

OPERACIONES ARGUMENTATIVAS

Lázaro Carrillo Guerrero

(Universidad de Almería)

Resumen:

La naturaleza argumentativa de la lengua, unida al funcionamiento del diálogo en una relación retórica entre interlocutores, se basa en las distintas posiciones posibles sobre la realidad que se construyen mediante la interacción lingüística. En esta interacción, hay unas operaciones relevantes tanto en el entendimiento de un argumento como en su producción comunicativa. Se tratan tanto de unas regularidades comunes en el procesamiento lingüístico y en la interacción comunicativa, como de unas estrategias discursivas. Regularidades y estrategias, donde la acción argumentativa se desarrolla sobre unas operaciones psico-lingüísticas y lingüístico-discursivas, que podemos llamar operaciones argumentativas, y considerar que están en la base de toda interacción. Estas operaciones argumentativas de base son: la justificación (como forma de construir y estructurar la realidad), la negociación (como propiedad inherente a la retórica en su acción comunicativa), y la evaluación (como validez y aceptabilidad de la acción del discurso). A ellas es necesario añadir otras operaciones que intervienen a nivel del enunciado, en la interacción interpersonal, en la construcción textual y en la discusión crítica.

Palabras clave: Argumentación, retórica, estructuración textual, cognición, interacción, realidad.

Abstract:

The argumentative nature of language is linked to the dialogue performance in a rhetoric relation between interlocutors, and it is based on the different possible positions that linguistic interaction builds about reality. In this interaction, there are some relevant operations which are installed in the understanding of an argument and in its communicative production. These operations have to do with some discursive strategies and with some common regularities in the linguistic processing and in the communicative interaction. In these strategies and regularities, the argumentative action is developed upon some psycho-linguistic and linguistic-discursive operations, which we can call argumentative operations and consider that they are in the base of every interaction. These basic argumentative operations are: justification (as a means of constructing and structuring reality), negotiation (as a property that is inherent to rhetoric and its communicative action), and evaluation (as the validity and acceptability of the discourse action). To them, it is necessary to add other operations which intervene in the utterance, in the interpersonal interaction, in the textual construction, and in the critical discussion.

Key words: Argumentation, rhetoric, textual structure, cognition, interaction, reality.

1. Introducción

La lengua es un sistema abierto que tiene que realizar constantemente ajustes entre sus hablantes, y entre las ideas y los conocimientos de éstos. Es en este sistema abierto para ser cerrado donde situamos a la argumentación: en una relación retórica y de orientación entre interlocutores que la acción de la lengua trae consigo por naturaleza. Esta relación retórica se basa en los caracteres y estados del orador (*ethos*) y de su auditorio (*pathos*), habiendo entre ellos una interacción pragmática. Y esta naturaleza argumentativa se basa en las distintas posiciones posibles que sobre la realidad construye la lengua.

La lengua al significar y dar sentido a los enunciados argumenta (Anscombe y Ducrot, 1988:5). Las expresiones lingüísticas empaquetan la experiencia que tenemos del mundo y codifican los diferentes puntos de vista que tenemos de ella, enmarcándose así en una determinada ideología (Fowler, 1996:34).

Desde toda esta perspectiva, entendemos que la argumentación está situada:

— En una perspectiva sociolingüística, y ocupando una posición relevante en esas dos perspectivas complementarias que Halliday (1978:10) llama *intra-organism* (los procesos cognitivos que están implicados en hablar y en entender), y *inter-organism* (el organismo humano en interacción con otros organismos humanos a través del uso de la lengua).

— En una perspectiva psicolingüística, desde la cual el contenido y los medios lingüísticos empleados comunican una cierta cantidad de información que el receptor necesita estimar, y constituyen una **ruta o itinerario** que, orientada de acuerdo a un propósito (*goal-oriented*), está ideada para obtener una cierta influencia en las creencias, actitudes y conducta del receptor (o auditorio), por medio de una representación que no solamente es enriquecida sino que también es transformada y corregida en función de los objetivos del hablante (o de los interlocutores) (Caron, 1992:165).

— En un proceso comunicativo, donde se organiza mediante el sistema de representación cognitiva: a) la presunción que los miembros de la misma comunidad lingüística tienen de compartir culturalmente el mismo significado¹; b) y el hecho de que las relaciones, cualidades, estados, etc., que la información proposicional transmite pueden pertenecer al mundo externo, al mundo mental

¹ "Both 'same meaning' and 'same community' are somewhat elastic notions." (Givón, 1995a:446)

interno, al mundo culturalmente mediatizado, o a varias combinaciones de estos mundos.

Por consiguiente, nos situamos ante un proceso de acción discursiva para determinar y acordar o consensuar significados y negociar propósitos, divergencias, posiciones, relaciones, etc.. Donde se requieren unas operaciones determinadas (cognitivas, lingüísticas) para la producción y el entendimiento de unos argumentos discursivos y textuales, en consonancia con el carácter explícito e implícito de sus premisas, y de acuerdo con la situación retórica en la que se ubican.

Las estructuras y referencias lingüísticas no solamente reflejan lo explícito, sino que también llevan una carga importante de lo implícito, sobre lo cual tenemos que inferir. Ambos rasgos, lo explícito y lo implícito, son constantes en las estructuras textuales. En estas estructuras, los contenidos explícitos son lógicamente primeros, y sobre ellos se apoyan los contenidos implícitos para llegar (inferir) al significado concluyente. Y en este significado concluyente, los contenidos implícitos pesan más, en el sentido de que ellos juegan un rol crucial en el funcionamiento de la máquina interactiva (Kerbrat-Orecchioni, 1998:6).

Y nos situamos ante una conducta lingüística que está orientada al diálogo. Entendiendo que el diálogo manifiesta las intervenciones de los interlocutores, y el monólogo lo hace también pero con la particularidad de que una de ellas es latente². Es decir, al menos, en todo texto hay una interacción implícita de diálogo: cualquier estructura lingüística cumple su función comunicativa mediante el proceso de intercambio entre emisor y receptor. Fowler (1996:149) habla de diálogo implícito³, donde la lengua implica una interacción de puntos de vista y de valores. Y entendemos que en este diálogo implícito se asientan las diferentes operaciones, cognitivas, lingüísticas, discursivas, etc., que logran la comunicación.

Por ejemplo, en un monólogo interior centrado en el propio pensamiento de una persona sobre su situación particular de relación de pareja, no hay ningún intercambio comunicativo entre los interlocutores. Pero a este monólogo interior

² "A monologue, written or spoken, may be regarded as a dialogue in which the reader/listener's questions or comments have not been explicitly included but which retains clear indications of the assumed replies of the reader." (Hoey, 1994:29)

³ "This topic of implicit dialogism has become extremely influential in modern literary theory and linguistic criticism since the 1970s, when, through translation, the work of the Russian theoretician Mikhail Bakhtin (1895-1975) became available in the West." (Fowler, 1996:149).

le podríamos llamar "diálogo en silencio", pues en él si hay una interacción con el otro interlocutor, y por tanto una acción ilocutiva mediante unas construcciones lingüísticas (parataxis y relaciones lógico-semánticas, modos declarativos o interrogativos, modalidades no epistémico, etc.) orientando la propia realidad vivida. Son, pues, unas realidades lingüísticas que tratan de representar y determinar la realidad y experiencia de un interlocutor con respecto al otro interlocutor de pareja. Y realmente, cada uno de nosotros realizamos cotidianamente este "diálogo en silencio", apoyándonos en estructuras textuales que dan significado a lo que pretendemos determinar, negociar, posicionar, etc. Este tipo de diálogo contrasta con el diálogo pronunciado donde hay un intercambio comunicativo entre los dos interlocutores. Pero en ambos casos, el funcionamiento lingüístico necesita del funcionamiento de la argumentación, moviéndose a través de unas premisas implícitas (características de un diálogo en silencio y compartido) y de unas conclusiones explícitas (características de un diálogo pronunciado).

