



Revista Iberoamericana de Argumentación

ἔπει δὲ ταύτην ἐπιστήμην ζητοῦμεν

Segunda Época
RIA 26 (2023): 176-180

Directores: Luis Vega[†] y Hubert Marraud. **Editora:** Paula Olmos
ISSN 2172-8801 / doi 10.15366/ria / <https://revistas.uam.es/ria>

Reseña de:

Puig, Luisa: Armarse de argumentos. Persuadir y algo más con la palabra.

Puig, Luisa, *Armarse de argumentos. Persuadir y algo más con la palabra*. Ciudad de México: Penguin Random House Grupo Editorial México, 2021 (490 pp.), ISBN: 9786073811408

Ricardo Pérez Martínez
Instituto de Investigaciones Filológicas
Centro de Poética
UNAM
ichbincaligari@gmail.com

Servicio de Publicaciones de la Universidad Autónoma de Madrid



Copyright©RICARDO_PÉREZ_MARTÍNEZ

Se permite el uso, copia y distribución de este artículo si se hace de manera literal y completa (incluidas las referencias a la Revista Iberoamericana de Argumentación), sin fines comerciales y se respeta al autor adjuntando esta nota. El texto completo de esta licencia está disponible en: <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/2.5/es/legalcode.es>

En tanto sujetos hablantes, estamos siempre envueltos en alguna interacción discursiva con otros; interacción que por un instante podemos imaginar en términos de confrontación: el otro con quien se habla es una suerte de adversario cuya opinión hay que refutar para luego convencerlo con la propia. Podemos imaginar también el lenguaje como un inmenso campo de batalla en el que esa confrontación tiene lugar.

Lo cierto es que, como el arte militar, la argumentación es un saber práctico que, se quiera o no, los sujetos hablantes usamos todos los días; saber que ponemos en práctica cuando leemos un libro, cuando vamos al teatro, cuando escuchamos las noticias, cuando interactuamos en el trabajo y, en fin, cuando hablamos con nuestros seres amados. Por esa razón, es importante armarse de argumentos que nos permitan enfrentar mejor todos aquellos clichés, lugares comunes y estereotipos maliciosos con los que la lengua cotidiana ya nos ha vencido, al convencernos de que los bloques semánticos que ellos envuelven son las significaciones naturales de las cosas. Roland Barthes —autor que acompaña la reflexión de Luisa Puig durante todo el libro— afirmaba que precisamente en el hecho de pensar que hay una significación “natural” en las palabras y expresiones que usamos cotidianamente, se encuentra el “último de los ultrajes” que el acto natural de hablar efectúa silenciosamente sobre nosotros.

He aquí que quiero reseñar el maravilloso libro de la investigadora y profesora de la UNAM Luisa Puig: *Armarse de argumentos. Persuadir y algo más con la palabra*.

El libro presenta una revisión analítica de algunas de las principales ideas sobre la argumentación y la persuasión que se han formulado desde los albores de la Antigüedad Clásica griega hasta nuestros días. Según declara la propia autora, el objetivo principal de la obra es ofrecer una serie de herramientas útiles para poder analizar el uso de la argumentación y la persuasión, tanto desde una perspectiva teórica como práctica.

En su exposición de las diferentes teorías argumentativas, Luisa Puig sigue el siguiente programa: a) primero se hace una revisión de las concepciones del lenguaje subyacentes a dichas teorías — deteniéndose particularmente en la concepción semántico pragmática de la lengua—; b) luego, se exponen las teorías argumentativas y sus principales instrumentos conceptuales para analizar el discurso, sin caer por ello en el exceso de hacer interminables listas tipológicas; c) y, finalmente, se hacen funcionar esas teorías y sus herramientas en el análisis detallado de varios discursos, que van de una epístola privada de amor de la escritora e impulsora cultural Antonieta Rivas Mercado hasta una carta abierta del Padre Álvaro Corcuera, superior general de

los Legionarios de Cristo tras la condena vaticana del fundador de la orden, Marcial Maciel.

