



Directores: Luis Vega[†] y Hubert Marraud. **Editora:** Paula Olmos
ISSN 2172-8801 / doi [10.15366/ria2023.26.005](https://doi.org/10.15366/ria2023.26.005) / <https://revistas.uam.es/ria>

Sobre las funciones de la argumentación y sobre la argumentación en el espacio variacional de los sistemas lingüísticos.

On the functions of argumentation and on the argumentation in the variational space of linguistic systems

Raúl E. Rodríguez Monsiváis
Universidad de Guadalajara (UDG)
raul.rmonsivais@academicos.udg.mx

Artículo recibido: 22-02-2023
Artículo aceptado: 05-05-2023

RESUMEN

Este trabajo tiene el objetivo de mostrar que los argumentos como construcción lingüística participan de los rasgos variacionales de los sistemas lingüísticos. Esto conduce a mantener una visión más dinámica de los argumentos. Este variacionismo y dinamismo se muestra principalmente en los diversos objetivos que se pretenden alcanzar al producir argumentos, pero también en otros aspectos vinculados al grado de distancia o cercanía comunicativa entre interlocutores, al grado de formalidad de la situación comunicativa y a si ocurre en un contexto dialógico o monológico.

PALABRAS CLAVE: argumentación, argumento, objetivos comunicativos, variación lingüística, invariante lingüística.

ABSTRACT

This work aims to show that arguments as a linguistic construction participate in the variational features of linguistic systems. This leads to maintaining a more dynamic view of the arguments. This variation and dynamism is shown mainly in the various objectives that are intended to be achieved when producing arguments, but also in other aspects related to the degree of communicative distance or closeness between interlocutors, the degree of formality of the communicative situation and whether it occurs in a dialogical context. or monological.

KEYWORDS: argumentation, argument, communicative objectives, linguistic variation, linguistic invariant.



1. INTRODUCCIÓN

Las lenguas se conforman de los niveles formales: fonológico, morfológico, léxico y sintáctico y de los componentes semántico y pragmático. Todos los cuales interactúan entre sí en la elaboración de textos. Lo que vemos de manera concreta en la producción lingüística es la variación, es decir, es diferente la manera en que se expresa el español en Madrid que en Argentina y en México, en México es diferente como se habla (y eventualmente se escribe) en Mérida que en Chihuahua y en Veracruz. A esto se le denomina variación diatópica, es decir diferencias que se encuentran en el espacio geográfico. En una misma ciudad hay grupos de habla diferentes, a esto se le llama como variación diastrática. Un individuo particular se expresa de manera diferente según el contexto y situación en la que se encuentre, a esto se le conoce como variación diafásica. Otros cambios lingüísticos se dan en el tiempo, a esto se le denomina variación diacrónica. Los espacios de variación lingüística son el diacrónico, diatópico, diastrático y diafásico. De esta manera, se mantiene las lenguas son diasistemas, es decir, sistemas constituidos por cada uno de estos espacios de variación. Estos espacios en gran medida cumplen la función de regular la variación, pero hay en las lenguas otros principios que regulan la diversidad, principios que conforman un continuo entre dos polos opuestos, por ejemplo, entre la oralidad-informalidad y escrituralidad-formalidad, cercanía y distancia comunicativa, entre otras. También hay dimensiones operacionales de la lengua donde varias técnicas sirven a la misma dimensión en un continuo que va de lo más indicativo-gramatical y pragmático a los más predicativo-lexical y semántico, de modo que una técnica puede servir a diferentes funciones u operaciones.

Lo que se pretende mostrar en este trabajo es que los argumentos al ser un tipo de construcción lingüística poseen rasgos variacionales constitutivos de los sistemas lingüísticos. Una de estas características variables está asociada a las funciones argumentativas, por esta razón, en la primera parte se atiende y se exponen de manera general algunas propuestas teóricas que han caracterizado y estudiado la argumentación, algunas veces perfilando los objetivos que se persiguen al argumentar y otras sin poner atención en ello. La segunda sección se centra más en exponer otros principios o dominios que regulan la variación lo que nos permiten entender la argumentación y los argumentos como un fenómeno lingüístico más dinámico, esto es, más diverso. Entre estos dominios o principios se destacan, por ejemplo, la relación de distancia y cercanía o familiaridad entre interlocutores, el grado de formalidad o informalidad de la situación en que se presenta un argumento y si se trata de una

argumentación monológica o dialógica, entre los principales.

El argumento en síntesis sería el siguiente: Las lenguas son espacios de variación. Hay principios que regulan la diversidad lingüística. La variación lingüística está también asociada a los fines que se intentan alcanzar cuando se producen construcciones lingüísticas. Los argumentos son construcciones lingüísticas. Por lo tanto, los argumentos están constreñidos también a esos principios regulativos de la variación y también se intenta lograr diversos objetivos al producirlos.

ACERCAMIENTOS TEÓRICOS SOBRE LAS FUNCIONES DE LA ARGUMENTACIÓN

¿Por qué y para qué argumentamos? ¿Qué objetivos perseguimos al argumentar? Al intentar responder estas preguntas nos percatamos de que hay diversos objetivos que se pretenden lograr al producir argumentos. Esto también ha dado pie a la aparición de diversas propuestas que centran su atención en uno o más funciones de la argumentación. Sin embargo, la diversidad de la argumentación no sólo tiene lugar en las funciones u objetivos que se persiguen al elaborar argumentos, también tiene lugar en otros aspectos que la constituyen, pues aunque todo argumento básicamente se compone de premisas y conclusiones, cada persona argumenta de manera diferente, sobre diferentes tópicos, en diversas situaciones y contextos, de manera solitaria o en un diálogo, así como con personas que nos son cercanas, familiares y con otras con quienes conservamos distancia comunicativa aunque no nos sean del todo desconocidas.

El lenguaje es un tipo particular de comportamiento, de esta manera, argumentar consiste en la actividad humana de producir argumentos, lo que implica que argumentar es un tipo especial de comportamiento, en este caso, una instancia particular de comportamiento lingüístico. La argumentación como proceso mediante el que se producen argumentos es, también, una acción, un comportamiento que involucra operaciones cognitivas, lingüísticas y sociales. Así pues, argumentar como la mayoría de, si no es que todas, las actividades, acciones o práctica humanas están encaminadas a la consecución de un fin.

Lograr un objetivo es un rasgo intrínseco a la acción de argumentar, esto se nota en la caracterización de “argumentar” ofrecida por Marraud y Vega Reñón, respectivamente. Para el primero *argumentar es presentar algo a alguien como una razón para otra cosa* (Marraud, 2021: 3. Resaltado mío). En tanto que para el segundo

argumentar es *dar cuenta y razón de algo a alguien o ante alguien con el propósito de lograr su comprensión y su asentimiento* (Vega Reñón y Olmos, 2011: 66-67, Vega Reñón, 2015: 13. Resaltado mío.). Para Vega Reñón argumentar se trata de una actividad discursiva intencional de un agente con cierta pretención y con un determinado propósito. Ahora bien, el argumento entendido como el producto de la acción de argumentar posee a su vez inherentemente una función ya que las proposiciones consideradas las premisas se formulan **para** justificar o respaldar una conclusión, esto es, cumplen la función de respaldo. Esto se muestra en la caracterización ofrecida por Vega Reñón de argumento cuando mantiene que *designa ante todo un conjunto o una serie de proposiciones dirigidas a mostrar que una de ellas está justificada o acreditada en razón de las demás proposiciones comparecientes* (Vega Reñón y Olmos, 2011: 68. Resaltado mío.) y cuando expresa que **el cometido primordial de un argumento es justificar o acreditar su conclusión en razón de sus premisas** (Vega Reñón y Olmos, 2011: 69. Resaltado mío).

La función de los argumentos, los objetivos, intenciones, fines de la argumentación o para qué se argumenta es un rasgo específico del componente pragmático de la lengua. Los fines de la argumentación son múltiples y muy diversos. En principio, porque diversos argumentos pueden usarse con un mismo fin u objetivo, así como un mismo argumento puede usarse para lograr diferentes objetivos (Biro y Siegel, 2006, p. 92). Entre estos fines se enmarcan los de justificar o dar razones, persuadir a los otros a que cambien de creencia u opinión, así como a realizar una acción, llegar a acuerdos, solucionar una diferencia de opinión, responder a una pregunta, entre otros.

Debido a que se han propuesto diversas funciones de los argumentos y de la argumentación en distintas propuestas tóricas es que Mohammed hace una distinción entre fines constitutivos intrínsecos de la argumentación, asociados a la justificación o racionalidad manifiesta, esto es, que el objetivo intrínseco fundamental de la argumentación es la justificación; además distingue una función intrínseca del acto de argumentar vinculado a la persuasión convincente o racional, también indica que hay una función intrínseca de la interacción argumentativa que consiste en probar críticamente los puntos de vista. Por otro lado, habla de los usos extrínsecos individuales del acto de argumentar, los cuales están determinados contextualmente y tienen lugar en los casos de tomar una decisión o en los motivos que llevan a una persona a producir un argumento; por último, distingue los objetivos extrínsecos colectivos asociados con los propósitos de la interacción argumentativa que tienen lugar en casos de una

negociación, en acuerdos políticos, etc. (Mohammed, 2015, pp. 221-228). Sin embargo, los fines de la argumentación se nos pueden expandir en una cantidad extraordinaria, ya que se puede argumentar para ganar, investigar, aplacar, convencer, intimidar o para elogiar a alguien, para sentirse bien, por mostrar que uno es inteligente y así gozar de cierto reconocimiento, para hacer enojar a alguien o burlarnos de él, porque queremos transformar el mundo, porque hay que alimentar a la familia, porque hay que producir artículos armados de argumentos, para matar el aburrimiento, para defender algo controversial y causar cierto impacto en los otros. Como se alcanza a mostrar, la lista se puede hacer cada vez más grande (Cfr. Leal, 2010: 242). Pese a la gran diversidad de fines, estos eventualmente no son incompatibles entre sí.