En definitiva, el funcionamiento de la argumentación, y el funcionamiento de sus operaciones, están estrechamente unidos al funcionamiento del diálogo (Dorval y Gundy, 1990; en Golder, 1996:129). Y sin ese funcionamiento dialogal, posiblemente no habría argumentación, y por lo tanto no habría lenguaje. En este sentido, Walton (2006) considera al argumento como parte de un diálogo más amplio y donde la respuesta correspondiente es dialécticamente relevante. Además, hoy en día es un hecho que la interacción comunicativa que están produciendo tanto las nuevas tecnologías de la información y como el efecto de la globalización evidencia que en el funcionamiento del diálogo y de las relaciones interpersonales e internacionales, la argumentación está adquiriendo un factor cada vez más prominente (ver Mitchell, 2008).

2. Operaciones argumentativas de base

"Understanding an argument requires that you create a mental representation of a number of premises, that you distinguish between these and remember them accurately, and then that you track the abstract relationships established between them, until you reach the conclusion which the speaker wishes you to reach." (Brown, 1994:18)

Toulmin (1958), al definir un argumento (como un movimiento entre premisas y conclusión), fusiona y distingue el acto de argumentar, que puede ser considerado como un **macro-argumento** (a nivel del discurso), y los argumentos o **micro-argumentos** (a nivel de las oraciones) que lo componen. Nosotros, basándonos en esta distinción, entendemos que la argumentación o acto de argumentar puede ser tratado como unos **macro-argumentos discursivos** y unos **micro-argumentos textuales**, habiendo entre ellos una relación de interdependencia y correspondencia, en consonancia con el carácter **explícito e implícito** de sus premisas, y de acuerdo con la situación retórica en la que se ubican. Con estos términos de macro/micro-argumentos⁴ pretendemos diferenciar e identificar la argumentación en el discurso (proceso de la situación comunicativa) y en el texto (producto, con unas estructuras lingüísticas), con el matiz diferenciador de que las premisas explícitas se plasman en el producto (en el texto), y las premisas implícitas están situadas en el marco de su discurso. Así, la relación entre macro-argumentos y micro-argumentos es la relación entre lo explícito y lo implícito. Es una relación que define a la argumentación como discurso (**proceso**) y como texto (**producto**).

Entendiendo, además, que el uso de la lengua lleva implícito un contexto argumentativo, donde intervienen: el espacio social y la coherencia ideológica-cultural de una determinada comunidad lingüística; y el espacio individual y la intervención de las actitudes-sentimientos-prejuicios de los interlocutores. Y en estos espacios, la actividad argumentativa es reconocida como “uno de los fundamentos de la vida en sociedad” (Del Caño, 1999).

⁴ — Nos gustaría evitar la interpretación e identificación de estos términos con otros que puedan ser susceptibles de ello. Como por ejemplo: Con la noción de micro-estructura de un argumento, sobre la que se concentra la lógica deductiva. O con los siguientes conceptos distinguidos por Eemeren y Grootendorst (1992:77): *coordinatively compound argumentation* (todos los argumentos se relacionan directamente con el punto de vista), *subordinatively compound argumentation* (el primer argumento se relaciona directamente al punto de vista, el segundo argumento al primero, que sirve como punto de vista, y así sucesivamente). O los distinguidos por Lo Cascio (1998:137-9): argumentación múltiple (sumas de argumentaciones simples que conducen a la misma conclusión), y argumentación arracimada (argumentación múltiple subordinada).

— Sí tienen cierta identificación con las nociones de macro-estructura y micro-estructura en el procesamiento del texto (Kintsch y Dijk, 1978; Dijk, 1980; Dijk y Kintsch, 1983). En concreto con la noción de micro-estructura de un texto, la cual está constituida por las proposiciones que están explícitamente presentes y aquellas que tienen que ser inferidas para asegurar la coherencia, formando todo ello el “texto base”.

Dentro de todo este marco, tanto en el entendimiento de un argumento como en su producción comunicativa hay unas operaciones relevantes, y que son constantes en la acción de la lengua. Pero, hablar de operaciones significa que hay unas regularidades comunes en el procesamiento lingüístico, y, desde nuestra perspectiva de la argumentación, estas regularidades comunes también están en la interacción comunicativa. Aquí, ellas obedecen a unas representaciones y construcciones que van en función de lo que opera sobre nosotros al escuchar, y lo que opera sobre nosotros al enunciar. Y todo ello con unas finalidades en cada discurso: orientar al otro hacia un sentido, hacia una cierta concepción del mundo.

La acción argumentativa se desarrolla sobre **operaciones psico-lingüísticas**, y **lingüístico-discursivas**. Sus estrategias son discursivas y por tanto lingüísticas. La interacción en el discurso implica la producción de sonidos, la realización de gestos, la formación de unas representaciones semánticas, la ejecución de unos actos de habla, la toma y concesión de unos turnos de palabra, una negociación, o una persuasión, etc. Todas estas realizaciones se ejecutan para comunicar ideas y ser entendidos mediante el uso de la lengua. Este uso de la lengua lo realizamos, bien como individuos, bien como miembros de un grupo social o una comunidad lingüística, y con unas pretensiones de informar, impresionar, persuadir, etc., a los demás, o de realizar actos sociales e institucionalizados.

La realización de todo ello requiere de unas operaciones, no narrativas, descriptivas, etc., sino de unas operaciones argumentativas; las cuales consideramos que están en la base de toda interacción. Interacción que está marcada por una cierta subjetividad, y que necesita de lo que Antaki y Leudar (1992, en Golder, 1996:40) denominan *validity-claims*, unas declaraciones válidas que caracterizan al tipo de discurso con el que se interacciona. Así, operaciones tan habituales como: distanciarse del propio discurso, aproximar o distanciar este discurso al discurso del otro, y considerar e integrar el contenido de los enunciados del discurso del otro en el discurso propio, son operaciones argumentativas que proporcionan funcionamiento a la interacción comunicativa, y lo hacen sobre la base de una doble naturaleza: retórico-discursiva, y lingüística.

Entendemos que en la base de todo (incluyendo estas operaciones menores, mencionadas anteriormente) hay dos grandes operaciones argumentativas, la

justificación y la **negociación**. Y una tercera que, de algún modo, está presente en las dos anteriores, la **evaluación**. Todas ellas son operaciones cognitivas que estructuran, en el intercambio interactivo de producción / comprensión, las formas lingüísticas y el significado, dejando en el texto un cierto número de marcadores textuales, tales como por ejemplo, *how, very, so, well, that's, because, etc.*, sacados del siguiente texto⁵:

[Extracto de un programa de radio, donde el locutor, *Bob Grant* (uno de los más populares y controvertidos locutores de los Estados Unidos) recibe las llamadas de los oyentes para que den su opinión. El tema del programa es a favor del racismo tan abiertamente que muchos oyentes afirman no tomárselo en serio]

BOB GRANT: Hello, Joe, you're on WABC, what's on your mind?

FIRST CALLER: Yeah, how are you doing? I wanted to talk about a very sympathetic piece in yesterday's TIMES by Ira Berkow. It's about a sub-humanoid by the name of Ron L. Williams...

