

## ARGUMENTACIÓN Y REFUTACIÓN\*

Gustavo Quiroz, Denis Apothéloz  
y Pierre -Yves Brandt\*\*

### Introducción

Es usual que en nuestros intercambios discursivos queramos que nuestro interlocutor acepte nuestras ideas o nuestros puntos de vista sobre el mundo. Es decir, una gran parte de nuestra actividad discursiva está dirigida a actuar sobre quien nos escucha para modificarle las diferentes representaciones, que nosotros creemos, tiene. Este tipo de actividad discursiva es la *argumentación*.

El primero en interesarse en el estudio sistemático de la argumentación fue Aristóteles. En la *Retórica* como en la *Dialéctica*, este filósofo sentó las bases de su estudio "técnico". Más tarde, fue la tradición aristotélica quien se interesó por algunos de los aspectos de la retórica, principalmente de la observación de la actividad de discutir o de argumentar. Sin embargo, el estudio de la argumentación poco a poco se transformó en la práctica del "arte de argumentar", o sea, la técnica de la elocuencia, que es lo que hasta nuestros días se conoce como *la retórica*.

Así, durante siglos, se privilegió la técnica argumentativa dejando de lado el análisis del fundamento lógico de esta actividad. Fue en nuestra época que Ch. Perelman y L. Olbrechts-Tyteca renuevan esta disciplina con su obra *Traité de l'argumentation* (1958). Con su "nueva retórica" estos autores dieron un nuevo impulso al estudio de los aspectos persuasivos del discurso. Asimismo, y en la misma época, S. Toulmin (1958), desde un punto de vista lógico, dedicó un libro al estudio del argumento del discurso natural. Después de ellos la observación de la argumentación ha sido el objeto de lingüistas y de filósofos del lenguaje. Para mencionar solo los más importantes: en Francia, Ducrot y Anscombe (Ducrot *et. al.* 1980; Anscombe et Ducrot, 1983) investigaron los aspectos lingüísticos y pragmáticos de la argumentación en la lengua; en Holanda van Eemeren y Grootendorst (1983) estudian este tema desde el ángulo de la teoría de los

\* Investigación del Fond Suisse de la Recherche Scientifique, núm. 1.804-0.88

\*\* Centre de Recherches Sémiologiques, Université de Neuchâtel.

actos del lenguaje, y fundan en Amsterdam un centro de estudios sobre la argumentación; en la América del Norte, Fogelin (1982) y Govier (1987), continúan el análisis de los aspectos pragmáticos de la argumentación. En Suiza, en el cuadro de la lógica natural, Grize emprende una serie de investigaciones sobre los aspectos argumentativos del discurso natural (1971, Borel, Grize y Miéville, 1982).

Al hacer el balance de todos estos trabajos nos damos cuenta que el estudio de la argumentación ha dado mayor importancia al análisis de los argumentos justificados, es decir, de la argumentación positiva, sin profundizar suficientemente sobre los aspectos negativos. En este sentido, nuestro trabajo es un intento de colmar este vacío.

## 2. Los diferentes tipos de argumentación

Como dijimos, a lo largo de nuestros intercambios discursivos frecuentemente presentamos a nuestros interlocutores ideas sobre el mundo, puntos de vista u opiniones, o bien mantenemos una cierta actitud respecto a una acción posible. Cuando esto sucede, y si actuamos razonablemente, debemos de estar preparados a *justificar* el enunciado que hemos producido, es decir, a argumentar positivamente. Sin embargo, la situación inversa puede también presentarse cuando uno de los interlocutores no acepta el argumento de la otra parte, o sea, refuta alguno de los elementos del argumento, produciendo por este hecho una argumentación negativa.

El observar este tipo de conducta discursiva nos conduce, en primer lugar, a distinguir la argumentación positiva de la argumentación negativa. La primera es la justificación de un enunciado por medio de otro enunciado (un hecho, o una información cualquiera). Mientras que la argumentación negativa es el acto de refutar, directa o indirectamente, la argumentación de un interlocutor mediante uno o varios enunciados.