Parte de la labor de los estudios en argumentación ha consistido en proporcionar una definición de argumento y/o argumentación. Una consecuencia de proporcionar tal definición es que se ha dado lugar a diferentes modelos de análisis y modelos de evaluación de argumentos. Algunos de estos acercamientos toman en cuenta la función o la finalidad a la que sirve producir argumentos, para estas perspectivas esto es de suma importancia ya que el modelo de evaluación que se propone será relativo al propósito de la argumentación, esto es, se evalúan los argumentos o argumentaciones de acuerdo a la consecución o no de la finalidad para la que se supone que se producen. Algunos acercamientos no toman en cuenta las funciones argumentativas, aunque sí la evaluación y otros se centran más en las funciones, mas no en proporcionar parámetros ni métodos de evaluación. A continuación, expondré sólo algunas propuestas representativas en el estudio de la argumentación con el objetivo de especificar cuáles son, según éstas, los fines que se persiguen al argumentar, en caso de que propongan alguno, así también para mostrar cuál es el modelo normativo de acuerdo con el que se evalúan los argumentos y/o argumentaciones, también, en caso de que propongan alguno.

Acercamiento lógico: El interés central de este acercamiento son los argumentos como productos y tiene como objetivo proporcionar criterios y métodos formales para identificar argumentos válidos e inválidos. El argumento se concibe como una estructura formada por premisas y conclusión, entre éstas se da una relación de apoyo que le confiere validez a dicho argumento, donde la validez se entiende como una noción condicional que asegura que *si* las premisas son verdaderas, *entonces* la conclusión necesariamente también será verdadera. Como se puede notar, desde este acercamiento no interesa el proceso de producir argumentos ni los objetivos de esta producción. Desde el punto de vista lógico, si la estructura de un argumento es una

instancia del *modus ponens*, será correcto o válido:

$P \rightarrow Q$

P

$\therefore Q$

Un argumento que tiene esta forma y en el que la conclusión se sigue válidamente de las premisas es el siguiente:

Si Borges escribió *el Aleph*, entonces es un gran escritor.

Borges escribió el Aleph

Por lo tanto, Borges es un gran escritor.

Eventualmente se comete un error conocido como *la falacia por afirmación del consecuente* en la que la verdad del consecuente se infiere de modo inválido de la verdad del antecedente. La forma lógica de este tipo de argumentos coincide con la siguiente:

$P \rightarrow Q$

Q

$\therefore P$

Considerando el ejemplo anterior, un argumento con esta forma sería el siguiente:

Si Borges escribió el Aleph, entonces es un gran escritor.

Borges es un gran escritor

Por lo tanto, Borges escribió el Aleph.

Mientras que sí se sigue que Borges es un gran escritor debido a que escribió *el Aleph*, no se sigue de igual manera que Borges escribió *el Aleph* debido a que es un gran escritor, ya que pudo haber sido un gran escritor y no haber escrito *el Aleph*, por ejemplo, Milán Kundera es un gran escritor y no se sigue de ello que haya escrito *el Aleph*. Esto es una manera de expresar con otras palabras que se trata de un argumento inválido. Este acercamiento es altamente normativo y no está interesado en los propósitos que se pretenden lograr al formular un argumento.

Hay que hacer notar que una perspectiva lógica no tiene que asumir la noción de deducción lógica como el único tipo de regla de corrección inferencial. La concepción lógica del argumento puede concebir la lógica en el sentido informal, centrándose en la evaluación de la inferencia que conecta las premisas y la conclusión. La lógica informal sigue siendo una perspectiva lógica, pero no asume, sino que explícitamente rechaza, la idea de que solo las inferencias deductivamente válidas son correctas.

Acercamiento epistemológico: Para este acercamiento los argumentos son

construcciones lingüísticas que se elaboran con el objetivo de justificar creencias. Durante algún tiempo en epistemología se pensó que alguien poseía un conocimiento si se cumplen al menos tres requisitos (i) que la persona mantenga una creencia, (ii) que la creencia sea verdadera y (iii) que la persona tenga justificación en mantener esa creencia (Cornman *et al.* 1990: 77, García, 2013: 5). Esta definición clásica no es la que se mantiene actualmente, sin embargo, el concepto central en la epistemología es el de justificación y una de las preguntas centrales a la que la epistemología intenta contestar es: ¿cuándo es una creencia o proposición justificada? En este sentido, esta perspectiva está interesada en los objetivos para los que se produce un argumento, a saber, la de justificar o expresar la razón que se tiene para mantener una creencia. De acuerdo con Biro y Siegel para las teorías epistémicas es una verdad conceptual que el objetivo central de los argumentos es producir conocimientos o creencias razonables. Dado que el objetivo intrínseco de los argumentos es proporcionar razones para mantener una creencia, su calidad debe ser juzgada por su éxito en proporcionar tales razones. Ahora bien, un buen argumento, es decir, uno que proporciona razones para creer, proporciona razones para creer que su conclusión es cierta (Biro y Siegel, 2006, pp. 92-94). Bajo esta perspectiva epistemológica se puede ver que la argumentación posee un carácter normativo. Tradicionalmente a la justificación se le ha reconocido bajo los términos “razón para creer”, “evidencia” y “garantía”. Desde el punto de vista epistemológico la justificación de una creencia no responde a un reto o desafío, ni a que alguien cuestione o dude de alguna de nuestras creencias, ni a que se trate de dar razones por mantener una creencia controversial, sino que se trata del rasgo normal basado en nuestra racionalidad de respaldar nuestras creencias (Audi, 1998: 2). En otras palabras, argumentar y/o justificar no se trata de *dar razones* de algo a alguien más sino de *encontrar y tener razones* que sostengan y/o respalden nuestras creencias. Algunas de las fuentes a que se apela para justificar nuestras creencias son la percepción, la memoria, procesos inferenciales y el testimonio de otras personas, entre otras. Consideremos los siguientes dos casos:

(A) T cree que *Dios existe y es bondadoso*.

Tal creencia la justifica de la siguiente manera: *Yo tengo la idea de que Dios existe y es bondadoso. Esta idea no se origina en mí sobre una base perceptual. Si no puedo adquirir esta idea sobre una base empírica, entonces alguien o algo la puso en mí. Como la idea viene con el rasgo de bondad que tampoco pude haber sacado de ninguna otra parte, entonces quien la puso en mí es bondadoso. Y si es bondadoso no me quiere engañar, ya que el engaño es malo. Lo único que pudo haber puesto una idea de esa*

naturaleza es Dios, por lo tanto, Dios existe y es bondadoso.

(B) *A cree que Dios no existe y en caso de existir, Dios no es bondadoso.*

Tal creencia la justifica de la siguiente manera: *Si Dios es bondadoso y todo lo que existe es obra de él, entonces no existiría la maldad, sin embargo, el mal existe. En consecuencia, Dios existe, pero no es bondadoso o bien Dios no existe y nada se puede predicar de él.*

En ambos casos se presenta una creencia y su contenido (en cursiva), también se presenta aquello que la justifica, representado a manera de un argumento, pero no importa si el argumento es válido o inválido, ni si las premisas son verdaderas o falsas, lo que importa, desde el punto de vista epistemológico, es que mediante el argumento se muestra la razón por la que se tiene esa creencia, en otras palabras el argumento es el recurso lingüístico o discursivo mediante el que se presenta aquello que justifica una creencia.

Acercamiento retórico: Para esta línea de investigación la argumentación es el proceso mediante el que se producen argumentos con el objetivo convencer o persuadir a alguien racionalmente para que modifique sus creencias y/o que tome una decisión para llevar a cabo una acción. Tal como Perelman y Olbrechts-Tyteca lo afirman la teoría de la argumentación estudia las técnicas discursivas que permiten provocar o aumentar la adhesión de las personas a las tesis presentadas para su asentimiento. Como principales representantes de esta línea, Perelman y Olbrechts-Tyteca mantienen que toda argumentación pretende la adhesión de los individuos y, por tanto, supone la existencia de un contacto intelectual (1989: 48). En este sentido, les interesa estudiar los medios discursivos que sirven para obtener la adhesión del auditorio, por ello lo que se proponen en su trabajo es examinar las técnicas lingüísticas empleadas para persuadir y para convencer (1989: 34-39). La distinción entre persuadir y convencer consiste en que una argumentación es persuasiva si es aprobada por un auditorio en particular, en tanto que una argumentación es convincente cuando puede suponerse aceptable para cualquier ser razonable. Así pues, la argumentación es un instrumento fundamental tanto para el conocimiento como para la persuasión racional. Por otro lado, la argumentación también puede tener como objetivo fortalecer el acuerdo entre quienes ya están de acuerdo con una tesis presentada, el argumentador puede hacer que una tesis sea totalmente aceptable, pero también puede hacerla más aceptable.

Ahora bien, toda argumentación se desarrolla en función de un auditorio que, Perelman y Olbrechts-Tyteca definen como "el conjunto de aquellos a quienes el

hablante desea influir con su argumentación” (Perelman y Olbrechts-Tyteca, 1989: 36). En la argumentación se ofrecen razones que no sólo van encaminadas a justificar una opinión, sino que también buscan estar en sintonía con la audiencia a la que se quiere convencer o persuadir y, en la medida de lo posible, se adaptan al contexto específico en el que se produce la argumentación. Fundamentalmente una persona pretende influir de modo eficaz en las personas mediante su argumentación. De aquí que el interés del acercamiento retórico sea la eficacia argumentativa. Sin embargo, el acercamiento de Perelman y Olbrechts-Tyteca no es normativo, no dan reglas para lograr que la argumentación sea eficaz, su acercamiento es descriptivo y exponen varios tipos de argumentación que tienen o pueden tener éxito en la práctica. Por ejemplo, consideremos el siguiente argumento:

Estudios científicos recientes han demostrado que el cuerpo crea sus propios anticuerpos sin la necesidad de vacunas y que éstas pueden producir más problemas de salud que beneficios, por lo tanto, no hay que vacunarse.

