), quien sostiene que el significado codificado en las expresiones lingüísticas infradetermina la proposición expresada por un enunciado, es decir, lo dicho:

El oyente tiene que realizar procesos de inferencia pragmática para comprender no solo lo que el hablante implica sino también la proposición que expresa directamente.

Aparte de los ya ampliamente aceptados casos de la ambigüedad y las expresiones índicecas y demostrativas, Carston (2002, p. 22) muestra que también hay casos de enunciados completos cuyo significado literal no determina una proposición:

- | | |
|-----------------------------|--------------|
| a. El paracetamol es mejor. | [¿que qué?] |
| b. Es lo mismo. | [¿que qué?] |
| c. Ella se va. | [¿de dónde?] |
| d. Él es demasiado joven. | [¿para qué?] |
| e. Está lloviendo. | [¿dónde?] |

Como indican las preguntas entre corchetes, estos ejemplos requieren ser completados antes de poder ser juzgados como verdaderos o falsos de un estado de cosas.

Desde un enfoque cognitivista, Sperber y Wilson (1995, p. 185) sostienen igualmente que la identificación por parte de un oyente del contenido proposicional de un enunciado (lo que ellos denominan *forma proposicional*) requiere no solo trabajo de descodificación lingüística sino también un trabajo inferencial, necesario, entre otras cosas, para responder a las preguntas que Carston incluye en sus ejemplos. Según estos autores, “ninguna asunción es simplemente descodificada” sino que “la recuperación de cualquier asunción requiere un elemento de inferencia” (1995, p. 182). De modo que (1995, p. 183):

En general, nosotros concebimos el lado explícito de la comunicación como más rico, más inferencial, y por lo tanto más merecedor de investigación pragmática de como lo conciben la mayoría de los pragmatistas de la tradición griceana.

Por el contrario, de acuerdo con otros enfoques, la distinción que trazó Grice entre un contenido semántico (*lo dicho*) y un contenido pragmático (*lo comunicado*) puede ser mantenida. Según el minimalismo semántico de Borg (2009), por ejemplo, toda contribución contextual al contenido semántico está determinada por la sintaxis o es susceptible de tratamiento formal (o ambas). Para sustentar este enfoque, Borg se apoya en la distinción que trazó Grice (1989, p. 37) entre implicaturas conversacionales *generalizadas* y *particularizadas*. Las implicaturas conversacionales generalizadas se producen por el uso de determinadas palabras en contextos normales. Por ejemplo, un hablante que utiliza la palabra “algunos” a menudo implica “algunos pero no todos”. Las implicaturas conversacionales generalizadas no se producen en virtud del contexto de uso o de las intenciones del hablante, se producen habitualmente y la información

del contexto solo sirve para cancelarlas. Para detectar implicaturas conversacionales generalizadas, al contrario de lo que sucede con las particularizadas, no es necesario apelar al principio cooperativo. Levinson (2000) ofrece una completa teoría de las implicaturas conversacionales generalizadas, que no voy a desarrollar aquí.

En cualquier caso, estas cuestiones se ubican en el complejo contexto del debate sobre los límites entre la pragmática y la semántica, cuya exposición requeriría mucho más espacio y no nos interesa aquí⁵. Nuestro propósito es únicamente esbozar una distinción entre lo que se comunica de manera *explícita* y lo que se comunica de manera *implícita*. Al hacerlo, inevitablemente asumiré alguna postura en cuestiones relacionadas con este debate, pero no será posible argumentarlas por extenso e intentaré que afecten a la metodología de este trabajo lo menos posible.

Una perspectiva de las implicaturas diferente de la de Grice es la que ofrecen Sperber y Wilson. Estos autores, además, abordan directamente la cuestión de qué es lo implícitamente comunicado y qué es lo explícitamente comunicado. La pragmática cognitiva de Sperber y Wilson constituye toda una teoría de la comunicación, lingüística y no lingüística; sin embargo, solo podemos limitarnos aquí a los aspectos que nos interesan para valorar si nos resultan útiles para detectar e interpretar argumentos.

Sperber y Wilson reducen las máximas de Grice a una: el *principio de pertinencia* (1995, p. 158):

Principio de pertinencia:

Todo acto de comunicación ostensiva comunica la presunción de su propia pertinencia óptima.

Con el término *comunicación ostensiva* estos autores se refieren a toda comunicación en la que “se hace manifiesta una intención de hacer algo manifiesto” (1995, p. 49). La comunicación lingüística es un tipo de comunicación ostensiva pero, como ya he mencionado, no es el único tipo de comunicación que Sperber y Wilson toman en consideración. A nosotros, en cambio, nos interesan únicamente los argumentos que se presentan en forma lingüística (oral o escrita).

Una de las diferencias más importantes entre el principio de pertinencia de Sperber y Wilson y las máximas conversacionales de Grice es que, al contrario de lo que ocurría con las máximas, el principio de pertinencia se cumple sin excepción y no puede ser infringido (1995, p. 162). Explicado de un modo más informal, y si nos limitamos a la comunicación lingüística, podemos entender el principio de pertinencia de tal modo que afirme que, siempre que un individuo dice algo a otro individuo, una de las cosas que le comunica es que su emisión lingüística es óptimamente pertinente. De lo contrario, el oyente no le prestaría la menor atención. Consideremos que todo individuo recibe continuamente estímulos de muy diversos tipos (olores, visiones,

⁵Levinson (1983, capítulo 1) ofrece una exposición detallada de las diferentes propuestas de distinción entre semántica y pragmática.

sonidos, etc.) y su cerebro simplemente no está capacitado para prestar atención a todos ellos. Las emisiones lingüísticas son un estímulo más, pero siempre les prestamos un alto grado de atención. Esto es así porque *presuponemos* que son pertinentes. Por supuesto, esta presuposición puede resultar incorrecta, y si se diera un caso de comunicación absolutamente irrelevante el resultado sería que los oyentes dejarían de prestar atención. Pero lo importante es que *la presuposición de pertinencia es siempre transmitida* por el acto de comunicación. Como explican los propios autores con un ejemplo (1995, p. 49):

Al solicitar la atención de Mary, Peter sugiere que tiene razones para creer que, al prestar atención, ella obtendrá alguna información pertinente. Él puede, por supuesto, estar equivocado o intentar distraer su atención de otra información pertinente, al igual que el que hace una aserción puede estar equivocado o mentir: pero así como una aserción viene con una garantía tácita de verdad, la ostensión viene con una garantía tácita de pertinencia.

Dado, pues, que el principio de pertinencia no puede ser violado, ¿cómo se producen las implicaturas del tipo de las que hablaba Grice? Para comprenderlo, debemos explicar brevemente la forma como estos autores conciben la comunicación lingüística.

Cuando un hablante realiza una emisión lingüística, automáticamente se inicia en el oyente un proceso de descodificación de los componentes semánticos de la emisión (1995, p. 177). Este proceso de descodificación, junto con un proceso *inferencial*, permite al oyente asignar a dicha emisión una única *forma proposicional*.

Lo que Sperber y Wilson denominan *forma proposicional* es una *forma lógica* (“una fórmula bien formada, un conjunto estructurado de constituyentes, que experimenta operaciones lógicas formales determinadas por su estructura” (1995, p. 72)) que es además *semánticamente completa*, lo que significa que es posible juzgarla como verdadera o falsa. Así, los ejemplos anteriormente mencionados de Carston no son proposicionales, pues aunque están bien formados no podemos decir si son verdaderos o falsos. Un ejemplo de forma proposicional, a la que el oyente (lector en este caso) llega tras saturar la forma lógica del enunciado 1, es 2 (1995, p. 82):

1. *Tengo dolor de cabeza.*

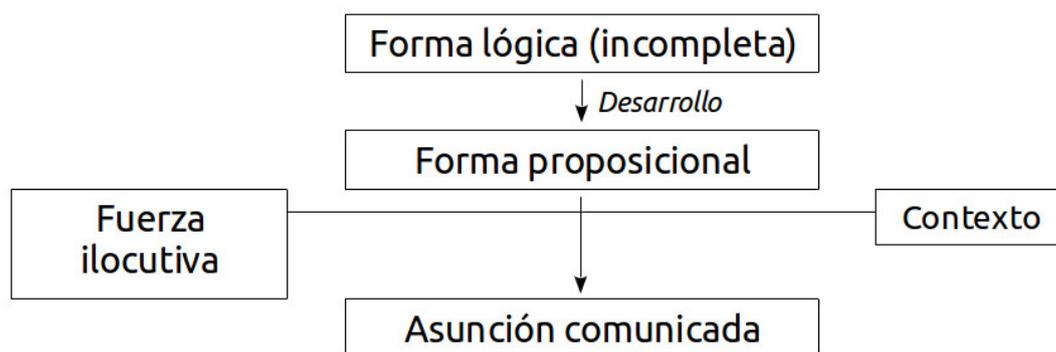
2. *José tiene dolor de cabeza el 18 de julio de 2013 a las 13:30.*

Así, Sperber y Wilson distinguen tres fases en la interpretación de un enunciado. En primer lugar, quien oye un enunciado automáticamente descodifica la forma lógica, que consiste en el significado codificado en una oración, y que puede ser incompleta al contener expresiones ambiguas o que deben ser saturadas por la información contextual (“él”, “mañana”, “aquí”, etc.). El segundo nivel es el de la forma proposicional, que el oyente obtiene tras la desambiguación, la determinación del significado de términos vagos y la saturación, esto es, la asignación de un referente para cada índice y demostrativo. Sperber y Wilson denominan a este proceso inferencial por

medio del cual el oyente llega a una forma proposicional *desarrollo* (1995, p. 182). La forma proposicional representa estados de cosas en el mundo y posee, por tanto, condiciones de verdad. Por último, con ayuda de información del contexto y de la actitud proposicional o modo (*mood*) del hablante, el oyente identifica lo que Sperber y Wilson llaman *asunción* comunicada (1995, p. 181).

Sperber y Wilton llaman *asunciones* a los “pensamientos tratados por el individuo como representaciones del mundo real” (1995, p. 2). Es importante darse cuenta de que las asunciones tal como las entienden estos autores son algo diferente de las asunciones de las que se ocupa la teoría de la argumentación y que veremos en el próximo capítulo. Sperber y Wilson tratan el concepto de *asunción* como sinónimo de *creencia*. En este capítulo, por coherencia, haré uso de la misma terminología que Sperber y Wilson, pero en el resto de este trabajo el concepto *asunción* servirá únicamente para denotar a las premisas no explícitas, tal como se verá en el próximo capítulo.

Podemos entender el modo con el que el hablante realiza su emisión (alejándonos ligeramente de la concepción de Sperber y Wilson (1995, pp. 245-246)) como la fuerza ilocutiva del acto de habla. Este componente de la emisión permite al oyente identificar si el hablante ha expresado una aserción, una pregunta, un consejo, una amenaza, etc.



El papel del contexto en el proceso de interpretación de la asunción comunicada es crucial. El contexto, para Sperber y Wilson (1995, p. 15), está constituido por “el conjunto de premisas que se usan en la interpretación de una emisión (aparte de la premisa de que la emisión en cuestión se ha producido)”. El contexto nos permite definir la *irrelevancia*⁶ de una asunción como *carencia de efectos contextuales* (1995, p. 121):

Tres casos en los que una asunción puede carecer de efectos contextuales:

1. *La asunción proporciona nueva información, pero esta información no conecta con ninguna información presente en el contexto.*

⁶Uso aquí el término *irrelevante* como opuesto de *pertinente*.

2. *La asunción ya está presente en el contexto y su fuerza no se ve afectada por la información nueva.*
3. *La asunción es inconsistente con el contexto y es demasiado débil para producir un cambio en el contexto.*

La pertinencia de una asunción es una cuestión de grado: las asunciones son más o menos pertinentes en función del contexto. Sperber y Wilson (1995, p. 145) conciben la pertinencia de una asunción como una relación entre los efectos contextuales que produce y el esfuerzo requerido para procesarla:

Pertinencia para un individuo:

1. *Una asunción es pertinente para un individuo en la medida en que los efectos contextuales conseguidos cuando es óptimamente procesada son grandes.*
2. *Una asunción es pertinente para un individuo en la medida en que el esfuerzo requerido para procesarla óptimamente es pequeño.*

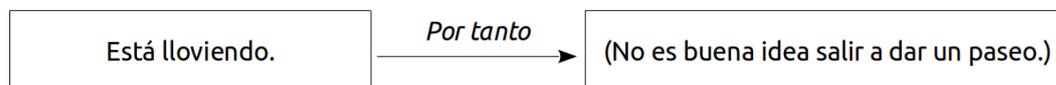
El contexto en que se interpreta una asunción, de acuerdo con Sperber y Wilson (1995, p. 142), es variable. Para cada asunción, el oyente debe escoger de entre toda su *memoria enciclopédica* (el conjunto de todas las cosas que asume sobre el mundo) un pequeño conjunto de asunciones que constituirá el contexto de interpretación de la asunción en cuestión. No toda la memoria enciclopédica del oyente está igualmente accesible para él en un momento dado, los conjuntos de asunciones que componen su memoria son más o menos accesibles dependiendo de factores como el tema en torno al cual se desarrolle la conversación o la intensidad con que el oyente los recuerda, y esto es lo que determina el *esfuerzo de procesamiento* de una asunción. En líneas generales, cuanto menos accesible sea un contexto, mayor es el esfuerzo de procesamiento, y viceversa. Una asunción es *óptimamente procesada* cuando el oyente escoge el contexto que le permite el mejor equilibrio posible entre esfuerzo y efectos contextuales (1995, p. 144).

Recordemos ahora un ejemplo que vimos al final de la primera parte cuando discutimos los elementos implícitos de un argumento:

- A: ¿Salimos a dar un paseo?*
B: Está lloviendo.

En este ejemplo el hablante *A* hace una pregunta y por lo tanto lo que espera, la emisión que para él sería pertinente, es una respuesta a dicha pregunta. Puesto que la emisión de *B* contiene una presunción de pertinencia (al emitir un enunciado, *B* comunica que tal enunciado es pertinente para *A*), *A* debe interpretarla como una respuesta a su pregunta. Sperber y Wilson (1995, p. 195) explican que la forma en que *A* interpreta la emisión de *B* en tanto que una emisión pertinente es como una

premisa que le permite inferir una conclusión que es relevante para *A*. Efectivamente, como ya hemos visto, la emisión de *B* se interpreta como el argumento:

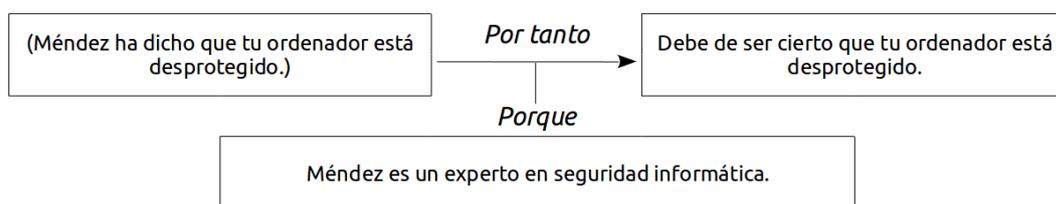


Lo que caracteriza a esto como una implicatura es el hecho de que la forma proposicional de la tesis no es la de la emisión de *B*. El oyente construye la tesis implicada no por medio de la forma proposicional de la emisión de *B* sino por medio de una inferencia que puede incluir como premisas la inferencia del hablante *así como información del contexto*. En este caso, el contexto proporciona la garantía: la asunción de sentido común (por lo tanto, fácilmente accesible) de que no es buena idea salir a dar un paseo cuando está lloviendo.

Para Sperber y Wilson, toda implicatura es o bien una premisa implicada o bien una conclusión implicada. El caso que acabamos de ver es una tesis implicada. Un ejemplo de premisa implicada lo encontramos ya al final de la primera parte de este trabajo:

Méndez es un experto en seguridad informática, así que debe de ser cierto que tu ordenador está desprotegido.

Con el marcador “así que” el hablante indica que el segundo enunciado “tu ordenador está desprotegido” se infiere del primero “Méndez es un experto en seguridad informática”. En otras palabras, podemos decir que el primer enunciado es *pertinente* para el segundo. Pero claramente el contenido explícito del primer enunciado no proporciona una razón para inferir el segundo enunciado. Para que el primer enunciado constituya una razón el oyente debe interpretar esa emisión de manera que *implique* una premisa adicional (que, como ya señalamos, sería el enunciado “Méndez ha dicho que tu ordenador está desprotegido”). De este modo, recordemos, la representación de este argumento es:



Mientras que, en el caso de tesis implicadas, el oyente infiere la tesis por medio de un argumento que tiene como premisas (o garantía) tanto la emisión del hablante como asunciones del contexto, en el caso de premisas implicadas el oyente construye tales premisas *a partir de la forma proposicional de alguna asunción del contexto*. En este caso, es fácil suponer que el enunciado “Méndez ha dicho que el ordenador de

B está desprotegido” forma parte del conjunto de asunciones del contexto tanto del hablante como del oyente. Ambos toman este enunciado por supuesto.

