

# LA CONCEPCIÓN DE LA RETÓRICA EN DOS TEORÍAS QUE SOSTIENEN CONCEPTUALIZACIONES OPUESTAS DEL SUJETO DE LA ARGUMENTACIÓN<sup>1</sup>

Berta Zamudio y María Elena Bitonte

*En la construcción de un discurso intervendrían con igual importancia categorías de razón y categorías de pasión. Patrick Charaudeau*

## Resumen

Nos proponemos en esta comunicación contrastar dos concepciones de la retórica cuya diferencia resulta de enfoques opuestos del sujeto argumentador. Para este fin hemos seleccionado, por una parte, la interpretación de la retórica tal como aparece en Frans van Esmeren y col. (2002) en el marco de la teoría pragma-dialéctica y, por la otra, la retórica de Michel Meyer (2004) en el marco de la tradición aristotélica. Nuestro interés se centra en las siguientes cuestiones: 1) ¿cuál es el lugar del sujeto argumentador en el proceso argumentativo?, 2) ¿cuál es la relación entre argumentación, contexto y conflicto en uno y otro caso? y 3) ¿cuál es la función que le asigna cada uno de estos enfoques a la retórica? Si bien ambas miradas teóricas postulan como meta de la actividad argumentativa la atenuación de diferencias, el modo de lograrlo es completamente opuesto. Las consecuencias de aplicar uno u otro de los marcos mencionados serán consideradas a lo largo de este trabajo.

## Introducción

Dada la importancia de ambos modelos, nos detendremos en una breve presentación de cada uno de sus creadores.

Franz van Eemeren es actualmente profesor de Comunicación, Teoría de la Argumentación y Retórica en la Universidad de Ámsterdam. Ha desarrollado juntamente con sus discípulos desde los años '80, una perspectiva sobre la argumentación: la pragma-dialéctica. Tal como es definida en Van Eemeren (2004), "La argumentación es una

---

<sup>1</sup> Trabajo presentado en el III Congreso Internacional "Transformaciones culturales: debates de la teoría, la crítica y la lingüística", Facultad de Filosofía y Letras, UBA, 4, 5 y 6 de agosto de 2008

actividad verbal, social y racional orientada a convencer a un crítico razonable de la aceptabilidad de un punto de vista arrojando una constelación de proposiciones que justifiquen o refuten la proposición expresada en el punto de vista” (Van Eemeren, 2004, p.1).

Meyer, por su parte, ocupa actualmente la cátedra de Perelman en Bruselas. Pero su propuesta se destaca porque invierte el planteo de su predecesor: en tanto que para Perelman la retórica se subsume en la argumentación, en Meyer la argumentación es una parte del campo más amplio de la retórica. En efecto, Meyer considera que hoy en día las antiguas fronteras que planteaba Aristóteles se han desdibujado, viéndose la dialéctica sumergida en el terreno de la argumentación y la argumentación en el de la retórica.

Un aspecto sustancial de su teoría consiste en sostener que la génesis de la argumentación está dada por una cuestión problemática que marca, de entrada, la diferencia que separa a orador y auditor. La cuestión problemática es la medida de la distancia simbólica que opone a los protagonistas. “Por consiguiente –dice Meyer- la retórica es el análisis de las cuestiones que se establecen en la comunicación interpersonal” (Meyer, 2004, p. 11).

Más allá de sus diferencias, tanto Meyer como van Eemeren coinciden en la necesidad de unificar retórica y dialéctica en todo abordaje de la argumentación, pero el peso que le dan a cada una de ellas es muy diferente.

### **1- La concepción del sujeto.**

Antes que nada, vamos a aclarar nuestra propia posición con respecto a la noción de sujeto del discurso, la que implica considerar las relaciones de comunicación que mantiene, los procedimientos de puesta en discurso que utiliza, así como los saberes, opiniones y creencias que él posee y que supone en su interlocutor<sup>2</sup>.

Ahora sí vamos a examinar el lugar que le asigna cada modelo al sujeto (el hablante o argumentador y su público o argumentatario) en el intercambio argumentativo.

Van Eemeren y col. definen la dialéctica como “un método de oposición regulada” en la comunicación verbal y la interacción, que conduce a una aplicación pragmática de la

---

<sup>2</sup> En este mismo sentido lo entienden autores como P. Charaudeau (2005), entre otros.

lógica, una forma de poner la lógica en uso, así como para pasar de una conjetura u opinión a una creencia más segura” (van Eemeren y Houtlooser, 2002, p. 137). De acuerdo con esta afirmación, para la pragma-dialéctica, la discusión es una manera de reforzar una afirmación o volverla más sustentable. Su objetivo es alcanzar cierta forma de conocimiento, no ya identificable con la verdad, sino una opinión que pudiera ser tenida por verdadera por cualquier ser de razón. Subrayemos que las opiniones que configuran el punto de vista sostenido ya por el oponente, ya por el proponente, no son simples pareceres sino el producto de una estricta regulación procedimental, donde toda violación a alguna de las reglas propuestas por la teoría es considerada una falacia. A diferencia de la dialéctica formal, las reglas de la pragma-dialéctica para la discusión crítica ofrecen principios generales de construcción del discurso argumentativo para prevenir que tales obstáculos interfieran en el proceso de resolución (van Eemeren y Houtlooser: 2002, p. 132-133).

Así, van Eemeren usa la noción de *auditorio universal* de Perelman, por la de *auditorio crítico*. ¿Qué es una audiencia crítica? Según van Eemeren y Houtlooser, los actos argumentativos considerados retóricamente fuertes por una audiencia crítica, estarán, en la práctica, de acuerdo con las normas dialécticas que se aplican al estadio de discusión correspondiente<sup>3</sup>.