Si esto convence a cierto auditorio a no vacunarse, implica que la argumentación ha sido eficaz. En este caso se trata del argumento en el que se apela a la autoridad. Ese tipo de argumento se ha tratado como una falacia, por ello, se ha visto, por lo general, como un mal argumento o argumento inválido, sin embargo, esto último no importa ya que lo que realmente interesa es que apelar a la autoridad es una estrategia discursiva eventualmente eficaz para persuadir o convencer. Bajo este acercamiento interesa mucho el fin que se quiere alcanzar al producir argumentos, pero es más bien descriptivo que normativo.

Acercamiento pragmatialéctico: Según van Eemeren y Grootendorst, la argumentación está orientada característicamente a resolver una diferencia de opinión sobre la sola base de los méritos de los argumentos ofrecidos mediante un intercambio crítico de estrategias argumentativas entre el protagonista quien presenta el punto de vista en cuestión y un antagonista que tenga dudas sobre la aceptabilidad de este punto de vista o que incluso lo rechaza. La mayoría de las veces, la diferencia de opinión no toma la forma de un desacuerdo completo, disputa o conflicto, pero sigue siendo básica: hay una parte que tiene una opinión y otra parte que tiene dudas para aceptar esta opinión. De acuerdo con estos autores, la argumentación siempre surge con el objetivo resolver, responder o como una anticipación a una diferencia de opinión, ya sea que esta diferencia de opinión sea real o imaginada. De este modo, la argumentación entra en juego en los casos en que las personas comienzan a defender una vista que asumen que no es compartido por otros. No solo la necesidad de argumentación, sino también

los requisitos que debe cumplir la argumentación y la estructura de la argumentación están conectadas con un contexto en el que surge la duda, la oposición potencial y, quizás, también las objeciones. Normalmente, cuando se presenta una argumentación, se presupone que el destinatario aún no está convencido de la aceptabilidad del "punto de vista" en cuestión, de lo contrario, avanzar en la argumentación sería inútil (van Eemeren *et al.*, 2014: 2).

Como sobresale en el nombre esta propuesta posee dos dimensiones de análisis, a saber, la pragmática y la dialéctica. La dimensión pragmática consiste en que el discurso argumentativo se ve como un intercambio contextualizado de actos de habla que tienen lugar en un entorno comunicativo de interacciones reales. La dimensión dialéctica estriba en la consideración de que el intercambio de actos de habla tiene como objetivo resolver una diferencia de opinión sobre la plataforma de una discusión crítica. De acuerdo con el acercamiento pragmadialéctico la argumentación es un proceso que pasa por cuatro etapas. La primera es la de *confrontación* que es cuando una persona expresa su opinión o punto de vista y otra persona manifiesta su desacuerdo. La segunda es la etapa de *apertura*, ésta se caracteriza por estar encaminada a resolver tres tareas. La Tarea I consiste en establecer puntos de partida materiales sobre los cuales hay acuerdo entre las partes involucradas en la discusión. La Tarea II se dedica a asignar los roles de protagonista y antagonista de una manera que sea aceptable para ambas partes. La Tarea III persigue establecer puntos de partida procesales que las partes compartan como garantía de una adecuada resolución de su desacuerdo (Leal, 2020: 412). La tercera etapa es la de *la argumentación* que se lleva a cabo cuando el hablante presenta su punto de vista y funge como protagonista y a quien se le ha asignado la carga de la prueba que debe presentar un argumento inicial a favor de un punto de vista y el oyente que funge como el antagonista quien debe aceptar los argumentos ofrecidos por el protagonista o bien plantear dudas y objeciones a esos argumentos. Por último, la etapa de *conclusión* en la que el protagonista reconoce que no puede hacer frente a las dudas y objeciones del antagonista, con lo cual debe retractarse de su punto de vista inicial, o bien el antagonista reconoce que no tiene más dudas y objeciones que plantear, con lo cual debe expresarse su adhesión al punto de vista que había puesto inicialmente en entredicho¹.

¹ En esta presentación general de la pragmadialéctica hay un problema terminológico importante. El término central *argumentación* se usa en dos sentidos que tiende a producir ambigüedades y a confundir. Así, se dice que la *argumentación* es un proceso que pasa por cuatro etapas, pero a su vez se dice la *argumentación* es la tercera etapa en la que ya sea el protagonista o el antagonista presenta sus argumentos según sea en quien recaiga la carga de

Bajo el componente dialéctico se presentan las reglas o estándares críticos de razonabilidad mediante los que se evalúan la calidad y posibles fallas en la argumentación. En su libro *A Systematic Theory of Argumentation* (2004) presentan un total de 15 reglas del procedimiento de discusión que se relacionan con el comportamiento de las personas que desean resolver sus diferencias de opinión por medio de una discusión crítica. De esta manera, estas reglas se aplican a los *actos* que realizan los discutidores. Por ejemplo, la primera regla, que no expondré aquí de la manera en que ellos la presentan por motivos de simplicidad y claridad, mantiene que las diferencias de opinión pueden tener que ver con cualquier punto de vista y que todos los discutidores tienen el derecho incondicional a presentar o a poner en cuestión cualquier punto de vista.

En virtud de esta regla, los discutidores mismos no sólo tienen derecho a presentar y a poner en duda cualquier punto de vista, sino que tampoco pueden impedir, de ninguna manera, que otros discutidores hagan lo mismo (van Eemeren y Grootendorst 2004: 136). Tomando en cuenta esta regla, si ante la duda u oposición de un hablante A respecto a una aseveración o punto de vista de otro hablante P, P expresara que B no puede opinar aduciendo que B no es especialista en el tema que se discute, en tal caso la argumentación de P sería evaluada como una mala argumentación ya que se está violando justo esta primera regla. Este acercamiento es altamente normativo y también le interesa fundamentalmente el objetivo por el que se argumenta.

Acercamiento de la coalescencia y la argumentación multimodal: Para esta propuesta la argumentación tiene como objetivo llegar a un acuerdo o consenso. La argumentación coalescente es un estilo de argumentación que se basa en el acuerdo. En ésta se trata de comenzar y partir de los acuerdos y continuar hasta que encuentras un desacuerdo, una vez que esto ocurre, hay que fijarse dónde está cada uno de los interlocutores y examinar cómo se puede evitar dicho desacuerdo. Tal como mantiene Gilbert, las mejores discusiones, como los mejores acuerdos de negocios, terminan

la prueba. De esta manera podemos decir que la *argumentación* se compone de la *argumentación*. O bien, que la *argumentación* es un proceso que se compone de otro proceso denominado *argumentación*. Pero, si afirmamos que la *argumentación* tiende a crear malentendidos ¿A qué *argumentación* nos referimos, de cuál estamos hablando? Por otro lado, si deseamos admitir la tesis principal de la pragmadialéctica, según la cual la *argumentación* tiene como objetivo resolver una diferencia de opinión, nuevamente ¿de qué se está hablando, del proceso general o de la tercera etapa?

Dejando de lado este problema terminológico, lo que interesa destacar es que esta propuesta constituye un esfuerzo por ofrecer un modelo normativo de argumentación.

siempre con que cada uno de las partes se siente ganadora (2017: 73). Para lograr este objetivo hay cierto procedimiento que se debe seguir, por esta razón se trata de una propuesta normativa.

Un desacuerdo comienza con una afirmación. Bajo la perspectiva de la coalescencia una afirmación se entiende como la representación de una posición y una *posición* se concibe como una matriz de creencias, actitudes, emociones, perspectivas y valores conectados a una afirmación. De esta manera, uno de los aspectos más significativos en la argumentación será el descubrimiento de los rasgos subyacentes y conectados a dicha posición. Revelar ese lado oscuro proporciona una perspectiva para los interlocutores en cuanto al alcance y naturaleza de las posiciones bajo discusión (Gilbert, 1997: 105).

Para conseguir el acuerdo se pasa por diferentes etapas: la primera consiste en descubrir los objetivos² de los argumentadores. La pregunta que uno debe formularse es ¿Por qué estamos discutiendo? La segunda etapa es la de comprender la posición tanto la propia como la de nuestro interlocutor. La pregunta que uno debe formular es ¿sobre qué estamos discutiendo? La tercera etapa es la de la empatía, que constituye el elemento más crucial en la argumentación coalescente, ya que se requiere poner atención en el rango entero de modos comunicativos y epistémicos para poder proyectarnos en la posición de los otros. La meta de esta etapa es localizar las creencias y/o actitudes que hay en común entre las dos posiciones en conflicto. Así, se puede partir de estos puntos de acuerdo y trabajar de ahí hacia las áreas en donde cae el desacuerdo. La pregunta que uno debe plantearse en esa etapa es ¿cómo podemos llegar a un acuerdo? ¿Cómo pueden nuestras posiciones acomodarse entre ellas? (Gilbert, 1997: 107-111). Una vez que las posiciones han sido comprendidas por cada parte, idealmente el argumento puede proceder a la etapa de la coalescencia. En esta etapa se pretende unir las dos posiciones lo más que se pueda.

Las reglas procedimentales de la argumentación coalescente son, en resumen, las siguientes:

² Gilbert reconoce dos tipos de objetivos: (a) los objetivos relacionados con la relación entre los argumentadores y (b) los objetivos que tienen que ver con el mantenimiento de la interacción por sí misma. A los primeros los nombra *objetivos estratégicos* (task goals) y con ello se indican los objetivos que forman el objeto estratégico inmediato del encuentro. Por ejemplo, alguien puede tener el objetivo de obtener una buena calificación en un ensayo. A los segundos los denomina *objetivos frontales* (face goals) con este nombre se identifican los objetivos concernientes a la relación entre participantes, incluyendo la necesidad que tienen de mantener la interacción. Por ejemplo, mantener una buena relación con el profesor que da la calificación. Estos objetivos son co-dependientes y específicos de la situación (Gilbert, 1997: 67-68).

1. Ser consciente de la propia posición. Antes de engarzarse en una disputa uno debe estar familiarizado con lo que quiere, es decir el hablante debe conocer su posición antes de manifestar un acuerdo o desacuerdo.
2. Conocer la posición del oponente antes de declarar un desacuerdo.
3. Identificar los elementos que hay en común.
4. Examinar los modos argumentativos que están operando.
5. Examinar los objetivos profundos. Por ejemplo, qué elementos de las posiciones están en conflicto.