Posiblemente al analizar las inferencias de las que hablan Sperber y Wilson según el modelo de Toulmin nos hayamos alejado de la concepción de estos autores. No obstante, podemos ver que tenemos aquí un modelo muy útil para interpretar las implicaturas que se producen en un argumento. El modelo de Sperber y Wilson proporciona un análisis más detallado de las implicaturas que el modelo de Grice, y además el modelo de estos autores es *esencialmente argumentativo*.

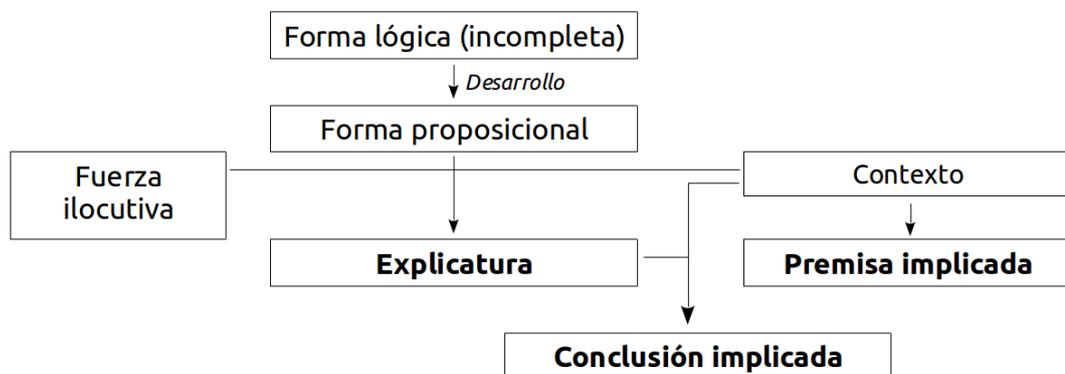
Por otro lado, me resulta más útil la separación que establecen Sperber y Wilson entre contenido explícito e implícito. Al considerar lo explícito únicamente como el significado literal codificado lingüísticamente, Grice (como vimos) considera que enunciados tales como 3 implican enunciados tales como 4:

3. Jones ha comprado el Times.

4. Jones ha comprado una copia del Times.

No me parece útil esta consideración de las implicaturas para los propósitos de este trabajo. En cambio, coincido con Carston, y con Sperber y Wilson, en considerar que el contenido explícito incluye inferencias pragmáticas tales como la que nos permite interpretar 3 como 4. De lo contrario, incluiríamos dentro de la categoría de contenido implícito demasiada información como para que nos fuera de alguna utilidad.

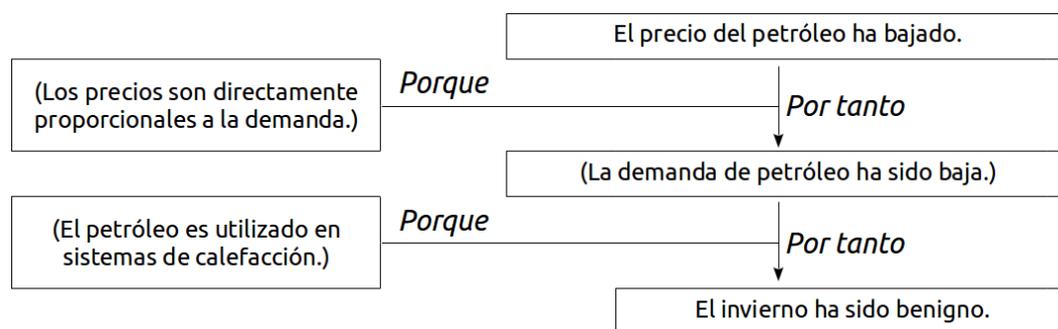
Precisamente para marcar esta diferencia respecto del enfoque de Grice, Sperber y Wilson (1995, p. 182) denominan *explicatura* a las asunciones comunicadas de manera explícita. En consecuencia, para estos autores las *asunciones comunicadas* se dividen en dos tipos, según sean comunicadas de manera explícita o implícita: explicaturas e implicaturas; y las implicaturas a su vez pueden ser o bien premisas implicadas (tomadas del contexto) o bien tesis implicadas (inferidas a partir de las explicaturas junto con información del contexto). Así que podemos adaptar el esquema presentado anteriormente de interpretación de emisiones lingüísticas de forma que diferencie entre estos tres tipos de *asunciones*:



Es claro que en unas ocasiones es más sencillo interpretar las implicaturas de una emisión lingüística que en otras. En los ejemplos que hemos tratado resultaba considerablemente fácil inferir las implicaturas; en otros, sin duda, resultará mucho más complicado. Por ejemplo, consideremos el siguiente caso (Portolés 1998, p. 29):

El invierno ha sido benigno. El precio del petróleo ha bajado.

No se trata de un ejemplo extremadamente complicado, pero vemos que su interpretación tampoco es tan sencilla como los casos que hemos tratado hasta ahora. Una posibilidad es considerar el segundo enunciado como una premisa que, unida a información de contexto sobre el uso del petróleo en sistemas de calefacción y sobre la bajada de precios que se produce cuando baja la demanda, respalda el primer enunciado. El hablante, en tal caso, estaría ofreciendo la premisa explícita “el precio del petróleo ha bajado”, que permite inferir la conclusión implícita “la demanda de petróleo ha sido baja”, conclusión que sirve como premisa para respaldar la tesis explícita “el invierno ha sido benigno”. Podríamos, por lo tanto, representar este argumento complejo como una *concatenación de argumentos* (Marraud 2013, p. 50) de la siguiente forma:



Pero existe, al menos, una posibilidad más. Quizá el enunciado “el invierno ha sido benigno” es una asunción aceptada por todos los participantes en la conversación y el tema de la conversación es en realidad la bajada del precio del petróleo y sus causas. En tal caso, el enunciado “el invierno ha sido benigno” sería presentado por el hablante como una *explicación* del enunciado, asumido como verdadero, “el precio del petróleo ha bajado”. No estaríamos, por tanto, ante un argumento, sino ante una explicación (Marraud 2013, p. 25) que podemos parafrasear como:

El precio del petróleo ha bajado porque el invierno ha sido benigno.

Este ejemplo muestra que la detección de implicaturas no es tan evidente como pueda habernos parecido hasta ahora. Algunas implicaturas son sugeridas por el hablante con mayor fuerza que otras. Es muy importante que el intérprete tenga esto

en cuenta. Como señalan Sperber y Wilson (1995, p. 199), en algunos casos la implicatura es sugerida por el hablante con mucha fuerza (por ejemplo, en casos de implicaturas que son absolutamente necesarias para que la contribución del hablante sea relevante), y por lo tanto puede hacerse al hablante *responsable* de ellas; en otros casos, en cambio, la implicatura es sugerida más débilmente y *es el intérprete quien toma la responsabilidad* al interpretarlas como tales. Para evitar atribuir a un hablante enunciados con los que él mismo no está dispuesto a comprometerse, es crucial recordar esta responsabilidad que involucra el trabajo de interpretación de toda emisión lingüística.

3.3. Asunciones

Vamos a tratar ahora las asunciones tal como se entienden en teoría de la argumentación, es decir, de manera diferente a como utilizan este concepto Sperber y Wilson. El *Compendio de Lógica, Argumentación y Retórica* (Vega y Olmos 2012) define *asunción* como “algo que es asumido como verdadero en una argumentación, a diferencia de una premisa bien establecida”. Las asunciones, según el *Compendio*, pueden ser explícitas, en cuyo caso son *supuestos*, tomados como verdaderos “solo provisional e hipotéticamente con el fin de extraer consecuencias” (como cuando se dice: “supongamos que *p*”), o pueden ser implícitas. La detección de asunciones implícitas, bajo la forma de *premisas*, es uno de los objetivos de este trabajo.

Robert Ennis (1982) propuso una serie de pautas para identificar asunciones. Ennis distinguió entre dos tipos de asunciones: presuposiciones⁷ y las que comúnmente se ha denominado *premisas no expresadas* (*unstated premises*). Estas últimas son las que nos interesan. De este tipo de asunciones, Ennis (1982, p. 63) distinguió dos clases: asunciones *necesarias* y asunciones *usadas*.

Asunciones necesarias: asunciones implícitas que son necesarias para apoyar la conclusión, hacer que el argumento sea bueno, hacer que una posición sea racional, etc.

Asunciones usadas: razones no expresadas que una persona realmente utilizó consciente o inconscientemente como base de un argumento o acción.

De acuerdo con el modelo de identificación de implicaturas de Sperber y Wilson que acabamos de ver, si una premisa es *necesaria* para constituir una razón que apoye la tesis pero no aparece explícitamente, entonces alguno de los enunciados que ha emitido el hablante carece de pertinencia y se interpreta que hay una implicatura. Una implicatura, de acuerdo con el enfoque de este trabajo, es un elemento implícito y por lo tanto se puede considerar como *usado* en la emisión. De modo que si una

⁷Las presuposiciones son tratadas en la página 53 de este trabajo.

premisa es necesaria entonces es usada. Así, uno podría sacar la conclusión de que en la teoría de la pertinencia no hay tal distinción entre asunciones necesarias y asunciones usadas.

No obstante, Ennis parece tener algo más en mente cuando pone el siguiente ejemplo de asunción necesaria, extraído de Donnellan (1966, p. 282):

Strawson y Russell parecen hacer una asunción común sobre la cuestión de cómo funcionan las descripciones definidas: que podemos preguntar cómo funciona una descripción definida en alguna oración independientemente de una ocasión particular en la que es usada.

Aquí, efectivamente, Donnellan llama la atención sobre una asunción necesaria para la plausibilidad de las teorías de Strawson y Russell, y es plausible sostener que Strawson y Russell *no usaron* tal asunción ni siquiera implícitamente. Tal vez se vea con mayor claridad en el segundo ejemplo de Ennis (1982, p. 65), tomado del debate entre Russell y Copleston sobre la existencia de Dios:

No veo cómo la ciencia puede llevarse a cabo sobre otra asunción que no sea la del orden y la inteligibilidad de la naturaleza.

En este caso, efectivamente, resultaría difícil sostener que cualquier científico que justificase su empresa expresaría o al menos implicaría tal asunción. Todo indica que tenemos aquí una asunción que, según el autor de la cita (Copleston), es necesaria, pero no es usada.

Sin embargo, creo que este tipo de asunciones no deben considerarse como *premisas* del argumento del hablante. El debate que tiene lugar en el campo de la epistemología sobre la definición de conocimiento puede iluminarnos a este respecto. Imaginemos que afirmo que hay un objeto rojo junto a mi ventana y, si se me interroga, ofrezco como razón el hecho de que veo un objeto rojo junto a mi ventana. Obviamente, se trata de una razón que respalda fuertemente mi tesis. Pero mi tesis resultaría ser falsa si descubriéramos que he ingerido recientemente una droga alucinógena que provoca en mí la ilusión de ver objetos rojos. Podemos decir, por lo tanto, que *en condiciones normales* siempre que veo un objeto rojo junto a mi ventana hay un objeto rojo junto a mi ventana.

¿Debemos entender como premisas todas las asunciones sobre el mundo que hace un individuo? En tal caso, deberíamos enumerar todas las asunciones que engloba la expresión “en condiciones normales”, una tarea que sería interminable y poco provechosa. Elijah Chudnoff (2011, p. 567) explica por qué la definición de conocimiento no debería considerar todas esas asunciones para establecer un conjunto suficiente de condiciones (la cita es larga pero me parece importante reproducirla entera):

Estás justificado en creer que hay una luz roja delante en virtud de tener una sensación visual como de una luz roja delante. Supongamos que complemento la condición de que tienes una experiencia visual de manera que el resultado sea una condición compleja que sea suficiente para que estés justificado. ¿Cómo sería esta condición compleja? Mi propuesta es que o bien será antinatural o contendrá una condición vacía.

Podríamos comenzar añadiendo la condición de que no sepas que has tomado una pastilla que hace que las cosas verdes parezcan rojas. Pero si continúas por ese camino, entonces también tienes que añadir condiciones como la condición de que no creas que las condiciones de iluminación son inadecuadas, que no creas que estás alucinando, que no creas que hay una película que invierte los colores entre tú y la luz, etc. El conjunto de condiciones será extremadamente heterogéneo.

Todo individuo posee un conjunto inmenso y extremadamente heterogéneo de asunciones que hace sobre cualquier aspecto del mundo. La verdad de varias de esas asunciones será necesaria para que ciertos argumentos presentados por un individuo sean válidos (a menos, claro, que se trate de argumentos deductivos), aunque dicho individuo no haya usado dichas asunciones como premisas. Pero esto, según sostengo, no significa que sean premisas necesarias para el argumento. Ciertamente, son asunciones que su interlocutor puede cuestionar si pretende refutar su argumento, pero reservamos el término “premisas” para aquellas asunciones que el hablante *ha usado explícita o implícitamente*. Y, cuando se trata de premisas implícitas, lo que en teoría de la argumentación se denomina con frecuencia simplemente *asunciones*, la teoría de la pertinencia de Sperber y Wilson nos proporciona un modelo para detectarlas, como ya hemos visto.

Por lo tanto, lo interesante para nosotros de la propuesta de Ennis reside únicamente en su tratamiento de las asunciones usadas. No niego que las asunciones necesarias constituyan igualmente un tema interesante de estudio. Pero tal estudio no debería partir de una concepción de las asunciones necesarias como premisas. Tal noción constituye, desde mi punto de vista, un intento de convertir todo argumento en deductivo, y ya he mostrado en la primera parte por qué esa línea de análisis es inadecuada.

Ennis (1982, p. 67) propone una lista de criterios generales para saber si el intérprete está justificado al atribuir al hablante una asunción usada. Aunque, como reconoce el propio Ennis, la lista es vaga y debe aplicarse de manera inteligente e informada, creo que constituye una buena lista de principios orientativos y será útil tenerla en mente:

Una identificación de asunción usada está justificada en la medida que:

1. *Explica un gran volumen y variedad de datos (consistentes principalmente en hechos sobre el hablante, especialmente las partes explícitas del argumento).*
2. *Encaja con lo demás que se conoce sobre la persona y situación.*
3. *No es inconsistente con los hechos de la situación.*
4. *Las otras opciones posibles no explican los datos o son inconsistentes con los mismos.*
5. *Es más simple que las otras opciones posibles.*

3.4. Significado de procesamiento: los conectores argumentativos

Grice utilizó el término *implicatura* con la intención de que incluyera tanto las implicaturas conversacionales, que ya hemos comentado, como un tipo especial de implicaturas que estudiaré en este capítulo: las *implicaturas convencionales*. Las implicaturas conversacionales forman parte, para Grice, de la categoría de implicaturas no convencionales, que, como hemos visto, deben su significado a un proceso de inferencia pragmática. Las implicaturas convencionales, en cambio, fueron concebidas por Grice como codificadas en el significado de las palabras utilizadas. En total, pues, Grice propuso la siguiente clasificación de implicaturas:

Implicaturas		
Implicaturas convencionales	Implicaturas no convencionales	
	Particularizadas	Generalizadas

Grice (1989, pp. 25-26) introduce las implicaturas convencionales de la siguiente forma:

Si yo digo (con engreimiento), *Él es inglés, por lo tanto es valiente*, ciertamente me he comprometido, en virtud del significado de mis palabras, con que sea el caso que el hecho de que él es valiente es una consecuencia (se sigue) del hecho de que es inglés. Pero, mientras que he dicho que él es inglés, y he dicho que es valiente, no quiero decir que he *dicho* (en el sentido preferido) que se sigue del hecho de que él es inglés que es valiente, aunque ciertamente he indicado, y por tanto implicado, que es así. No quiero decir que mi emisión de este enunciado sería, *hablando estrictamente*, falsa si la consecuencia en cuestión no fuera correcta.

Aunque el significado de “por lo tanto” está codificado en el propio léxico, Grice lo considera como una implicatura porque no contribuye a las condiciones de verdad del enunciado en que se encuentra. Así, por ejemplo, los siguientes dos enunciados son verdaderos en exactamente los mismos casos:

1. *Él es inglés, por lo tanto es valiente.*
2. *Él es inglés y valiente.*

He intentado mostrar ya por qué no nos conviene adoptar el enfoque de las implicaturas de Grice. La concepción de *lo dicho* como aquello que contribuye a las condiciones de verdad del enunciado y de las implicaturas como todo lo demás, en mi opinión, tampoco ofrece un tratamiento adecuado de los *conectores argumentativos*, tales como “por lo tanto”, que nos interesan en este capítulo. Ciertamente, los dos

enunciados 1 y 2 tienen exactamente las mismas condiciones de verdad, pero también considero que significan cosas diferentes y son igual de explícitos. Y recordemos que en este trabajo hemos limitado las implicaturas al campo de lo implícito.