BOB GRANT: Ah! Yeah, Ron L. Williams! Oh, he's going to get a chance to play basketball!

FIRST CALLER: The background: this kid's eighteen years old, 29 points a game, honorable mention in the All-American team. The kid was in reform school, he had gotten into trouble before and he got another chance. He came from a typical background. His mother was a drug addict, his father was shot when he was three years old and killed by his mother's boyfriend. Supposedly, the kid had turned himself around, became an honors student, top 10 per cent of his class, he'd taken advanced placement courses, had met President Bush when Bush went to speak at his school, he was one of the top 10 kids in the whole school. So what happens to this kid?. He's all set to go to Ohio University on a full scholarship, which - how many people in this country can afford that type of tuition? And what happens? He gets busted for selling crack. Now that's not bad enough, it's stupid enough. His reason for selling crack was that he had to pay for abortions for both of the young women who were impregnated by him.

⁵ Speak Up, 1995, nº 123, pp.36. Barcelona: RBA Revistas SA

BOB GRANT: Well, that's the only good thing he did was he paid for abortions. Better that they had the abortions than produce other anti-social, miscreant prime like him.

FIRST CALLER: Hah, hah, hah! Primates! That's perfect! That's a perfect description! If you take a look at his picture, he looks like... he's standing... he's sitting on a stairwell, but it looks like it could easily be the monkey cage at the Bronx Zoo...

BOB GRANT: But he's very relaxed because there's graffiti all over the wall and he relaxes when there's graffiti and dirt around him!

2ND CALLER: I don't know, but I've also come to the conclusion that earth's endangered species is not the spotted owl, nor the humpback whale, it is the white race. But there is an organisation fighting for us and it is called the National Alliance, headed by the honorable Dr. William Pearce in Hillsboro, West Virginia; P. O. Box 90, 24946. Hail victory! Blood and soil!

La **justificación** y la **negociación** son dos operaciones fundamentales, en el centro del discurso argumentativo, que utilizan las capacidades lingüísticas y cognitivas para tratar la situación y producir unas unidades lingüísticas apropiadas (Golder, 1996:14). Pueden ser, también, consideradas como operaciones comunicativas utilizadas en todo tipo de discurso, pero estamos convencidos de que las funciones comunicativas de la lengua obedecen siempre a unas operaciones argumentativas.

La **negociación**, es una propiedad inherente a la retórica, que implica una negociación con el significado, con la estructura gramatical y con el auditorio, y se establece en esa relación entre el significado propio del mensaje emitido y el significado del mensaje funcionando en esa determinada situación comunicativa. Considerando a la semántica y a la pragmática como las realizadoras de esta negociación. Donde los tres niveles tradicionales (semántica, sintaxis, fonética y fonología) se organizan en una gramática que estructura el sentido de la comunicación mediante el discurso, y en donde la semántica estructura, mediante la pragmática, el significado para lograr una comunicación efectiva con el auditorio y en una situación determinada.

La **justificación** es una forma de construir la realidad mediante el uso de la lengua, y de estructurarla retóricamente y gramaticalmente. Construir la realidad implica una acción discursiva en la construcción del significado, mediante una

lógica semántica (la correcta construcción y estructuración del significado –*well-formedness*–) y una lógica pragmática (la correcta adecuación comunicativa del significado construido –*well-appropriateness*–).

A ambas operaciones las entendemos (por hacer una distinción) situadas, respectivamente, en el marco de la argumentación centrada en convencer y de la argumentación demostración. Entendiendo por demostración tanto una acción lógica (de tipo lógico-matemático) como retórica (desarrollando un discurso racional, sin ese rigor formal, para convencer al auditorio).

Con respecto a la operación de negociación, queremos subrayar e insistir que ésta la entendemos en un sentido más amplio de aquél que define Golder (1992, 1996): “para que un auditorio acepte una opinión, el hablante debe de dejar espacio para la negociación”⁶. Nuestro sentido de negociación se establece en el procesamiento retórico de la lengua, y a través de las tres macro-funciones, conceptual, interpersonal, textual que determinan la naturaleza del uso de la lengua (de acuerdo con Halliday). Aquí, se establece una relación entre el significado propio del mensaje emitido y el significado del mensaje funcionando en una determinada situación comunicativa. Así, el **significado dicho** (realizándose o negociado en la metafunción conceptual), y el **significado implicado** (realizándose o negociado en la metafunción interpersonal), conforman un/os nivel/es de significado (realizándose, o negociados, en la metafunción textual), que a su vez contribuyen a la fuerza retórica del significado. Y donde el componente textual, de acuerdo con Halliday (1978:112-3), es el que hace relevante a la lengua, marcando la diferencia entre la lengua que está suspendida en el vacío y la lengua que está funcionando en un contexto situacional. Así, entendemos que este componente textual canaliza y hace relevante los niveles de significación y la fuerza retórica. De modo que la retórica se revela en el texto. Pero considerando, de acuerdo con Fish (1980:112), que los significados no están contenidos en los textos sino que son interpretados, pragmáticamente, desde los textos, donde el sistema de creencias y valores de los individuos realiza una parte de la construcción de ese significado. De modo que la significación determina su propio sentido de interpretación. Así, tal como

⁶ “*Negotiation can be achieved through detachment, where the speaker expresses uncertainty (I think, I believe, perhaps, etc.), and evaluation (it's good, it's stupid, one must, I prefer, etc.), where the speaker presents what is being said as judgment about facts rather than as facts themselves.*” (Golder y Coirier, 1996:272)

afirma Ducrot, cada acto de enunciación contiene en sí mismo la forma de comprenderlo (Ducrot, 2004).

Por consiguiente, la negociación es una operación con un carácter retórico (donde las funciones conceptual, interpersonal, y textual tienen una presencia relevante en los niveles de significado que se canalizan en el texto), y constituye la naturaleza misma de la lengua. Y de esta naturaleza negociadora de la lengua, forman parte las operaciones de justificación.

Concordando con este planteamiento, apreciamos cierto matiz, en el sentido de que la justificación se desarrolla dentro del marco de la negociación, en las afirmaciones de Golder y Coirier (1996):

"Justification is much less complex linguistically than negotiation... Negotiation calls for complex linguistic operations, such as counterarguments and complex management of discourse, since the speaker must incorporate a dialogue mode into a monological activity..."
(Golder y Coirier, 1996:273).

Con todo, la relación entre las operaciones de negociación, justificación, y evaluación podría estar representada de la forma expresada en la figura 1, teniendo como base la argumentación (o la naturaleza argumentativa de la lengua) en un marco de interacción social y de relación lengua-pensamiento, y como producto la estructuración lingüística de la realidad (la estructuración textual) que actúa sobre el mundo y se sitúa ante lo necesariamente o probablemente verdadero:

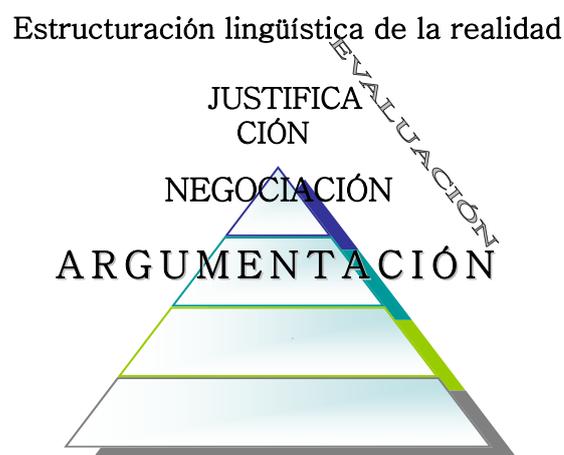


Figura 1: Operaciones

argumentativas

Sobre la base de la **argumentación**, y a través de las operaciones de **negociación**, **justificación** (ésta última se erige sobre la base de la negociación) y **evaluación** (que tiene lugar en todas las demás operaciones), se construye una **estructuración lingüística de la realidad**, que metafóricamente puede considerarse como la punta piramidal (o la punta del iceberg). En realidad estamos hablando de cinco operaciones argumentativas, donde las tres operaciones argumentativas propiamente dichas (negociación, justificación, evaluación) se procesan en una más grande, la **argumentación** o el discurso argumentativo, y se producen en otra operación más: la **estructuración textual de la realidad**.