Desde este acercamiento hay diferentes modos argumentar, como se hace notar en la regla 4. El modo viene determinado según sea el dominio de las tesis o afirmaciones expresadas, así como del ámbito del que provienen los datos, el sustento y/o apoyo que conforman una argumentación. Gilbert propone cuatro modos de argumentación:

- (a) El modo lógico – racional.
- (b) El modo emocional relacionado con el ámbito de los sentimientos, cuando se apela a alguna emoción como parte del apoyo de una afirmación.
- (c) El modo visceral, que procede del área de lo físico: cuando se muestra algo mediante algún gesto, una conducta o alguna acción concreta, como apoyo a una afirmación.
- (d) El modo kisceral cubre el modo de comunicación que se apoya en el dominio de lo intuitivo, lo no sensorial, lo imaginativo, lo religioso, lo espiritual y lo místico, se trata del reino de las corazonadas, presentimientos, etc. Que operan como respaldo de una afirmación. (para más detalle véase Leal Carretero, Ramírez González y Favila Vega, 2010, cap. 4).

Como se expresa en las reglas de 1 a 3 se debe conocer los constituyentes de la posición propia y la de la persona con quien se está en desacuerdo, así como identificar los elementos que se comparten. Ahora bien, para lograr alcanzar el acuerdo hay dos modos de explorar estas posiciones. Por un lado, una exploración vertical mediante la que se va a los aspectos más profundos que conforman las posiciones; por otro lado, la

exploración puede ser horizontal bajo la que se trata de encontrar el modo de argumentación que está predominando, ya que puede haber una resistencia debida a que, por ejemplo, alguien está en un modo emocional y la otra parte en un modo lógico - racional. Este acercamiento es normativo y se interesa, como el anterior, por los objetivos de la argumentación.

Acercamiento deliberacional: Bajo este acercamiento se expresa que una de las funciones importantes de la argumentación es la deliberación. Desde este punto de vista se entiende la deliberación como un género de discurso público, como interacción discursiva coordinada, colectiva y conjunta en torno a un problema de interés común y debatible, labor que supone cierta coordinación y entendimiento mutuo entre quienes deliberan. En un contexto de deliberación los participantes tratan, gestionan y ponderan información, opciones y preferencias, con el objetivo de tomar de modo responsable y reflexivo una decisión o resolución práctica a un asunto de interés público (Vega Reñón y Olmos Gómez, 2011: 180; Vega Reñón, 2015: 162).

La argumentación deliberativa posee ciertos rasgos que la distinguen de otras formas de argumentación. En principio, es un discurso cuyo contenido versa sobre una acción futura, sea para que se lleve a cabo o para prevenirla. Por esta razón, el propósito fundamental de este tipo de argumentos gira en torno a lo conveniente y lo perjudicial. Donde lo propuesto como conveniente no se entiende en virtud de los intereses personales o de las partes involucradas, sino que lo que se aconseja o recomienda, es porque se estima mejor para la colectividad; aunque también es habitual que se presente, por lo menos, una postura disuasoria, mostrando que lo recomendado es una mala opción. De esto se deriva un rasgo sobresaliente de esta forma argumental, a saber, que la argumentación deliberativa no se compone sólo de proposiciones, sino de propuestas. Éstas se analizan de manera ponderativa, sopesando los pros y los contras de las razones por las que se tomará una decisión común que tendrá que ser acatada de manera responsable y consciente por cada uno de los miembros de la comunidad.

De acuerdo con Vega y Olmos, la deliberación es un tipo de discurso que ha adquirido un creciente interés no solo en marcos de gestión interactiva de problemas prácticos sino en filosofía política, especialmente en discusiones en torno a los ideales y programas de la llamada 'democracia deliberativa' (Vega Reñón y Olmos Gómez, 2011: 177-178). Se dice que es el tipo de argumentación que predomina en las asambleas o entre los miembros de un grupo que representan a una comunidad más

extensa, también es la que se presenta de manera gráfica en la página editorial de los periódicos, en ensayo que atañen a cuestiones públicas o de interés general para los afectados por un problema (Vega Reñón, 2015: 72).

La argumentación deliberativa es altamente dialógica, por lo general se presenta entre dos partes: la que persuade y la que disuade. Como el objetivo de esta argumentación es promover las razones para realizar una acción, invitando a los interlocutores a tomar una decisión ante un problema, quien persuade debe mostrar que su propuesta es justa, legal, conveniente, noble, grata, fácil de hacer y en caso de ser difícil de realizar es posible y necesario hacerlo. Mientras, la parte que disuade debe oponerse a ello mostrando lo contrario, es decir, demostrando que no es justo, ni legal, ni conveniente, ni grato ni posible hacerlo; y si no, que es laborioso e innecesario (Vega Reñón, 2015: 73).

Esta propuesta tiene un ingrediente normativo, lo que significa que hay una forma para evaluar una argumentación deliberativa como buena o exitosa, en este sentido se dice que una argumentación es buena si resuelve satisfactoriamente el problema práctico planteado para los agentes involucrados y dejándolos relativamente satisfechos de su interacción y de su contribución al desenlace. Además de este criterio tan general para evaluar la argumentación deliberativa, Vega Reñón distingue otros dos criterios: uno epistémico-discursivo y otro ético-político. El primero está relacionado con la calidad misma del argumento y de las propuestas, si son o no convincentes, si ofrece o no buenas razones, si se asumen y se llevan a cabo de manera respetuosa a través de ciertas reglas, como la de no impedir a alguien que dé su punto de vista y que lo respalde, si se siguen reglas lógicas básicas, si se habla con la verdad y el argumentador es confiables, etc. El segundo criterio, tal como lo señala Vega Reñón se trata de las condiciones y directrices democráticas del ejercicio del discurso, como la libertad y la autonomía de juicio, la simetría o reciprocidad de la interacción que a su vez involucran las mismas oportunidades de intervenir y la distribución equitativa de la información (Vega Reñón, 2015: 164-165).

Acercamiento de las cuestiones: Desde este acercamiento se ha expuesto que el objetivo de la argumentación es, por un lado, ofrecer una afirmación como respuesta a una pregunta y, por otro lado, respaldar dicha afirmación u opinión ante las cuestiones o dudas que plantea un interlocutor a tal afirmación. Leal, quien representa esta propuesta, escribe lo siguiente:

In my view, nobody puts forward a standpoint (a potentially or actually controversial assertion, prediction, judgment, or request) just out of the blue. For somebody to take a position, there must be something 'in the air' which is in the nature of a question, a problem, a puzzle, an issue. Arguing is (like thinking and reasoning more generally) problem-solving activities. Therefore, a free-floating standpoint should never be taken as an independent starting-point in argumentation. Moreover, any question whatsoever is unavoidably related to other questions, is part of a web of questions, either taken as satisfactorily answered or not when the discussion starts. (Leal, 2018: 106)

Así pues, una tesis, afirmación o aseveración siempre, o por lo general, se proporcionará en función de una cuestión. Ahora bien, en las discusiones cotidianas e, incluso, en las investigaciones académicas, los puntos de vista a menudo se expresan sin que se ofrezca una cuestión de manera explícita. Sin embargo, y atendiendo a las perspectivas dialécticas, cuando se expresa un punto de vista y surge una diferencia de opinión, siempre hay una pregunta de fondo o implícita, que se puede hacer explícita mediante la solicitud de un interlocutor, o bien, también se puede cuestionar si no se ha comprendido bien cuál es la pregunta sobre la que giran tanto la respuesta, como la diferencia de opinión (Cfr. Leal, 2020: 410-11).

Este acercamiento, específicamente el expuesto por Leal, se formula dentro del programa pragmadialéctico y se basa en algunas ideas de Douglas Walton y Robin Collinwood. Esta propuesta no ha sido tan difundida por lo que es bastante desconocida, esta es la única razón por la que le dedico un poco más de espacio en comparación con la presentación de las propuestas expuestas con antelación. Bajo este acercamiento la argumentación tiene la finalidad de dar respuestas a preguntas mediante afirmaciones que, en su momento, deben ser respaldadas. Además de esto, parte medular de su propuesta consiste en mantener que la pregunta misma tiene una función en la conformación de la argumentación. Esto es, plantear cuestiones no sólo sirve como el detonante de la argumentación, ni la argumentación tiene sólo como objetivo responder a dichas cuestiones, sino que la actividad de hacer y plantear preguntas juega un papel constitutivo en el interior del proceso argumentativo tal como se describe en el modelo ideal de discusión crítica sobre el que se construye la pragma-dialéctica.

Como ya se vio anteriormente, para la pragma-dialéctica la argumentación tiene como objetivo resolver una diferencia de opinión o un desacuerdo que origina una discusión. Ahora bien, para que tenga lugar una discusión, primero se requiere que el, denominado, "proponente" diga algo que sea cuestionado por otras personas, a quienes se les llama "los interrogadores". En pragma – dialéctica a lo que dice el proponente se

le llama “el punto de vista” y es eso lo que los interrogadores ponen en duda. Hay dos tipos de preguntas que pueden formular los cuestionadores: (a) las preguntas que se oponen al punto de vista y (b) las preguntas que sólo expresan dudas (Cfr. Leal, 2019: 176).

Dado que las cuestiones forman parte constitutiva del proceso argumentativo y el modelo usado para representar este proceso es el ofrecido por la pragma-dialéctica, entonces las cuestiones juegan un rol importante en cada una de las etapas que conforman la discusión crítica. ¿De qué manera lo hacen? A continuación, presentaré brevemente la respuesta a esta pregunta.