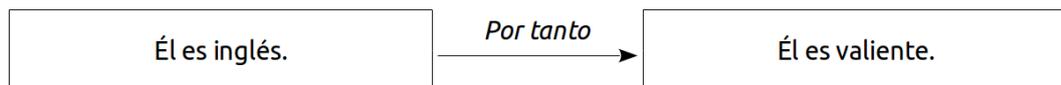
Frente a este enfoque que considera a los conectores argumentativos como implicaturas convencionales, Diane Blakemore (2002, p. 78) propone analizarlos según una distinción entre *significado conceptual* y *significado de procesamiento (procedural)*: “la cuestión para la semántica lingüística no es qué contribución hace una expresión a las condiciones de verdad, sino qué tipo de contribución hace a la inferencia pragmática”. De acuerdo con esto, existe una diferencia entre el significado de 1 y el significado de 2, pues el marcador “por lo tanto” aporta un significado de procesamiento. El oyente es llevado a interpretar 1 de forma distinta que 2.

Siguiendo a Blakemore (2002, pp. 89-91), podemos caracterizar estos dos tipos de significado de la siguiente manera:

Significado conceptual: codifica algo que es un constituyente de la representación conceptual que el oyente obtiene tras realizar una inferencia para recuperar la interpretación pretendida.

Significado de procesamiento: guía el proceso de comprensión al limitar las tareas inferenciales que el oyente realiza cuando interpreta una emisión lingüística, pero no indica ningún concepto ni codifica un constituyente de la representación conceptual.

Podemos entender informalmente la *representación conceptual*, adaptando la propuesta de Blakemore a nuestro propio modelo, como el contenido lingüístico que incluimos en los *cuadros* que enmarcan a las razones, la garantía y la tesis en nuestra representación del argumento. De este modo, vemos que “por lo tanto” no aparece en ninguno de los cuadros de la siguiente representación de 1, sino que guía el modo en que debemos dibujar las *flechas* que *representan el vínculo pragmático argumentativo*:



Los conectores argumentativos, como indica Marraud (2013, p. 23), ayudan a identificar la intención y la estructura argumentativa del discurso, de modo que poseen un significado de procesamiento. La definición de Portolés (1998, p. 139) se acerca más a la concepción de Blakemore:

El significado del conector proporciona una serie de instrucciones argumentativas que guía las inferencias que se han de obtener del conjunto de los miembros relacionados.

Aunque existen diversos tipos de conectores, en este trabajo nos interesan exclusivamente los conectores argumentativos. Existen otros conectores que pueden servir

para organizar los elementos de un argumento, especialmente *estructuradores de la información* tales como “por un lado... por otro” (Portolés 1998, p. 146), pero que también tienen otros usos diferentes. En este trabajo me centraré en los conectores intrínsecamente argumentativos, de tal forma que, como mostraré, *siempre* que encontremos uno de tales conectores en un discurso *deberemos asumir la presencia de un argumento*.

En esta parte me he limitado a ofrecer una introducción teórica a los conectores argumentativos. En la tercera parte proporcionaré una clasificación de varios conectores argumentativos según el tipo de inferencia que permiten realizar al oyente y veremos cómo deben interpretarse.

Por último, conviene señalar que, dado que en este trabajo nos interesa el estudio de los argumentos *en español*, y el significado de los conectores argumentativos está tan vinculado a las particularidades de la lengua, he tenido especial cuidado en basarme en estudios de pragmática de la lengua española. En lengua inglesa pueden encontrarse multitud de estudios, como por ejemplo el interesante trabajo de Eemeren, Houtlosser y Snoeck Henkemans (2007), que no he tenido en cuenta aquí.

4

Parte III: Detección e interpretación de argumentos

4.1. La reconstrucción del argumento

El objetivo del proceso de interpretación de un argumento es la construcción de una representación de dicho argumento que sea lo más fiel posible a la intención con que fue emitido o escrito. Lo que un individuo intenta comunicar siempre es más de lo que está codificado en la oración de la que se sirve para comunicarlo. Evidentemente, esto es así no solo para el caso de los argumentos sino en cualquier tipo de comunicación lingüística. En poesía, por ejemplo, vemos surgir continuamente la pregunta de *qué quería decir el autor* al usar una determinada expresión. Si bien los argumentos no son tan difíciles de interpretar como un fragmento poético, también entrañan sus dificultades, como veremos.

Como ya se señaló en la segunda parte, uno de los principios fundamentales de este trabajo es la reconstrucción del argumento que el hablante o escritor pretende comunicar y por ello se ha preferido usar el término “extraer” en lugar de “añadir” para referirnos a los elementos no explícitos que incluimos en la representación del argumento. Pero esto no es tarea fácil. En ocasiones, no podremos estar completamente seguros de que el argumento pretendía comunicarse con tal o cual elemento implícito, y en tales casos, como ya se ha señalado, el intérprete debe reconocer que su representación no es la única posible y asumir la responsabilidad por la inclusión de ese elemento.

En la segunda parte hemos visto diferentes teorías pragmáticas que contienen herramientas que nos resultarán útiles a la hora de detectar la presencia de un argumento en un discurso e interpretarlo. Vamos a revisarlas muy brevemente:

- El análisis del argumento como un acto de habla complejo nos permite establecer unas condiciones necesarias para poder decir que estamos ante un argumento. La condición que hemos identificado como esencial es que la emisión lingüística

incluya, explícita o implícitamente, uno o más enunciados que el hablante presenta como razones que respaldan la aceptabilidad de otro enunciado, la tesis. Si no se da esa condición, entenderemos que la fuerza ilocutiva del fragmento de discurso en cuestión no es argumentativa.

- La teoría de la pertinencia de Sperber y Wilson nos proporciona un método para detectar elementos implícitos en un argumento bajo la forma de implicaturas. La presunción de pertinencia que comunica toda emisión lingüística conforma uno de los *objetivos* de la interpretación: debemos interpretar todo enunciado de modo que satisfaga dicha presunción. Además, los principios orientativos de Ennis hacen una contribución a la *metodología* de la interpretación: las premisas que consideremos que están implícitas deben ser explicativas, consistentes con el contexto, mejores que otras premisas posibles y, en la medida de lo posible, simples.
- Hemos visto que la función de los conectores argumentativos es guiar la interpretación que debe hacerse de un conjunto de enunciados, de modo que nos serán de gran utilidad para poder determinar si cierto enunciado debe considerarse como una razón o una tesis y, si se trata de una razón, nos ayudarán a establecer algunas de sus características, como veremos. La clasificación de los conectores argumentativos y el análisis de cada uno de ellos por separado son tareas que se realizarán en esta parte del trabajo con ayuda de ejemplos concretos.

Además, será necesario familiarizarse con dos conceptos más para poder llevar a cabo una interpretación adecuada de los argumentos: la *orientación argumentativa* y la *fuerza argumentativa*.

El concepto de orientación argumentativa ya ha aparecido en la primera parte. Anscombe y Ducrot (1994, p. 176) lo definen como “una clase de conclusiones sugeridas al destinatario: las que el enunciado presenta como uno de los objetivos de la enunciación”. Efectivamente, como indica Portolés (1998, p. 89), algunos enunciados favorecen unas secuencias discursivas e impiden otras. Supongamos, por ejemplo, que emito el enunciado “estoy cansado”; en tal caso, resultaría poco plausible sugerir que mi siguiente contribución a la conversación será “me apetece jugar al fútbol”. El enunciado “estoy cansado”, en ciertos contextos (en un diálogo sobre acciones futuras, por ejemplo), está orientado hacia la tesis contraria: “no me apetece jugar al fútbol”.

En este capítulo, especialmente en el apartado en que analizaré los conectores argumentativos, encontraremos argumentos en los que aparecen varias razones, unas a favor y otras en contra de una tesis. Cuando dos razones sustentan la misma tesis decimos que están *coorientadas* (Marraud 2013, p. 56). Si una de las razones sirve para menoscavar la aceptabilidad de una tesis o para respaldar la tesis contraria, diremos que tal razón está *antiorientada* respecto a dicha tesis. Por ejemplo, en el siguiente caso, el hablante es un profesor que debe decidir si aprobar o no a un

alumno y presenta una razón orientada hacia la tesis implícita de que debe aprobar al alumno (“ha trabajado mucho”) y otra razón orientada hacia la tesis contraria (“no ha superado ningún examen”):

Ha trabajado mucho pero no ha superado ningún examen.

Pero razones antiorientadas, tal y como se entienden en este trabajo, no son únicamente aquellas que apoyan la tesis contraria; también están antiorientadas las razones en contra de la *aceptabilidad* de una tesis. Desde un enfoque argumentativo y dialógico, diremos que un acto de habla realizado por un hablante es *aceptable* para un oyente en un contexto concreto en la medida en que se cumplen las condiciones constitutivas de dicho acto de habla¹. Para mayor claridad, vamos a ver cómo esto puede darse en el caso de los *asertivos*, que son los actos de habla que con mayor frecuencia constituyen una tesis (las condiciones de los asertivos están tomadas de Searle (1969, p. 66)).

La manera más obvia de mostrar la inaceptabilidad de un asertivo es mostrar que contiene un enunciado *falso*, es decir, que no representa un estado real de cosas en el mundo. Ello equivale a poner en cuestión la *condición esencial* del acto de habla asertivo. Casos como el del ejemplo que acabo de presentar, en los que una razón antiorientada apoya la tesis contraria, evidentemente cuentan como casos en los que la razón antiorientada defiende la falsedad de la tesis.

De acuerdo con las *condiciones preparatorias* del acto de habla asertivo, el hablante debe disponer de pruebas o razones que sustenten la verdad de la proposición contenida en el acto de habla. Nos hemos encontrado ya con un ejemplo en el que, efectivamente, el hablante reconoce la existencia de razones en contra del cumplimiento de esta condición preparatoria:

Aunque no conozco a muchos españoles, creo que son muy arrogantes.

Otro ejemplo, en el que se pone en cuestión la *autoridad* del hablante, es:

Yo no soy un experto, pero creo que la prosa de Javier Marías es brillante.

Por último, la *condición de sinceridad* para los asertivos establece que el hablante debe creer en la verdad de la proposición que conforma el asertivo. De acuerdo con mi propuesta de análisis de las razones antiorientadas, deberíamos poder encontrar casos (carentes de artificio) en los que se presenten razones en contra de la condición de sinceridad. En mi opinión, deben considerarse como tales aquellas razones en las que el hablante atenúe su creencia en la proposición expresada, como por ejemplo:

¹La aceptabilidad debe entenderse como un concepto gradual.

No estoy muy seguro, pero diría que la gente es más feliz en los países cálidos.

En cuanto a la noción de fuerza argumentativa, como señala Marraud (2013, p. 150), se trata de un concepto comparativo. Unas razones son más o menos fuertes que otras en relación con una tesis en la medida en que proporcionan más o menos apoyo a dicha tesis. Por ejemplo, volviendo al ejemplo anterior, el enunciado “estoy cansado” constituye una razón más fuerte para la tesis “no me conviene jugar al fútbol” que el enunciado “podrían atracarme si salgo a la calle”. Sabemos intuitivamente que esto es así, pero ¿por qué es así? El análisis de la noción de fuerza argumentativa es complejo y competencia de una teoría evaluativa del argumento (Cf.: Marraud 2010), mientras que aquí nos limitamos a presentar una teoría interpretativa. Podemos señalar simplemente que los criterios para evaluar la fuerza de un argumento son numerosos y diversos, entre los que pueden incluirse:

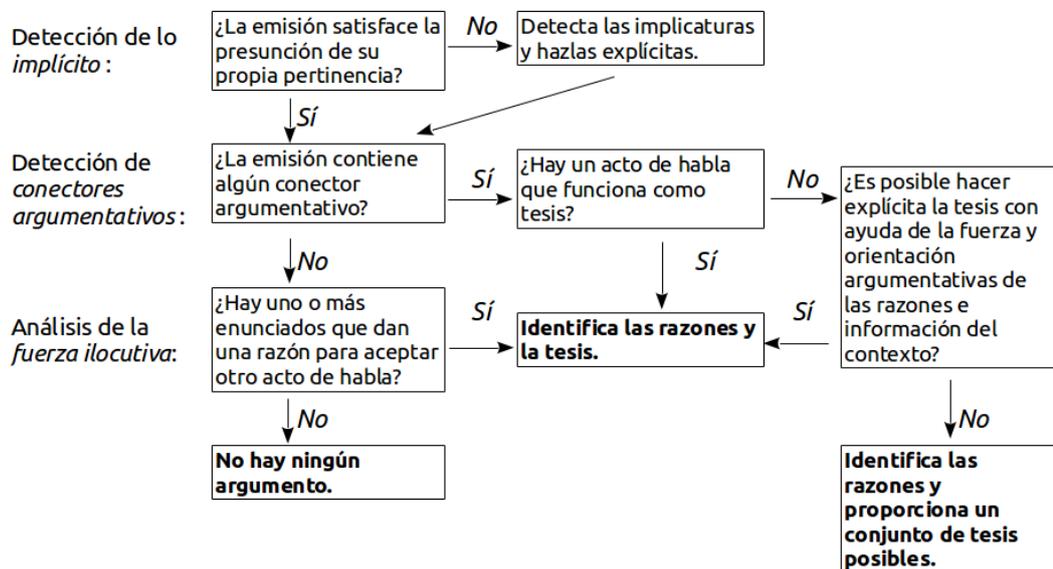
- “Podrían atracarme si salgo a la calle” es una razón aplicable únicamente en condiciones excepcionales, algo que no sucede con “estoy cansado”.
- La razón “podrían atracarme si salgo a la calle” es más vulnerable ante contraargumentos que “estoy cansado”. A la primera puede objetarse, por ejemplo, que el barrio es seguro, que para ir a jugar al fútbol no es necesario llevar objetos de valor, o que si el hablante no está dispuesto a correr el más mínimo riesgo entonces no podrá llevar una vida normal.

Esta explicación de los conceptos de *orientación* y *fuerza argumentativa* es muy intuitiva y poco sistemática, de manera que parece constituir una guía bastante pobre para interpretar las razones de un argumento. Sin embargo, lo interesante de estos conceptos es que están *codificados* como parte del significado de procesamiento de los conectores argumentativos. En este trabajo no se evaluará la fuerza de las razones de los argumentos que analizaremos (eso sería tarea de un enfoque evaluativo y el nuestro es meramente interpretativo), sino que, por así decirlo, *seguiremos las indicaciones* que nos ofrecen los conectores argumentativos acerca de la orientación y la fuerza de las razones. Por ejemplo, en el argumento citado más arriba, sabemos que “no conozco a muchos españoles” es una razón en contra de la aceptabilidad del asertivo “los españoles son muy arrogantes” gracias al significado del conector “aunque”. Más adelante veremos el significado de varios conectores argumentativos.

Con esto, tenemos ya herramientas suficientes para presentar un procedimiento que servirá para guiarnos en la tarea interpretativa. El procedimiento que sugiero a continuación es *heurístico*, su utilidad se limita a guiar los pasos que el intérprete puede seguir para detectar y analizar un argumento. En ningún caso debe entenderse como un algoritmo que debe seguirse a rajatabla y que devuelve resultados concluyentes.

En primer lugar, debemos analizar lo explícitamente comunicado para averiguar si hay alguna implicatura y, si es así, hacerla explícita. En muchos casos este paso nos permite obtener un conector argumentativo que se encontraba implícito, y que hacemos explícito al interpretar algún enunciado o bien como premisa o bien como conclusión. En segundo lugar, por lo tanto, debemos detectar si el fragmento de discurso contiene algún conector argumentativo. Como veremos, los conectores argumentativos constituyen una base muy firme para interpretar enunciados como razones o como tesis. La gran mayoría de estos conectores sirven para introducir una razón, mientras que la tesis puede quedar implícita, de modo que el siguiente paso, si hemos encontrado algún conector argumentativo, debe ser descubrir si hay una tesis explícita (o que ha sido hecha explícita por nosotros en el primer paso) o, de lo contrario, si nos es posible inferir una tesis a partir de la fuerza y la orientación argumentativas que indican el conector. Si, por el contrario, no hemos encontrado un conector argumentativo, debemos asegurarnos de que algunos de los enunciados que componen el fragmento de discurso que analizamos proporcionan una razón para aceptar otro enunciado, de tal manera que podamos identificar un enunciado o conjunto de enunciados como razones y otro enunciado como tesis. En caso de que esto no suceda, entonces no se cumple la condición esencial que hemos establecido para el acto de habla complejo de argumentar, así que debemos concluir que el fragmento de discurso analizado no contiene ningún argumento.