Es importante señalar que por el hecho de refutar un enunciado el adversario está produciendo a su vez un enunciado alternativo susceptible de ser argumentado, o sea, justificado con otro. Esto convierte a su intervención en una argumentación positiva porque la razón o razones dadas para justificar su argumento mantienen una relación positiva.

Sin embargo, no todo el proceso argumentativo funciona con argumentos propiamente dichos; hay ocasiones en las cuales la argumentación se produce en el nivel de las condiciones preliminares de la interacción discursiva (cf. Apothéoz, Brand y Quiroz, 1989). Una argumentación negativa puede realizarse invocando un *malentendido* sobre algún objeto discursivo de la argumentación, es decir, cuando los interlocutores no están de acuerdo con el sentido o la designación de alguno de los lexemas empleados en una argumentación. Por ejemplo, la interacción discursiva 1) nos muestra una argumentación negativa que como estrategia argumentativa

utiliza el actuar en las condiciones preliminares de la discusión, sin pasar al fundamento lógico del argumento. Es necesario señalar que este ejemplo tiene como contexto una discusión en donde el argumentador L1) trata de hacer aceptar a su interlocutor L2) una opinión: "García es elegante", y es precisamente la intención del argumentador de hacer que L2) acepte esta idea, lo que hace que ese segmento sea una argumentación. En un momento de esta discusión tenemos:

1) L1: - García es muy elegante, has visto su reloj.

L2: - Mira, creo que tenemos una idea diferente de lo que es la elegancia.

Para argumentar contra la intervención de L1, L2 utiliza la estrategia argumentativa de invocar un malentendido para de esta manera neutralizar el argumento de L1. Hay que darse cuenta que únicamente en los casos en donde se señala un malentendido con la intención de anular o de atacar una argumentación anterior se trata de una argumentación negativa.

Otra estrategia de argumentación negativa puede consistir en rechazar una de las condiciones socio-lingüísticas preliminares de la interacción discursiva, por medio de la expresión de una actitud negativa con respecto a las relaciones sociales o institucionales que existen entre los interlocutores, como sucede en 2)

2) L1: - Te vas a enfermar porque comes muy poco.

L2: - Tú no eres un médico para saber lo que me pasa.

Observamos que para que la intervención de L2 sea una argumentación negativa, es necesario que L2 tenga la intención de argumentar contra el argumento de L1, y que su estrategia sea la de atacar a la persona que argumenta, para así anular su argumento. Llamamos *descrédito del locutor* a este tipo de argumentación negativa. El *descrédito del locutor* puede ser el mecanismo de una argumentación negativa solamente cuando se produce en un contexto argumentativo y con la intención de contestar o anular la argumentación de la persona que se ataca. En otros contextos el *descrédito* del locutor no sería argumentativo, como puede ser el caso de un insulto.

## 3. Argumentación y argumento

La argumentación, desde un punto de vista general, es el discurso que tiende a lograr la adhesión de sus receptores a una opinión o a una acción determinada. Este tipo de discurso utiliza diversos medios para lograrlo.

El estudio de estos medios es el objeto de la retórica. La definición de la argumentación dada por Grize comprende todos estos aspectos: "la argumentación es una actividad que tiene como objeto el intervenir sobre la opinión, la actitud, es decir, el comportamiento de una persona. Y es necesario insistir en que sus medios son el discurso, la exclusión de todo acto de violencia física, y que la argumentación requiere del consentimiento -frecuentemente de la complicidad, del interlocutor-... la argumentación considera al interlocutor no como un objeto a manipular, sino como un *alter ego* al cual se trata de hacer que comparta nuestra visión. Intervenir sobre él es buscar la modificación de las diversas representaciones que nosotros le adjudicamos, poniendo en evidencia ciertos aspectos de las cosas, ocultando otros, proponiendo nuevos, todo esto, gracias a una esquematización apropiada" (1990:41).