Etapa de confrontación: para que tenga lugar una diferencia de opinión debe haber un problema o tema de disputa. De este modo, si hay una diferencia de opinión, entonces hay discusión crítica y, por lo tanto, esto da lugar a que se dé la etapa de confrontación. Ahora bien, si existe una diferencia de opinión, entonces hay un tema que discutir. Y si hay un tema que discutir, entonces, éste debe haber surgido de una pregunta previa, una pregunta que antecede a la expresión del punto de vista. En consecuencia, el cuestionamiento es un momento necesario en la etapa de confrontación (Leal, 2020: 408).

Etapa de apertura: de acuerdo a la descripción expuesta anteriormente de esta etapa, ésta consiste en tratar de llegar a ciertos acuerdos para resolver la diferencia de opinión principal. Para lograr estos acuerdos, se deben resolver ciertas tareas³, donde detrás de cada tarea hay una pregunta (Leal, 2020: 412). Así pues, las cuestiones son de esencial importancia en esta etapa.

Etapa de argumentación: en esta etapa es cuando el antagonista plantea dudas y objeciones contra el punto de vista de la protagonista y sus argumentos. El modo más indicado de hacer esto es mediante los cuestionamientos. Así, mientras el protagonista debe asumir la carga de la prueba, el antagonista debe asumir una carga paralela de cuestionamiento (Leal, 2020: 418).

Etapa de la conclusión: una vez que se ha establecido el acuerdo sobre que hay una respuesta a la cuestión principal, entonces se puede concluir, ya sea (a) que la respuesta proporcionada por el protagonista es correcta, de modo que el antagonista retira sus dudas y objeciones; o bien (b) que la respuesta no es correcta, en cuyo caso la protagonista retira su punto de vista. Ahora bien, de acuerdo con Leal (b) no es tan

³ Ya mencionadas en el apartado dedicado a la pragma-dialéctica.

conclusiva como (a), de tal manera que de (b) pueden seguirse dos rutas distintas:

(b₁) Es posible que los interlocutores, a través de su discusión, hayan llegado a ver que otra pregunta, una pregunta diferente de la principal, debe ser respondida primero. En otras palabras, los participantes, en este caso, han descubierto un orden de las preguntas del que la pregunta principal no está lista para ser respondida, sino que debe esperar los resultados de una investigación que trate de una anterior.

(b₂) Es posible que los participantes, a través de su discusión, hayan llegado a ver que la pregunta principal tiene algún defecto significativo, que la hace realmente incontestable tal como está, siendo el defecto corregible o no. Si es corregible, entonces los interlocutores deben primero aclarar la pregunta, antes de cualquier intento adicional de encontrar una respuesta. Sin embargo, si la pregunta resulta ser no corregible e incontestable, entonces los comentaristas deberán estar de acuerdo en que nunca se podrá dar una respuesta a tal pregunta (Leal, 2020: 426).

Como se puede notar, para esta propuesta el papel de las cuestiones es inherente a la argumentación. Atendiendo a esto, Leal presenta ocho proposiciones (tesis) sobre el rol de las cuestiones en la argumentación, de las que unas son descriptivas y otras normativas; y que vistas en conjunto parecen sugerir que las preguntas son más importantes en la teoría de la argumentación de lo que se ha pensado hasta el momento (Leal, 2018: 76). Aquí sólo expondré las 8 proposiciones sin más, algunas de las cuales tienen subproposiciones⁴.

I. Cada discusión está antecedida por una pregunta.

Subproposición Ia: La pregunta principal puede ser perfectamente explícita en una discusión.

Subproposición Ib: La pregunta principal puede estar, al menos hasta cierto punto, implícita.

II. Una aseveración puede corresponder a más de una pregunta.

III. Una pregunta siempre está vinculada con otras preguntas, de modo que la pregunta que subyace en una discusión argumentativa puede no ser la pregunta

⁴ Para más detalle véase directamente su artículo de 2018, *Questioning and its role in argumentation*, publicado en la Revista Iberoamericana de Argumentación.

principal explícita o implícita.

Subproposición IIIa: Un participante que se esté preparando para una discusión cuya pregunta principal sea explícita debe averiguar cuál es realmente la pregunta en cuestión.

Subproposición IIIb: Los participantes pueden olvidar inconscientemente, o evitar deliberadamente, la pregunta principal; si es así, sus oponentes deberían volver a ponerla sobre la mesa.

IV. El rol de protagonista tiene un *onus probando* y el antagonista un *onus quaerendi*.

V. Cuando se ha entablado una discusión, los malentendidos a menudo, si es que no siempre, surgen de confundir una pregunta con otra.

Subproposición Va: Los antagonistas a menudo objetarán o harán preguntas sobre una afirmación cuya pregunta principal (o subyacente) no se comprende. Para comprender lo que alguien afirma en un momento determinado, se necesita saber qué pregunta se está tratando de responder.

Subproposición Vb: Inversamente, los protagonistas pueden responder preguntas de una manera que omita por completo la pregunta formulada por el antagonista.

VI. Los antagonistas deben cooperar con los protagonistas examinando el punto de vista formulando preguntas bien informadas.

VII. Desde la perspectiva de los actos de habla, las objeciones son preguntas.

VIII. Las preguntas son el elemento clave de la etapa de conclusión.

En suma, para esta propuesta la función de la argumentación consiste en responder a cuestiones, por lo que se centra en la función de las cuestiones en la argumentación. Por último, como se puede ver, esta propuesta posee cierto carácter normativo.

Hasta aquí he presentado algunas propuestas cuyo común denominador es mantener que la elaboración de argumentos tiene, por lo menos, una función, esto es, sirve a una finalidad. Estas propuestas son, tal vez, las más sobresalientes hasta el momento y, en gran medida, con ellas se exponen la mayoría de los objetivos a los que sirve la producción de argumentos. Sin embargo, es altamente posible que en la literatura especializada puede uno encontrarse con otras perspectivas. Por ejemplo, no se ha mencionado nada sobre quienes mantienen que argumentar consiste en una

invitación a la inferencia. Lo que quiero expresar con esto es que es muy complicado abarcar todas las propuestas existentes. Por otro lado, como ya lo dije anteriormente, mi objetivo no es exponer de manera detallada ni crítica cada una de estas perspectivas, sólo me interesa presentarlas como representativas en cuanto a la función de la argumentación.

Lo que descubrimos al estudiar estas propuestas es que hay varias finalidades que se persiguen con la producción de argumentos. De esta manera, todas ellas expresan algo acertado, a saber, que argumentar es un acto intencionado, es decir, que, por lo general, si no es que siempre, se argumenta para lograr un objetivo. El asunto es que no hay un único objetivo, ni hay un objetivo principal, básico o elemental que la argumentación persigue, los fines de la argumentación son múltiples, por esta razón, cada una de estas propuestas está en lo cierto. El error de un especialista en teoría de la argumentación sería mantener que hay una única función y/o que el objetivo o finalidad que él propone es el verdaderamente inherente a la argumentación.

La función de los argumentos, esto es el la finalidad o la tarea que se pretende resolver al producir un argumento no es el aspecto más básico de los argumentos ni de la argumentación. *Función, objetivo, finalidad, intención* forman parte del componente pragmático de las lenguas. Pero, las lenguas también están conformadas por el componente semántico y los niveles fonológico, morfológico, léxico y sintáctico. De modo que definir un argumento o la argumentación en virtud de su función y mantener que dicha función es el rasgo más básico, fundamental, esencial o definitorio de aquella, es tanto como sostener que el nivel morfosintáctico o gramatical es el más fundamental de una construcción lingüística en general y, por ello, de una construcción lingüística argumental. En la lengua ni un nivel y ningún componente es más esencial que otro, cada uno de ellos es fundamental y realiza su propia tarea en la elaboración de textos. Todos los dominios de las lenguas cooperan y se interrelacionan de manera compleja, de modo que en virtud de estas relaciones imbricadas se producen los textos, se elaboran los argumentos.

Otra manera de mostrar que no hay una función esencial y definitoria de la argumentación es considerando dos funciones opuestas. Supongamos que alguien mantiene que la función definitoria de la argumentación consiste en resolver conflictos, discusiones o una diferencia de opinión. Esto nos hace pensar en que hay un hablante A que asevera P y un interlocutor u oyente B que o bien duda de P, o bien rechaza P negándola. Es en ese momento en que A produce argumentos para disipar las dudas de B o mostrar, proporcionar evidencia a favor de P, llegando a la conclusión que negar

P es incorrecto. Sin embargo, también sucede que un hablante A asevera P y un participante B no sólo está de acuerdo con P y con el respaldo que A ofrece para sostener P, sino que además proporciona más razones para mantener P. En tal caso, no hay oposición, ni retos, ni diferencia de opiniones y claramente sí hay una argumentación y argumentos. En el segundo caso hay tanta argumentación como en el primero. Por lo tanto, no es el caso que haya argumentación sólo si hay una diferencia de opinión, ya que en ocasiones se produce un argumento a favor de lo que alguien más ha expresado.

En síntesis, (i) los argumentos poseen diversas funciones, en otras palabras, los argumentos se producen para lograr diversos objetivos, de modo que ni uno de estos es el más esencial, fundamental, inherente o definitorio de la argumentación. (ii) La función de los argumentos forma parte del componente pragmático de las lenguas, por esta razón la función tampoco es el rasgo esencial, fundamental, inherente o definitorio de la argumentación. Esto es así ya que mediante la argumentación se producen argumentos y estos se elaboran con oraciones que, a su vez, se forman de sintagmas, estos de palabras y las palabras se forman de otras unidades como, por ejemplo, las bases léxicas y los afijos, con todo esto se expresan un contenido semántico. En la argumentación se produce un objeto lingüístico, a saber, el argumento que porta un contenido semántico (que también es una elaboración) y esto con la intención de lograr un objetivo. Como ya se vio, los objetivos son diversos, pero la diversidad no sólo se muestra en estos objetivos, la diversidad de los argumentos también se pone de manifiesto en otros aspectos que se expondrán a continuación.