Esquemáticamente, el procedimiento es el siguiente:



En los próximos capítulos, después de hacer un breve análisis de un argumento explícito que nos servirá para introducir alguna noción nueva, vamos a tratar con detenimiento dos aspectos de este procedimiento, que son los que considero más interesantes y problemáticos: los elementos implícitos y los conectores argumentativos.

El tercer aspecto, el análisis de la fuerza ilocutiva, es, como puede verse en el esquema, el elemento clave que permite al intérprete determinar en última instancia si se encuentra o no ante un argumento. No voy a desarrollar más la cuestión de la diferencia entre argumentos y otros tipos de discurso, aunque veremos un caso concreto, el de la explicación, en que la fuerza ilocutiva no corresponde a la de un argumento.

4.2. Argumentos explícitos

Podría pensarse que la interpretación de un argumento explícito resulta siempre más fácil que la interpretación de un argumento implícito. Al fin y al cabo, según el procedimiento que acabo de presentar, si todos los elementos de un argumento son presentados de forma explícita, entonces la emisión lingüística satisface la presunción de su propia pertinencia y no hay implicaturas que buscar. Con todo, vamos a ver que no es siempre el caso que una mayor explicitud implique una mayor facilidad de interpretación.

De acuerdo con la noción de *explicitud* que se ha asumido aquí, basada en la teoría de Sperber y Wilson, un enunciado comunicado es explícito cuando su forma proposicional es la del enunciado emitido por el hablante. Esta noción, no obstante, otorga un cierto margen de interpretación de lo que se comunica explícitamente. El hecho de que un enunciado haya sido comunicado explícitamente no significa que su interpretación sea clara y unívoca. En particular, como veremos en el siguiente ejemplo, se puede comunicar algo explícitamente pero *de manera indirecta*.

El siguiente argumento fue presentado por Amadeo Martínez, un oficial del ejército español acusado de injurias al rey:

Si me condenan serían muy torpes. ¿Qué quieren? ¿Poner a todo el mundo a mi favor?

(Entrevista a Amadeo Martínez Inglés: “El rey no puede quedar como un señor ejemplar y democrata”, Público, 15/02/2013) ²

En este fragmento, Amadeo Martínez recomienda (con ironía) a los jueces que no lo condenen por el bien de ellos y del gobierno. El enunciado “si me condenan serían muy torpes” sirve para mostrar que la condena sería una actuación muy poco recomendable para ellos. Se trata, por tanto, de un argumento pragmático (Marraud 2013).

¿Por qué recomienda Amadeo Martínez que no lo condenen? ¿Cuál sería la consecuencia negativa de tal acto? La respuesta está en la segunda parte del fragmento: “¿Qué quieren? ¿Poner a todo el mundo a mi favor?” Pero he mantenido hasta ahora que las razones de un argumento deben ser actos de habla asertivos, es decir, *enunciados*, mientras que aquí nos encontramos con preguntas, que constituyen actos de habla *directivos*.

²<http://www.publico.es/450690/el-rey-no-puede-quedar-como-un-senor-ejemplar-y-democrata>

La solución, naturalmente, consiste en interpretar tales preguntas como *preguntas retóricas*, que en realidad constituyen enunciados. Se trata de lo que Searle presentó como *actos de habla indirectos*: “casos en los que un acto ilocutivo es realizado indirectamente por medio de la realización de otro” (1979, p. 31). Un ejemplo paradigmático de acto de habla indirecto es la pregunta “¿puedes pasarme la sal?”, que no es realmente una pregunta sobre las capacidades del interlocutor sino una *petición*.

Podemos considerar que la clave para interpretar un acto de habla indirecto reside, de nuevo, en el principio de pertinencia. La pregunta de Amadeo Martínez es tan irrelevante como, en general, lo es la pregunta “¿puedes pasarme la sal?”: es evidente que el gobierno no quiere poner a todo el mundo a su favor, de la misma forma que en general la habilidad del interlocutor para pasar la sal está fuera de toda duda. En consecuencia, debemos buscar otra interpretación. En los casos de actos de habla indirectos, sucede que la forma proposicional de la emisión puede mantenerse y solo es necesario interpretar de manera diferente la *fuerza ilocutiva* para que la emisión sea pertinente. En la segunda parte vimos la importancia del contexto para recuperar la *asunción comunicada* a partir de su forma proposicional; ahora vemos que la fuerza ilocutiva también juega un papel importante.

Searle comprendió que los actos de habla *secundarios*, aquellos que se realizan de manera directa y que sirven para comunicar indirectamente los actos de habla *primarios*, por lo general se refieren a las *condiciones de realización* del acto de habla primario. La emisión “¿puedes pasarme la sal?” es una pregunta por la capacidad del interlocutor para pasarle la sal, lo que constituye precisamente *la condición preparatoria del acto de habla de pedir* (1969, p. 66). En vista de esto, Searle (1979, p. 45) propuso la siguiente lista de generalizaciones para los actos de habla indirectos (donde *S* es el hablante, *H* es el interlocutor y *A* es una determinada actuación):

Generalización 1: S puede realizar una petición (u otro directivo) indirecta preguntando si o afirmando que se cumple una condición preparatoria en relación con la capacidad de H de hacer A.

Generalización 2: S puede realizar un directivo indirecto preguntando si o afirmando que se cumple la condición de contenido proposicional.

Generalización 3: S puede realizar un directivo indirecto afirmando que se cumple la condición de sinceridad, pero no preguntando si se obtiene.

Generalización 4: S puede realizar un directivo indirecto afirmando que o preguntando si hay razones buenas o de peso para hacer A, excepto cuando la razón es que H quiere o desea, etc., hacer A, en cuyo caso solo puede preguntar si H quiere, desea, etc., hacer A.

Como puede verse, es la cuarta generalización la que nos sirve para interpretar la pregunta retórica de Amadeo Martínez como un consejo indirecto, y por lo tanto

el argumento como un argumento pragmático. Lo que Amadeo Martínez sostiene es que los jueces “serían muy torpes” si le condenan porque pondrían a todo el mundo a su favor, algo que presumiblemente no interesa a los propios jueces. Por lo tanto, podemos representar el argumento de la siguiente forma:



4.3. Interpretación de elementos implícitos

En la segunda parte hemos visto que Sperber y Wilson distinguen entre dos tipos de implicaturas: las que implican *premisas* y las que implican *conclusiones* de un argumento. Cuando una premisa es implicada, decíamos, el oyente debe obtenerla a partir del contexto, mientras que cuando una conclusión es implicada el oyente debe inferirla de la asunción explícitamente comunicada junto con información del contexto. A continuación vamos a analizar ejemplos de ambos casos.

Vamos a comenzar con un caso muy especial de premisa implícita que nos mostrará lo amplio que puede llegar a ser el contexto. A comienzos del 2013, un diario de Rumanía llevó a cabo una campaña publicitaria como respuesta a una campaña del Reino Unido que tenía como objetivo disuadir a trabajadores rumanos y búlgaros de mudarse allí³. La campaña rumana pretendía mostrar que Rumanía es un país más agradable para vivir que el Reino Unido con el eslogan: “Puede que no nos guste Gran Bretaña, pero a ti te encantará Rumanía.” Esta campaña, dirigida a un público británico, hizo uso de carteles como el siguiente:



³<http://www.elmundo.es/elmundo/2013/02/03/internacional/1359908740.html>

Este cartel presenta una razón para apoyar la tesis, que podemos parafrasear como: “Rumanía es un lugar más agradable que Gran Bretaña”. La razón que se enuncia explícitamente en el cartel es: “Nuestra cerveza de barril es menos cara que tu agua embotellada”. Alguien que vea este cartel, por lo tanto, entenderá que los creadores de la campaña nos presentan un argumento que podemos parafrasear de la siguiente forma:

Puesto que la cerveza de barril de Rumanía es menos cara que el agua embotellada de Gran Bretaña, Rumanía es un lugar más agradable que Gran Bretaña.

Este argumento, como puede verse, no es muy bueno. La razón es claramente insuficiente para apoyar la conclusión. Por lo tanto, el principio de caridad nos exige que nos aseguremos de que hemos interpretado correctamente el texto. En efecto, el principio de caridad establece que el intérprete no debe reconstruir el argumento de tal modo que la inferencia carezca absolutamente de validez, o que el argumento mismo parezca no tener ningún sentido, a menos que esté totalmente claro que eso es lo que el hablante pretendía comunicar (Govier 2010, p. 51).

En realidad, lo que ocurre es que esta campaña se sirvió de muchos carteles como el mostrado más arriba, cada uno de ellos con un texto diferente. Estas son algunas de las razones que ofrecían los demás carteles:

Aquí no tenemos un impuesto por atascos, consideramos que los atascos ya son bastante castigo.

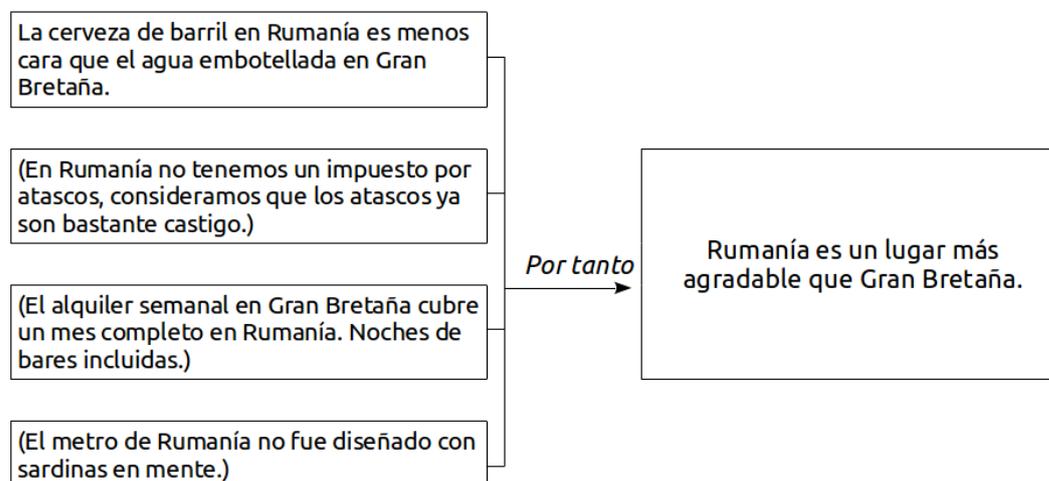
Tu alquiler semanal te cubre aquí un mes completo. Noches de bares incluidas.

Nuestro metro no fue diseñado con sardinas en mente.

Bien, había más carteles, pero con estos tres es suficiente. Lo importante es que nos demos cuenta de que todas las razones que aparecían en los carteles, tomadas conjuntamente, pueden considerarse suficientes para sustentar la tesis: “Rumanía es un lugar más agradable que Gran Bretaña”. Es decir, se presenta una argumentación coordinada, pues proporciona varias razones que, tomadas conjuntamente, proporcionan una razón suficiente para aceptar la tesis (es lo que Marraud (2013, p.62) llama conjunción de argumentos coorientados).

Así, un individuo que vea uno de esos carteles, para comprender la fuerza del argumento, debe extraer del contexto las razones que ofrecen los demás carteles (si es que los ha visto y almacenado en su memoria). Por lo tanto, todas las razones, a excepción de la que aparece en el argumento que el individuo ve en ese momento, pueden considerarse implícitas. En nuestro caso, el cartel que hemos visto es el que expone la razón “Nuestra cerveza de barril es menos cara que tu agua embotellada”,

de modo que podemos representar el argumento así (como se indicó en la primera parte, ponemos entre paréntesis los elementos implícitos):



En cuanto a las tesis implícitas, hay tres ámbitos en los que se dan con frecuencia. Uno de ellos, como veremos en el capítulo dedicado a los conectores argumentativos, lo conforman aquellas emisiones en las que se otorga la función de razón a uno o varios enunciados por medio de conectores como “pero” o “aunque”; el otro es la publicidad, que perdería todo su efecto si la tesis (“compra X” o “haz Y”) apareciera explícita; y el tercero son los diálogos, especialmente en las respuestas a preguntas.

Con frecuencia los hablantes no responden directamente a las preguntas que se les hacen, especialmente cuando se trata de preguntas que solo admiten como respuesta “sí” o “no”. En lugar de ello, responden con una premisa que sustenta una tesis, que constituye la respuesta directa a la pregunta, y que a su interlocutor le resulta fácil inferir. Por ejemplo, en el siguiente diálogo (tomado de Sperber y Wilson (1995, p. 194)), con ayuda de información de contexto como que los Mercedes son coches caros, el hablante *A* puede inferir con facilidad que la respuesta de *B* es negativa:

A: ¿Conducirías un Mercedes?
B: No conduciría ningún coche caro.

Vamos a analizar un ejemplo en un contexto publicitario. Una reciente campaña publicitaria para atraer el turismo a Colombia utilizaba el siguiente eslogan:



La efectividad del eslogan “Colombia, el riesgo es que te quieras quedar” reside en el hecho de que el individuo que lo lee recibe una invitación a realizar varias inferencias. La primera de ellas es obvia: si hay un riesgo de que te quieras quedar en Colombia, de ahí se infiere que Colombia probablemente te gustará mucho. La segunda inferencia es más compleja y para comprenderla debemos familiarizarnos antes con la teoría pragmática de las *presuposiciones*.

Imaginemos que digo, tomando un ejemplo de Stalnaker (1999, p. 47), que Sam se arrepiente de haber votado por Nixon. En tal caso diríamos que *presupongo* que Sam votó por Nixon, asumo ese hecho como cierto. Uno de los casos en los que esto sucede es con las oraciones regidas por una categoría especial de verbos, denominados *factivos*, tales como “lamentar”, “saber”, “descubrir” o “darse cuenta”, que siempre (tanto si van en forma positiva como negativa) implican la verdad de los complementos del verbo (Vega y Olmos 2012, §presuposición). Las presuposiciones, por lo tanto, son enunciados que el hablante da por supuestos al emitir otro enunciado (Stalnaker 1999, p. 56). Un ejemplo recurrente de presuposición es la pregunta “¿Has dejado ya de golpear a su mujer?”, a la que no es posible contestar “sí” o “no” sin ser considerado un maltratador.

Desde un enfoque semántico, Russell (1905, p. 481) mostró que los sintagmas nominales que contienen el artículo determinado (“el” o “la” en español) contienen una implicación de unicidad. Si uno afirma que “Pedro es *el* hijo de Ana”, de acuerdo con Russell, no solo afirma que Pedro es hijo de Ana sino también que es el *único* hijo.

Hoy en día ya no se considera que los artículos determinados contengan una presunción de unicidad absoluta. En lugar de eso, se entiende que, por ejemplo, una expresión como “el perro” denota a un perro concreto que forma parte del contexto en que se desarrolla la conversación (Cf.: Heim 2002); obviamente dicha expresión no presupone que exista un único perro en el mundo. Sin embargo, aunque se acote el dominio solo al contexto de la conversación, muchas veces se produce una presunción de unicidad. Los hablantes hacen uso de ella, por ejemplo en el siguiente diálogo:

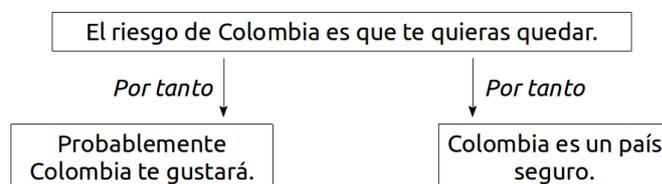
A: Creo que Juan va a traernos muchos problemas.

B: No, el problema es Irene.

La emisión del hablante *B* presupone que hay un único problema que debe preocuparles, y por eso el enunciado “el problema es Irene” sirve para inferir “el problema no

es Juan”. Tal vez Juan también sea propenso a provocar problemas, pero el problema que destaca *B* como *el único* que debe preocuparles en ese momento es Irene.

Puede adivinarse, por lo tanto, lo que sucede con el eslogan publicitario colombiano. El enunciado “el riesgo es que te quieras quedar” presupone que hay un único riesgo relevante en Colombia: que te guste tanto que quieras quedarte. Cualquier individuo con un mínimo de información sobre el mundo posee un conjunto de asunciones sobre Colombia en su memoria enciclopédica, tales como que hay una guerra, que hay mafias de narcotraficantes o que hay mucha delincuencia común, que lo llevan a inferir que viajar a Colombia es arriesgado. El eslogan publicitario aporta una presunción que *anula* tal asunción. Por tanto, otra tesis que se infiere es “Colombia es segura”. El argumento contiene una razón que apoya dos tesis, lo que Govier (2010, p. 27) denomina *argumento divergente*.