Así, el texto anterior nos presenta una estructuración lingüística acerca del racismo, realizada en la situación comunicativa de un programa radiofónico, donde los oyentes intervienen en una toma de turnos. Y esta estructuración lingüística se caracteriza principalmente por:

- un modo declarativo, y unas expresiones con una modalidad epistémico (comentando y evaluando una interdependencia de la realidad), en general, donde los interlocutores tratan lo que dicen, de forma categórica, como una realidad:

It's about a sub-humanoid by the name of Ron L. Williams... This kid was in reform school,... Supposedly, the kid had turned himself around,... Well, that's the only good thing he did was he paid for abortions...

- alguna afirmación de modalidad no epistémica (interviniendo en, y alterando o cambiando la realidad):

...but it looks like it could easily be the monkey cage at the Bronx Zoo...

- un modo interrogativo, de forma particular, para:

- dar paso a la toma de turno: *what's on your mind?*,
- saludar al interlocutor e iniciar su turno: *how are you doing?*,
- realizar una implicación semántica y pragmática, donde el hablante pretende llevar al auditorio a inferir una determinada conclusión implícita:

So what happens to this kid? He's all set to go to Ohio University on a full scholarship, which - how many people in this country can afford that type of tuition? And what happens? He gets busted for selling crack. Now that's not bad enough, it's stupid enough. His reason for selling crack was that he had to pay for abortions for both of the young women who were impregnated by him.

— mayor número de relaciones sintácticas paratácticas que hipotácticas, y unas relaciones logico-semánticas de expansión,

— una cohesión textual, entre los interlocutores, referencial anafórica:

FIRST CALLER: ...that he had to pay for abortions for both of the young women who were impregnated by him.

BOB GRANT: Well, that's the only good thing he did was he paid for abortions. Better that they had the abortions than produce other anti-social, miscreant prime like him.

FIRST CALLER: Hah, hah, hah! Primates! That's perfect! That's a perfect description! If you take a look at his picture,...

— y en general, una relación estructural discursiva de cadena, característica de una estrategia reflexiva o exploratoria; pero en particular, una relación estructural discursiva paso a paso en la descripción que se hace de *Ron L. Williams*:

FIRST CALLER: The background: this kid's eighteen years old, 29 points a game, honorable mention in the All-American team. The kid was in reform school, he had gotten into trouble before and he got another chance. He came from a typical background. His mother was a drug addict, his father was shot when he was three years old and killed by his mother's boyfriend. Supposedly, the kid had turned himself around, became an honors student, top 10 per cent of his class, he'd taken advanced placement courses, had met President Bush when Bush went to speak at his school, he was one of the top 10 kids in the whole school.

Pero en la base de esta estructuración lingüística hay una actividad argumentativa con las operaciones de:

— **negociación**, donde se negocian unos significados retóricos, como por ejemplo:

- un matiz irónico y un símil:

I wanted to talk about a very sympathetic piece in yesterday's TIMES by Ira Berkow. It's about a sub-humanoid by the name of Ron L. Williams...

- la intervención entre los interlocutores: *what's on your mind?/how are you doing?*; y las cohesiones referenciales entre los interlocutores (integrando el contenido de los enunciados del discurso del otro en el discurso propio):

FIRST CALLER: ...that he had to pay for abortions for both of the young women who were impregnated by him.

BOB GRANT: Well, that's the only good thing he did was he paid for abortions. Better that they had the abortions than produce other anti-social, miscreant prime like him.

FIRST CALLER: Hah, hah, hah! Primates! That's perfect! That's a perfect description! If you take a look at his picture, he looks like... he's standing... he's sitting on a stairwell, but it looks like it could easily be the monkey cage at the Bronx Zoo...

BOB GRANT: But he's very relaxed because there's graffiti all over the wall and he relaxes when there's graffiti and dirt around him!

- y partiendo de un punto de partida implícito y compartido, en el que hay ya un acuerdo sobre ciertas actitudes a favor del racismo, mantienen este acuerdo y lo refuerzan a través de los mensajes, y las formas lingüísticas que se caracterizan, mayormente, por: un modo declarativo, y unas expresiones de modalidad epistémica; integración del contenido de los enunciados del discurso del otro en el discurso propio; y las entonaciones enfatizadoras que intercambian con estos mensajes,
- los modos interrogativos y la modalización que hay de forma particular (queriendo intervenir en, y alterar o cambiar la realidad), así como las construcciones y relaciones sintácticas, las lógico-semánticas, y la cohesión textual,

— **justificación**, donde se apuntala una conclusión determinada, mediante unas afirmaciones declarativas (con una modalidad epistémica) tales como:

FIRST CALLER: ... It's about a sub-humanoid by the name of Ron L. Williams...

BOB GRANT: Ah! Yeah, Ron L. Williams! Oh, he's going to get a chance to play basketball!

FIRST CALLER: The background: this kid's eighteen years old, 29 points a game, honorable mention in the All-American team. The kid was in reform school, he had gotten into trouble before and he got another chance. He came from a typical bakground. His mother was a drug addict, his father was shot when he was three years old and killed by his mother's boyfriend. Supposedly, the kid had turned himself around, became an honors student, top 10 per cent of his class, he'd taken advanced placement courses, had met President Bush when Bush went to speak at his school, he was one of the top 10 kids in the whole school.

para pasar a una implicación semántica y pragmática, en un modo interrogativo - declarativo:

FIRST CALLER: ... So what happens to this kid?. He's all set to go to Ohio University on a full scholarship, which - how many people in this country can afford that type of tuition? And what happens? He gets busted for selling crack. Now that's not bad enough, it's stupid enough. His reason for selling crack was that he had to pay for abortions for both of the young women who were impregnated by him.

donde el hablante, con estas justificaciones, pretende llevar al auditorio a inferir una determinada conclusión implícita, y que *Bob Grant* (el otro interlocutor) expresa:

BOB GRANT: Well, that's the only good thing he did was he paid for abortions. Better that they had the abortions than produce other anti-social, miscreant prime like him.

- **evaluación**, que siempre esta presente, de alguna forma en toda estructuración lingüística, y en el funcionamiento de las operaciones de negociación y justificación, y que podemos observar en expresiones ubicadas tanto en el movimiento argumentativo como en el movimiento entre interlocutores:

FIRST CALLER: ... about a very sympathetic piece in yesterday's TIMES... It's about a sub-humanoid by the name of Ron L. Williams...

BOB GRANT: Ah! Yeah, Ron L. Williams! ...

FIRST CALLER: Supposedly, the kid had turned himself around,... So what happens to this kid?... And what happens?... Now that's not bad enough, it's stupid enough...

BOB GRANT: Well, that's the only good thing he did was he paid for abortions. Better that they had the abortions than produce other anti-social, miscreant prime like him.

FIRST CALLER: Hah, hah, hah! Primates! That's perfect! That's a perfect description!... but it looks like it could easily be the monkey cage at the Bronx Zoo...