Uno de los medios lógico-discursivos de ganar la adhesión del destinatario es emplear argumentos. Es en esta perspectiva que nuestro trabajo trata sobre el funcionamiento y la composición de los argumentos, en particular de aquellos que son producidos para refutar a otro argumento.

Así, y de acuerdo con nuestro punto de vista funcional de la argumentación, diremos que un discurso es argumentativo cuando éste comprende por lo menos un segmento discursivo que funciona como *conclusión* y el cual es sustentado por otro segmento que llamamos *razón*, los cuales son enunciados con la *intención* de hacer aceptar la conclusión con respecto a un juicio determinado. La unidad argumentativa más pequeña es el *argumento*, el cual definimos como el segmento discursivo que está formado de una sola conclusión y de una o varias razones, las cuales son usadas para justificar la conclusión. De otra parte, una argumentación puede estar compuesta de uno o varios argumentos; o también, puede darse el caso de una conclusión general justificada por varios argumentos.

#### 4. La orientación argumentativa

Cuando un locutor produce un argumento, necesariamente, atribuye una cierta *orientación argumentativa* a sus razones con respecto a la conclusión (Anscombe y Ducrot 1983). Es decir, en el caso de la argumentación positiva, sus razones son orientadas a justificar la conclusión que defiende el locutor, y por este hecho se trata de una orientación positiva; mientras que cuando se produce una argumentación contra un argumento, las razones que se dan estarán *contra-orientadas* con respecto a la conclusión que se quiere refutar. Cuando se dan varias razones para la misma conclusión diremos que existe una *co-orientación*. Por último, cuando hay dos razones orientadas para conclusiones opuestas diremos que esas razones son *anti-orientadas*.

#### 5. La contra-argumentación

Básicamente, la contra-argumentación se produce cuando uno de los interlocutores refuta un argumento, es decir, no acepta la conclusión y por ello rechaza, ya sea las razones dadas para sostener la conclusión, o bien da otras razones contra ella.

El acto de refutación se lleva a cabo por medio de la operación de la *negación argumentativa*, la cual actúa sobre las razones de manera tal que invierte la polaridad de la conclusión. Como resultado de esta operación se produce un nuevo argumento, sea explícito o implícito. Este nuevo argumento está orientado en favor de la negación de la conclusión del argumento que se quiere refutar. Cabe señalar aquí que la negación puede ser modulada por medio de las modalidades. Como puede ser el caso de presentar la conclusión en litigio como "no probable" o "no posible" (cf. Quiroz 89). El argumento que resulta de una contra-argumentación lo llamamos contra-argumento, dado que fue construido para ser presentado contra otro argumento.

El locutor que presenta un argumento necesariamente lo hace con una cierta intención argumentativa. Esto forma parte de las condiciones preliminares de un argumento, en el sentido que lo entiende la teoría de los actos del lenguaje. Esta intención puede manifestarse por ciertos indicios que se producen a lo largo del discurso (marcas entonativas, la presencia de conjunciones -porque, ya que...- etc.). De esta manera, el locutor participa en un proceso de justificación del argumento, y por este hecho se producirá una *justificación positiva* de la tesis que él defiende. Sin embargo, puede darse el caso de que un locutor presente argumentos con los cuales no está de acuerdo. Argumentos que le servirán para evitar alguna objeción y reforzar así su argumentación. Este proceso de justificación utiliza por lo tanto contra-argumentos, es decir, se trata de una *justificación por la negativa* (Brandt 1989b). Cuando esto sucede el locutor atribuye la responsabilidad de la opinión, con la cual no está de acuerdo, a otra persona, o bien a él mismo en algún otro momento.

Vemos aquí que emplear contra-argumentos en un discurso monológico produce una dimensión polifónica (en el sentido de Ducrot *et. al.* 1980), o bien dialógica (en el sentido de Bakhtin, 1973). Ya que lo que se produce no es una sola voz y una sola opinión, sino dos voces y dos opiniones.