4.4. Argumentos completamente implícitos

En ocasiones todos los elementos de un argumento están implícitos: las razones, la tesis y la garantía. La contribución del hablante o escritor no contiene ninguno de esos elementos de manera explícita. ¿Cómo sabemos entonces que debemos interpretar tal contribución como un argumento? La clave está en que esa es la única interpretación que *satisface la presunción de pertinencia* de lo comunicado.

El tema de los argumentos completamente implícitos es complejo y requiere un estudio más extenso y profundo que el que pueda llevarse a cabo aquí. Así que me limitaré a presentar tres ejemplos de emisiones lingüísticas en los que considero que efectivamente hay implícito un argumento y aportaré una explicación tentativa de por qué sobre la base de las teorías pragmáticas que hemos visto en la segunda parte.

El primer caso está constituido por enunciados que, interpretados literalmente, no aportan absolutamente nada de información. Se trata de oraciones que son verdaderas siempre y en todo contexto. Por ejemplo:

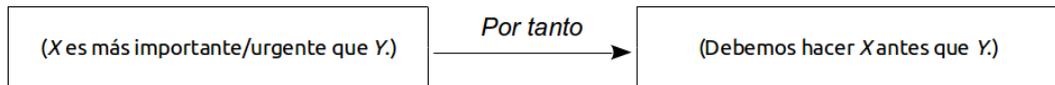
Lo primero es lo primero.

Desde un enfoque lógico, el contenido proposicional de este enunciado debe analizarse como una *tautología*:

$$\forall x(Px \longrightarrow Px)$$

Según la teoría de las implicaturas de Grice, diríamos que este enunciado incumple la primera máxima de cantidad (haz que tu contribución sea tan informativa como es requerido), pues el valor informativo de tal contribución es nulo.

Este enunciado nunca comunica nada explícitamente; sabemos, en cambio, que siempre debe interpretarse como una implicatura. Lo que pretendo mostrar es que precisamente su interpretación constituye un argumento: el enunciado “lo primero es lo primero” se utiliza para instar a alguien a realizar una determinada acción X antes que otra acción Y . De este modo, la representación de este argumento (o tal vez deberíamos decir *modelo* de argumento) es:



Otros enunciados que pueden interpretarse, como hemos hecho con “lo primero es lo primero”, como argumentos, son:

La guerra es la guerra.

Los hombres son así.

Si está hecho, está hecho.

El siguiente caso es el de las *narraciones*, que pueden desempeñar un importante papel como forma de argumentar. El paradigma de los discursos narrativos que, como tengo intención de mostrar a continuación, contienen un argumento implícito (o varios) son las fábulas. Es característico de estas narraciones argumentativas que se aparten del tema en cuestión, de manera que parezcan irrelevantes en su contexto, y esto es lo que nos invita a interpretarlas como un argumento implícito. Pueden equipararse a lo que Cicerón y Quintiliano denominaban *digresiones* (Olmos 2012).

En una narración puede relatarse la conducta de una persona que debe tomarse como modelo. De este modo, como explican Perelman y Olbrechts-Tyteca (1989, p. 555): “el valor de la persona, reconocido de antemano, constituye la premisa de la que se sacará una conclusión que preconice un comportamiento particular”. En la narración argumentativa se describe una acción que se considera un buen ejemplo que debe seguirse y se espera que a partir de ello el oyente infiera lo que debe hacerse en relación con una cuestión en particular.

A menudo es fácil reconocer cuándo una narración debe tomarse como un argumento porque el tema que toca no tiene ninguna relación aparente con el tema de la conversación en ese momento y la única posibilidad de que sea relevante es si se la interpreta como un argumento. Esto es lo que sucede en el siguiente ejemplo, tomado de la película *Spy Game*. El contexto es el de una reunión de la CIA en la que se habla de un agente (Bishop) que ha sido detenido por el gobierno chino acusado de espionaje y que la CIA pretende dejar morir. El protagonista, Muir, realiza la siguiente intervención:

Muir: Cuando yo era niño solía pasar los veranos en la granja de mi tío, y él tenía un caballo con el que solía trabajar todos los días. Él adoraba a ese caballo. Un verano el caballo se quedó cojo; apenas podía tenerse de pie. El veterinario le ofreció sacrificarlo. ¿Sabéis lo que dijo mi tío?

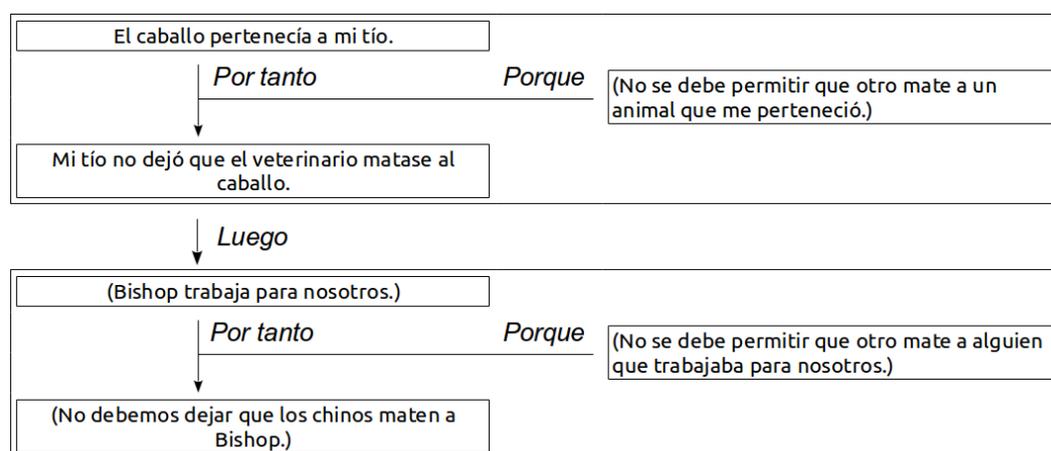
Harker: No, Muir, ¿qué dijo?

Muir: Dijo: “¿Por qué voy a pedir a otro que mate a un caballo que me perteneció?”

A primera vista, la intervención es completamente irrelevante. La única forma de interpretarla como relevante es asumir que la anécdota de Muir contiene una *moraleja* que puede ser útil para el tema en cuestión.

Mi propuesta es que interpretemos este fragmento como una *argumentación por analogía*. Si seguimos a Marraud (2013, pp. 199-200), una argumentación por analogía es una relación entre dos o más argumentos que tienen una garantía similar, en la que se asume que el primer argumento es bueno y que ello implica que el segundo también lo es. Perelman y Olbrechts-Tyteca (1989, p. 571) denominan *tema* a la parte de la analogía que se pretende reforzar y *foro* a la parte que se presenta para reforzarla. En nuestro ejemplo, por lo tanto, el tema es la cuestión de si la CIA debe dejar que el gobierno chino ejecute a Bishop y el foro es la decisión del tío de Muir de no dejar que el veterinario sacrifique a su caballo.

La representación que presento a continuación muestra que las garantías de los argumentos del foro y del tema son similares, y que la decisión del tío de Muir, el *modelo*, es presentada implícitamente como *la decisión correcta por las razones correctas*.



Por último, vamos a ver el caso de lo que a veces se ha denominado *términos cargados* (*loaded terms*) (Walton 2006, p. 219). Se trata de términos cuya utilización en un discurso implica la aceptación de una determinada inferencia. La idea de que el significado de algunos términos esconde inferencias puede encontrarse en un conocido fragmento de Michael Dummett (1973, p. 454):

Un caso simple es el de un término peyorativo, por ejemplo ‘boche’. La condición para aplicar el término a alguien es que sea de nacionalidad alemana; las consecuencias de su aplicación son que es bárbaro y más propenso a la crueldad que otros europeos. Deberíamos concebir las conexiones en ambas direcciones como suficientemente estrechas para que se encuentren en el mismo significado de la palabra: ninguna de ellas puede ser cortada sin alterar su significado.

De acuerdo con Dummett, por lo tanto, quien enuncia “él es un boche” está aceptando implícitamente la siguiente inferencia:

Él es alemán, por lo tanto él es bárbaro y cruel.

De modo que el término “boche” contiene un argumento implícito cuya razón, lo que Dummett llama *circunstancias de aplicación*, es que alguien es alemán, y cuya tesis, lo que Dummett llama *consecuencias de aplicación*, es que es bárbaro y cruel. Aceptar el uso del término “boche” implica aceptar ese argumento. Si uno no está de acuerdo con el argumento entonces simplemente debe rechazar el uso del término; como sostiene Brandom (2005, p. 205), no puede negar que existan boches porque “eso significaría que nadie es alemán, lo cual es evidentemente falso”.

Para terminar, voy a presentar algún ejemplo más. El término despectivo “marica” se utiliza en ocasiones para referirse a las personas homosexuales. La tercera acepción de “marica” que encontramos en el diccionario de la RAE es: “Hombre afeminado y de poco ánimo y esfuerzo.” De modo que podemos suponer que el enunciado “él es marica” contiene el siguiente argumento implícito:

Él es homosexual, luego es afeminado y de poco ánimo y esfuerzo.

El término “godo” se usa en Colombia y Venezuela para referirse despectivamente a las personas de ideología conservadora. También es un término cargado, pues implica que tal persona tiene ideas retrógradas y anticuadas. Así, el enunciado “él es goda” contiene el argumento implícito:

Él tiene ideas políticas conservadoras, así que es un retrógrado y anticuado.

En general, deben ser sospechosos de contener un argumento implícito los términos que tienen una connotación muy negativa o muy positiva, como por ejemplo los términos “perseverante” y “terco” (Anscombe y Ducrot 1994, p. 241) o los términos “prudente” y “cobarde” (Anscombe y Ducrot 1994, p. 230).

4.5. Conectores

4.5.1. Nexos causales

Como ya hemos visto en la segunda parte, los marcadores del discurso “no contribuyen directamente al significado conceptual de los enunciados, sino que orientan y ordenan las inferencias que cabe obtener de ellos” (Martín Zorraquino y Portolés 1999, p. 4058). Dentro de la categoría de *marcadores del discurso*, que abarca desde digresores como “por cierto” hasta reformuladores como “mejor dicho”, a nosotros nos interesan especialmente los conectores argumentativos, aquellos que “estructuran argumentativamente un texto estableciendo relaciones argumentativas entre dos o más enunciados” (Marraud 2013, p. 22). Sin embargo, antes debemos ver un conjunto de expresiones cuya función principal no es argumentativa, sino *explicativa*, pero que con frecuencia se utilizan para introducir no una explicación sino una *justificación* de un enunciado, es decir, una razón para aceptar dicho enunciado. Se trata de los *nexos causales*. El nexo típicamente causal es “porque”. Marraud (2013, p. 24) explica la diferencia entre el uso explicativo y el uso argumentativo de “porque” de la siguiente forma:

Al decir *A porque B* puede presentarse B como una razón para creer que sucede que A, para justificar esa creencia, o como una razón por la que sucede que A, como una explicación de ese suceso. Justificar y explicar son cosas distintas.

Algunos de los nexos causales que pueden ser utilizados para introducir una razón que justifica un enunciado (uso argumentativo) son: “ya que”, “visto que”, “puesto que” y “porque”. Vamos a ver un ejemplo de uso explicativo (Galán Rodríguez 1999, p. 3608):

Me casaré con él solo porque es inteligente.

En este enunciado el hablante presenta el *motivo* por el que realiza una acción, que constituye la causa de dicha acción. No estamos, por lo tanto, ante un argumento, sino ante una explicación. Si seguimos el método propuesto al comienzo de esta parte para la interpretación de argumentos, vemos que nos conduce correctamente hacia la conclusión de que este fragmento no es un argumento:

1. Detección de lo implícito: *Tanto “me casaré con él” como “es inteligente” comunican explicaturas, pues la forma lógica de lo comunicado es la de la proposición dicha. Así que no hay elementos implícitos.*
2. Detección de conectores argumentativos: *No hay conectores argumentativos en este fragmento. Como ya se ha explicado, “porque” es un nexo causal. Debemos avanzar, por lo tanto, hasta el siguiente paso para averiguar si la función de “porque” en este caso es la de unir una tesis con una razón.*

3. Análisis de la fuerza ilocutiva: *Ninguno de los dos enunciados de este fragmento (“me casaré con él” y “es inteligente”) da una razón para aceptar o creer en el otro. El enunciado “es inteligente” aporta una explicación de por qué la hablante se casará con el individuo en cuestión, pero no aporta una razón para creer que la hablante se casará realmente con dicho individuo.*

Puesto que la respuesta al tercer paso es “no”, según el procedimiento debemos concluir que no se trata de un argumento.

Galán Rodríguez (1999, p. 3602) diferencia entre dos tipos de *causales puras*: las que establecen una relación de *causa-efecto* entre dos sucesos y las que se refieren a las *motivaciones* que tiene algún individuo para hacer algo. Por ejemplo:

Causa: *Las flores se han marchitado porque no tenían agua suficiente.*

Motivación: *Te he comprado un regalo porque era tu cumpleaños.*

El contexto característico de los nexos causales es, por lo tanto, el de una explicación. Pero vamos a analizar ahora un caso en el que el nexo causal es utilizado para argumentar:

Asequible es voz dieciochesca, derivada del verbo latino assequi, ‘alcanzar’; como la definía el Diccionario académico de 1780, significa “que tiene posibilidad de conseguirse o alcanzarse”.

Por tanto, solo debe aplicarse a cosas, porque las anteriores definiciones implican la consecución de algo para apropiárselo.

(Fernando Lázaro Carreter, *Asequible*, en *El dardo en la palabra*)

La expresión “por tanto”, que encabeza el fragmento que nos interesa, es un conector argumentativo que introduce una tesis, como veremos en el próximo apartado. Puede observarse que el procedimiento propuesto para detectar e interpretar argumentos presupone que la presencia de un conector argumentativo es una condición *suficiente* para determinar la presencia de un argumento en el fragmento en cuestión. Por lo tanto, en este caso no hay duda de que Lázaro Carreter comunica un argumento.

El fragmento que nos interesa contiene una conjunción causal: “solo debe aplicarse a cosas, *porque* las anteriores definiciones implican la consecución de algo para apropiárselo”. En este caso, el nexo “porque” introduce una justificación y se enmarca, por tanto, en un discurso argumentativo.

¿En qué nos basamos para considerar que aquí el nexo “porque” sirve para introducir una justificación y no una explicación? En general, podemos decir que nexos

como “porque”, “puesto que” o “ya que” son un indicio relativamente débil de que estemos ante un argumento, ya que su significado principal es explicativo (se trata de nexos causales, no de conectores argumentativos), así que debemos determinar cuál es la relación existente entre los enunciados que une el nexo (el análisis de la fuerza ilocutiva de nuestro procedimiento). Para que se trate de un argumento, esta relación debe ser justificativa, es decir, el enunciado que sucede a “porque” debe proporcionarnos alguna razón para aceptar el enunciado que lo precede.

Uno de los conceptos clave a la hora de evaluar la solidez de un argumento es el de *pertinencia* (*relevance*). Para no confundir este concepto, propio de la teoría de la argumentación, con el principio de pertinencia de Sperber y Wilson, lo llamaré en adelante *pertinencia argumentativa*. Mientras que la pertinencia en Sperber y Wilson (1995) es un concepto interpretativo, la pertinencia argumentativa es un concepto normativo; es uno de los criterios que la lógica informal adoptó para evaluar los argumentos, junto con la aceptabilidad y la suficiencia⁴ (Vega y Olmos 2012, §pertinencia).

Un argumento cumple con el criterio de pertinencia argumentativa, de acuerdo con Govier (2010, p. 87), cuando “las premisas enuncian pruebas, ofrecen razones que apoyan la conclusión, o pueden ser organizadas para formar una demostración de donde puede derivarse la conclusión”. Aunque se trata de un criterio evaluativo y nuestra tarea aquí es únicamente interpretativa, el concepto de *pertinencia argumentativa* puede sernos de ayuda para distinguir un argumento de una explicación. Si se diera el caso que, al analizar un fragmento de discurso que hemos identificado como un argumento, viéramos que las premisas no ofrecen ninguna razón para aceptar la tesis, antes de apresurarnos a juzgar el argumento como inválido deberíamos plantearnos seriamente la posibilidad de que *no* sea un argumento. Como sostiene Marraud (2013, p. 146):

La pertinencia es una propiedad mínima de los argumentos, por lo que no es fácil encontrar ejemplos de argumentos en los que falle ese requisito. Un fallo tan elemental llevaría a pensar, aplicando el principio de caridad, que no se trata de un argumento o que se ha malinterpretado el argumento ofrecido.