3. LA ARGUMENTACIÓN EN EL ESPACIO VARIACIONAL DE LOS SISTEMAS LINGÜÍSTICOS

Se ha mantenido tradicionalmente que el lenguaje es la capacidad humana que permite construir, aprender y usar una lengua, de este modo, los idiomas son ya variaciones del lenguaje. De acuerdo con Coseriu *el lenguaje es una actividad humana universal que se realiza individualmente, pero siempre según técnicas históricamente determinadas. En el lenguaje se puede, por lo tanto, distinguir tres niveles: universal, histórico e individual* (1981: 269).

Las lenguas son espacios variacionales compuestos de distintas dimensiones o ejes, tales como el diacrónico: *relativo a las variaciones que sufren las lenguas debidas al paso del tiempo, por ejemplo los cambios que se han dado del español del siglo XVI al actual*; diatópico: *son las variaciones de una lengua respecto a un espacio geográfico,*

por ejemplo, hay diferencias entre el español de España, el de México y el de Argentina, aunque también hay diferencias entre el español del norte y del sur de México; diastrático: son las variaciones de una lengua que tiene lugar entre diferentes grupos de un mismo espacio geográfico, por ejemplo, hay diferencias en la forma de hablar de los médicos, los estudiantes de sociología, un vendedor ambulante, los cholos, etc.; y diafásico: relativo a los cambios individuales, la forma en que cada persona usa el sistema lingüístico en diferentes situaciones y contextos. De hecho, con el término lengua se hace referencia a un objeto muy abstracto, ya que lo más concreto y a lo que tenemos acceso son justo los aspectos variables que conforman una lengua. En definitiva, un hecho que vemos en cuanto a las lenguas es que no todas son iguales entre ellas y que al interior de cada una de ellas hay variaciones, lo más universal en las lenguas es la diversidad y las variedades en que se despliegan. Fue Leiv Flydal (1951) quien introdujo los conceptos de variación, diacrónica, diatópica y diastrática, en tanto que Coseriu añade el término de variación en el espacio diafásico (1981).

Los argumentos no están exentos de la variabilidad y dinamicidad lingüística. El primer signo de variación que observamos en los argumentos consiste en que las premisas y la conclusión pueden figurar en diferentes posiciones dentro del texto argumentativo. En cuanto al componente pragmático, como ya se expuso en el apartado anterior, hay diversas funciones, es decir, que la elaboración de un argumento puede servir para la consecución de diferentes propósitos. Considerándolos desde su relación con operaciones o procesos cognitivos también hay variantes textuales de la argumentación, de modo que hay silogismos, entimemas, epiquerema, falacias, argumentos deductivos, inductivos, a la mejor explicación, hipotéticos o abductivos, por analogía, entre otros.

Los argumentos, como otras construcciones lingüísticas, se pueden presentar en un medio fónico, coloquialmente llamado hablado, y en un medio gráfico, habitualmente reconocido como la escritura. Estos dos medios son parte de un mismo continuo cuya zona fronteriza estaría ejemplificada por alguien que lee un texto escrito en voz alta ante un auditorio, en tal caso hay co-presencia de ambos medios. Los argumentos también varían de acuerdo a la concepción, que puede ser oral o escritural. Nuevamente, estos parámetros conforman los polos opuestos del continuo concepcional (Koch y Osterreich, 2007).

La oralidad es un parámetro mediante el que se identifica un texto según los siguientes rasgos: Ocurren en comunicación privada, supone un mayor conocimiento mutuo entre el emisor y receptor, se da en la familiaridad entre los interlocutores, poseen

mayor carga subjetiva, predominan los factores pragmáticos – contextuales, hay mayor referencia a objetos físicos del mundo exterior inmediato, hay mayor cercanía y co-presencia espacial entre los participantes del evento comunicativo, hay contacto espacial entre hablante y oyente, la cooperación comunicativa es más intensa, *se pueden formular preguntas o corregir de manera inmediata, se puede observar el grado de atención y de reacción, entre otro tipo de registros conductuales*, es más dialógica, es más espontánea o menos planificada, *lo que significa que se presentan más variantes coloquiales, el titubeo, las reformulaciones, repeticiones, falta de compleción de estructura*; hay mayor libertad o menor fijación del tema del texto. (Koch y Osterreicher, 2007; Ortiz, 2015: 324-326)

La escrituralidad es el parámetro mediante el que se identifica a los textos según los rasgos opuestos a los anteriores: son de carácter más público, supone menor conocimiento mutuo entre emisor y el receptor, hay mayor distancia comunicativa entre hablante y oyente, tienden a ser más objetivos, hay ausencia de factores pragmáticos – contextuales, hay mayor referencia a objetos abstractos y no a los del mundo exterior inmediato, hay menos cercanía y copresencia espacial entre los participantes del evento comunicativo, no hay contacto espacial entre hablante y oyente, la cooperación comunicativa es menos intensa, menos dialógica o más monológica, es más planificada por lo que el texto es más formal, hay menor libertad y más fijación temática (Koch y Osterreicher, 2007; Ortiz, 2015: 324-326). Así, un texto en una revista científica o un contrato legal caen más en el polo de la escrituralidad, mientras que una conversación entre amigos en un bar se ubica más en el polo de la oralidad.

Los planos medial y concepcional también operan de manera coordinada. Aunque la tendencia es que un texto en medio fónico sea más oral y uno en medio gráfico sea más escritural, las cosas ocurren de una manera más versátil. Algunas de las combinaciones que podemos encontrar para el caso de los argumentos son las siguientes: (I) Todas aquellas situaciones en que un argumento se presenta muy formalmente a un auditorio, como en una conferencia, en tal caso el argumento se presenta en un medio fónico, pero es de concepción escritural, lo que implica una mayor distancia entre los interlocutores. (II) La situación en que una persona ofrece un argumento a sus amigos con el objetivo de justificar que la película *El exorcista* es la mejor película de terror o cuando uno de los miembros de una pareja de novios ofrece uno o varios argumentos para persuadir al otro de ir a un bar en lugar de quedarse en casa a ver una película. En estas situaciones se trata de argumentos fónicos orales, son más informales, son mucho más espontáneos y se dan más cuando hay mayor

familiaridad o cercanía entre las personas involucradas en el evento comunicativo. (III) Cuando dos amigos mantienen una conversación por el WhatsApp sobre las carreras universitarias que quieren tomar, entonces uno de ellos presenta un argumento mediante el que ofrece las razones por las que quiere estudiar medicina. En tal caso, claramente se trata de un argumento en medio gráfico, pero como es entre amigos es altamente probable que el argumento no esté finamente expuesto, es posible que se escriban reformulaciones ya que no hay tanta planeación y que no se usen los tecnicismos de la medicina porque son innecesarios, pues es una conversación entre amigos. (IV) Un artículo en una revista especializada tenderá a presentar argumentos finos, planeados, técnicos, sofisticados todo esto que supone una distancia con el interlocutor de manera que se tuvo el tiempo para realizar un texto con esas características, además se cumple con una serie de formalidades, muchas veces dependientes de la normatividad de cada comité editorial. Además de estas cuatro posibilidades, se pueden encontrar otras. Por ejemplo, cuando el médico en su consultorio produce un argumento para convencer a su paciente que deje de ingerir productos irritantes. Sus argumentos no los elabora de una manera tan formal como si fueran dirigidos a otros médicos, pero tampoco los produce como si fueran dirigidos a un pariente o amigo cercano, en tal contexto se ubican en un punto medio entre lo oral y lo escritural, pero se expresan en un medio fónico. Un caso interesante es el de estudiantes universitarios a quienes se les evalúa con un trabajo final (tipo ensayo). Estos trabajos presentados en un medio gráfico presentan argumentos que pretenden ser formales, planeados, esto es, con rasgos de escrituralidad, pero están cargados de manera importante de rasgos de oralidad. Esto se debe, en gran medida, a que el estudiante no tiene mucha instrucción ni ha adquirido una habilidad en escribir y a que tiene la intención de escribir tal como escriben los autores que lee y en los que basa la realización de su trabajo (un estudio más detallado sobre este fenómeno se encuentra en Ortiz, 2015).

Un argumento puede ser parte de cualquier tipo de registro lingüístico, entendiendo por registro cada una de las variedades de una lengua asociadas a estilos funcionales y cognitivos (Iturrioz, 2018: 19-20). Así, un argumento puede presentarse en cualquiera de las variedades en que se despliega una lengua natural, ya sean estas variantes especializantes y especializadas, variables contextuales o sociolingüísticas, es decir que pueden presentarse en un registro formal y especializado o en un registro coloquial. Los argumentos pueden variar dependiendo del tipo y estatus del receptor, pueden formar parte de situaciones profesionales en los que por lo general se usa un

vocabulario técnico o en situaciones más cotidianas cuyo rasgo es que se apela a un vocabulario más simple y más general. Esto se debe a que los argumentos permean en la mayoría de nuestras actividades lingüísticas cotidianas, desde decidir qué vestir para el día, qué desayunar hasta en una discusión con nuestra pareja, un debate con algún colega y en la realización de un texto académico para defender nuestra postura teórica. *La argumentación es omnipresente, todo el día y en donde sea* (van Eemeren *et al.*, 2014: 1).

Los argumentos participan de otro dominio de variaciones conformado por los polos de lo monológico y lo dialógico⁵. Los argumentos prototípicamente monológicos están cargados hacia el polo de la descriptividad y los prototípicamente dialógicos hacia el polo de la indicatividad. Los argumentos monológicos tienden a darse en el medio gráfico, no existe un contacto espacial entre hablante y oyente, se caracterizan por mantener una distancia comunicativa con el interlocutor, por esta razón exigen mayor precisión conceptual, mayor explicitud y expansión en su producción, las intenciones de los productores del argumento son presentadas en un primer plano, tienden a ser más descriptivos puesto que no se comparte el contexto o situación de emisión o producción, de modo que son más intensionales, es decir predomina el componente semántico. Los argumentos monológicos tienden a ser más elaborados ya que el productor se da el tiempo de formulaciones y reformulaciones, lo prepara sin la premura de la respuesta inmediata que exige el diálogo. Por su parte, los argumentos prototípicamente dialógicos tienden a darse más en el medio fónico, hay contacto espacial entre hablante y oyente, prevalece más la cercanía comunicativa entre los interlocutores, es por esto que eventualmente no se exige tanta precisión conceptual por lo que tienden a ser más reducidos y mucho se deja a la inferencia o a otros procesos pragmáticos, para captar su sentido se echa mano de la información contextual, por ello son más indicativos, es decir predomina la dimensión pragmática. Los argumentos dialógicos son más espontáneos en la medida en que se producen en una situación actual, en el tiempo presente y en el espacio del habla, por ello ocasionalmente tienden a ser también más abstrusos. El argumento monológico es el que predomina en los escritos especializados y el dialógico el que tiene lugar en la comunicación cotidiana.