Aunque esta perspectiva entiende a la argumentación como actividad eminentemente racional, dado que apela a consideraciones predominantemente intelectuales, no obstante, logra superar este racionalismo a ultranza -y este es uno de sus aportes fundamentales- incluyendo en su aparato teórico-metodológico a la teoría pragmática. Este encuadre tiene la ventaja de considerar el lenguaje usado y protagonizado por sujetos portadores de opiniones, que irán transformando su perspectiva conforme la comunicación avanza y no como mera herramienta informativa o descriptiva. La dimensión pragmática de la argumentación se expresa plenamente en que postula al lenguaje como acción. Pero como acción social, resultado de acuerdos o reglas dirigidas a otros participantes (Van Eemeren, 2004 p.2). De esta manera, es posible afirmar que más que la racionalidad es la “razonabilidad” la que gobierna la actividad argumentativa.

---

<sup>3</sup> La propuesta de van Eemeren y col. provee de un modelo que postula una serie de etapas que han de seguirse progresivamente con el objetivo de convencer al otro, a saber a) confrontación, b) apertura, c) argumentación y d) conclusión.

En este punto, conviene hacer una distinción entre la noción de *racionalidad* y la de *razonabilidad*. La racionalidad es una noción lógica identificada a menudo, con la dialéctica<sup>4</sup>, en tanto que la razonabilidad es una noción pragmática que supone que todo argumentador asume que se dirige a un crítico razonable. Este principio universal opera como regla de oro en la dinámica argumentativa: en toda argumentación hay una apelación implícita a los siguientes criterios de razonabilidad<sup>5</sup>: a) que la argumentación se sustente sobre premisas sostenibles y certeras (criterio demostrativo); b) que se adapte a los estándares culturales de la comunidad donde tiene lugar y a la situación (criterio intersubjetivo) y c) que los participantes se atengan a las reglas de una discusión crítica, hasta resolver la diferencia de opinión. Esto incluye: 1) permitir que los participantes expresen sus puntos de vista (regla de libertad), 2) que cuando una parte afirma algo se está obligado a probarlo (carga de la prueba), 3) que debe criticarse únicamente la tesis que el hablante ha sostenido (regla del punto de vista), 4) que la defensa de un punto de vista se ajuste al tema planteado (relevancia), 5) los hablantes pueden retomar premisas que hayan quedado implícitas (regla de implícitos), 6) que no se tomen falsamente premisas como puntos de vista aceptados, 7) que no se considere un punto de vista definitivamente defendido si no se ajusta a un esquema argumentativo apropiado (regla de esquema argumentativo), 8) un razonamiento es válido explicitando las premisas implícitas (regla de validez), 9) que el fracaso de una defensa debe conducir al protagonista a retractarse de su punto de vista (regla de clausura) y 10) que los enunciados no sean ambiguos o incomprensibles (regla de uso) (Van Eemeren y Houtlosser (2002 p. 14-16).

Tal como Van Eemeren y Grootendorst (2004) lo afirman, esta teoría combina el rigor normativo de los postulados de la lógica formal y la práctica, dando por resultado lo que denominaron *pragmática normativa*:

“Los teóricos de la argumentación no están sólo interesados en la efectividad de la argumentación para convencer a la gente de ciertos puntos de vista, sino también de las reglas que el discurso argumentativo debe cumplir para ser sólido (...) El discurso argumentativo es por lo tanto una búsqueda subjetiva con una dimensión tanto empírica como crítica y su estudio puede ser mejor

---

<sup>4</sup> Van Eemeren y Houtlooser (2002, p. 131) no están de acuerdo con la simplificación de Toulmin, que contrapone racionalidad (identificada con la lógica y la dialéctica) y razonabilidad (identificada con la retórica).

<sup>5</sup> En 2004, se alude a diferentes criterios de razonabilidad: geométrico, antropológico, crítico, etc (cfr. Van Eemeren y Grootendorst, 2004 p.13 y ss.).

entendido como una parte de la gran empresa que van Eemeren (1990) llamó *pragmática normativa*" (van Eemeren y Houtlooser: 2002, p. 131).

Vista hasta aquí la teoría pragmadialéctica se presenta como un modelo sin fisuras, una teoría que cumple los requisitos postulados por Louis Hjelmslev: exhaustividad, coherencia y simplicidad. Sin embargo, como otras teorías actuales de la argumentación que toman su basamento en la lógica y en la dialéctica, este modelo presenta una característica muy problemática al momento de ser evaluado en relación con el estatuto del sujeto de la argumentación. No podemos pasar por alto el rigor que le proporcionan las reglas que gobiernan el cumplimiento del proceso. Como corolario, el sujeto concebido por la pragma-dialéctica es esencialmente racional en su pensamiento y ético en su acción, en el sentido de que acepta y ejerce los "principios comunicacionales" de claridad, honestidad, eficiencia y relevancia. De no ajustarse a este marco, queda reducido al rango de irracional o "ebrio" (Van Eemeren y Grootendorst, 2004, p. 77). La consecuencia teórica de este planteo es el relegamiento de las dimensiones del *pathos* y el *ethos*. Cabe preguntarse, entonces, cuál es el lugar de de la dimensión humana en esta teoría de la argumentación.