En consecuencia, si el argumento que parece haber emitido el hablante es manifiestamente defectuoso, lo más probable es que no se trate de un argumento en absoluto. Esta idea clave puede ayudarnos a distinguir casos en los que el nexo causal cumple una función explicativa, no justificativa. Recordemos uno de los ejemplos de explicación que vimos:

Me casaré con él solo porque es inteligente.

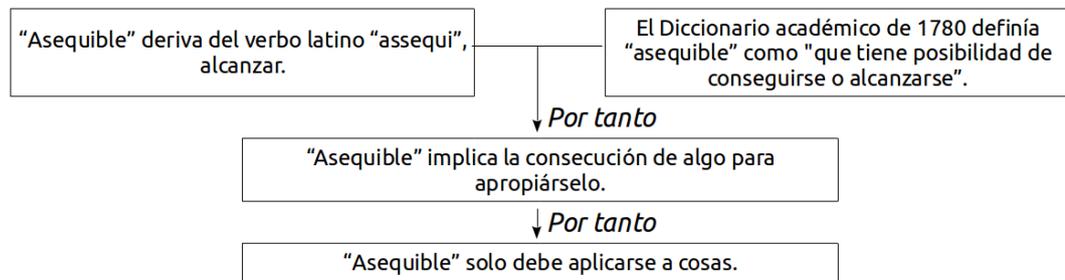
⁴Estos criterios son conocidos comúnmente como *criterios ARG: Acceptability, Relevance and Good grounds*.

Si el oyente tuviese alguna duda de que la hablante se casará efectivamente con el individuo en cuestión, el enunciado “es inteligente” no sería de ninguna utilidad para convencerlo de que se producirá tal boda. El enunciado “es inteligente” aporta algo a la conversación únicamente si se asume la verdad del enunciado “me casaré con él”, y lo que aporta es el *motivo* de la acción. La aportación, por lo tanto, es explicativa.

Volvamos ahora a la cita de Lázaro Carreter que nos proponíamos analizar. Al nexo “porque” le sucede un enunciado, “las anteriores definiciones [de ‘asequible’] implican la consecución de algo para apropiárselo”, que efectivamente justifica el enunciado que le precede, “[‘asequible’] solo debe aplicarse a cosas”. Si lo consideramos un argumento, cumple con el criterio de pertinencia argumentativa. Así que podemos emprender sin miedo la tarea de representar tal argumento.

Lázaro Carreter ofrece dos datos, el origen de la palabra “asequible” y su definición, que constituyen dos razones que respaldan la tesis de que el significado de “asequible” implica “la consecución de algo para apropiárselo”. Puesto que se trata de dos razones diferentes que respaldan una misma tesis, debemos decidir si se trata de una argumentación *múltiple* o una argumentación *coordinada* (Eemeren y Grootendorst 2004, p. 4). Un conjunto de razones que respaldan una misma tesis constituye una argumentación múltiple si las razones son independientes, de modo que son defensas alternativas de la tesis, y constituye una argumentación coordinada si las razones son interdependientes, de modo que respaldan la tesis *tomadas conjuntamente*. En nuestro ejemplo no está claro si las razones deben ser tomadas conjuntamente o como razones independientes. Asumiré que se trata del primer caso, una argumentación coordinada, porque intuitivamente parece que las razones tomadas por separado no respaldan tan fuertemente la tesis: la etimología de una palabra puede diferir de su significado actual y un diccionario de 1780 puede contener una definición obsoleta; sin embargo, tomadas conjuntamente ofrecen una mayor respaldo de la tesis: la coincidencia de la semántica de la etimología y de la definición del diccionario de 1780 es una razón más fuerte para aceptar que el significado de la palabra es ese.

A su vez, la tesis “[‘asequible’] implica la consecución de algo para apropiárselo” sirve como razón para la tesis de que “[‘asequible’] solo debe aplicarse a cosas”. Se trata, por tanto, de una concatenación de argumentos. Así que podemos elaborar la representación de la siguiente forma:



4.5.2. Conectores argumentativos

Una vez que se han hecho explícitos todos los elementos implícitos en un fragmento de discurso, según el procedimiento de interpretación que propongo, el siguiente paso es determinar si dicho fragmento contiene algún conector argumentativo. Como ya he indicado, los conectores argumentativos ofrecen una seguridad mucho mayor que los nexos causales de que el discurso en el que aparecen contiene un argumento. La mera presencia de un conector argumentativo, según nuestro procedimiento de interpretación, es suficiente para afirmar que existe un argumento (puede observarse en el esquema que, si el fragmento de discurso contiene algún conector argumentativo, los siguientes pasos consisten en la identificación de las razones y la tesis). Pero, además, algunos conectores argumentativos proporcionan información sobre el tipo de razones que introducen: sobre su *orientación* y su *fuerza argumentativa*. Son, por lo tanto, extremadamente útiles para interpretar un argumento si se conoce bien su significado de procesamiento.

Se pueden distinguir tres tipos generales de conectores argumentativos (Portolés 1998, p. 139; Martín Zorraquino y Portolés 1999, p. 4080):

Aditivos: conectan una razón con otra que tiene la misma orientación argumentativa. Es decir, introducen una razón *coorientada*. Por ejemplo: “además”, “incluso”.

Contraargumentativos: presentan el miembro del discurso que introducen como supresor o atenuador de alguna tesis o inferencia que se pudiera obtener del miembro anterior. Con frecuencia los conectores contraargumentativos introducen una razón *antiorientada*. Es el caso de “pero”, “aunque” y “sin embargo”.

Consecutivos: presentan el miembro del discurso que introducen como una tesis que se infiere de un miembro anterior. El mejor ejemplo, que ya ha aparecido en el apartado anterior, es “por lo tanto”.

Los dos primeros tipos de conectores introducen razones, mientras que el tercero introduce la tesis del argumento. En esta clasificación, los conectores que introducen razones han sido divididos según el criterio de si unen razones con la misma orientación argumentativa o no. Pero, además, podemos hacer una distinción entre los conectores que introducen razones más fuertes, razones más débiles o razones con la misma fuerza argumentativa (González Ruiz 2002, p. 132; Montolío 2001, p. 49):

- Introducen una razón más fuerte: “pero”, “sin embargo”, “encima”, “es más”.
- Introducen una razón más débil: “aunque”, “a pesar de (que)”.
- Introducen una razón con la misma fuerza: “además”, “asimismo”, “en cambio”.

Debe tenerse en cuenta que la fuerza y la orientación de las que hablamos aquí son las que pretende transmitir el hablante o escritor. Cuando un individuo utiliza un conector en concreto automáticamente transmite la orientación y la fuerza que él mismo otorga a cada una de sus razones. De ahí que nos revelen tanto acerca de las creencias del hablante enunciados como:

Es un coche japonés, pero es bueno.

Con la utilización de “pero”, el hablante intenta mostrar que “es bueno” cancela y se opone a la inferencia que (según él) podría hacerse a partir de “es un coche japonés”, y esta inferencia no puede ser otra que “no es bueno”. Por eso, a partir de tal enunciado, no resulta difícil atribuir al hablante la creencia de que los coches japoneses no son buenos.

No pretendo ofrecer aquí una lista exhaustiva de conectores argumentativos, pues hay buenas razones para considerar que tal lista no es cerrada. En la siguiente clasificación de los conectores argumentativos solo pretendo ofrecer un número suficiente de ejemplos para hacernos una idea del significado de cada tipo de conector :

Conectores aditivos	Introducen una razón más fuerte	<i>Además, es más, encima, más aún, todavía más, incluso.</i>
	Introducen una razón con la misma fuerza	<i>Además, aparte, por añadidura, asimismo, a su vez, igualmente, del mismo modo, de la misma manera.</i>
Conectores contraargumentativos	Introducen una razón más débil	<i>Aunque, si bien, a pesar de (que), pese a (que).</i>
	Introducen una razón más fuerte	<i>Pero, mas, sin embargo, no obstante, empero, con todo, ahora bien, ahora, aun así, eso sí.</i>
	Introducen una razón con la misma fuerza	<i>Mientras que, en cambio, por el contrario.</i>
Conectores consecutivos	<i>Por (lo) tanto, por consiguiente, en consecuencia, por ende, de ahí (que), entonces, así pues.</i>	

A continuación vamos a analizar solo unos pocos de estos conectores con ejemplos de textos en los que aparecen, lo que nos dará una idea de cómo podemos interpretar y representar la orientación y la fuerza argumentativa de cada uno.

Además

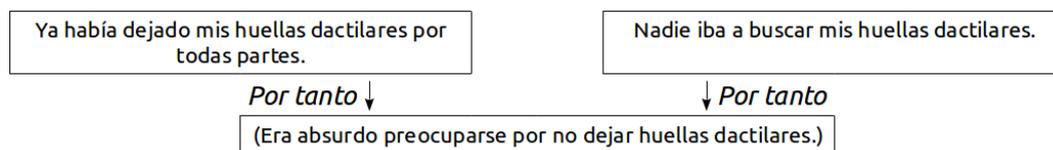
“Además” es el conector aditivo por excelencia. En la tabla superior puede verse que aparece tanto en la parte de los que introducen una razón más fuerte como en la parte de los que introducen una razón con la misma fuerza. Esto es así porque, como señala González Ruiz (2002, p. 133), el significado de “además” no implica que la razón que introduce sea o no más fuerte, de modo que puede usarse para ambos

casos. Por esta razón, en el ejemplo siguiente no queda claro si el autor presenta una razón de igual fuerza o de mayor fuerza:

Aún no me atreví a poner el sonido de la televisión, por ese silencio y también por una reacción absurda: de pronto pensé que no debía tocar el mando ni ninguna otra cosa para no dejar mis huellas dactilares en ningún sitio, cuando ya las había dejado por todas partes y además nadie iba a buscarlas.

(Javier Marías, *Mañana en la batalla piensa en mí*)

No sabemos cuál de las dos razones que presenta el protagonista es más fuerte. Sin embargo, podemos ver que, como suele suceder con el conector “además” (aunque no siempre), en este caso se unen dos razones que tomadas por separado constituyen una razón suficiente para aceptar la tesis. En este caso es aún más evidente que las razones son independientes porque parten de líneas de pensamiento incompatibles: la primera razón asume que se pueden buscar sus huellas dactilares mientras que la segunda razón afirma explícitamente que no se buscarán. Se trata, por tanto, de una argumentación *múltiple* (lo que Marraud (2013, p. 62) denomina *disyunción de argumentos coorientados* y Govier (2010, p. 38) llama *apoyo convergente*), que podemos representar de la siguiente forma:



Encima

Este conector aditivo, más propio de un registro coloquial (González Ruiz 2002, p. 133), implica por su significado lo que en nuestro último ejemplo ocurriría solo accidentalmente con “además”: que la razón que lo precede es suficiente para respaldar una tesis y la razón que lo sucede es adicional (Portolés 1998, p. 101; Martín Zorraquino y Portolés 1999, p. 4095). Es característico, por tanto, de la argumentación *múltiple*. El ejemplo que vamos a analizar representa un diálogo, contexto en el que con mayor frecuencia se da este conector:

Se lo conté distraídamente y también con aspaviento para que lo apreciara, se lo conté en dos patadas, a Ruibérriz no podía contarle un encantamiento. ‘No jodas’, decía de vez en cuando, ‘¿la tía se te quedó en el sitio?’ Sí, para él era eso y no podía ser otra cosa, la tía se me había quedado en el sitio. ‘Y encima no llegaste a mojar, hay que joderse’, dijo un poco divertido por mi mala pata.

(Javier Marías, *Mañana en la batalla piensa en mí*)

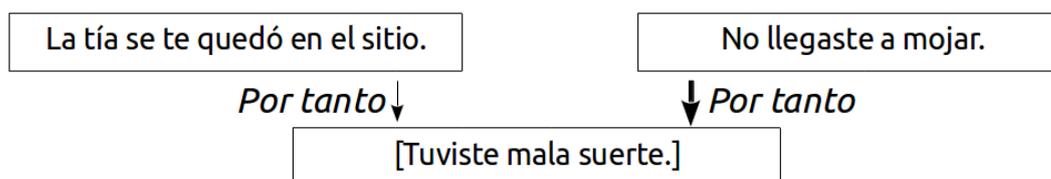
Aunque encontramos aquí el conector argumentativo “encima”, no resulta fácil interpretar este fragmento como un argumento, ya que no vemos ninguna tesis explícita o que pueda hacerse explícita con facilidad. Esta es la razón por la que, en el procedimiento de detección e interpretación de argumentos que he presentado al comienzo de esta tercera parte, he incluido la posibilidad de que la tesis no pueda ser hecha explícita por el intérprete con la seguridad de que es la tesis que el hablante pretende sustentar. En tales casos, según el procedimiento, el intérprete debe limitarse a proporcionar una tesis o conjunto de tesis posibles *de manera tentativa*; es decir, proponer una tesis como posible elemento implícito que el hablante pretende comunicar pero indicando al mismo tiempo que la información disponible no permite determinar con seguridad la tesis. La responsabilidad por la inclusión en la representación de tal tesis es, en consecuencia, del intérprete; no debe asumirse que el hablante se compromete con ella. Para que esto sea manifiesto, en lugar de representar la tesis implícita entre paréntesis, como hemos hecho hasta ahora, vamos a utilizar corchetes.

¿Qué pretende comunicar el hablante que dice “encima no llegaste a mojar”? Si utiliza el conector “encima” es porque asume la existencia de un miembro discursivo que permite inferir una conclusión. El tema de la conversación en ese momento es la muerte repentina de la amante del protagonista, muerte que acaba de ser mencionada y por lo tanto podemos considerar con seguridad como la primera razón: “la tía se quedó en el sitio”. Lo que el hablante enuncia tras este conector se presenta como una segunda razón que respalda la misma conclusión: “no llegaste a mojar”. ¿Cuál puede ser, por tanto, la tesis implícita que respaldan ambas razones?

Voy a proponer una única tesis que puede resultar plausible: “tuviste mala suerte”. Esta tesis es consistente con el contexto y con las emisiones del hablante y permite explicar la intención con que se utiliza el conector “encima”. En el mismo fragmento el narrador habla de su “mala pata” y, además, el hablante utiliza la expresión coloquial “hay que joderse”, que suele servir precisamente para expresar el sentimiento de que alguien ha tenido muy mala suerte. Así que la tesis propuesta parece acorde con el contexto y con lo que sabemos del hablante.

De este modo, la representación de este argumento puede ser la siguiente⁵:

⁵Una tarea adicional del intérprete podría ser la paráfrasis de algunas expresiones cuando son demasiado coloquiales, como es el caso en el presente ejemplo. Pero no considero necesario llevar a cabo esta tarea aquí.



El significado del conector “encima” implica, además, que la razón que se introduce es considerada como más fuerte que las anteriores (el lector puede analizar lo que esto nos dice acerca de las creencias de alguien que dice “la tía se te quedó en el sitio y encima no llegaste a mojar”). Esto ha sido representado utilizando una flecha más gruesa para la razón más fuerte. Otro conector con similar significado es “es más” (Martín Zorraquino y Portolés 1999, p. 4098).

Incluso

Al igual que “encima” y “es más”, el conector “incluso” une un miembro discursivo que constituye una razón en favor de una tesis con otro miembro discursivo que constituye otra razón más fuerte en favor de la misma tesis (Anscombe y Ducrot 1994, p. 85). Sin embargo, “incluso” no se utiliza únicamente en argumentaciones múltiples, en las que cada razón tomada por separado ofrece un apoyo suficientemente fuerte de la tesis, sino que también puede usarse en argumentaciones coordinadas, en las que las razones deben ser tomadas conjuntamente como sustento de la tesis. Es el caso del siguiente ejemplo:

La posibilidad de que se llegue a algún tipo de acuerdo político para enfrentar las consecuencias de la crisis ha cobrado un interés inusitado en el último mes por varios motivos. [...]

En este escenario, para amplios sectores de la población (un 86 % según los datos de Metroscopia de enero de 2013, sin diferencia entre los votantes de los dos grandes partidos) sería conveniente un acuerdo amplio al estilo de los Pactos de la Moncloa. Incluso desde la reciente convención de los populares valencianos se ha avanzado la idea de un acuerdo con colectivos de la sociedad civil para la sostenibilidad del Estado de bienestar.