Entre los argumentos prototípicamente monológicos y dialógicos, hay instancias intermedias, un ejemplo bastante claro es el caso de los diálogos platónicos. No son

⁵ Incluso esta distinción ha llevado a algunos investigadores (Leal, 2010: 95) a identificar dos tradiciones en filosofía, la tradición monológica representada por Aristóteles, Descartes, Kant, Quine, Serale, Wittgenstein y una gran cantidad de otros filósofos. En tanto en la tradición dialógica se ubica a Platón, alguna producción de Leibniz, la literatura medieval y algunos artículos publicados en revistas de la tradición llamada analítica.

diálogos genuinos pues prescinden de la espontaneidad de los interlocutores, los problemas, preguntas, respuestas, las discusiones, las diferencias de opinión, todo está a modo, todo está a disposición del autor. No hay un contexto real, la conclusión del diálogo está dirigida y el ganador de la contienda está claramente identificado desde el principio. Todo está planeado, responde al plan del autor, desde la soledad de la autoría. A diferencia del diálogo concreto que se caracteriza por la falta de planificación, la preferencia por las estructuras simples y la expresividad del hablante. Los argumentos que ofrece un conferencista están cargados al polo monológico, pero hay una transferencia al plano dialógico en la sección de preguntas y réplicas. Aunque la trayectoria también se puede ver como un recorrido en sentido inverso, de lo dialógico a lo monológico, como cuando ante una pregunta u observación el conferencista, en respuesta, presenta una serie de argumentos que dan la impresión de que se trata de una segunda conferencia. La réplica a un artículo académico sigue siendo monológico con cierta carga a lo dialógico, al menos con más que el texto original que es plenamente monológico. Así sucede también con los argumentos que tienen lugar mediante correspondencia, piénsese, por ejemplo, en la que mantenían Descartes e Isabel de Bohemia. En cada carta se siguen presentando argumentos monológicos, aunque con rasgos dialógicos asimilados de la comunicación epistolar.

Los argumentos, como casi cualquier construcción lingüística, surgen de la interacción, sólo tienen sentido a la luz de la comunicación. De hecho, las lenguas y sus variantes surgen de la interacción y, al mismo tiempo, a partir de ésta se pueden analizar todas las modalidades en que se presentan las construcciones lingüísticas. Debido a que el fundamento de las lenguas radica en la interacción comunicativa es que se ha privilegiado el lugar del diálogo en la argumentación, de modo que se piensa que los argumentos monológico tienen un sentido dialógico subyacente. Con frecuencia se ha mantenido que un texto o argumento monológico es un texto o argumento dialógico ideal porque siempre que se argumenta es en respuesta a algo y/o a alguien ideal, o bien dirigido a alguien, previendo las objeciones y observaciones del posible interlocutor. Otras veces se concibe la argumentación monológica como resultado y reflejo del constante diálogo interno que mantenemos con nosotros mismos. Esto es verosímil considerando que el diálogo que mantenemos subjetivamente con nosotros mismos es la interiorización del diálogo que mantenemos con los demás o el que las personas mantienen entre ellas. Si así son las cosas, el desarrollo de la lógica, de nuestras estructuras y planes argumentativos también son el resultado de la interiorización de nuestra interacción con los otros. Efectivamente, los argumentos monológicos

generalmente se dirigen a alguien, aunque sea alguien abstracto, desconocido, etc. y es justo eso, que se dirigen a alguien en abstracto, ideal lo que los hace argumentos monológicos.

Sin embargo, un texto o argumento monológico no es un texto o argumento dialógico ideal. En primer lugar, en las discusiones, diálogos, debates en los que se presentan argumentos, las cosas suceden de manera diferente a cuando en mi dialogo interno preveo una objeción a una afirmación y/o a un argumento que he formulado. Una diferencia importante es que mientras en la argumentación dialógica un argumentador puede producir una falacia o un argumento intimidatorio para convencer al otro, en la argumentación monológica esto no sucede, pues no tratamos de convencernos a nosotros mismos mediante una falacia y mucho menos intimidándonos. Pensando en el modelo pragma-dialéctico, no realizamos ninguna de las etapas en nuestra discusión interna, especialmente la de apertura ni el de conclusión, pues cómo saber quién tiene el rol del protagonista y quien del antagonista si se trata de uno mismo. Considerando el modelo coalescente con quién se supone que debemos llegar a un acuerdo o con quién tenemos que hacer el análisis para encontrar los puntos en los que estamos de acuerdo para ver dónde comienzan nuestros desacuerdos. En segundo lugar, en este trabajo lo monológico y dialógico son polos opuestos de un mismo continuo operacional, donde, como ya se ha expresado, por operación se entiende una acción reversible, esto es, que permite el recorrido de un polo a otro en los dos sentidos y hay técnicas o instancias ejemplares localizadas en diferentes puntos de ese continuo. Ahora bien, cada polo se caracteriza por ciertos rasgos, así el polo de lo monológico posee los siguientes rasgos:

+ medio gráfico / + distancia / + planeación / + explicitud / + extendido o desarrollado / - contexto compartido / + inherencia semántica o intensional, entre otras.

mientras que el polo de lo dialógico posee los rasgos:

+ medio fónico / + cercanía / + espontáneo / + implícitud / + reducido o - desarrollado / + contexto compartido / + inferencia pragmática o extensional, entre otras.

De esta manera, los rasgos de uno de los polos no pueden ser los del otro ni siquiera de manera ideal. Por lo tanto, no hay modo de que un argumento monológico sea o le subyace un argumento dialógico, ni siquiera de manera ideal.

5. CONCLUSIÓN

Por *argumentar* se entiende la acción de producir argumentos en virtud de poseer un sistema lingüístico diseñado para elaborar textos en general. Los argumentos oscilan entre el polo de la función social del lenguaje y el polo de los procesos mentales del individuo. La acción de argumentar exige que se pongan en práctica de manera coordinada todos los niveles y componentes lingüísticos, planes operacionales y el conjunto de técnicas lingüísticas de que dispone una lengua, así como diversas operaciones cognitivas. Entre estas últimas la de justificar, razonar, inferir, deducir, categorizar, relacionar, entre otras, pero también involucra estados mentales de creencia, memoria, emoción, por mencionar algunos. De esta manera, los argumentos como producto son una vía de acceso a tales operaciones lingüísticas y cognitivas.

Los *argumentos* son el producto de la acción lingüística de argumentar. Un argumento es una construcción lingüística textual cuyos rasgos de textualidad vienen dados por el hecho de estar conformados, fundamentalmente, por premisas y conclusión o razones y tesis, que, a su vez, son construcciones lingüísticas entre las que como parte de su contenido se establece una relación de inferencia, de justificación, de sustento o en las que las premisas dan razón de la conclusión. Estructuralmente hablando los argumentos se componen de unidades lingüísticas morfosintácticamente articuladas de tal manera que producen cohesión y le proporcionan coherencia. Las técnicas lingüísticas que caracterizan la composición de un argumento son diversas, tal vez las más mentadas son los marcadores u operadores discursivos, pero hay más, por ejemplo, las transformaciones de forma y contenido de las construcciones lingüísticas que componen un argumento, el rol que juegan las relaciones semánticas en la configuración de argumentos, el tipo de participantes y, los tiempos verbales, así como el modo de acción y el aspecto que predominan en la elaboración de argumentos, por señalar algunas.

En los argumentos se despliega toda la variabilidad que posibilita un sistema lingüístico. Por ello, los argumentos se configuran de manera muy variada en lo que respecta a la posición de premisas y conclusiones. Se producen con intenciones y objetivos muy variados. Se presentan en medio gráfico o fónico. Los argumentos pueden ser dialógicos o monológicos, pasando por instancias intermedias. Hay argumentos elaborados de manera muy técnica, detallada y especializada otros más abstrusos e incompletos; unos son más elaborados y otros menos. Unos se producen en contextos de cercanía comunicativa y otros de mayor distancia comunicativa, nuevamente, hay

instancias intermedias. Hay argumentos con más rasgos de escrituralidad y otros con más caracteres de oralidad. Otro aspecto en que se expresa la variabilidad lingüística en los argumentos, concierne a que la manera de argumentar varía de autor en autor, además un mismo autor puede argumentar de manera diferente según el tema tratado. Con frecuencia nos encontramos con argumentos compuestos de manera diferente que son sobre un mismo tema, así como una misma estructura argumental sobre diferentes temas; también es muy común encontrar que cada disciplina tiende a favorecer un mismo patrón argumental, aunque en el análisis más detallado se pueden observar las diferencias. En definitiva, los argumentos forman parte de la naturaleza diversa y dinámica de los sistemas lingüísticos.