Meyer, por su parte, tiene una opinión formada al respecto:

"Una de las características del pensamiento contemporáneo es el reconocimiento de la dimensión problemática de la existencia y de los valores. Incluso la ciencia dejó de ser analizada como una sucesión de resultados que se acumulan de manera progresiva (...) Con Marx, Nietzsche y Freud, es mucho más el papel de fundamento y de garante de esta razón por el sujeto que se encuentra conmocionado: es la idea misma de esa racionalidad, con la certeza incuestionable, interior, absoluta y antihistórica que se rechaza. Los tres se ocuparon de la retórica. Nietzsche le dedicó sus primeros cursos, Marx la analizó por medio de la ideología y Freud la vuelve a encontrar en el inconsciente, con las metáforas y las metonimias, las condensaciones y los desplazamientos como operaciones maestras" (Meyer, 1993, p.2).

El planteo de Meyer constituye una concepción dinámica de la argumentación en la que el sujeto tiene una participación activa, no reducida a especulaciones meramente racionales y aporta una mejor comprensión de lo que es la argumentación en situaciones empíricas concretas. La persuasión emana de la imagen que el orador proyecta, del sistema de valores, emociones y creencias (ideología) que comparten argumentador y contraargumentador y de la materia discursiva concreta. Como se puede apreciar, las tres dimensiones fundamentales de la retórica aristotélica, el uno mismo (*ethos*), el otro

(*pathos*) y el mundo expresado en la palabra (*logos*), son actualizadas por Meyer (2004) en su original visión del llamado “circuito retórico”. Volveremos sobre esto luego.

## 2- La consideración del contexto y del conflicto

La pragma-dialéctica toma como punto de partida la teoría de los actos de habla de Austin y Searle. Sin embargo, la consideración del contexto permanece acotada a un plano donde la situación enunciativa, la cuestión del poder y la dimensión ideológica, no tienen cabida y donde la reposición de conocimientos colaterales se reduce a una dudosa labor de reconstrucción de premisas implícitas.

Podría decirse que la teoría de los actos de habla no tiene tanto que ver con la interacción sino más bien con la acción lingüística (al menos en sus fundadores Austin y Searle). Uno de los motivos de esta imposibilidad es que se trata de una teoría atenazada entre los polos de la intencionalidad, por un lado y de los efectos, por otro. De modo que ¿cómo podría servir la teoría de los actos de habla a la pragma-dialéctica para considerar un verdadero sujeto social<sup>6</sup>? En verdad, el concepto de contexto deriva en esta aproximación, de la actividad cooperativa de los interlocutores en el marco de los *principios de cooperación textual* enunciados por Grice<sup>7</sup>. De ahí se deducen las reglas pragmáticas para prescribir las condiciones bajo las cuales debe realizarse una discusión crítica. Con esto, la teoría estaría cumpliendo con el propósito ideal de considerar la interacción “social”, por un lado y de priorizar los acuerdos y compromisos asumidos en el intercambio argumentativo.

Esta visión conduce a la construcción de contextos de argumentación utópicos en los que un argumentador defiende un punto de vista para convencer al “lector/oyente” que duda o sostiene un punto de vista contrario. Se trata, según Van Eemeren (2004 p.3), de un esfuerzo de ambas partes encaminado a defender cada cual, su punto de vista, para convencer a la otra parte.

¿Qué ocurre si nos preguntamos cuál es el rol social de la argumentación? La resolución de una diferencia de opinión se nos aparece en primer lugar. De ahí que sea imposible pensar una teoría de la argumentación sin tener en cuenta la conflictividad propia

---

<sup>6</sup> Usamos **sujeto social** para referirnos a aquél que se configura con referencia a un contexto social en sentido amplio.

<sup>7</sup> Cfr. Grice, H. P., 1975, “*Logic and Conversation*”, en *Syntax and Semantics*, vol. 3, cit., 41-58.

de la interacción social, la diferencia como diferencia social, la esfera ideológica, cultural, representacional, en otras palabras, axiológica. Por eso, si bien ambos teóricos postulan como meta el acuerdo en la discusión mediante la atenuación de las diferencias, uno asume el conflicto como una parte de las etapas acordadas en el desarrollo de la discusión crítica cuyo fin es disolverse en las aguas del consenso, el otro hace de él el componente axial del circuito retórico.

Claramente, la consideración del conflicto ocupa un lugar central en la teoría de Meyer. La base de su construcción teórica es la idea de que sin problema no hay discusión. Cualquiera sea el tipo de diferencia, si no la hubiera los interlocutores no se dirigirían el uno al otro. Así, concluye Meyer que “la retórica es la negociación de la diferencia entre individuos sobre una cuestión dada” (2004, p.10). Así concebida, la retórica resulta ser la negociación de las distancias interpersonales. Es decir que la retórica constituye un medio de afirmación de la distancia simbólica/social. Esta consideración ubica a la teoría de Meyer en las antípodas de las teorías consensualistas.

De esta manera, a diferencia de los enfoques lógicos, esta renovada concepción de la retórica de Meyer parte del hecho de que la argumentación es un hecho de naturaleza retórica, que explotando el potencial del *logos*, pone en acción comunicativa tres componentes funcionales sostenedores del proceso: el *ethos* o imagen de sí mismo que construye el orador como principio de autoridad y fuente de propuestas el *pathos*, encarnado en la audiencia, es el lugar de las pasiones tales como la esperanza, el odio, el amor y muchas otras. De hecho, las pasiones representan sentimientos y como tales se miden por un más y un menos. Entre *pathos* y *ethos* media un sistema de valores a partir de los cuales se negociarían las respectivas distancias entre sujeto argumentador y auditorio.