(Consenso político, Xavier Coller y Andrés Santana, El País, 09/07/2013)⁶

En este fragmento, el conector “incluso” une la razón “para amplios sectores de la población sería conveniente un acuerdo amplio al estilo de los Pactos de la Moncloa” con otra razón, que el escritor considera más fuerte: “desde la reciente convención de los populares valencianos se ha avanzado la idea de un acuerdo con colectivos de la sociedad civil para la sostenibilidad del Estado de bienestar”. La razón por la que

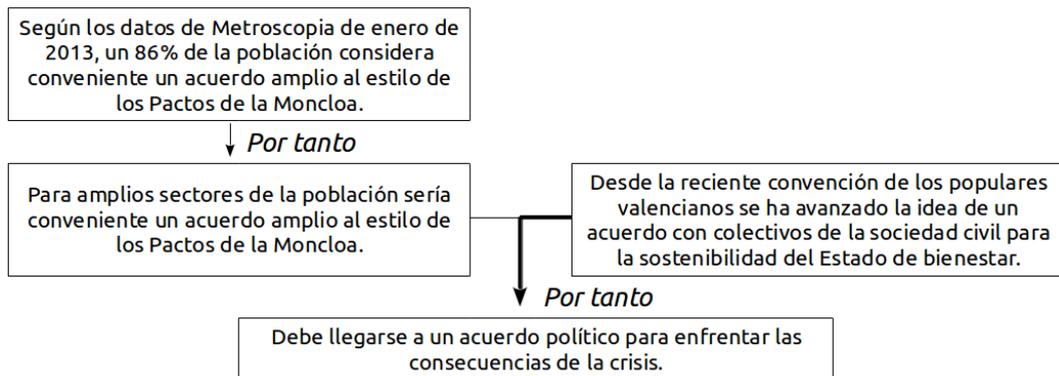
⁶http://elpais.com/elpais/2013/06/18/opinion/1371573440_359938.html

consideramos esto como una argumentación coordinada es intuitiva: si una persona pide o desea que se realice algo, eso no es una razón muy fuerte para realizarlo, pero si varias personas lo piden o desean entonces, tomados conjuntamente, los deseos o peticiones de todas esas personas constituyen una razón mayor.

Aunque las razones se deban tomar conjuntamente, el escritor considera la segunda razón más fuerte que la primera. El hecho de que los populares valencianos hayan pedido un acuerdo es más significativo que el hecho de que lo pidan amplios sectores de la población, puesto que los populares valencianos pertenecen al partido gobernante y no se espera, por tanto, que remitan peticiones al gobierno sino que lo respalden.

Además, se presenta entre paréntesis una razón para aceptar el enunciado “para amplios sectores de la población sería conveniente un acuerdo amplio al estilo de los Pactos de la Moncloa”, y es que según los datos de Metroscopia de enero de 2013 un 83 % de la población desea tal acuerdo. Así que esto puede representarse como una concatenación de argumentos, como veremos.

La tesis implícita en este fragmento no es difícil de encontrar, pues puede extraerse del primer párrafo, que he incluido expresamente por este motivo: “debe llegarse a un acuerdo político para enfrentar las consecuencias de la crisis”. Por lo tanto, el argumento puede representarse de la siguiente forma:



Aunque

La función de la conjunción concesiva “aunque” es introducir una razón que el hablante considera como una posible objeción para la aceptabilidad de otro enunciado pero demasiado débil para anularla (González Ruiz 2002, p. 130). Puesto que “aunque” es un conector contraargumentativo, introduce una razón antiorientada. Como ya se ha explicado, una razón puede estar antiorientada respecto a una tesis o bien porque respalda una tesis opuesta (lo que implica poner en cuestión la verdad de la tesis principal) o bien porque pone en cuestión la aceptabilidad de tal tesis.

Al utilizar “aunque”, el hablante comunica que la razón que presenta en contra de una determinada tesis es demasiado débil o, por algún motivo, no debe ser tenida

en cuenta, y en consecuencia el hablante cree en la tesis a pesar de dicha razón en contra. Puede ser que el hablante presente, junto a la posible objeción, una razón más fuerte a favor de la aceptabilidad de la tesis; sin embargo, también es muy frecuente que el hablante se limite a presentar el enunciado que considera aceptable, la tesis, sin respaldarlo con una razón. Un ejemplo del primer uso de “aunque” es 1, donde la tesis sería algo así como “voy a seguir estudiando”, y un ejemplo del segundo uso es 2:

1. *Aunque estoy cansadísimo, debo estudiar para el examen de mañana.*
2. *Aunque Pepe estuvo muy enfermo, fue a trabajar.*

El siguiente ejemplo ilustra el primer uso de este conector:

El extesorero habría confirmado que el PP se financió ilegalmente “al menos los últimos 20 años” y acusó directamente a la actual secretaria general del PP, María Dolores de Cospedal, de estar implicada en el cobro de una comisión de 200.000 euros por parte del PP de Castilla La Mancha, tras la adjudicación de un contrato público en Toledo. El Ayuntamiento de esta localidad [Toledo] reconoció, al día siguiente de aparecer la información, que la comisión existió, aunque ayer Cospedal calificó esto y las afirmaciones de Bárcenas como un “disparate monumental”.

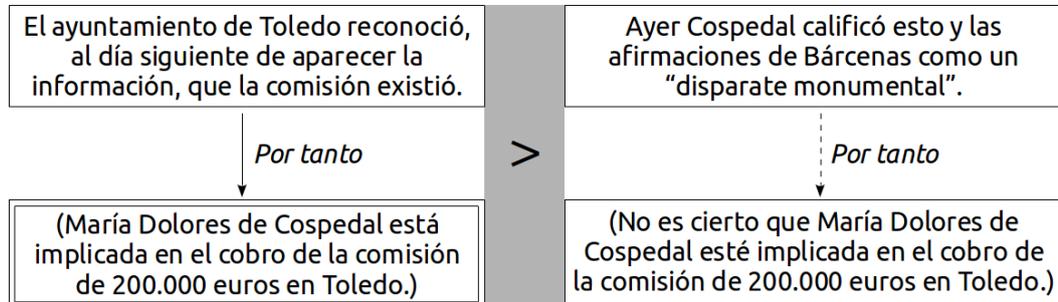
*(Los ‘originales’ de Bárcenas recogen pagos en ‘B’ a Rajoy cuando era ministro de Aznar, Público, 09/07/2013)*⁷

El autor del texto presenta dos enunciados unidos por el conector “aunque”: “el ayuntamiento de Toledo reconoció, al día siguiente de aparecer la información, que la comisión existió” y “ayer Cospedal calificó esto y las afirmaciones de Bárcenas como un ‘disparate monumental’”. No hay una tesis explícita (como suele suceder con este tipo de conectores), de modo que debemos encontrar una tesis que esté respaldada por el primer enunciado pero para la que el segundo enunciado sea una objeción (débil). En este caso el contexto nos lo pone fácil; podemos hacer explícita la tesis como: “María Dolores de Cospedal está implicada en el cobro de la comisión de 200.000 euros en Toledo”.

Dado que la primera razón sustenta una tesis y la segunda razón sustenta la tesis contraria (su negación), podemos representar este fragmento como dos argumentos antiorientados, de los cuales el segundo se presenta como el más débil. La zona sombreada entre las representaciones de los dos argumentos nos servirá para marcar la relación que existe entre ellos y el símbolo “>” para indicar cuál es el argumento más fuerte y cuya tesis prevalece. Este modelo de representación es una adaptación del que

⁷<http://www.publico.es/458616/los-originales-de-barcenas-recogen-pagos-en-b-a-rajoy-cuando-era-ministro-de-aznar>

utiliza Marraud (2013). Además, representaré la inferencia desde la razón más débil con una línea discontinua y la tesis que asume el escritor con un cuadro con doble línea:



Pero

El conector contraargumentativo “pero” es similar a “aunque” en que suele introducir un enunciado con una orientación argumentativa diferente del que lo precede. El significado de “pero” implica que “es el segundo miembro, y no el primero, el que condiciona la prosecución del discurso por poseer mayor fuerza” (Portolés 1998, p. 101). El enunciado introducido por “pero” es considerado como una razón más fuerte que el enunciado anterior, así que la tesis que defiende el hablante es la respaldada por el segundo enunciado. Como explican Anscombe y Ducrot (1994, p. 126):

Al decir *Hace bueno, pero estoy cansado*, reconozco que el buen tiempo podría llevar a mi destinatario a tal o cual conclusión (por ejemplo, a la idea de que estoy contento o de que quiero salir); pero añado la segunda proposición con el fin de dar una razón para rechazar esta conclusión; razón que me parece, pues, que debe prevalecer sobre la razón inversa presentada en la primera.

Muchas veces se interpreta que “pero” introduce una razón que respalda la tesis *contraria* de la que respalda la razón precedente (Marraud 2013, p. 23). Sin embargo, esto no es necesariamente así. Como explica Portolés (1998, p. 101-102), también puede darse el caso de que las dos razones unidas por “pero” estén coorientadas, en cuyo caso este conector indica que la primera razón es insuficiente para defender la tesis deseada. Así sucede en el siguiente ejemplo (Flamenco García 1999, p. 3867):

Este chico ha metido la pata en el examen, pero bastante.

No nos resulta difícil concluir a partir de esto que el chico en cuestión va a suspender. Lo que indica aquí el conector “pero” es que el enunciado “este chico ha metido la pata en el examen” no es una razón suficiente para concluir que va a suspender, y que la razón que se introduce a continuación, “este chico ha metido la pata *bastante*”, es más fuerte para concluir que el chico suspenderá.

Sin embargo, ciertamente el uso más frecuente de “pero” es el de introductor de un enunciado antiorientado respecto del que lo precede. De manera semejante a como ocurría con “aunque”, el hablante puede introducir este enunciado antiorientado bajo la forma de una razón que respalda una tesis opuesta a la razón precedente o directamente bajo la forma de la tesis opuesta. Para comprender esto, vamos a usar los mismos ejemplos que vimos cuando explicamos el caso de “aunque”:

3. *Estoy cansadísimo, pero debo estudiar para el examen de mañana.*

4. *Pepe estuvo muy enfermo, pero fue a trabajar.*

En 3 el conector “pero” introduce una razón que respalda la tesis “voy a seguir estudiando”, y que se entiende como una razón más fuerte que “estoy cansadísimo”, que respalda la tesis contraria. En 4, en cambio, el conector “pero” no introduce una razón antiorientada sino directamente la tesis contraria a la que podría inferirse del enunciado que lo precede.

El ejemplo 4 nos crea una dificultad que no abordé cuando analizaba el conector “aunque”, y es que el hablante puede introducir dicha tesis sin respaldarla con razones. En tal caso debemos preguntarnos si se trata efectivamente de una tesis que forma parte de un argumento. En 4 el enunciado “Pepe estuvo muy enfermo” es una razón a partir de la cual puede inferirse la tesis implícita “Pepe no fue a trabajar”; sin embargo, el hablante concluye con la tesis opuesta: “Pepe fue a trabajar”. Dado que este enunciado no se infiere de ningún otro enunciado, ¿debemos representarlo como una tesis que forma parte de un argumento antiorientado, al igual que hicimos en nuestro último análisis? ¿O debemos excluirlo completamente de nuestra representación?

Puesto que el enunciado “Pepe fue a trabajar” mantiene una relación argumentativa con el otro enunciado del ejemplo 4, considero apropiado incluirlo en la representación. No obstante, en mi opinión la única forma razonable de incluirlo es como una tesis sin respaldo alguno, algo que choca con la definición de argumento en la que nos hemos basado en este trabajo. Por eso, esta solución se propone aquí de forma provisional y sin olvidar las dificultades que entraña. Sin duda es necesario un estudio más concienzudo para llegar a una solución más adecuada.

Vamos a ver con un ejemplo práctico cómo podemos manejar este uso de “pero”:

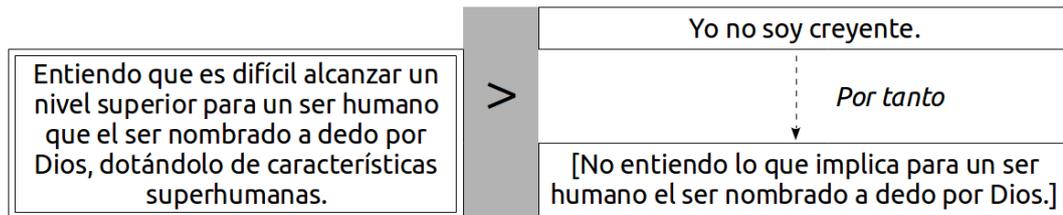
Yo no soy creyente, pero entiendo que es difícil alcanzar un nivel superior para un ser humano que el ser nombrado a dedo por Dios, dotándolo de características superhumanas.

(*Franquismo o fascismo*, Vicenç Navarro, *Público*, 09/07/2013) ⁸

⁸<http://blogs.publico.es/vicenc-navarro/2013/07/09/franquismo-o-fascismo/>

En este caso vemos que, en palabras de González Ruiz (2002, p. 130), “la línea argumentativa sufre un quiebro”. El enunciado “yo no soy creyente”, que precede al conector “pero”, hace improbable el enunciado que viene después; más bien, está orientado hacia la negación del segundo enunciado: de “yo no soy creyente” es natural inferir un enunciado como “no entiendo lo que implica para un ser humano el ser nombrado a dedo por Dios”.

En este caso haré explícita la tesis entre corchetes porque su función en la representación es simplemente mostrar la orientación argumentativa del enunciado “yo no soy creyente”, no atribuir una tesis al escritor. Puede verse que el enunciado que introduce el conector “pero” se presenta como la tesis que asume el escritor sin respaldarla con ninguna razón, precisamente el caso que nos resultaba problemático. Una solución tentativa, como he indicado, es tratar el enunciado “entiendo que es difícil alcanzar un nivel superior para un ser humano que el ser nombrado a dedo por Dios, dotándolo de características superhumanas” como una tesis sin respaldo que prevalece sobre la tesis que pudiera inferirse del miembro que precede a “pero”. El resultado, si seguimos esta vía, es la siguiente representación (recordemos que la línea discontinua indica que la razón es demasiado débil para asumir la tesis que respalda):



A continuación vamos a ver otro ejemplo que también hace un uso interesante del conector “pero”:

La mayoría de la gente prefiere los días soleados que los lluviosos. También se siente más alegre y activa los días soleados que los lluviosos. Pero un día soleado no sólo influye en el estado de ánimo, también se hace notar en decisiones importantes.

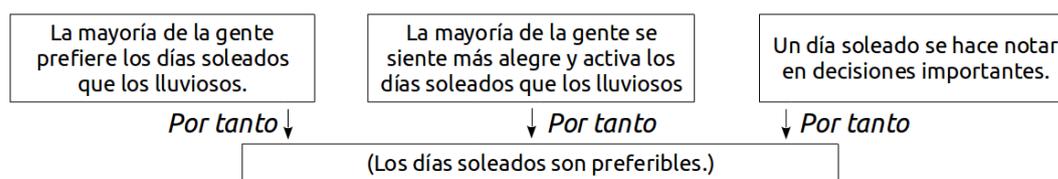
*(¿El buen tiempo influye en tus decisiones?, Sergio Parra, Xataka Ciencia, 08/07/2013)*⁹

Todos los enunciados parecen estar orientados hacia una misma tesis, que podemos hacer explícita como “los días soleados son preferibles”, pero no parece plausible interpretar aquí que “la mayoría de la gente prefiere los días soleados que los lluviosos” y “[la mayoría de la gente] se siente más alegre y activa los días soleados que los lluviosos” sean razones insuficientes para concluir que los días soleados son preferibles. Intuitivamente, las razones parecen suficientes.

⁹<http://www.xatakaciencia.com/psicologia/el-buen-tiempo-influye-en-tus-decisiones>

En este caso, lo que tenemos es el conector “pero” en uso junto al adverbio “también” en un enunciado de la forma: “pero no solo X, también Y”. Cuando son usadas conjuntamente, estas dos palabras unen razones coorientadas *sin determinar la fuerza argumentativa de ninguna de ellas* (Flamenco García 1999, p. 3868). El adverbio “también” hace que el conector “pero” pierda, por tanto, esa parte de su significado. “Pero también” es un conector aditivo similar a “además”.

De acuerdo con esto, podemos representar el argumento como una argumentación múltiple:



Por (lo) tanto

Termino la exposición de los conectores argumentativos con este consecutivo. El conector “por tanto” (o “por lo tanto”) introduce un enunciado como una consecuencia de un razonamiento a partir de otros enunciados que lo preceden (Portolés 1998, p. 80). De esta forma, este conector nos ayuda a identificar la tesis del argumento.

Vamos a analizar un ejemplo:

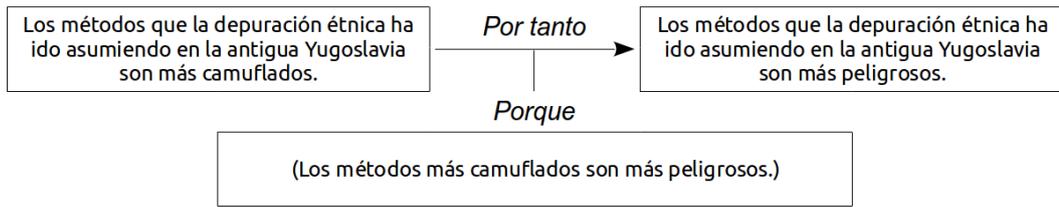
Muchos analistas afirman, por ejemplo, que en la antigua Yugoslavia la depuración étnica ha ido asumiendo métodos más camuflados y por tanto más peligrosos.