La contra-argumentación es una interacción discursiva de carácter polémico, ya que por definición implica un desacuerdo entre los interlocutores. Así, podemos describir a la situación más simple de la contra-argumentación como la interacción polémica donde por lo menos dos interlocutores confrontan sus argumentos (debate, discusión, etc.) Notemos que la interacción de carácter polémico está incluida en un cuadro más general de la interacción de la conversación.

## 6. Las cuatro formas de la contra-argumentación

Los análisis que hicimos de las contra-argumentaciones presentes en un *corpus* formado de llamadas telefónicas (Bielefeld, 1984), nos mostró que no siempre se refuta un argumento de la misma manera. Para marcar su desacuerdo el destinatario de un argumento tiene a su disposición una serie de procedimientos lógico-discursivos diferentes. Hasta la fecha solo hemos encontrado cuatro maneras y todo parece indicar que para poder refutar un argumento es necesario emplear una o varias de estas formas:

### i) *Contra-argumentación por la verosimilitud de las razones*

Una forma posible de refutar un argumento es poniendo en duda la *verosimilitud* de las razones, lo que tiene por resultado que la conclusión devenga falsa o inverosímil. En este caso, la negación argumentativa opera por medio de la verosimilitud de la razón dada, invirtiendo la polaridad de la conclusión. Como lo podemos observar en el siguiente ejemplo:

3) L1: – ¡Fernando, claro que está en el edificio, mira, su auto está en el estacionamiento, es aquel rojo!

3a) L2: – Ese no es el auto de Fernando, es el mío.

En este intercambio argumentativo el locutor L1 trata de hacer aceptar en 3) su conclusión: “que Fernando está en el edificio”. Para ello la justifica invocando una razón que él encuentra definitiva, es decir, señalando un hecho concreto: “que el auto de Fernando está en el estacionamiento”. Frente a este argumento el auditor L2 marca su desacuerdo en 3a) refutando la conclusión que sostiene el argumento: “ese no es el auto de Fernando”. Con esta respuesta L2 al refutar señala que la razón dada por L1 no es verdadera y, por lo tanto, da a entender implícitamente, que la conclusión no es verdad, o que probablemente Fernando no está en el edificio.

Este ejemplo nos permite hacer los siguientes comentarios: 1. Para refutar un argumento no es necesario producir un argumento completo ya que por el hecho de presentar como inverosímil a la razón se pone en marcha el dispositivo contra-argumentativo, el cual prepara la emergencia de un contra-argumento, como podría ser en 3b).

3b) L2: – Fernando no está en el edificio. Ese no es su auto.

2. Por el hecho de señalar la falsedad de la razón de un argumento el resultado que se produce en la conclusión es de aplicarle una modalidad negativa, es decir, en este caso, asumirla como improbable e inverosímil. Este hecho fue indicado por Aristóteles cuando escribió, en la *Retórica*,

que en general la refutación es aparente porque lo único que hace es demostrar “que la cosa no es verosímil, pero no, que no sea necesaria” (1402b, 13). Lo que quiere decir que cuando se refuta un argumento mediante la inverosimilitud, el único efecto que se produce sobre la conclusión es mostrar que ésta no es necesaria (en el sentido lógico del término).

### ii) *Contra-argumentación por la suficiencia de las razones*

Cuando se refuta un argumento indicando otras razones más fuertes o decisivas, y anti-orientadas con respecto de las razones que dio el argumentador, diremos que se trata de una contra-argumentación por la *suficiencia* de las razones, es decir, que el argumento que se dio no puede ser aceptado porque las razones que lo justifican no son suficientes para sostenerlo, como sucede en el ejemplo 4):

4) L1: – ¡Ven con nosotros a Venecia. Es una ciudad maravillosa!

4a) L2: – Es un viaje muy caro para mi.

En 4a) vemos que por el hecho de introducir una razón más fuerte y anti-orientada que la razón del argumento 4) se refuta por ello la conclusión. Señalemos que aun cuando se pueda aceptar la razón dada por el argumentador, si el que refuta presenta una razón más fuerte o más importante para él, esta razón, al ser contra-orientada con respecto a la conclusión, invertirá, por ello, la modalidad de la conclusión. En el ejemplo, el que refuta podría aceptar que “Venecia es una ciudad maravillosa”, sin embargo, él tiene una razón más fuerte para no ir de viaje: “que el viaje es muy caro para él”.