Como se puede ver, en ambos enfoques, la argumentación se define en virtud de la problematicidad inherente a la relación interpersonal. Pero, aunque la negociación de la distancia implica un acuerdo –de donde se deriva la idea adhesión o persuasión que han singularizado la argumentación desde Aristóteles a Perelman- esta negociación no está regulada de antemano ni tampoco está exenta de autoridad. No es lo mismo negociar la distancia que disolverla.

### 3- El peso de la dialéctica y de la retórica

Toda teoría de la argumentación parte de alguna idea de razonabilidad, pero entre las distintas formas de abordarla, cada teórico elige entre uno de estos caminos: la retórica o la dialéctica. Desde esta perspectiva no se podría decir, con propiedad, que una argumentación es retórica o dialéctica, sino el tipo de aparato teórico con el que se la analiza (se trata de un meta-nivel).

La dialéctica fue definida por Aristóteles en los *Tópicos*, como el arte del debate regulado, en tanto que la retórica era presentada no sólo como una técnica sino además como una “facultad de considerar en cada caso lo que es convincente” Libro II<sup>8</sup>). Es destacable la importancia que la Retórica aristotélica le asigna al poder de las emociones en la persuasión. De hecho, en los atributos del argumentador ocupan un lugar central en su tratado, así como también los valores<sup>9</sup>.

La pregunta es ¿qué aporta a la argumentación un modelo retórico? Van Eemeren y sus seguidores, luego de muchos años de abogar por la primacía de la dialéctica, en 2002 comienzan a plantearse la necesidad de integrar los aspectos retóricos y dialécticos en el estudio de la argumentación: “hay que integrar la dimensión retórica en el método pragma-dialéctico de análisis” (van Eemeren y Houtlooser, 2002, p. 138). Así, en 2002, van Eemeren y Houtlooser exponen de este modo la alianza entre retórica y dialéctica:

“En la *práctica real*, afirman van Eemeren y Houtlooser, “los participantes de un discurso argumentativo están orientados a resolver una diferencia de opinión y de este modo, se encuentran comprometidos con normas instrumentales para alcanzar este propósito”. Al mismo tiempo, sin embargo, “estarán interesados en resolver dicha diferencia, cada uno, a su favor”. No hay razón alguna para pensar que las normas retóricas de persuasión estén necesariamente en contradicción con los ideales dialécticos de razonabilidad, aunque en la práctica real siempre ambas tendencias están en tensión.” (van Eemeren y Houtlooser, 2002, p. 9).

Es en este punto en donde el instrumento retórico se inserta en este cuerpo teórico con la noción que denominan *maniobra estratégica*. Las maniobras estratégicas se relacionan con la destreza del orador para defender los puntos de vista propios e invalidar los del otro<sup>10</sup>. Este concepto se define como el intento de cada una de las partes, de ajustarse óptimamente a la situación, del modo más expeditivo ¿Dónde encontrar el

---

<sup>8</sup> Aristóteles, Retórica, p.52

<sup>9</sup> Para una definición de Lógica, dialéctica y retórica, ver van Eemeren 2004, p 43 y ss.

<sup>10</sup> Se puede ver en afirmaciones como esta que el individualismo vuelve a tomar su lugar en esta teoría: si hay algo, por definición, eminentemente individual, es la opinión.



material disponible? En el contexto, teniendo en cuenta las creencias, preferencias y expectativas de la otra parte o la audiencia. Según los autores, algunas maniobras estratégicas pueden ser consideradas como razonables, en tanto que otras pueden resultar falaces: si prevalece una voluntad persuasiva anulando el acuerdo de razonabilidad, la maniobra estratégica se descarrila (van Eemeren y Houtlosser, 2002, p. 141 y ss.).

Desde este encuadre, el fin de la argumentación es sacar una ventaja individual sobre otro. Van Eemeren y Houtlooser (2002) describen esta mecánica del siguiente modo: “Desde el punto de vista retórico, las partes intentarán dirigir la confrontación del modo más beneficioso para su propia perspectiva” (p.138).

Ahora bien, para que la maniobra resulte eficaz, deberá evaluarse su conveniencia según cada uno de los cuatro niveles dialécticos (confrontación, apertura, argumentación y cierre). Es en cada uno de ellos donde los recursos retóricos (predominantemente las figuras o tropos) contribuyen a reforzar los procedimientos estratégicos. Por ejemplo en un nivel de apertura, es esperable el empleo de concesiones para facilitar la compatibilidad de criterios, en cambio en el nivel argumentativo, las justificaciones y refutaciones juegan un rol decisivo. Con todo, para la pragma-dialéctica la retórica es simplemente un instrumento auxiliar, de refuerzo, subordinada a la argumentación dialéctica.

No cabe duda de que, aunque Van Eemeren niega plantear una distinción jerárquica, postula claramente la primacía de la dialéctica sobre la retórica, cuando señala áreas de competencia para cada una: la evaluación de los argumentos se hará sobre la base de reglas dialécticas mientras la retórica se ocupará de las estrategias a través de las cuales los hablantes tratan de persuadir a una audiencia. De este modo la dialéctica y la pragmática conforman el asentamiento teórico de base y la retórica hará el resto:

“Cuando la argumentación es concebida como parte de un procedimiento para poner a prueba la aceptabilidad de la opinión en el centro de una diferencia, en términos de establecer su sostenibilidad a la luz de reacciones críticas, se trata de una perspectiva fundamentalmente dialéctica (entonces se trata de medios dialécticos para evaluar opiniones). Cuando, en cambio, es considerada un medio para alcanzar un acuerdo obteniendo la aprobación de la audiencia, la perspectiva es fundamentalmente retórica (entonces se trata de medios retóricos para crear consenso)” (van Eemeren y Houtlosser, 2002, p. 10).