(Javier Giraldo, *Búsqueda de verdad y justicia*)

Javier Giraldo presenta en este fragmento un argumento con una razón y una tesis explícitas. El conector “por tanto”, propio de un registro más formal donde los argumentos se presentan de manera más elaborada y precisa, suele ir acompañado de elementos explícitos. La razón que aparece en este argumento es: “en la antigua Yugoslavia la depuración étnica ha ido asumiendo métodos más camuflados”. El enunciado que constituye la tesis no está completamente explícito porque repite gran parte del enunciado que constituye la razón: “en la antigua Yugoslavia la depuración étnica ha ido asumiendo métodos más peligrosos”.

En este ejemplo haré explícita la garantía en la que implícitamente se apoya Giraldo porque tiene un gran contenido informativo y es, por eso, más interesante: “los métodos más camuflados son más peligrosos”.

Con estos elementos hechos explícitos, podemos representar el argumento:



5

Conclusión

Como ya reconocí en la introducción, uno de los objetivos de este trabajo es mostrar hasta qué punto hacemos uso de argumentos en todo ámbito de la comunicación lingüística. Para ello, ha sido necesario ofrecer una caracterización de la naturaleza del argumento ligeramente distinta de la que domina las actuales corrientes en teoría de la argumentación, una definición más amplia y menos restrictiva, en la que no se incorporen referencias a ningún uso concreto del argumento como características inherentes al mismo.

Podría hacerse un paralelismo con el juego del ajedrez. Una definición adecuada del ajedrez debe contener las reglas constitutivas del juego, así como sus componentes (las piezas) y las condiciones de victoria. La Real Academia Española define “ajedrez” de la siguiente forma:

Juego entre dos personas, cada una de las cuales dispone de 16 piezas movibles que se colocan sobre un tablero dividido en 64 escaques. Estas piezas son un rey, una reina, dos alfiles, dos caballos, dos roques o torres y ocho peones; las de un jugador se distinguen por su color de las del otro, y no marchan de igual modo las de diferente clase. Gana quien da jaque mate al adversario.

Pero, ¿para qué jugamos al ajedrez? Hay multitud de motivos: para divertirse, para desarrollar el intelecto, para hacer amigos, porque a uno se le da bien y por ello le produce satisfacción, para ganar dinero, para hacerse famoso,... Ni siquiera deberíamos establecer como característica *definitoria* del ajedrez el que uno juegue para ganar.

Lo mismo sucede con el argumento. Establecer como característica *definitoria* del argumento el que siempre que un hablante argumenta lo hace *para convencer* implica imponer unos límites demasiado restrictivos a la naturaleza del argumento. Un argumento puede servir a muchos propósitos, algunos incluso más frecuentes que el de convencer, como el de simplemente expresar un juicio sobre un estado de cosas e invitar al oyente o lector a inferir tal juicio. En el primer capítulo de la segunda parte, por medio de una definición de las condiciones constitutivas del acto de habla argu-

mentativo, he procurado ofrecer una caracterización del argumento suficientemente amplia para que abarque todo lo que, en mi opinión, constituye un argumento.

Una parte considerable de este trabajo ha estado dedicada a la detección e interpretación de elementos comunicados de forma implícita. Ello ha sido necesario porque en casi todo intercambio lingüístico (incluyendo la comunicación escrita) se comunican actos de habla implícitos, no codificados en lo que se transmite explícitamente. Conviene señalar que esto no significa que la comunicación lingüística sea de alguna forma *defectuosa*. Más bien al contrario. Además de asombro, solo puede provocar admiración la cantidad de información que podemos comunicar simplemente con expresiones como las siguientes:

Eso está bien.

La guerra es la guerra.

Sí pero no.

Los hablantes siempre han sido capaces de comunicarse adecuadamente haciendo uso de una limitada cantidad de recursos. El problema, naturalmente, lo tiene el teórico que intenta explicar cómo funciona la comunicación. En este trabajo hemos visto cómo, al analizar ciertos argumentos, nos hemos visto obligados a reconocer nuestra incapacidad para interpretar algunos de sus componentes *debido a nuestra ignorancia del contexto, de las expresiones faciales del hablante, etc.* Pero considero que es saludable reconocer las limitaciones que conlleva trabajo de interpretación *desde fuera*.

Me he aventurado, sin embargo, a establecer un firme punto de apoyo para el análisis. En la tercera parte he sostenido que la mera presencia de un conector argumentativo en un discurso es suficiente para determinar la presencia de un argumento en tal discurso. Evidentemente, esta posición sería insostenible con una definición más restrictiva del argumento: solo en ocasiones los hablantes usan un “pero” o un “además” con el propósito de convencer a alguien de algo.

En la tercera parte he presentado un procedimiento que considero útil para detectar e interpretar argumentos. Tal procedimiento puede considerarse como la culminación de los esfuerzos invertidos en el presente trabajo, donde los conceptos presentados anteriormente encuentran aplicación en el contexto de un método de interpretación. Como ya he indicado, no se trata de un algoritmo que arroje resultados precisos y debe usarse con conocimiento e inteligencia, pero también creo que contiene el grado suficiente de claridad y exactitud para denominarlo, como he hecho, un *procedimiento*. En él aparece reflejada, por ejemplo, mi propuesta de que la presencia de un conector argumentativo sea suficiente para (como ya he explicado) decidir que el fragmento bajo análisis contiene un argumento, así como el hecho de que si el fragmento no contiene (implícita o explícitamente) unas razones que respaldan una tesis entonces debemos concluir que no contiene ningún argumento.

Debo señalar, para terminar, algunas carencias de las que soy consciente que adolece el presente trabajo, y que quedan aquí como guía de investigación para el futuro.

En primer lugar, desde el principio he indicado que mi interés reside exclusivamente en los argumentos comunicados *lingüísticamente*. De esta manera, he excluido conscientemente los argumentos *visuales*, que el *Compendio de Lógica, Argumentación y Retórica* caracteriza como “argumentos proposicionales en los que las proposiciones y su función argumentativa se expresan visualmente” (Vega y Olmos 2012, §argumento visual). Por un lado, mi interés se limitaba desde el principio al ámbito de la comunicación lingüística; por otro, debo reconocerlo, aún no dispongo de una respuesta propia para la pregunta sobre la existencia de argumentos visuales.

En segundo lugar, y esto probablemente es una carencia más notable, este trabajo no toma en consideración suficientemente la dimensión *dialéctica* de la argumentación, que para Ralph Johnson (2000) es un criterio indispensable de evaluación. El objeto de análisis es siempre un argumento que viene como dado y aislado en gran medida de las circunstancias en que es presentado, especialmente el *diálogo* en que se produce. Esto ha sido así debido a los límites que he decidido marcar para esta investigación: la incorporación de la dimensión dialéctica habría añadido una complejidad no deseada y me habría conducido a un terreno que quedaba fuera de mi principal interés.

Precisamente una de las nociones que pertenecen al ámbito dialéctico y que he considerado oportuno excluir del presente trabajo es la de *compromiso*. De acuerdo con el inferencialismo de Brandom, la realización de un acto de habla asertivo conlleva la asunción de un compromiso por parte del hablante, que puede entenderse como la atribución a dicho hablante de una *convicción* (2005, p. 248). La incorporación de la noción de *compromiso* a este estudio (que he estado tentado de hacer) nos habría creado el serio problema de tener que decidir qué tratamiento debíamos dar a los elementos implícitos. ¿Deben ser tratados como compromisos del hablante o no? En algunos casos parecía evidente que sí, pues el contexto y todo lo que sabíamos del hablante o escritor nos empujaba a atribuirle un compromiso con cierto elemento implícito, mientras que en otros casos parecía evidente que no, especialmente aquellos casos en los que decidí usar corchetes para destacar aquellos elementos implícitos de los que *debía responsabilizarse el intérprete*. Entre ambos extremos había muchas zonas grises que habrían requerido un análisis más detallado. Un estudio que ofreciera una respuesta a la cuestión de qué creencias implícitamente comunicadas conllevan un compromiso y cuáles no sería sin duda muy interesante, pero habría rebasado los límites que yo mismo impuse al presente trabajo.

Por último, se nota también la ausencia de los *esquemas argumentativos*, herramienta indispensable para los lógicos informales. La clasificación de los argumentos en diferentes esquemas argumentativos permite diferenciar entre los diferentes tipos de inferencia mediante la cual se transmite la aceptabilidad de las razones a la tesis. Los esquemas argumentativos son “patrones de razonamiento que permiten identificar y evaluar pautas comunes y estereotipadas de argumentación en el discurso cotidiano” (Vega y Olmos 2012, §esquema argumentativo). El estado en que se encuentra hoy en día el estudio de los esquemas argumentativos, caracterizado por la falta de sistematicidad (solo comparable a la del estudio de las falacias), y el hecho de que el

objetivo principal de la clasificación en esquemas argumentativos sea *evaluativo* me convencieron de dejar esta noción fuera de mi trabajo. Sin embargo, tal vez con mayor dedicación e investigación se pueda encontrar una mayor utilidad para los esquemas argumentativos en el marco de una teoría de la interpretación de argumentos.

Bibliografía

- Anscombe, J.-C. y Ducrot, O. 1994, *La argumentación en la lengua*, Gredos, Madrid.
- Austin, J. L. 1991, *Cómo hacer cosas con palabras*, Paidós, Barcelona.
- Bermejo-Luque, L. 2011, *Giving Reasons: A Linguistic-Pragmatic Approach to Argumentation Theory*, Springer.
- Blakemore, D. 2002, *Relevance and Linguistic Meaning*, Cambridge University Press, New York.
- Borg, E. 2009, 'On Three Theories of Implicature: Default Theory, Relevance Theory and Minimalism', *International Review of Pragmatics* **1**(1), 63–83.
- Brandon, R. B. 2005, *Hacerlo explícito. Razonamiento, representación y compromiso discursivo*, Herder, Barcelona.
- Carston, R. 2002, *Thoughts and Utterances*, Blackwell Publishing, Malden, MA.
- Chudnoff, E. 2011, 'What Should a Theory of Knowledge Do?', *Dialectica* **65**(4), 561–579.
- Donnellan, K. S. 1966, 'Reference and definite descriptions', *The Philosophical Review* **75**(3), 281–304.
- Dummett, M. 1973, *Frege: Philosophy of Language*, Harper & Row, New York.
- Eemeren, F. H. v. y Grootendorst, R. 1984, *Speech Acts in Argumentative Discussions*, Foris Publications, Dordrecht.
- Eemeren, F. H. v. y Grootendorst, R. 1989, 'Speech act conditions as tools for reconstructing argumentative discourse', *Argumentation* **3**(4), 367–383.
- Eemeren, F. H. v. y Grootendorst, R. 2004, *A Systematic Theory of Argumentation*, Cambridge University Press, New York.
- Eemeren, F. H. v., Houtlosser, P. y Snoeck Henkemans, A. F. 2007, *Argumentative Indicators in Discourse: A Pragma-Dialectical Study*, Springer, Dordrecht.

- Ennis, R. H. 1982, 'Identifying implicit assumptions', *Synthese* **51**, 61–86.
- Flamenco García, L. 1999, Las construcciones concesivas y adversativas, in I. Bosque y V. Demonte, eds, 'Gramática descriptiva de la lengua española. 3, Entre la oración y el discurso ; Morfología', Espasa Calpe, Madrid, pp. 3805–3878.
- Galán Rodríguez, C. 1999, La subordinación causal y final, in I. Bosque y V. Demonte, eds, 'Gramática descriptiva de la lengua española. 3, Entre la oración y el discurso ; Morfología', Espasa Calpe, Madrid, pp. 3597–3642.
- González Ruiz, R. 2002, La competencia textual, in M. V. Romero, ed., 'Lengua Española y Comunicación', Ariel, Barcelona, pp. 97–153.
- Gough, J. y Tindale, C. W. 1985, 'Hidden' or 'Missing' Premises', *Informal Logic* **7**(2-3), 99–106.
- Govier, T. 2010, *A Practical Study of Argument*, Wadsworth Cengage Learning, Belmont.
- Grice, P. 1989, Logic and conversation, in 'Studies in the Way of Words', Harvard University Press, Cambridge, MA, pp. 22–40.
- Heim, I. 2002, File change semantics and the familiarity theory of definiteness, in P. Portner y B. H. Partee, eds, 'Formal Semantics: The Essential Readings', Blackwell Publishers, Oxford, pp. 223–248.
- Johnson, R. H. 2000, *Manifest rationality: A pragmatic theory of argument*, Lawrence Erlbaum Associates, Mahwah, NJ.
- Levinson, S. C. 1983, *Pragmatics*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Levinson, S. C. 2000, *Presumptive Meanings: The Theory of Generalized Conversational Implicature*, MIT Press, Cambridge, MA.
- Macagno, F. y Walton, D. 2009, 'Enthymemes, argumentation schemes and topics', *Logique & Analyse* **205**, 39–56.
- Marraud, H. 2010, De la fuerza de los argumentos, in 'I Simposio Internacional de Lógica'.
- Marraud, H. 2013, *¿Es lógic@? Análisis y evaluación de argumentos*, Cátedra, Madrid.
- Martín Zorraquino, M. A. y Portolés, J. 1999, Los marcadores del discurso, in I. Bosque y V. Demonte, eds, 'Gramática descriptiva de la lengua española. 3, Entre la oración y el discurso ; Morfología', Espasa Calpe, Madrid, pp. 4051–4213.
- Montolío, E. 2001, *Conectores de la lengua escrita*, Ariel, Barcelona.

- Morado, R. 2013, 'Funciones básicas del discurso argumentativo', *Revista Iberoamericana de Argumentación* **6**, 1–13.
- Olmos, P. 2012, 'La preceptiva sobre la narratio en los rétores latinos', *Revista de Estudios Sociales* **44**, 62–74.
- Perelman, C. y Olbrechts-Tyteca, L. 1989, *Tratado de la argumentación. La nueva retórica*, Gredos, Madrid.
- Pinto, R. C. 2001, *Argument, inference and dialectic*, Kluwer, Dordrech.
- Pinto, R. C. 2011, 'The Account of Warrants in Bermejo-Luque's Giving Reasons', *Theoria* **72**, 311–320.
- Portolés, J. 1998, *Marcadores del discurso*, Ariel, Barcelona.
- Russell, B. 1905, 'On denoting', *Mind* **14**(56), 479–493.
- Searle, J. 1969, *Speech Acts*, Cambridge University Press, London.
- Searle, J. R. 1979, *Expression and Meaning: Studies in the Theory of Speech Acts*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Sperber, D. y Wilson, D. 1995, *Relevance, Communication and Cognition*, Blackwell Publishers, Oxford.
- Stalnaker, R. 1999, Pragmatic Presuppositions, in 'Context and Content', Oxford University Press, New York, pp. 47–62.
- Toulmin, S. 2007, *Los usos de la argumentación*, Península, Barcelona.
- Vega, L. y Olmos, P., eds 2012, *Compendio de Lógica, Argumentación y Retórica*, Trotta, Madrid.
- Walton, D. N. 2006, *Fundamentals of Critical Argumentation*, Cambridge University Press, New York.

Índice alfabético

- aceptabilidad, 45
- acto de habla, 15
- acto de habla indirecto, 49
- acto de habla argumentativo, 25
- adición de elementos, 11
- argumentación coordinada, 51, 61, 67
- argumentación múltiple, 61, 72
- argumento, 1
- argumento analítico, 9
- argumento sustancial, 9
- asunción, 37
- clasificación de conectores argumentativos, 63
- discurso, 4
- entimema, 12
- enunciado, 25
- evaluación, 1
- explicación, 58
- explicatura, 35
- explícito, 28, 35, 41, 48
- forma lógica, 31
- forma proposicional, 29, 31
- fuerza argumentativa, 46
- garantía, 8, 9
- implicaturas conversacionales, 27
- implicaturas convencionales, 40
- implícito, 28, 35, 37, 41
- inferencia, 12
- inferencia pragmática, 28
- interpretación, 1
- máximas conversacionales, 26
- narraciones, 55
- orientación argumentativa, 6, 13, 44
- premisa, 9
- presuposición, 53
- principio cooperativo, 26
- principio de pertinencia, 30
- procedimiento de interpretación de argumentos, 47
- razón, 8
- razones antiorientadas, 44, 62
- razones coorientadas, 44, 62
- representación del argumento, 7, 10, 11, 43
- significado conceptual, 41
- significado de procesamiento, 41
- tautología, 54
- términos cargados, 56
- tesis, 8
- texto, 4