Como podemos observar en el ejemplo, la refutación por la suficiencia no ataca la verosimilitud de la razón, tampoco ataca la pertinencia de la razón con respecto a la conclusión, simplemente presenta una o varias razones que tienen un mayor poder justificativo y una orientación argumentativa inversa a la conclusión del argumento original.

### iii) *Contra-argumentación por la pertinencia de las razones*

Otra forma de refutar un argumento es indicar que la razón que se ha dado no puede aplicarse a la conclusión porque no se encuentra alguna relación pertinente entre las dos. Así, por ejemplo, la respuesta que alguien podría dar frente a un argumento de este tipo podría ser: “La razón que usted me da no tiene nada que ver con su conclusión”. El rechazar el segmento que funciona como razón equivale a sacarlo del micro-universo discursivo creado por la interacción. Notemos que lo que está en juego aquí es la relación que existe entre la razón y la conclusión. Esta forma de contra-argumentación neutraliza el argumento ya que no

reconoce la razón y por lo tanto no acepta la conclusión. Como es el caso del ejemplo 5):

5) L1: – No deberías venir a la conferencia, porque tú no has leído el libro del conferencista.

5a) L2: – El que no haya leído el libro no es una razón para no venir.

Es claro que la razón que se ha dado en 5) no tendría sentido dentro de un contexto donde no es necesario conocer el libro del conferencista porque, por ejemplo, él va a tratar de un tema de divulgación, como podría ser “la medicina por las plantas”. En ese contexto el no leer el libro del conferencista no es una razón pertinente para justificar la conclusión, ya que el poder encontrar la relación justificativa implicaría un gran esfuerzo de hacer inferencias, o bien, necesitaría una información que no existe en el universo del discurso de la interacción. La intervención 5a) al no reconocer la calidad de razón a: “no leer el libro”, descalifica por el mismo hecho a la conclusión, es decir, no la acepta bajo ninguna modalidad. Es interesante notar que la intervención 5a) no pone en duda la verosimilitud de la razón de 5), tampoco presenta otras razones más fuertes para refutar la conclusión; lo único que hace es negar la calidad de razón al enunciado y, por lo tanto, no reconoce la orientación argumentativa.

iv) *Contra-argumentación por la orientación argumentativa de las razones*

Otra forma de contra-argumentar es utilizar la misma razón del argumento pero interpretándola de diferente manera defendiendo así la conclusión opuesta. Este tipo de contra-argumentación actúa principalmente mediante la inversión de la *orientación argumentativa* de las razones. El procedimiento que se emplea es de reinterpretar la información que contiene la razón para justificar la conclusión opuesta. Aquí no se contesta la verosimilitud ni la suficiencia de las razones, tampoco la pertinencia de las razones con respecto a la conclusión, lo único que se hace es reinterpretar la razón para invertir su orientación argumentativa. Veamos un ejemplo:

6) L1: – Esta película no es nada buena, no presenta ninguna realidad social.

6a) L2: – Es precisamente por eso que es una excelente película.

Vemos cómo en 6a) la razón: “(la película) no presenta ninguna realidad social”, es reinterpretada de tal forma que produce la orientación argumentativa inversa. Para el locutor de 6) una película que no presenta

una realidad social no es buena, mientras que para el locutor de 6a) el no presentar una realidad social es un elemento positivo para una película. Es necesario señalar aquí, que toda reinterpretación se hace por medio de otras inferencias o de lugares comunes (*topoi*), o bien por medio de una ley (proposición universal). En nuestro ejemplo, es a través de una cierta axiología estética que se hace la reinterpretación. Notemos que la reinterpretación puede ser “sostenida” por un argumento explícito, y esta explicitación será dependiente del curso que tome la interacción discursiva.