¿Cuál es el tratamiento de los tropos? Estos son abordados por la pragma-dialéctica pero no desde el *logos*, es decir, no a partir de los lugares desde dónde se justifican los

argumentos. La elocuencia no está en descubrir cuáles son los tópicos más convincentes para justificar (la justicia, la bondad, lo conveniente, etc.) sino desde su función práctica en la argumentación. En cambio, en la teoría de Meyer, el tropo es un elemento funcional ineludible en la de negociación de la diferencia<sup>11</sup>. Ironía, metáfora, sinécdoque, metonimia, hipérbole, eufemismo y otras figuras, sirven para puntualizar la identidad y la diferencia, para indicar o poner de relieve el rasgo común o distintivo de aquello que está en cuestión. Y este campo es concebido por Meyer, no como un espacio de acuerdos sino como el terreno de la lucha ideológica (Meyer, 2004, p. 92 y ss.)<sup>12</sup>. En el ámbito de la política, por ejemplo, que ha sido desde siempre uno de los géneros privilegiados de la retórica, siempre que exista un régimen democrático donde la discusión esté permitida, el hombre público, ante la imposibilidad de responder a todos los problemas, debe recurrir a técnicas retóricas que le permitan procurar respuestas evidentes, desplazar la cuestión, generalizar (por ej.: defendemos la libertad), etc. Estas estrategias se hallan en la lógica de toda ideología, aunque pueden llegar a convertirse en el parapeto creencias y prejuicios donde buscan defenderse muchos individuos. Es así como se llega a una retórica que puede decir una cosa y su contrario, aparentando estar fundada en la razón. En este sentido, cuando el argumento revela un error de razonamiento, la retórica deviene sofística. Su mecanismo es “hacer pasar por respuesta válida una reconducción disfrazada de la cuestión a resolver” (Meyer, 2004, p. 95).

Llegados a este punto, es hora de considerar la peculiar visión de la retórica, según Meyer. Median 11 años de diferencia entre *Cuestiones de retórica* (1993) y *La rhétorique* (2004). En ese lapso, Michel Meyer ha logrado cerrar mejor el problema de la retórica como espacio de negociación de la diferencia con la idea de *circuito retórico*.

Las tres dimensiones del circuito retórico son igualmente indispensables: el orador, cuyo rol es hablar bien, el auditorio, al que se debe convencer y el lenguaje, base de lo dicho, lo no dicho y las posibles inferencias. Según el énfasis puesto en cada uno de estos

---

<sup>11</sup> Meyer (2004) le dedica el cap. IV:70-80.

<sup>12</sup> En este sentido y en el marco de la interacción retórica entendida como negociación de la diferencia entre individuos se pueden poner en juego dos grandes estrategias: *ad rem* y *ad hominem* (Meyer 2004, p. 38 y ss.). La primera se refiere al tratamiento de la cuestión misma y la segunda consiste en una invocación personal. Es decir que el ataque o la defensa se pueden direccionar hacia el punto que está en cuestión o hacia las personas.

elementos se pueden reconocer tres concepciones diferentes de la argumentación: las centradas en las reacciones del **interlocutor** (basadas en, la emoción, típicas de la publicidad), las centradas en el **orador**, en su expresión y las centradas en el **lenguaje** como medio, que focaliza la capacidad figurativa, la generación de inferencias y el valor de lo implícito (Meyer, 2004, p. 5 y ss.). De estos tres componentes surgen las tres dimensiones de la relación retórica.

Advirtamos que el *ethos* no se debe identificar sin más con el orador: no se trata de un sujeto físico. Se trata de un excedente que se le agrega a la persona, a su imagen y que lo vuelve ejemplar a los ojos del auditorio. El *ethos* está compuesto de las virtudes morales, la confianza que le confieren al orador una legitimación. El *ethos*, es el orador como principio de autoridad. El *pathos* es el reservorio de recursos para movilizar al auditorio en favor de una tesis y la respuesta que suscita. Involucra no sólo las pasiones y emociones, sino también las opiniones o cuestionamientos de los puntos de vista y especialmente, los valores.

El modelo prevé un *ethos* y un *pathos proyectivo o inmanente*, que es el que proyecta como imagen el Otro de la relación retórica. El auditorio tiene, entonces una visión inmanente del orador y viceversa, que no se corresponden necesariamente con la realidad. El *pathos* proyectivo es la dimensión en la que el orador imagina o en la que se pregunta si el auditorio comprende, si hay adecuación entre pregunta y respuesta, si hay persuasión, si el auditorio está convencido o seducido. El orador, por su parte, sabiendo que el *ethos* proyectivo difiere en principio del *ethos* efectivo, construye su discurso moldeando su imagen proyectada, adecuándola a las virtudes que el auditorio espera de él. Es esta congruencia la que hace efectiva su alocución. El orador se adorna con la virtud.

Paralelamente, existen un *ethos efectivo* y un *pathos efectivo* o “real” que coinciden con ciertos aspectos del orador en su acción real y del auditorio. Pero el *ethos* efectivo es un punto de vista sobre las cosas, expresado por una voz locutora, encarnando un determinado rol (el especialista en tal materia, el enfermero, abogado, filósofo, etc.). El *ethos* proyectivo es la imagen del Otro que habla, el que la audiencia se figura (involucra la identidad del orador, la sinceridad de su discurso y la defensa de ciertos valores). El *pathos* efectivo es la meta de la persuasión –y aquí se ponen en juego datos concretos. El *pathos*

proyectivo, en cambio, es semejante al *auditorio universal* de Perelman. El orador debe desplegar ciertas estrategias para lograr la persuasión. Estas reposan sobre el *logos*.