BOB GRANT: But he's very relaxed because there's graffiti all over the wall...

Para Golder (1996:22-3), las operaciones de negociación y justificación son:
a) comunicativas y están dirigidas a obtener algún efecto sobre el interlocutor,

- b) observables en el nivel de la superficie lingüística del discurso, y pudiendo realizarse en estructuras más simples o más complejas,
- c) constantes en el discurso argumentativo, cualquiera que sea la situación de producción, aunque dependiendo de los parámetros de ésta, se manifestarán de una forma más o menos elaborada y diferenciada,
- d) lingüísticamente interdependientes, aunque la operación de negociación está lingüísticamente subordinada a la operación de justificación⁷.

Y para nosotros, además, ambas operaciones orientan hacia unas conclusiones, y una necesita de la otra para ello. Es decir, la justificación se asienta sobre la negociación y no al contrario. Aquí, difiriendo con Golder, creemos que si hubiera que establecer una relación de subordinación lingüística entre ambas (punto d)), ésta sería al contrario. Nosotros consideramos a la negociación como una operación argumentativa mucho más amplia (Golder se limita al proceso negociador entre dos puntos de vista) con una dimensión retórica y gramatical (un proceso negociador con la estructura gramatical y el significado, ante un auditorio) dentro de la cual se organiza y se construye (se justifican) unos argumentos (ya lo hemos visto con el ejemplo anterior, el texto nº 2). Es decir, la negociación tiene una dimensión mayor que la justificación. Donde, dentro de este proceso negociador, la justificación actúa como una especie de razón práctica que justifica las elecciones de unos determinados valores y acciones. Creemos, pues, que la argumentación es ante todo **negociación**. Y su dimensión y realización, a través de una organización gramatical y estructuración semántica, podrían establecerse mediante dos modelos, ambos incrustados el uno en el otro :

- El modelo retórico (Perelman y Tyteca, 1989), donde el hablante se dirige a un auditorio con la idea de presentar unas buenas razones para influenciar en la opinión de este auditorio.
- El modelo pragmático-dialéctico (Eemeren y Grootendorst, 2004), donde los interlocutores resuelven las diferencias de opinión examinando los diferentes puntos de vista.

La caracterización que Golder (1996:53 y sigs.) hace de cada una de ellas es la siguiente:

⁷ "...no se puede presentar un argumento de manera modulada (negociada) nada más que con la condición de haberlo, efectivamente, producido." (Golder, 1996:55; traducción nuestra)

– La **operación de negociación** (deja lugar para eventuales contra-discursos, y por lo tanto tiene muy en cuenta al destinatario) abarca operaciones, marcadas por medios lingüísticos, sobre: la modalización (donde el locutor modula sus propósitos por medio de unidades lingüísticas), la expresión y modulación de juicios, la contra-argumentación, el contenido semántico del discurso, la construcción y delimitación del referente, el modo discursivo, distanciamiento con respecto al discurso. También pueden considerarse formas de negociación, la ironía y el sobreentendido (Kerbrat-Orecchioni, 1984). Esta operación contribuye más bien a la admisibilidad de los argumentos, a su aspecto seductor. Ella (pág.58) toma el concepto de admisibilidad de Miller (1986, 1987): un argumento admisible es el que hace referencia a unos valores compartibles y compartidos por el grupo social de pertenencia del locutor. Es la naturaleza misma de los argumentos, su carácter más o menos admisible, la que está en el corazón de esta operación.

– La **operación de justificación** (que proporciona unas razones para apoyar la posición defendida), más bien que marcarse en unidades lingüísticas específicas y bien delimitadas (a pesar de la presencia de conectores), lo hace en el contenido semántico de los argumentos, y requiriendo una relación de encadenamiento entre enunciados (operación de cohesión). Se trata de la función de “apuntalamiento” (Apothéoz y Mièville, 1985, 1989); o de *claim-backing* (Antaki y Leudar, 1990) que enfatiza la pareja indisociable, en la base de la argumentación, de “toma de posición – argumento”; o del modelo de Toulmin (1958), donde los “datos” se conectan a unas justificaciones, apoyándose, así, los fundamentos de estas justificaciones. Así, si el texto narrativo pudiera caracterizarse por unos encadenamientos (de enunciados) temporales, el texto argumentativo se caracterizaría por unos encadenamientos causales. Es decir, esta operación permite la construcción de una red de argumentos interconectados, y revela más bien el aspecto de razonamiento de la argumentación. Este proceso de razonamiento trae consigo una organización lógico-interactiva. Y ella trae consigo una complejidad, planificación, y también diversidad de argumentos. De modo que, esta estructura de “apuntalamiento” constituye el soporte alrededor del cual se organiza el discurso argumentativo. Nosotros entendemos que este apuntalamiento es manejado dentro de un marco de posiciones o puntos de vista, y de acomodación al auditorio. Es decir, dentro del marco de la negociación del significado, donde Fahnestock y Secor (1982:22

y sigs.) consideran dos elementos necesarios para todo argumento: la refutación de posiciones, y la acomodación a los auditorios particulares. Y nosotros consideramos a estos dos elementos, dos operaciones argumentativas implicadas, a su vez, en la negociación y la justificación:

– En la **refutación** de la tesis o construcción de la realidad, se argumenta el porqué ésta está equivocada, o se argumentan los puntos positivos que se proponen para desplazarla, o se hacen ambas cosas a la vez. La refutación influye el contenido y la estructura de casi todo argumento.

– En la **acomodación** al auditorio, se argumenta haciendo las selecciones apropiadas: palabras, estructuras, disposición textual, ideas y conceptos, énfasis, elementos de sensatez y emocionales, etc.

Entendemos que ambas, a su vez, son operaciones lingüísticas, mediante las cuales se construye una realidad con respecto a otra que se quiere modificar o abatir (refutación), y se da forma a principios retóricos y reglas gramaticales para, de acuerdo con la situación comunicativa, adaptarse al auditorio. Además, las dos pueden enmarcarse, también, dentro de una misma operación: la **evaluación**. Esta operación de evaluación, que está presente, de alguna forma, en las operaciones de negociación y justificación, es intrínseca a la naturaleza retórica del texto argumentativo, es decir, a su carácter probable. De modo que, podemos hablar de dos tipos de evaluaciones:

– la evaluación del argumento (por parte del auditorio),

– y la evaluación como acto u operación dentro del argumento (por parte del hablante).

Y sobre todo, de la evaluación implícita en la interacción de ambos, es decir, de la validez y de la aceptabilidad⁸ que la participación del auditorio trae a la validez y a la aceptabilidad del mensaje del hablante:

“...any utterance in a semiotic system is essentially vague and incomplete as a result of the intrinsic and necessary instability, or rather variability of communicative systems in general. This means that every message has to be decoded; i.e. the recipient is expected to take it upon himself to decipher

⁸ En el análisis y evaluación de los argumentos, Johnson y Blair (1994) concreta las características de un buen argumento en el llamado “*RSA-triangle*”: *Relevance* (dependiendo del contexto, de las presunciones de los interlocutores, y de la habilidad para inferir), *Sufficient* (para que el auditorio pueda hacer una evaluación), *Acceptability* (convinciente a un auditorio particular).

the message, i.e. to complete what has been left unsaid; to bring light into obscurities; to verbalize the implicit, etc." (Sornig, 1989:102)

Así, en el texto anterior podemos apreciar los tres tipos de evaluaciones mencionados anteriormente:

— la **evaluación del argumento** por parte del auditorio se refleja en el resultado de inferir (del argumento que desarrolla el interlocutor *First caller*) una conclusión por parte del otro interlocutor, Bob Grant (al igual que por otras conclusiones que pueden inferir los oyentes del programa):

BOB GRANT: Well, that's the only good thing he did was he paid for abortions. Better that they had the abortions than produce other anti-social, miscreant prime like him.