El libro está dividido en dos grandes secciones: la primera parte se ocupa de los orígenes de la argumentación en la Antigüedad Clásica griega, de la dialéctica y la retórica; mientras que la segunda parte aborda las principales teorías modernas.

En la revisión de Luisa Puig, aparecen en primer lugar, en la plaza pública griega, los sofistas, siempre dispuestos a lanzarse en grandes discursos para defender cualquier causa judicial, política o filosófica; fueron los primeros grandes maestros de la retórica antigua. Puesto que sustituyeron la verdad unívoca con la opinión múltiple, ellos podían defender, con igualdad de validez y fuerza persuasiva, opiniones opuestas, a condición de que su discurso fuese verosímil, probable o simplemente creíble. Para mostrar su sofisticado arte, la autora nos propone el análisis detallado del famoso *Encomio de Helena* de Gorgias.

Luego, Platón aparece en el ágora, poniendo en la escena, en sus *Diálogos*, a Sócrates, quien emprende una descalificación de los sofistas. En esa descalificación se confrontan la dialéctica y la retórica, disciplinas que desarrollarán una larga historia de alianzas y enemistades. Baste decir que la dialéctica es, para Platón, el método dialógico que el filósofo debe emplear en su búsqueda de la verdad (el *Logos*), mientras que la retórica es el método monológico que el orador o rétor emplea para persuadir o complacer a sus oyentes, el cual se caracteriza por el uso de entimemas y figuras de ornamentación.

En seguida y sin demora, en la revisión que hace Luisa Puig, aparece Aristóteles y su famoso tratado de *Retórica*. En el libro del estagirita, y como en un acto de provocación contra Platón, su maestro, se coloca en un mismo plano de valor tanto a la dialéctica como a la retórica. Para Aristóteles, la retórica trata de los asuntos humanos y, por lo mismo, sus razonamientos, que corresponden con los entimemas, son sólo probables. Ahí mismo, Aristóteles examina con detalle la estructura y las funciones del silogismo y el entimema. En su exposición de la retórica, el filósofo destaca los principales medios discursivos empleados para la persuasión: el *ethos*, el *logos* y el *pathos* —lo cuales, como muestra Luisa Puig en la segunda parte de su libro, no dejan de tener vigencia e importancia en el análisis actual del discurso.

A continuación, la autora estudia la primera gran sistematización del saber sobre la retórica, la argumentación y la persuasión en la Antigüedad Clásica latina que encontramos en el célebre tratado de la *Retórica a Herenio*. Se trata de una

reorganización y adaptación latinas de las teorías griegas sobre el mismo asunto. Ahí se distinguen, principalmente, las siguientes partes del discurso: *inventio*, *dispositio*, *elocutio*, *memoria* y *actio*. Luisa Puig detiene su atención e interés en la *dispositio*, que resulta importante en la organización argumentativa de todo tipo de discurso.

A modo de transición entre las teorías argumentativas de los antiguos y los modernos, la autora nos ofrece, a mitad del libro, un hermoso capítulo dedicado al análisis de los discursos de Bruto y Marco Antonio, en torno al asesinato de Julio César, en una de las más famosas tragedias de Shakespeare. Dichos discursos adversarios ilustran perfectamente el magistral manejo de la elocuencia y la persuasión, fundamentado en los postulados clásicos, es decir, considerando que la práctica argumentativa se lleva a cabo por medio de un discurso racional, organizado e inmerso en un proceso de comunicación, cuya intención es actuar sobre el otro, de ahí que conlleve una serie de estrategias y que tenga una finalidad persuasiva (p.159).

La segunda parte del libro está dedicada a los postulados modernos de la argumentación. Ahí, Luisa Puig repasa algunas propuestas lingüísticas, discursivas y argumentativas de Oswald Ducrot, Dominique Maingueneau, Patrick Charaudeau, Christian Plantin, Ekkehard Eggs, Ruth Amossy, Pierrot Herschberg, entre otros.