La idea del circuito retórico, asociada a una teoría representacionalista, contribuye a comprender que en la dinámica argumentativa “el orador se desdobra proyectando un auditorio que es como su complemento. El auditorio real hace lo mismo con el orador, pero nada prueba que el proyectivo de cada uno coincida con el orador o auditorio reales” (Meyer 2004, p. 7 ver). Todo se mueve a partir de una pregunta o cuestión a la que el orador ofrecerá una respuesta considerando que esta puede ser comprendida, aceptable y persuasiva para su audiencia imaginada. El auditorio, por su parte tiene una visión propia y no sólo es movido por una voluntad de persuasión sino por emociones, valores y creencias. En este sentido, el orador -sus supuestas intenciones y los valores que ejemplifica- también forma parte de su mundo imaginado. Para el auditorio el orador es un conjunto de valores que pretende actuar sobre él (*ethos* proyectivo). Con respecto al *ethos* proyectivo, es fundamental la sinceridad, como valor. Ahora bien, dada la posibilidad de malentendido o desajuste entre el *ethos* efectivo y el proyectivo, el orador, conciente del desajuste, tratará de hacer coincidir su imagen efectiva con la proyectada, construyéndose en el sujeto que el auditorio espera que sea.

Cabe señalar, sin embargo, que Meyer no hace una caracterización homogénea de la retórica sino que, antes bien, exhibe una visión positiva y otra negativa. Por un lado la retórica aparece como una constante en la historia de la humanidad, en períodos de crisis, cuando los antiguos paradigmas comienzan a resquebrajarse, dando lugar a los paradigmas emergentes:

“La retórica siempre renace cuando las ideologías se hunden. Lo que era objeto de certidumbre se vuelve problemático y es sometido a debate. En este punto, nuestra época puede compararse con el advenimiento de la democracia ateniense y con el Renacimiento italiano, dos grandes períodos para la retórica. En el primer caso, se asiste a la caída de las explicaciones míticas y del orden social aristocrático. En el segundo, a la desaparición del viejo modelo escolástico y teológico que deja lugar poco a poco a la ciencia moderna, como así también a la renovación comercial de las ciudades italianas que anuncia la era burguesa. En esos momentos intermedios y privilegiados -en que los esquemas antiguos tambalean, y los nuevos apenas se sostienen- la discusión libre y la libertad retoman sus espacios” (Meyer, 1993, p.1).

Por otra parte, está la que él llama la retórica mala o negra, que ha dado lugar a al discurso sin conceptos, creadora de imágenes engañosas, de carácter manipulatorio: “La forma, el estilo cumplen la función de encubrir la problemática como si se hubiera esfumado. De allí el rol de la forma y del bien decir en retórica que juegan menos en la argumentación” (Meyer, 2004, p. 13). Es muy notorio cómo los medios de comunicación aprendieron a manejar estos aspectos en la sociedad contemporánea.

Con todo, tanto van Eemeren como Meyer coincidirían en que la retórica no es inherentemente buena ni mala, El problema es qué propuesta ofrece una respuesta teórica más adecuada para aplicar a situaciones concretas.

### **Conclusiones**

Hemos puesto en consideración dos propuestas teóricas actuales sobre el problema de la argumentación, la pragma-dialéctica de Frans van Eemeren y la retórica de Michel Meyer, focalizando especialmente en sus conceptualizaciones antagónicas del sujeto de la argumentación. La confrontación entre ambas propuestas estuvo centrada en algunos puntos claves, a saber: la concepción del sujeto, la conceptualización del conflicto, la relación sujeto-auditorio, el tratamiento de los tropos y la consideración de las representaciones sociales en la construcción de la situación enunciativa. Tras lo cual hemos arribado a las siguientes conclusiones:

En lo que se diferencian los enfoques contrastados es en que mientras que uno desvincula el proceso argumentativo de sus condiciones de producción y recepción, el otro hace de esto el elemento axial del circuito de comunicación en que se involucra. De esta manera, en el primer caso el sujeto a cargo de la argumentación cumple una función meramente actancial de proponente u oponente; en el otro, se trata de un sujeto social, portador de valores, creencias y pasiones, constructor de su imagen y a la vez producto de la situación con miras a persuadir o convencer a un interlocutor, a su vez, portador de creencias, valores y pasiones. La reconsideración de estas dimensiones aporta una mirada dinámica del proceso retórico, considerando no sólo al orador sino también al auditor(io), como partícipes activos del circuito retórico.

Lo que tienen en común ambos modelos es la voluntad de resolución de una diferencia de opinión, pero en tanto que uno lo hace mediante reglas, el otro lo resuelve mediante la puesta en marcha de un circuito en el que se pone de evidencia que la diferencia no es una mera diferencia de opinión.

Entre los aportes de la pragma-dialéctica podemos contar los siguientes: la inclusión de la dimensión pragmática; el rigor conceptual (la construcción lógica del dispositivo, la solidez). Además, la propuesta tiene el beneficio de superar las alternativas puramente descriptivas o normativas para abrir paso a la evaluación de los argumentos. Otro aporte es el concepto de maniobra estratégica y su novedosa concepción de las falacias como “descarrilamientos” que impiden llegar al consenso. De ahí que pueda resultar un instrumento apropiado para situaciones de mediaciones, negociaciones y otras instancias de acuerdos, frecuentes en los conflictos laborales y judiciales. Por último, la consideración de los implícitos en la reconstrucción de argumentos es otra contribución considerable<sup>13</sup>.