— la **evaluación del hablante** se refleja, sobre todo, en el modo interrogativo utilizado que conlleva una implicación semántica y pragmática, y conduce a un proceso de inferencia concluyente:

FIRST CALLER: ... So what happens to this kid?. He's all set to go to Ohio University on a full scholarship, which - how many people in this country can afford that type of tuition? And what happens? He gets busted for selling crack...

— la **evaluación** (validez y aceptabilidad) **en la interacción** de los interlocutores se refleja en una cohesión referencial (en este caso anafórica) entre sus expresiones y formas lingüísticas, por ejemplo:

FIRST CALLER: ...that he had to pay for abortions for both of the young women who were impregnated by him.

BOB GRANT: Well, that's the only good thing he did was he paid for abortions. Better that they had the abortions than produce other anti-social, miscreant prime like him.

FIRST CALLER: Hah, hah, hah! Primates! That's perfect! That's a perfect description! If you take a look at his picture,...

El funcionamiento de la argumentación implica el funcionamiento del diálogo, y en este marco Krabbe (2009) y Eemeren *et al.* (2010) asignan un rol evaluativo directo al diálogo. Desde esta perspectiva podemos considerar que la **evaluación** supone, también, una operación lógico-cognitiva de base para toda argumentación. Es decir, la evaluación supone un procesamiento para interpretar y construir acciones argumentativas en el discurso, validando unas premisas y llegando a unos acuerdos. Blair y Jonson (1987; en Eemeren *et al.* 1997:218), al

plantear la fuerza y convicción lógica de la argumentación (no idéntica a la validez formal en la lógica deductiva), afirman que la **validez de las premisas** para una conclusión deben de satisfacer tres criterios:

- 1) relevancia (una adecuada relación entre los contenidos de las premisas y la conclusión),
- 2) suficiencia (que las premisas proporcionen suficiente evidencia para la conclusión, a la vista de las objeciones y la contra-argumentación),
- 3) aceptabilidad (que las premisas sean verdad, probables o de alguna forma fiables).

Perelman y Tyteca (1989:119 y sigs.) se interesan por las condiciones psico-sociológicas de adhesión de los auditorios, ya que la existencia de la argumentación presupone la presencia de un auditorio. Consideran que el desarrollo de la argumentación implica el acuerdo con este auditorio. Y entienden que los **acuerdos** se apoyarán sobre el contenido de las premisas, su elección y su presentación. Ellos estudian los acuerdos que pueden servir de premisas, y distinguen dos tipos de acuerdos:

A. Los tipos de objeto de acuerdo. Estos acuerdos los reagrupan en dos categorías:

- una relativa a lo real, que comprendería los hechos, las verdades y las presunciones, y caracterizada por una búsqueda de la validez con miras al auditorio universal;
- otra relativa a lo preferible, que englobaría los valores, las jerarquías y los lugares de lo preferible, y vinculada a un punto de vista concreto que sólo puede identificarse con el de un auditorio particular (siendo más dinámico, ya que se refiere a los acuerdos relacionados con el progreso de la discusión).

Aquí, definen seis "objetos de acuerdo" u objetos comunes, y esenciales para que a partir de los cuales pueda desarrollarse toda argumentación:

- 1) Los hechos: es todo lo que tiene estatuto de existencia, y una realidad concreta.
- 2) Las verdades: sistemas más complejos relativos a una unión entre los hechos y la experiencia.
- 3) Las presunciones: prejuicios u opiniones preconcebidas, fundiéndose con lo normal, lo probable.
- 4) Los valores: principios que van a dirigir y orientar los debates.
- 5) Las jerarquías: establecidas por la superioridad.

6) Los lugares: los tópicos, o las premisas de orden general a las cuales se recurre para fundamentar los valores.

B. Los acuerdos propios de ciertas argumentaciones. Los cuales se distinguen en tres clases:

1) Los acuerdos de ciertos auditorios particulares: que pueden consistir en creencias admitidas (sentido común), o acuerdos propios de los partidarios de una disciplina particular.

2) Los acuerdos propios de cada discusión: las premisas de la argumentación consisten en proposiciones admitidas por los oyentes.

3) La argumentación "*ad hominem*" y la petición de principio: dependiendo de lo que cada uno está dispuesto a conceder, de los valores que reconoce, de los hechos sobre los que señala su conformidad.

También, en el proceso lógico-cognitivo que supone la evaluación argumentativa y la validez de las premisas podríamos ubicar las técnicas de anticipación o de reacción a los contra-argumentos o a las objeciones, consideradas como estrategias persuasivas efectivas (O'Keefe, 2002, 2003), o como estrategias constructivas de refutación (Eemeren and Houtlosser, 2002: 24-25).

3. Otras operaciones argumentativas

Las operaciones argumentativas de base van ligadas a otras operaciones que intervienen a nivel del enunciado, en la interacción interpersonal, en la construcción textual, y en la discusión crítica.

Así, Anscombe y Ducrot (1988:49), en la descripción semántica de las relaciones argumentativas entre enunciados, introducen tres componentes lingüísticos que los podemos considerar como **operadores argumentativos** en el nivel del enunciado. Éstos realizan un acto de argumentación apoyado por unos contenidos argumentativos que están marcados por el acto ilocutivo de la presuposición. Así tenemos:

a) un primer componente, CL_1 , que atribuye a los enunciados unos contenidos afectados de unos marcadores de actos (presuposición, relación, etc.),

b) un segundo, CL_2 , que transforma los contenidos con la ayuda de un cálculo fundado sobre unas leyes argumentativas (las leyes de negación, de reducción, etc.),

c) un tercero, CL₃, que deduce, teniendo en cuenta esta transformación de contenidos a través de CL₂, la orientación argumentativa global del enunciado, y a qué tipo de conclusión puede ser destinada (realizando así el acto argumentativo).

A esto hay que añadir, que para Anscombe y Ducrot (1988:52), esta relación de argumentación parece reemplazar, cada vez más, aquella de la implicación (demasiado ligada, según ellos, a la actividad particular del razonamiento), para así poder describir unos hechos generales de la lengua (añadiendo a las implicaciones de la lógica estándar, las cuasi-implicaciones pragmáticas⁹).

Todo esto nos lleva a considerar una gran operación argumentativa subyacente en el uso de la lengua: la **operación ostensivo-inferencial**, ligada, a principios retóricos, a la interacción interpersonal, y a operaciones cognitivas. Esta operación se constituye en una acción comunicativa entre ambos interlocutores para poner en común algo que es relevante. Se trata de un proceso o movimiento argumentativo, donde llegar a unas conclusiones es producir e interpretar evidencias mediante una construcción lingüística y contextual de la realidad. Y donde las estructuras y referencias lingüísticas no solamente reflejan lo explícito, sino que también llevan una carga importante de lo implícito, sobre lo cual tenemos que inferir. Por tanto, este proceso implica que la necesidad comunicativa de inferir está orientada hacia ciertas conclusiones relevantes.

Horowitz (1987; en Golder, 1996:158) distingue cinco **operaciones específicas que actúan en los textos**, y que corresponden a cinco patrones textuales:

- 1) el orden temporal (texto narrativo),
- 2) la atribución en una estructura de lista (receta de cocina),
- 3) la oposición en relaciones de contraste,
- 4) la variación en relaciones de causa-consecuencia (la justificación),
- 5) la respuesta en la solución que se da a un problema.