De particular interés resultan sus análisis del *Tratado de la argumentación* de Perelman y Olbrechts-Tyteca y de *Los usos de la argumentación* de Stephen Toulmin; el primer libro se trata de un resurgimiento de la perspectiva aristotélica; y el segundo de una perspectiva que se origina en la lógica, pero con fuerte interés en las prácticas argumentativas cotidianas. Luisa Puig muestra tanto las ventajas como los problemas que plantean dichas teorías y sus tipologías al momento de llevar a cabo un análisis concreto. Otra teoría interesante que se revisa en el libro es la que desarrolla Oswald Ducrot—quien, por cierto, fue el director de tesis doctoral en París de la autora—. Se trata de la célebre concepción argumentativa de la lengua.

De la segunda parte del libro cabe destacar el capítulo IX, que expone lo que podría considerarse, desde la perspectiva de la autora, el tema central en el campo del estudio de la argumentación y la persuasión: la interacción discursiva. No podemos dejar de mencionar también la importancia del capítulo XI, que se refiere al *ethos* y al *pathos* en sus desarrollos modernos más recientes que realizaron Maingueneau, Amossy, Charaudeau y Plantin. En fin, cabe igualmente señalar que los análisis argumentativos que se proponen a lo largo del libro dan cuenta no sólo del funcionamiento de diversos géneros discursivos, sino que también ilustran las variadas orientaciones teóricas que

se abordan en esta obra. Por ejemplo, en el análisis del discurso amoroso se aplica la teoría pragma-dialéctica de Van Eemeren *et al.*; el estudio del discurso religioso se fundamenta en la concepción de Maingueneau sobre los escenarios de enunciación; este mismo corpus de estudio también es objeto de una reflexión sobre el funcionamiento del ethos, y el análisis del discurso político se enfoca en aquella del *pathos*.

El aparente orden cronológico que el libro de Luisa Puig sigue en sus análisis teóricos, no significa que la autora quiera encontrar el sentido prístino de la argumentación en el pasado lejano, allá en los albores de su nacimiento griego; o que, por el contrario, busque su grado de mayor perfección en las teorías más actuales de la persuasión. Por el contrario, la intención de la autora es confrontar, críticamente, las teorías de los antiguos y los modernos desde sus propias perspectivas históricas para resaltar sus particulares fortalezas. Tan es así que el último capítulo del libro, que trata sobre un tema tan viejo como la *doxa*, resulta de una importancia capital en la *dispositio* del propio libro *Armarse de argumentos*. Hace mucho tiempo, Aristóteles decía ya que para persuadir es necesario que el orador se sirva, además de la eventual empatía o la antipatía que despierte en sus oyentes, de los medios con los que cuenta su auditorio: sus competencias cognitivas, sus ideas hechas, su sistema de valores. Pues, por decirlo de algún modo, de esta compleja alquimia surge el misterio de la persuasión: llevar al otro a pensar lo que antes no pensaba o, por decirlo con demasiada libertad, transmutar su pensamiento.

Regresando al último capítulo del libro, ahí la autora presenta, a partir de la expresión mujer fácil, dos posiciones del viejo concepto de la *doxa*: la primera sería la que la concibe en relación al estereotipo, que es el elemento indispensable en toda categorización y universalización del pensamiento, y a su interacción con los aspectos cognitivos y sociales de la comunicación. La segunda posición de la *doxa* sería aquella que resalta su aspecto negativo, mostrando que tanto ella como el estereotipo no hacen sino esconder “la violencia del prejuicio”. En fin, Luisa Puig demuestra, y de modo contundente, que en la expresión mujer fácil se esconde un efecto de descalificación e injuria de una sociedad machista. Como decía Roland Barthes, muchas veces aquello que se muestra como evidente en la expresión cotidiana es, sin embargo, lo más violento. Razón por la cual resulta necesario estar siempre armados de argumentos.