La teoría pragmadialéctica de la argumentación es considerada por críticos prestigiosos como J. Anthony Blair “la más importante teoría de la argumentación en la actualidad”. Esta apreciación- sin duda ciertamente justificada- se debe al rigor de los dispositivos que organizan el modelo, a la fundamentación filosófica en que se sustenta, a la coherencia y exhaustividad de sus planteos. Pero todo eso tiene el precio de la abolición del sujeto de la argumentación.

En efecto, no hay, hablando con propiedad, sujeto del discurso en van Eemeren ya que aunque su propuesta reacciona contra la lógica formal y propone otras lógicas menos rígidas, son lógicas al fin. Estas teorías “asesinaron al sujeto”. Gracias a su eliminación, ciertamente logran un mayor rigor formal que los retóricos (Meyer a la cabeza), pero desatienden la inscripción del sujeto de la argumentación. Significar “argumentativamente” el sujeto y no sólo como emisor o hablante/oyente ideal supone, por ejemplo, ocuparse no sólo de sus opiniones, en virtud de los compromisos comunicacionales que acarrea, sino también de sus pasiones y de los valores a los que adhiere. Supone también ocuparse de la

---

<sup>13</sup> El tratamiento de los implícitos (reposición de premisas) aspira alcanzar no un “mínimo lógico” sino “un óptimo pragmático” (reponer enunciados que funcionan en el entimema como puntos de vista o conclusiones) (Van Eemeren y Grootendorst, 2004 p.3).

dimensión ideológica, presente en cualquier situación discursiva. Lamentablemente las preferencias dialécticas de la pragma-dialéctica, al descuidar al hombre, se desentiende de un tema tan esencial para el discurso.

Sumado a esto, la pragma-dialéctica, encuentra otra forma de deshumanización sosteniendo la naturaleza primordialmente verbal de la argumentación. Si bien no excluye la posibilidad de que los argumentos se externalicen en parte o totalmente a través de un lenguaje no verbal, sin embargo su visión del género argumentativo es concordante con la concepción de un sujeto asociado al *Logos*, racional y sin cuerpo.

“Y es que la presencia o ausencia del sujeto –afirma Zamudio, 2005- "La incidencia de la Retórica en una teoría de la argumentación resulta decisiva para orientar o no un modelo teórico hacia el discurso, embragarlo a un contexto de producción/ recepción e investirlo de sentido mediante procedimientos semióticos. Por el contrario, privado del sujeto, el discurso argumentativo deviene un soporte conceptual al servicio del razonamiento”.

Consideremos ahora cuál es la contribución de la retórica. Distintos estudios de la retórica coinciden en marcar sus comienzos en el siglo V a.C., ante la necesidad de la ciudadanía de defender sus derechos en los procesos generados por los abusos de los tiranos en tribunales populares (Barthes, 1982, Meyer, 2004). Tal parece que la retórica nació marcada por el apremio de defender una necesidad urgente –el derecho de propiedad- más que de demostrar racionalmente una verdad<sup>14</sup>. Es decir que fue en el nivel del conflicto social donde la retórica comienza a instituirse como arte manipulatoria o técnica de la seducción, según la predominante concepción de Platón<sup>15</sup>.

La ventaja del modelo de Meyer es que concibe un espacio dinámico que se va construyendo el interjuego comunicativo, donde se confronta el capital simbólico de cada parte y el capital que acumulan el poder y el prestigio. Es la cultura que define y jerarquiza los valores, es la cultura que favorece la emergencia de pasiones. Es la sociedad ausente la que se echa de menos en aquellos modelos muy rigurosos pero con un precio que se paga: la eliminación del ser humano. Por eso es que Aristóteles dedicó un gran espacio de su obra

---

<sup>14</sup> “Nosotros hemos comenzado a reflexionar sobre el lenguaje para defender nuestra propiedad –dice (Barthes, 1982, p. 13)

<sup>15</sup> La postura de Meyer al respecto es la siguiente: “Se pueden ver similitudes y puntos de contacto entre la retórica-seducción y la retórica-adhesión, la argumentación que convence y la ideología que hace comprar, o la propaganda que hace creer y a veces actuar. De allí a convertir en *el criterio de la retórica la acción* sobre las pasiones y las emociones a través del lenguaje más que a través de la verdad, hay un salto, y se sabe que fue el que dio Platón” (Meyer, 1993, p. 8).

a este apasionante tema. En su retórica, Meyer integra al sujeto con sus pasiones, su tentativa de construir su imagen –su ethos- para una comunidad o un sector que conforma su auditorio, para su interlocutor, condicionado por preconstruidos culturales, portador de representaciones de sí mismo, del otro y del mundo, sostenedor de una jerarquía de valores, aunque sea con la intención de llenar las expectativas que a su vez son gestadas en las representaciones de un auditorio que opera como “pathos”, lugar de resonancia también de preconstruidos culturales que proyectan sobre el ethos del argumentador. Hábil para descubrir y evaluar las posibilidades más sutiles que le proporciona el discurso como “logos” para poder seducir, persuadir o convencer a aquellos que conforman su auditorio de los principios que intenta transmitir como válidos.

Es frecuente en los diferentes abordajes de la cuestión retórica, la descripción de una dinámica en la que el orador tiene la mayor carga de actividad, a saber, la persuasión, en tanto que el auditorio es posicionado en un lugar pasivo, ya sea como objeto de manipulación, de persuasión o escucha absorto de las virtudes del buen hablar del otro<sup>16</sup>. El orador encuentra qué decir, ordena lo que dice, adorna las palabras, recurre a la memoria, actúa ¿y la audiencia?. Meyer supera esta visión pasiva de la audiencia a través de la dinámica del circuito retórico.