No existiendo una relación unívoca entre un tipo de operación y un tipo de texto. Entendemos, que estas cinco operaciones textuales son atribuibles al discurso argumentativo, de tal forma que podemos decir que son cinco tipos de procedimientos que pueden participar en el desarrollo de la acción argumentativa

⁹ La noción de implicación pragmática se funda, no solamente sobre los axiomas lógicos estándar, sino también sobre unos postulados de significado que trazan ciertos prejuicios en la colectividad lingüística (Anscombe y Ducrot, 1988:78).

(y que pueden inter-seccionarse unos con otros): la **narración**, la **explicación**, la **descripción**, la **justificación**, la **evaluación**. Además, en el texto argumentativo, estas operaciones pueden darse a la vez.

Así, por ejemplo, el texto visto anteriormente nos muestra como mediante un procedimiento narrativo, el interlocutor, *First Caller*, asienta el movimiento argumentativo hacia la conclusión:

FIRST CALLER: The background: this kid's eighteen years old, 29 points a game, honorable mention in the All-American team. The kid was in reform school, he had gotten into trouble before and he got another chance. He came from a typical background. His mother was a drug addict, his father was shot when he was three years old and killed by his mother's boyfriend. Supposedly, the kid had turned himself around, became an honors student, top 10 per cent of his class, he'd taken advanced placement courses, had met President Bush when Bush went to speak at his school, he was one of the top 10 kids in the whole school.→ So what happens to this kid?... → ...

En el marco de la acción de los participantes, Eemeren y Grootendorst (1984: 85-87), en su modelo pragmático-dialéctico¹⁰, señalan cuatro fases (que entendemos que pueden ser consideradas como operaciones en la acción argumentativa) por la que pasa la discusión crítica:

- 1) la fase conflictiva, durante la cual el debate es exteriorizado,
- 2) la fase de apertura, durante la cual se pone en acuerdo la manera de llevar el debate y la discusión,
- 3) la fase argumentativa, durante la cual se desarrolla una argumentación y se reacciona a ella,
- 4) la fase terminal, durante la cual se acuerda la manera de cómo se va a concluir la discusión.

Junto a estas cuatro fases, ellos señalan, en su modelo, una reglas que indican que tipos de actos de lengua pueden ayudar a resolver el debate, explorando sus transgresiones y precisando el momento de ejecutar, adecuadamente, un acto específico. La enumeración de las reglas¹¹ es la siguiente (págs.151-175):

¹⁰ En este modelo pragmático-dialéctico plantean, como punto de partida, la firme voluntad de los participantes para resolver conjuntamente la discusión.

¹¹ Estas reglas tienen una versión más elaborada en Eemeren y Grootendorst (1988).

Regla 1: Los participantes no deben impedir el sostener o poner en duda las tesis en presencia.

Regla 2: Quienquiera que se adhiera a una tesis está obligado a defenderla si se le pide.

Regla 3: La crítica de una tesis debe de apoyarse en la tesis desarrollada por el protagonista.

Regla 4: Una tesis no puede ser defendida nada más que alegando unos argumentos relativos a esta tesis.

Regla 5: Una persona no puede estar obligada a las premisas implícitas que había guardado.

Regla 6: Se debe de considerar que una tesis es defendida de manera concluyente si la defensa tiene lugar por medios de argumentos nacidos de un punto de partida común.

Regla 7: Se debe de considerar que la tesis es defendida de manera concluyente si la defensa tiene lugar por medio de argumentos para los cuales un esquema de argumentación comúnmente aceptado encuentra su aplicación correcta.

Regla 8: Los argumentos utilizados en un texto discursivo deben de ser válidos o sujetos a validación por la explicación de una o de varias premisas inexpresadas.

Regla 9: El fracaso de una defensa debe de conducir al protagonista a retractar su tesis, y el éxito de una defensa debe de conducir al antagonista a retractar sus dudas concernientes a la tesis en cuestión.

Regla 10: Los enunciados no deben de ser vagos e incomprensibles, ni confusos y ambiguos, sino procurar una interpretación tan precisa como posible.

Desde esta perspectiva, ellos hacen referencia al "sofisma" como un acto de lengua que obstaculiza, de alguna manera, la resolución de un debate o discusión. Para ellos, no equivale a una conducta inmoral, sino que constituye una falta en el sentido de que se frustran los esfuerzos producidos para la resolución de la discusión.

El planteamiento de Eemeren y Grootendorst (1984) se basa en la exigencia de un Principio de Comunicación, donde el efecto comunicativo deseado de una comprensión mutua depende de la acción conjunta de los participantes. Este Principio de Comunicación se corresponde con el Principio de Cooperación de Grice, lo cual refuerza más la base retórica de la argumentación, y sitúa a la operación de **negociación** como la operación argumentativa por excelencia. Así,

Krabbe (2009) señala que una discusión o debate prescribe ya en su modelo normativo un alto nivel de cooperación entre los participantes y al mismo tiempo un nivel de competitividad.

4. Conclusiones

La acción argumentativa se desarrolla sobre operaciones psico-lingüísticas, y lingüístico-discursivas. Sus estrategias son discursivas y por tanto lingüísticas. Se tratan, pues, de unas operaciones argumentativas, las cuales consideramos que están en la base de toda interacción. Hay dos grandes operaciones argumentativas, la **justificación** y la **negociación**. Y una tercera que, de algún modo, está presente en las dos anteriores, la **evaluación**. La **evaluación** supone una operación lógico-cognitiva de base para toda argumentación, es decir, para interpretar y construir acciones argumentativas en el discurso. Todas ellas son operaciones cognitivas que estructuran, en el intercambio interactivo de producción / comprensión, las formas lingüísticas y el significado, dejando en el texto un cierto número de marcadores textuales.

La **negociación** es una propiedad inherente a la retórica y que implica una negociación con el significado, con la estructura gramatical, y con el auditorio. La **justificación** es una forma de construir la realidad mediante el uso de la lengua, y de estructurarla retórica y gramaticalmente. A ambas operaciones las entendemos (por hacer una distinción) situadas, respectivamente, en el marco de la argumentación centrada en convencer y de la argumentación demostración. En nuestro concepto de negociación, las funciones conceptual, interpersonal, y textual tienen una presencia relevante en los niveles de significado que se canalizan en el texto. Por tanto, la negociación es una operación con un carácter retórico, y constituye la naturaleza misma de la lengua. De esta naturaleza negociadora de la lengua, forman parte las operaciones de justificación, de los componentes semánticos de los enunciados, de estructuración y construcción textual, de interacción ostensivo-inferencial orientada hacia ciertas conclusiones relevantes, y de discusión crítica entre interlocutores para llegar a una resolución conjunta.