### 7. Conclusión

A lo largo de nuestra investigación nos hemos dado cuenta del interés que tiene el estudiar los aspectos negativos de la argumentación. Proceder así nos permitió comprender mejor la especificidad lógico-discursiva de la argumentación y por ello distinguirla más fácilmente en el discurso. Esto, también nos llevó a destacar las operaciones que se efectúan a lo largo de una interacción argumentativa. Luego nuestro interés se centró en el argumento y las operaciones negativas que intervienen en la refutación. Después de formular la distinción entre argumentación positiva y negativa nos interesamos en ver, de una manera más definida, las formas que pueden tomar ese tipo de argumentación negativa que es la contra-argumentación. Nuestros análisis nos mostraron que la contra-argumentación funciona por medio de cuatro formas de refutación. Estas formas de refutación nos permiten observar que todo argumento positivo implica que el locutor lo considera como verosímil, suficiente, pertinente y bien orientado a su argumentación (Apothéoz 1989). Estos elementos forman parte, junto con la intención de argumentar, las condiciones preliminares de la justificación.

### Referencias Bibliográficas

- ANSCOMBRE, Jean-Claude y Oswal Ducrot, *L'argumentation dans la langue*. Bruxelles, Mardaga, 1983.
- APOTHÉLOZ, Denis, “Esquisse d'un catalogue des formes de la contre-argumentation”. *Travaux du Centre de Recherches Sémiologiques* 57: 69-86, 1989.
- APOTHÉLOZ, Denis, Pierre-Yves Brandt y Gustavo Quiroz, “De la logique à la contre-argumentation”. *Travaux du Centre de Recherches Sémiologiques* 57: 1-42, 1989.
- ARISTÓTELES, *Rhétorique*. 3 vol. París, Société d'édition “Les belles lettres”, , 1967.

- BAKHTINE, Mikhaïl, *Le marxisme et la philosophie du langage. Essai d'application de la méthode sociologique en linguistique*. Paris, Minuit, 1977.
- BIELEFELDER Text-corpora Romanischer Sprachen, herausgegeben von R. Meyer-Hermann. Bd. I, Frz. I, *Conversations téléphoniques*, herausgegeben von E. Schmale-Buton und G. Schmale. Universität Bielefeld, 1984.
- BOREL, Marie-Jeanne, Jean-Blaise Grize y Denis Miéville, *Essai de Logique naturelle*. Berne, Peter Lang, 1983.
- BRANDT, Pierre-Yves, "Contre-argumentation et organisation raisonnée". *Travaux du Centre de Recherches Sémiologiques* 57: 43-67, 1989a.
- BRANDT, Pierre-Yves, *La justification par la négative dans l'argumentation enfantine*. Berne, Peter Lang, 1989b.
- DUCROT, Oswald et al., *Les mots du discours*. Paris, Minuit, 1980. Van Eemeren, Franz H. y Rob Grootendorst, *Speech Acts in Argumentative Discussions*. Dordrecht; Foris, 1983.
- FOGELIN, Robert J., 1982, *Understanding Arguments. An Introduction to Informal Logic*. New York: Harcaut Brace Jovanovich (1978).
- GOVIER, Trudy, *Problems in Arguments Analysis an Evaluation*. Foris, Dordrecht, 1987.
- GRIZE, Jean-blaise, "Logique à l'argumentation et discours argumentatif". *Travaux du Centre de Recherches Sémiologiques* 7, 1971.
- GRIZE, Jean-Blaise, *De la logique à l'argumentation*. Genève: Droz, 1982.
- GRIZE, Jean-Blaise, *Logique et langage*. Paris, Ophrys, 1990.
- PERELMAN, Chaïm y Lucie Olbrechts-Tyteca, *Traité de l'argumentation. La nouvelle rhétorique*. 2nd edition. Brauxelles, Editions de l'Institut de Sociologie, 1970.
- QUIROZ, Gustavo, "Modalités et contre-argumentation". *Travaux du Centre de Recherches Sémiologiques* 57: 87-101, 1989.
- TOULMIN, Stephen, *The uses of argument*. Cambridge University Press. 2nd edition, 1969.