Las diferentes funciones o los diversos objetivos bajo los que se producen los argumentos, de acuerdo a las propuestas presentadas en la sección 1, se puede organizar en un dominio operacional donde los parámetros invariables que permiten la variación están representados por continuos conformados por polos opuestos que van de lo más dialógico a lo menos dialógico, de lo menos monológico a los más monológico, de que involucre más personas interactuando a menos personas interactuando, de si implica un acuerdo entre todos los participantes o menos acuerdo entre los participantes y, por último, si al lograr el objetivo pretendido al argumentar se afecta a los participantes del evento argumentativo, tanto al hablante como al oyente o sólo al hablante o al oyente. Dicho en otros términos, son diversas las funciones o diversos los objetivos por los que se producen los argumentos según las propuestas teóricas ya expuestas. Esta variedad también está regulada según ciertos principios, principios de variación lingüística como los estudiados en la tercera parte de este trabajo. Esto se puede ilustrar mediante el siguiente esquema:

| Objetivo de los argumentos | | | | | |
|--|--|--|---|-------------------------|--|
| + dialógico - monológico + personas interactuando + acuerdo de todos + resultado que afecta a todos los participantes/ hablante y oyente | | | - dialógico + monológico - personas interactuando - acuerdo de todos - resultado que afecta a todos los participantes/ sólo al hablante o al oyente | | |
| Deliberación/ Acuerdo de varios o la totalidad de individuos pertenecientes a un colectivo. | Coalescente/ Acuerdo entre hablantes. | Pragma- dialéctico/ Resolución de una diferencia de opinión | Cuestión/ responder y Argumentar | Retórico/ Persuasión | Lógico Epistemológico/Justificación |

Efectivamente hay muchas cosas que se deben precisar del esquema. En cuanto al

aspecto dialógico y monológico no hay mucho que explicar más que por su posición parecería que los acercamientos retóricos, de la cuestión y pragma-dialéctico son monológicos, pero no es así, éstos son ampliamente dialógicos, sin embargo, esto se debe a las limitaciones del esquema. En cuanto al rasgo de *personas interactuando* se refiere a las personas que participan en el evento de producción argumentativa, esto va de sólo una persona, como en el caso en el que alguien escribe un argumento para justificar algo que cree o piensa hasta la deliberación en el que se supone un conjunto de más de dos personas, una comunidad que discute por un problema de interés común. En el modelo coalescente, en el pragma-dialéctico y en el de la cuestión, por lo general, la interacción se da entre dos personas, al menos de manera ideal y prototípica, por ejemplo, entre quienes llegan al acuerdo, entre el protagonista y el antagonista, entre quien pregunta y quien responde respectivamente, sin embargo, en estos acercamientos se concede que puede haber más de dos participantes. En cuanto al último valor, trata de a quién “afecta” o “beneficia” el resultado de la producción del argumento, según sea el propósito propuesto. Así, si el objetivo de la argumentación es justificar una creencia, basta con que el hablante logre formular un argumento mediante el que justifique su creencia o su decisión. Si el propósito consiste en persuadir o hacer que el oyente se haga de la creencia del hablante y éste lo logra, entonces, el “beneficio” lo lleva el argumentador y si no lo logra, también es el argumentador quien es afectado ya que no logra el objetivo para el que produjo sus argumentos. En el caso de los acercamientos de la cuestión y pragma-dialéctico la carga es neutra, puesto que el “beneficio” o “afectación” puede recaer en el hablante o en el oyente, esto es así ya que si una pregunta es respondida por el protagonista de manera correcta, entonces el antagonista o formulador de la cuestión retira sus dudas y objeciones; el “beneficiado” es el argumentador o protagonista, pero si la respuesta no es correcta, entonces la protagonista debe retirar la tesis y los argumentos con los que pretendía resolver la cuestión, en tal caso el “beneficiado” es el cuestionador o antagonista. Ahora bien, dado que para el acercamiento coalescente la función de producir argumentos consiste en cimentar, fortalecer o restablecer las relaciones entre las personas, entonces, cuando ese objetivo se logra son ambos participantes del evento argumentativo a quienes afecta y en su caso son “beneficiados”. Por último, como, tal vez ya se pueda adivinar, desde la perspectiva de la deliberación el propósito de la argumentación es resolver un problema y determinar un rumbo de acción concerniente a un asunto de interés común, si esto se logra o no, entonces, los “beneficiados” o “afectados” son todos lo que conforman esa comunidad hayan participado activamente ofreciendo sus propios argumentos, así la afectación va más allá del oyente y del hablante, la resolución recae

en una colectividad donde las figuras de hablante y oyente se disuelven convirtiéndose en una totalidad autorregulada.

De lo expuesto en este trabajo queda pendiente para una futura investigación abordar algunos problemas concernientes al tema de los argumentos visuales. Si se admite que hay tales argumentos, se trataría de saber si se puede establecer también un continuo entre argumentos articulados lingüísticamente y argumentos puramente visuales, es decir, constituídos sólo y totalmente por imágenes, contanto con argumentos como instancias intermedias donde se apoyan mutuamente lo lingüístico y las imágenes en la conformación del contenido de un argumento. Lo problemático de un acercamiento de esta índole sería admitir las imágenes como algo del dominio lingüístico. Tal vez, para evitar dicho conflicto habría que hacer intervenir más bien una dimensión semiótica dentro de este análisis.

Ahora bien, si se admite que hay argumentos visuales ¿Qué aspectos de las imágenes se tomarían como las premisas y qué como las conclusiones? ¿Cómo sería de una imagen contar como una premisa o una conclusión? ¿Se podría hablar de argumentos visuales válidos o inválidos? ¿Éstos participan más o menos del polo dialógico o monológico? ¿Cómo cumplirían algunas otras funciones? Por ejemplo ¿cómo serían una respuesta a una pregunta, cómo persuadirían, cómo se lograría un acuerdo, cómo permitirían alcanzar un consenso o deliberación, como expresarían una diferencia de opinión y, más aún, como contribuirían a resolver una diferencia de opinión? Insisto, abordar estas cuestiones se proyecta para futuras investigaciones.

REFERENCIAS

- Audi, R. (1998). *Epistemology: a contemporary introduction to the theory of knowledge*. New York, Routledge.
- Biro, J. y Siegel, H. (2006). "In Defense of the Objective Epistemic Approach to Argumentation". *Informal Logic*, Vol. 26, No. 1 (2006): pp. 91-101.
- Coseriu, E. (1981). *Principios de semántica estructural*. Madrid: Gredos.
- Cornman, J. W., Pappas, G. S. y Leherer, K. (1990). *Problemas y argumentos filosóficos*. México, UNAM.
- Eemeren, F. H. van y Grootendorst, R. (2004). *A Systematic Theory of Argumentation. The pragma-dialectical approach*. Nueva York: Cambridge University Press.
- Eemeren, F. H. van, Bart Garssen, Erik C. W. Krabbe, A. Francisca Snoeck Henkemans Bart Verheij, Jean H. M. Wagemans (2014). *Handbook of argumentation theory*, Dordrecht, Heidelberg, Nueva York, Londres: Springer.
- Flydal, L. (1951). "Remarques sur certains rapports entre le style et l'état de langue". *Norsk Tidsskrift for Sprogvidenskap*, 16, pp. 240-257.

- García Campos, J. (2009). *Epistemología y psicología cognitiva. Un acercamiento al estudio de la justificación*. México, Centro de estudios filosóficos, políticos y sociales Vicente Lombardo Toledano.
- Gilbert, M. (2017). *Argumentando se entiende la gente*. Traducción de Fernando Leal Carretero. Guadalajara, México: Editorial de la Universidad de Guadalajara.
- Iturrioz Leza, J. L. (2018). "Lenguas naturaleza y lenguajes artificiales. El simbolismo lógico y su relación con las lenguas naturales". En Karina Rengifo Mattos y Marco Aurelio Larios (Coords.) *Lenguaje y pensamiento*. Mexico: Editorial de la Universidad de Guadalajara.
- Koch, P. y Oesterreicher, W. (2007). *Lengua hablada en la romanía: español, francés, italiano*. Madrid: Gredos.
- Leal Carretero, F. (2010). "Sobre un aspecto curioso de la argumentación en ciencias sociales". En Fernando Leal Carretero, Carlos Ramírez González y Víctor Favila Vega (Coords.) *Introducción a la teoría de la argumentación*. México: Editorial de la Universidad de Guadalajara.
- (2018). "Questioning and its role in argumentation". En *Revista Iberoamericana de Argumentación*, núm. 17, pp. 75-109. doi: 10.15366/ria2018.17.
 - (2019). "On philosophical argumentation. Towards a pragma-dialectical solution of a puzzle". En *Journal of argumentation in context*. Vol. 8, núm. 2, pp. 173-194. Leal Carretero, F. (2020). "On the Importance of Questioning Within the Ideal Model of Critical Discussion". En *Argumentation*, Vol. 34, Núm. 4, pp. 405-43.
- Marraud, H. (2021). *En buena lógica. Una introducción a la teoría de la argumentación*. Guadalajara: Editorial de la Universidad de Guadalajara.
- Mohammed, D. 2016. Goals in argumentation: A proposal for the analysis and evaluation of public political arguments. *Argumentation* 30 (3), pp. 221-245.
- Ortiz Gutiérrez, L. E. (2015). "Revisión crítica de los parámetros de inmediatez y distancia comunicativa de Peter Koch y Wulf Oesterreicher". En Jose Luis Iturrioz Leza y Paula Gómez López (Eds.) *De la gramática a la filosofía del lenguaje*. Colección Función. México, Editorial de la Universidad de Guadalajara, pp. 317-344.
- Perelman, Ch. y Olbrechts-Tyteca, L. (1989 [1958]). *Tratado de la argumentación. La nueva retórica*. Traducción de Julia Sevilla Muñoz. Madrid: Gredos.
- Vega Reñón, L y Olmos Gómez, P. (2011). *Compendio de lógica, argumentación y retórica*. Madrid: Trotta.
- Vega Reñón, L. (2015). *Introducción a la teoría de la argumentación. Problemas y perspectivas*. Lima: Palestra Editores.

RAÚL E. RODRÍGUEZ MONSIVÁIS es Profesor – Investigador del Departamento de Filosofía y de la Maestría en Lingüística Aplicada, perteneciente al Departamento de Estudios en Lenguas Indígenas de la Universidad de Guadalajara, y miembro del Sistema Nacional de Investigadores nivel 1 (CONACYT). Director de *Sincronía revista electrónica de Filosofía, Letras y Humanidades*. Sus áreas generales de investigación son la Filosofía y la Lingüística. En filosofía le interesa la filosofía del lenguaje y de la mente, epistemología y lógica. En lingüística la semántica, pragmática y la lingüística de texto con orientación en la teoría de la argumentación.