Bibliografía

- Anscombre, Jean-Claude y Ducrot, Oswald 1988 (2nd ed.). *L'Argumentation dans la Langue*. Liège : Pierre Mardaga Éditeur
- Antaki, Charles y Leudar, Ivan 1990. "Claim-backing and other explanatory genres in talk". *Journal of Language and Social Psychology*, 15, 213-230
- Antaki, Charles y Leudar, Ivan 1992. "Explaining in Conversation: towards an argument model". *European Journal of Social Psychology*, 22: 181-184
- Apothéloz, Denis y Miéville, Denis 1985. "Etude des représentations au moyen des organisations raisonnées et des objets de discours. Principes méthodologiques et exemple d'analyse". *Travaux du Centre de Recherches Sémiologiques*, 49: 57-70
- Apothéloz, Denis y Miéville, Denis 1989. "Cohérence et discours argumenté". En: M. Charolles (ed.), *The resolution of discourse*. Hambourg: Helmut Buske Verlag
- Blair, J. Anthony y Johnson, Ralph H. 1987. "Argumentation as dialectical", *Argumentation*, 1: 41-56.
- Brown, Gillian 1994. "Modes of understanding". En: G. Brown, K. Malmkjaer, A. Pollit, y J. Williams (eds.), *Language and Understanding*. Oxford: Oxford University Press, págs. 9-20
- Caron, Jean 1992. *An Introduction to Psycholinguistics*. New York, London: Harvester Wheatsheaf
- Del Caño, A. 1999. Los géneros orales informativos. En S. Alcoba (eds.), *La oralización*. Barcelona: Ariel, págs. 109-168
- Dijk, Teun A. van 1980. *Macrostructures. An interdisciplinary study of global structures in discourse, interaction and cognition*. Hillsdale: Lawrence Erlbaum Associates
- Dijk, Teun A. van y Kintsch, Walter 1983. *Strategies of discourse comprehension*. New York: Academic Press
- Dorval, B, y Gundy, F. 1990. The development of arguing in discussions among peers. *Merrill-Palmer Quarterly*, 36: 389-409
- Ducrot, O. 2004. Argumentation rhétorique et argumentation linguistique. En M. Doury & S. Moirand (Comps.), *L'argumentation aujourd'hui. Positions*

- théoriques en confrontation*. (1734-124). Paris : Presses Sorbonne Nouvelle
- Eemeren, Frans H. van y Grootendorst, Rob 1984. *Speech Acts in Argumentative Discussions. A Theoretical Model for the Analysis of Discussions Directed towards Solving Conflicts of Opinion*. Dordrechts: Foris Publications
- Eemeren, Frans H. van y Grootendorst, Rob 1988. "Rationale for a Pragma-Dialectical Perspective", *Argumentation*, 2: 271-91
- Eemeren, Frans H. van y Grootendorst, Rob 1992. *Argumentation, Communication, and Fallacies: a Pragma-Dialectical Perspective*. Hillsdale, NJ.: Lawrence Erlbaum
- Eemeren, Frans H. van y Grootendorst, Rob. 2004. *A systematic theory of argumentation: The pragmadialectical approach*. Cambridge: University Press
- Eemeren, Frans H. van, Grootendorst Rod, Jackson Sally y Jacobs, Scott 1997. "Argumentation" En: T. A. van Dijk (ed.), *Discourse as Structure and Process. Discourse Studies: A Multidisciplinary Introduction Volume 1*. London: SAGE Publications, págs. 208-229
- Eemeren, Frans H. van y Houtlosser, P. 2002. "Strategic maneuvering with the burden of proof". En: F.H. van Eemeren (ed.), *Advances in pragma-dialectics*, Amsterdam: Sic Sat/Vale Press, págs. 13-28
- Eemeren, Frans H. van, Houtlosser, P., Ihnen, C. and M. Lewinski (2010) *Contextual considerations in the evaluation of argumentation* (en prensa).
- Fahnestock, Jeanne y Secor, Marie 1982. *A Rhetoric of Argument*. New York: Random House
- Fish, Stanley 1980. *Is There a Text in This Class? The Authority of Interpretive Communities*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press
- Fowler, Roger 1996 (2nd edition / 1^a ed.:1986). *Linguistic Criticism*. Oxford/New York: Oxford University Press
- Golder, Caroline 1992. "Production of elaborated argumentative discourse: the role of cooperativeness", *European Journal of Psychology of Education* VII (1): 49-57
- Golder, Caroline 1996. *Le Développement des Discours Argumentatifs*. Lausanne: Delachaux et Niestlé
- Golder, Caroline y Coirier, Pierre 1996. "The Production and Recognition of Typological Argumentative Text Markers". *Argumentation*, 10 (2): 271-282

- Halliday, Michael A.K. 1978. *Language as a Social Semiotic. The Social Interpretation of Language and Meaning*. London: Edward Arnold
- Hoey, Michael. 1994. "Signalling in discourse: a functional analysis of a common discourse pattern in written and spoken English". En: M. Coulthard (ed.), *Advances in Written Text Analysis*. London, New York: Routledge, págs. 26-45
- Horowitz, Rosalind 1987. "Rhetorical structure in discourse processing". En: R. Horowitz y S. J. Samuels (eds.), *Comprehending oral and written language*. New York, London: Academic Press, págs. 117-60
- Johnson, Ralph H. y Blair, J. Anthony 1994 (3ª ed.) *Logical self-defence*. Toronto: McGraw-Hill
- Kerbrat-Orecchioni, Catherine 1984. "Discours politique et manipulation: du bon usage des contenus implicates". En: C. Kerbrat-Orecchioni y M. Mouillaud (eds.), *Le discours politique*. Lyon: Presses Universitaires de Lyon
- Kerbrat-Orecchioni, Catherine 1998 (1ª ed. 1986). *L'implicite*. Paris : Armand Colin
- Kintsch, Walter y van Dijk, Teun A. 1978. "Towards a model of text comprehension and text Production". *Psychological Review*, 85: 363-395
- Krabbe, E.C.W. 2009. "Cooperation and competition in argumentative exchanges". En: H.J. Ribeiro (ed.), *Rhetoric and argumentation in the beginning of the XXIst century*. Coimbra: Universida de de Coimbra, pags. 111-126.
- Lo Cascio, Vincenzo 1998. *Gramática de la Argumentación*. Madrid: Alianza Editorial. (Versión española de David Casacuberta de: *Grammatica dell'argomentare. Strategie e strutture*. Scandicci (Firenze): La Nuova Italia Editrice, 1991)
- Miller, Max 1986. "Argumentation and cognition". En: M. Hickman (ed.), *Social and functional approaches to language and thought*. New York: Academic Press (Edición 1987, London: Academic Press), págs. 225-249
- Miller, Max 1987. "Culture and collective argumentation". *Argumentation*, 1: 127-154
- Mitchell, G.R. 2008. "Rhetoric in international relations: More than cheap talk". En: J.A. Aune and A. Lunsford (ed.), *The Sage handbook of rhetoric*. Thousand Oaks, CA: Sage, págs. 247-263

- O'Keefe, D. 2002. *Persuasion. Theory and research*. Thousand Oaks, CA: Sage
- O'Keefe, D. 2003. "The potential conflict between normatively-good argumentative practice and persuasive success: Evidence from persuasion effects research". En: F.H. van Eemeren, J.A. Blair, C.A. Willard, and A.F. Snoeck Henkemans (ed.), *Anyone who has a view: Theoretical contributions to the study of argumentation*. Amsterdam: Kluwer, págs. 309-318
- Perelman, Chaïm y Olbrechts-Tyteca, Lucie 1989. *Tratado de la argumentación. La nueva retórica*, Madrid : Gredos (traducción (de Julia Sevilla) de *Traité de l'argumentation. La nouvelle rhétorique*, Bruxelles : Editions de l'Université de Bruxelles, 1976)
- Sornig, Karl 1989. "Some remarks on linguistic strategies of persuasion". En: R. Wodak (ed.), *Language, Power and Ideology. Studies in political discourse*. Amsterdam, Philadelphia: John Benjamins, págs. 95-115
- Toulmin, Stephen 1958 (2ª ed. 1969; reimpresso: 1986). *The Uses of Argument*. Cambridge: Cambridge University Press
- Walton, D. 2006. *Fundamentals of critical argumentation*. New York: Cambridge University Press