Las consideraciones precedentes traen aparejadas algunas consecuencias teórico-prácticas ¿se trata de teorías que integran o eluden una problematización del conflicto que puede traducirse en la práctica social bajo la forma de interacción argumentativa?

La propuesta de van Eemeren se ocupa de las condiciones sobre cuya base debe resolverse una diferencia de opinión. Esta nueva versión de la dialéctica es claramente consensualista debido a que en su modelo ideal, la diferencia de opinión es un punto de partida dado (acordado) y su resolución está garantizada por la buena aplicación de los acuerdos entre las partes y de las reglas de la discusión. El desacuerdo es reducido a un mero estadio de la discusión que no sólo hay que superar sino que no podría resolverse sin determinados acuerdos previos. La condición de posibilidad de toda argumentación no es el conflicto sino el acuerdo.

---

<sup>16</sup> El concepto de auditor/audiencia tiene una connotación etimológica pasiva (*audire*).



La visión de la argumentación que expresan van Eemeren y col. también muestra sus flancos débiles cuando repite insistentemente que “el discurso argumentativo es concebido como un intento de resolver una diferencia de opinión” (Van Eemeren y Houtlooser, 2002, p. 134) y termina siendo el terreno de la manipulación del otro. Con lo cual, el modelo parece antes guiado por una teoría del interés que por una voluntad social. No hay sujeto social sino un individuo orientado hacia un fin: “En la medida en que cada parte involucrada quiere realizar su objetivo a su favor, cada uno espera realizar maniobras que sirvan mejor a su propio interés” (Van Eemeren y Houtlooser, 2002, p. 138). En el marco de esta concepción solipsista de la argumentación, las estrategias argumentativas son concebidas en términos de maniobras tendientes a un beneficio retórico individual. El concepto de maniobra estratégica es el elemento que sostiene la dinámica del proceso en el que las intervenciones de cada parte se destinan a fines individuales, en el marco de una racionalidad instrumental, tal como lo reconocen los mismos autores (van Eemeren, 2000).

La pragma-dialéctica lleva las huellas de haber sido engendrada bajo las condiciones históricas del individualismo creciente de la sociedad global. Casi podría afirmarse que se suma a la serie de procedimientos cada vez más en boga que abordan la gestión del conocimiento del sujeto sin el sujeto mismo. Todas estas carencias que venimos comentando, hacen de este tipo de teorías instrumentos más apropiados para la automatización que demandan los modelos informáticos que para la interacción auténtica del hombre social.

A partir de los resultados de nuestra investigación, podemos afirmar que hay teorías importantes sobre argumentación y que su valor como instrumento de abordaje depende de múltiples variables: del género (deliberativo, epidíctico, judicial); del dominio o campo de aplicación (ciencia, arte, literatura, publicidad, etc), del contexto de producción-recepción y de las restricciones del texto en cuestión. ¿Cuál elegir al momento del análisis? Sin duda, un discurso de campaña política o publicitaria demanda un modelo retórico, pero puede ser que para un debate político altamente regulado –como los que vemos frecuentemente en los medios– una mediación no haya nada mejor que la teoría pragma-dialéctica (aunque hemos tenido dificultades para instrumentarla en textos en los que dicha interacción se da en forma diferida).

Por último, entendemos que si bien es un hecho que muchos argumentos están puestos al servicio de la manipulación, también es cierto que argumentar es un ejercicio de libertad. Argumentar para la libertad debería ser un objetivo ineludible para promover el pensamiento crítico.

## **Bibliografía**

- Aristóteles, *Retórica*, Madrid, Alianza, 2000
- Barthes, Roland, 1982, *Investigaciones retóricas I. La antigua retórica*, Barcelona, Ediciones Buenos Aires
- Charaudeau, Patrick y Maingueneau, Dominique 2005, *Diccionario de análisis del discurso*, Buenos Aires- Madrid, Amorrortu editores.
- Frans H. van Eemeren and Peter Houtlosser, 2000, *Rhetoric in pragma-dialectics*, en **www.robetomarafioti.com**
- van Eemeren, Frans y Houtlosser, Peter (Eds.), 2002, *Dialéctica y retórica. La urdimbre y tela del análisis de la argumentación*. Academic Publishers. Kluwer
- van Eemeren Frans y Grootendorst, Rob, 2004, *Una teoría sistemática de la argumentación. La aproximación pragma-dialéctica*, Cambridge University Press
- Marafioti, Roberto, comp. 1998, *Recorridos semiológicos*, Buenos Aires, Eudeba
- Meyer, Michel, 1993, *Cuestiones de retórica. Lenguaje, razón y seducción*, Le Livre de poche, París (Traducción Roberto Marafioti) en [www.robetomarafioti.com](http://www.robetomarafioti.com)
- ----- 2004, *La rhétorique*, Paris, Puf, Que sais-je?
- Zamudio, Bertha (2005) (en prensa) “ La incidencia de la retórica en una teoría de la argumentación” en Cristina Messineo, Marisa Malvestitti y Roberto Bein (eds), *Estudios en lingüística y antropología. Homenaje a Ana Gerzenstein por sus tres décadas de contribución a la investigación de las lenguas indígenas en la Argentina*, Buenos Aires, Instituto de Lingüística, Facultad de Filosofía y Letras, UBA, 2005, en prensa, ISBN en trámite.